

LMU

LUDWIG-
MAXIMILIANS-
UNIVERSITÄT
MÜNCHEN

FAKULTÄT FÜR KULTURWISSENSCHAFTEN
INSTITUT FÜR ETHNOLOGIE



STUDIEN AUS DEM MÜNCHNER INSTITUT FÜR ETHNOLOGIE, Band 23
WORKING PAPERS IN SOCIAL AND CULTURAL ANTHROPOLOGY, LMU MUNICH, Vol 23
Herausgeber: **Eveline Dürr, Frank Heidemann, Thomas Reinhardt, Martin Sökefeld**

Klaus J. Friese

Risiko in Banken
Ethnologische Betrachtungen der Finanzwelt

München 2017

ISBN 978-3-945254-19-6

Impressum

Institut für Ethnologie

Ludwig-Maximilians-Universität München

Oettingenstraße 67

80538 München

<http://www.ethnologie.uni-muenchen.de>

München 2017

Inhalt

1	Einleitung.....	1
1.1	Risikofreie Kredite?	1
1.2	Fragestellungen und Thema	2
1.3	Theoretische Grundlage	3
1.4	Gliederung der Arbeit	5
2	Rahmen der Forschung.....	6
2.1	Das Feld	6
2.2	Methodik der Forschung und meine persönliche Rolle.....	6
3	Was ist Risiko?	12
3.1	Der Begriff Risiko.....	12
3.2	Risikodefinition durch die Praxis	14
3.3	Risiko und Unsicherheit: ein Abgrenzungsversuch.....	17
4	Berechenbarkeit von Zukunft und Risiko.....	18
4.1	Formeln als Aktanten	18
4.2	Menschen als Akteure.....	21
5	Selbstreferentielle Grundlage von Risiko	26
5.1	Computer als Ersatz des Menschen – Märkte als Ersatzrealität	26
5.2	Hyperreality	26
5.3	Risiko in der Hyperreality	27
6	Die kulturelle Dimension von Risiko	32
6.1	Zusammenspiel von Reality und Hyperreality: Tauschsphären	32
6.2	Global vs. Lokal: Stupid Germans	33
7	Die Finanzkrise.....	38
8	Nach der Krise: Eine neue Risikokultur?	40
8.1	Reputationsrisiko als neues Objekt des Managements	40
8.2	Quantifizierung des Menschen und sozialer Beziehungen.....	42
8.3	Ethik und Werte: Firmen- und Risikokultur	44
8.4	Neue Formeln zur Berechnung von Risiko	44
9	Schlussbetrachtung	46
9.1	Sind die Banken sicherer?	46
9.2	Risiko <i>in</i> Banken – Risiko <i>durch</i> Banken.....	46
10	Literaturverzeichnis.....	48

1 Einleitung

1.1 Risikofreie Kredite?

Im Sommer 2005 besuchte ich einen Freund in Huntington Beach, California. Er erzählte mir mit leuchtenden Augen: "I'm going to take some equity out of my house and buy myself a really cool motor boat". Ich war verwirrt – was wollte er aus seinem Haus herausnehmen? Equity? Sollte das Geld heißen? In Bezug auf Geld und Häuser kannte ich aus eigener Erfahrung nur die andere Richtung: Immer muss man Geld „reinstecken“, also z.B. Zinsen oder Reparaturkosten zahlen. Mein Freund erklärte mir das „amerikanische“ Prinzip: Er hatte sein Haus vor einigen Jahre auf Kredit gekauft, und bisher auch wenig des Kredits zurück bezahlt. Jetzt war das Haus deutlich mehr wert als er bezahlt hatte, weil allgemein die Hauspreise stark gestiegen waren. Er könnte also den Kredit erhöhen, und sich den "Mehrwert" auszahlen lassen – schließlich war dieser Mehrwert sein "Equity" oder (wie es Wörterbücher übersetzen) sein Eigenkapital. Erschreckt fragte ich ihn, ob dies denn nicht riskant sein: Doch Risiken - so versicherte er mir - gäbe es nicht, denn schließlich seien die Immobilienpreise in den USA in der Vergangenheit immer gestiegen. Auch in Zukunft würde dieser Mechanismus weiter funktionieren. Mir schien diese Art von Geldgewinnung eher ein finanzielles „Perpetuum Mobile“ zu sein – und da jeder weiß, dass es so etwas nicht geben kann, war ich davon überzeugt, dass keine Bank – nicht in Amerika und erst recht nicht in Deutschland – solche Risiken eingehen würde, und einen Kredit nur im Glauben an steigende Preise vergeben würde.

Ich hatte mich geirrt: Etwa zur selben Zeit hatte die Bayerische Landesbank (BayernLB) in München bereits für ca. 30 Milliarden EUR Asset Backed Securities (kurz ABS – also Wertpapiere, für die Immobilien als Sicherheit dienen) gekauft. Natürlich fand dabei – wie gesetzlich vorgeschrieben – eine genaue Risikoprüfung innerhalb der Bank statt. Diverse Geschäfte wurden wegen zu hohem Risiko abgelehnt, d.h. für die gekauften Wertpapiere ging man davon aus, dass es sich um nahezu risikofreie Geschäfte handelte (Bayerischer Landtag 2008:64). Ebenfalls Ende 2005 beschloss der Vorstand der BayernLB, diese Wertpapierkäufe weiter auszuweiten: Besonders der Anteil an Wertpapieren, in die letztendlich Immobilienkredite an Schuldner schlechter Bonität verpackt wurden, das sogenannte US-Subprime-Geschäft, stieg wie in vielen deutschen Banken noch weiter an. Nach Einschätzung der Banken und der (vermeintlich) unabhängigen Rating-Agenturen, die zumeist diesen Papieren die Bestnote AAA geben hatten, lag weiterhin kaum ein Risiko vor.

Ab 2007, d.h. nicht einmal zwei Jahre später, stellte sich das amerikanische Modell der Immobilienfinanzierung als doch nicht risikofrei heraus: Offenkundig hatten sich sowohl mein Freund als auch die Manager der BayernLB getäuscht. Mein Freund hatte Glück – sein Vater hatte ihm vom Motorboot abgeraten, er wohnt noch heute in seinem Haus. Die in Bayern Steuern Zahlenden (d.h. auch ich) hatten – wie eine Betrachtung im Nachhinein zeigt – weniger Glück, denn der bayerische Staat musste mit neuem Kapital von 10 Milliarden seine Landesbank retten, nachdem Verluste in Milliardenhöhe aufgetreten waren¹.

Noch schlimmer als das relativ reiche Bundesland Bayern traf es die EinwohnerInnen von z.B. Griechenland und Spanien, da die von den vermeintlich risikolosen Immobilienkrediten

¹ Süddeutsche Zeitung vom 30.10.2014 „BayernLB wird riskante Wertpapiere los“

verursachte Finanzkrise¹ (ein) Auslöser der Staatsschuldenkrise war.

1.2 Fragestellungen und Thema

Es gibt aktuell über 5000 Bücher, die sich mit dem Thema „risk management in banking“² befassen. Die Berufsorganisation der Risikomanager (GARP Global Association of Risk Professionals) hat über 150.000 Mitglieder,³ von denen wohl der größte Teil in der Finanzwirtschaft arbeitet. In Interviews, öffentlichen Auftritten und auch in den Geschäftsberichten betonen ManagerInnen von Banken: Beim Risikomanagement handelt es sich um eine Kernkompetenz, denn Risiko ist der Kern des Bankgeschäfts. Eine Führungsperson einer der größten europäischen Banken bringt diesen Zusammenhang in einem Gespräch mit mir so auf den Punkt: „Wir werden ja dafür bezahlt, dass wir Risiko eingehen“. Auch Kulturwissenschaftler wie Arjun Appadurai halten den Risikobegriff in der Finanzwelt für zentral – und die durch die Finanzmärkte hervorgerufenen Krisen für global relevant:

Over the course of the last forty years, the machinery for measuring, modeling, managing, predicting, commoditizing, and exploiting risk has become the central diacritic of modern capitalism. Financial markets lead and shape other markets, financial capital vastly outstrips manufacturing or industrial capital, financial policymakers dominate global economic policy and major economic crises are produced and prolonged by the runaway growth of risk instruments, markets, and creative legal and accounting devices (Appadurai 2013:238).

Risikomanagement steht also im Zentrum des Bankwesens, und es gibt eine enorme Menge von Wissen sowie Techniken und Verfahren dazu. Gerade deshalb stellt sich die Frage, wie sich die EntscheidungsträgerInnen in Banken so irren konnten, dass aus Immobilienkrediten in den USA eine weltweite Finanzkrise wurde. Man musste doch (auch im wörtlichen Sinne) keine dicken Bretter bohren, um zu erkennen, dass der Immobilienboom in den USA eine Traumwelt aus dünnen Pressspanplatten war. Was also sind die Ursachen dieses Versagens?

Ein Blick in die vielen Bücher zu Risikomanagement zeigt, dass dort ausführlich erklärt wird, wie Risiko errechnet und quantifiziert wird. Diese Methoden sind weltweit in den Banken verbreitet – und trotzdem scheiterte dieses Risikomanagement so häufig. Sind die Formeln in allen Büchern einfach falsch? Aber das würde dann z.B. nicht erklären, warum gerade deutsche Banken besonders viele dieser Immobilienkredite gekauft haben. Deutet das auf eine mit Nationalkultur zu erklärende Dimension des Risikoverständnisses? Oder geht es um Unternehmenskultur, d.h. handelt es sich um Beispiele nicht nachhaltiger Firmenstrategien, die zu diesen Fehleinschätzungen führen?

Innerhalb der Bankenwelt sind – gerade nach der Finanzkrise – neue Managementtechniken entstanden, die die bisherigen Defizite des Risikomanagements ausgleichen sollen. Neu werden ethische Werte und soziale Komponenten wie Reputation besonders betont. Handelt es sich hier um eine moralische Wende der Finanzbranche eingeleitet über ein neues Risikoverständnis?

¹ Wenn im folgenden von „der Krise“ oder „der Finanzkrise“ die Rede ist, ist immer die beginnend in 2007 von den Immobilienkrediten in den USA ausgehende Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise gemeint, welche häufig in der Öffentlichkeit auch als Finanzkrise von 2008 bezeichnet wird, wobei die eigentliche Dauer aber deutlich länger war.

² Abfrage nach diesem Suchbegriff in google books am 23.03.2016; ein Teil der Bücher ist erst nach der Finanzkrise erschienen, viele Titel aber auch vor 2007

³<https://www.garp.org/#!/about/> Zugriff am 14.04.2016

Die Auswirkungen der Finanzkrise auf das Alltagsleben von so vielen Menschen zeigen die Relevanz der Finanzwelt für alle – die Entscheidungen dort betreffen nicht nur BankerInnen. Da der Begriff Risiko von der Finanzwelt selbst ins Zentrum des Handelns gestellt wird, ist es nötig, die Konstruktion dieses Begriffes durch die AkteurInnen innerhalb der Banken zu verstehen. Ziel dieser Arbeit ist es, um einen Beitrag zur Beantwortung der o.a. Fragen zu leisten, die Rahmenbedingungen, Auswirkungen und Veränderungen, aber auch Limitationen des Risikomanagements in Banken besser zu erfassen. Unter dem Titel „*Risiko in Banken*“ soll eine auf die Akteure fokussierte kulturwissenschaftliche Betrachtung über die Konstruktion des Risikobegriffs in Banken und die damit verbundenen Praktiken erfolgen.

1.3 Theoretische Grundlage

Die Analyse dieses Themas erfolgt auf Basis verschiedener theoretischer Ansätze, die in den folgenden Kapiteln immer wieder aufgegriffen werden. Dieser Abschnitt soll einen kurzen Überblick über den theoretischen Rahmen bieten.

Der Versuch, auch empirisch zu klären, was eigentlich in Banken unter „Risiko“ verstanden wird, zeigt, dass Risiko nichts klar Definiertes, a priori Bestehendes ist. Besser lässt sich der Risikobegriff als Diskurs im Sinne Foucaults verstehen, denn der Gegenstand eines solchen Diskurses ist sich „selbst nicht präexistent [...sondern...] existiert unter den positiven Bedingungen eines komplexen Bündels von Beziehungen“ (Foucault 1981:68). Erst in der Praxis wird durch den Diskurs sein Gegenstand erschaffen (Foucault 1981:70). Vor diesem theoretischen Hintergrund soll die Darstellung verschiedener Aspekte des Umgangs mit Risiko in Banken auch keine Klärung dessen, was Risiko wirklich ist, sein, sondern zur Dekonstruktion des Begriffs beitragen.

Ein zentraler Aspekt der Risikopraxis in Banken ist nach Appadurai der des technischen Apparats: „the world of financial risk, and its numerous emerging instruments and devices, is in fact nothing other than an enormous set of tools, a technology; for the mapping and measuring of risk“ (Appadurai 2013:240). Die Actor-Network-Theory (ANT) – welche Latour in seinem Buch „*Reassembling the social: An Introduction to Actor-Network-Theory*“ (2005) zusammengefasst hat – beschäftigt sich mit Rolle und Wirkmacht von technischen Apparaten im Netzwerk menschlicher und nichtmenschlicher Akteure. Auch für die Finanzmärkte ist diese Verbindung zentral: „tools are at the heart [...] and are responsible for formatting the calculating agencies“ (Callon 1998:28). Die methodische Anwendung der ANT auf die Finanzmärkte in Verbindung mit den Erkenntnissen der Science and Technology Studies (STS) durch Callon (1998) bildet die theoretische Grundlage bei der Betrachtung der in Banken verwendeten Technologien.

Gudemann (2010) grenzt die Finanzwelt von anderen Märkten ab, in dem er für die verschiedenen Ebenen in Anlehnung an Bohannan (1955) den Begriff der Tauschsphären verwendet. Seine Bezeichnung für die am meisten dekontextualisierte Sphäre, welche Gegenstand dieser Arbeit ist, ist „finance of finance“ (Gudemann 2010:4). Die vollständige Dekontextualisierung dieser Ebene kann auch mit dem von Baudrillard (1983) geprägten Begriff „Hyperreality“ beschrieben werden, denn in der Hyperrealität wird die Beziehung zwischen Signifikant und Signifikat bedeutungslos. Anstatt dass Zeichen auf etwas externes verweisen, existieren sie in einer rein selbstreferentiellen Welt. Dieses auch der Finanzwelt eigene Realitätsverständnis schafft den Rahmen bzw. das „Framing“ nach Callon (1998:47f), wodurch Risiken zu etwas Berechenbaren werden. Auf der so geschaffenen Basis entsteht eine

Praxis, die versucht, die unsichere Zukunft zu managen (Millo und MacKenzie 2009:639). Die mit diesem Diskurs verbundenen Techniken, welche unter dem Begriff Risikomanagement subsumiert sind, können nach Huber und Scheytt (2013:94ff) als Dispositiv (der französische Begriff *dispositif* wird auf Englisch mit *apparatus* übersetzt) begriffen werden. Foucault definiert Dispositiv so:

„This term is [...] a thoroughly heterogeneous ensemble consisting of discourses, institutions, architectural forms, regulatory decisions, laws, administrative measures, scientific statements, philosophical, moral and philanthropic propositions [...] Such are the elements of the apparatus. The apparatus itself is the system of relations that can be established between these elements“ (Foucault 1980:194)

Ein Dispositiv beinhaltet nach Foucault immer aus der Beziehung zwischen Wissen und Macht:

„it is a matter of a certain manipulation of relations of forces, either developing them in a particular direction, blocking them, stabilising them, utilising them, etc. The apparatus is thus always inscribed in a play of power, but it is also always linked to certain coordinates of knowledge“ (Foucault 1980:196)

Das Risikomanagement-Dispositiv der Finanzmärkte ist somit Teil eines wissensbasierten Machtapparats, d.h. „from a Foucauldian perspective this vast [...] system, made of tools, calculation procedures and incorporated competencies, contributes to the 'disciplining', of behaviour and decisions.“ (Callon 1998:25).

Unfälle und Zusammenbrüche (Latour 2005:81) eignen sich zur Beobachtung und Offenlegung von Strukturen und Netzwerken, in die gefährliche Objekte eingebunden sind: „the recent proliferation of 'risky' objects has multiplied the occasions to hear, see, and feel what objects may be doing when they break other actors down.“ (Latour 2005:81). Die Finanzkrise ist so ein Unfall, der durch die Ausbreitung der „'risky' objects“ – als die man sowohl die Finanzwelt allgemein wie auch die Methoden und Berechnungsverfahren des Risikomanagements verstehen kann – entstanden ist. Die Krise eignet sich somit, die Netzwerke zwischen den verschiedenen Akteuren – menschlichen und nichtmenschlichen – innerhalb des Risikodiskurses deutlich zu machen.

Die Finanzwelt kann als Hyperreality interpretiert werden, die durch die Akteure im Gegensatz zu anderen Lebensbereichen als (nahezu) vollständig berechenbar vorgestellt wird. Trotzdem sind aber diese in der Imagination separierten „spaces of calculability and non-calculability“ keine getrennten Universen (Callon 1998:38), denn die Akteure selbst bilden die Verbindung zwischen den Ebenen. Diese Wechselwirkung der Ebenen, d.h. das unvermeidliche Zusammentreffen von Hyperreality und Realität, ist ein Aspekt der Erklärung, warum trotz Risikomanagementprozessen Krisen nicht verhindert werden können. Die Finanzkrisen führen, ohne dass ihre Ursachen weiter hinterfragt werden, dazu, dass die Praktiken des Risikomanagements fortwährend ausgeweitet werden. Es werden immer mehr Lebensbereiche einbezogen, was mit der Ausrufung eines „permanent state of exception“, wie ihn Agamben (2005) genannt hat, erklärt und legitimiert wird. Die aufgrund dieses „Notstands“ entwickelten neuen Maßnahmen und Regelungen werden im öffentlichen Diskurs als die einzig mögliche, „rationale“ Antwort auf die Krisen angesehen, ohne dass die dem Diskurs und damit dem Risikodispositiv zugrundeliegende Ideologie der Märkte in Frage gestellt wird.

1.4 Gliederung der Arbeit

Der verwendete theoretische Rahmen wurde im vorausgegangenen Abschnitt skizziert. Die Eingrenzung des Feldes und die empirischen Grundlagen dieser Untersuchung – die eng auch mit meiner persönlichen bzw. beruflichen Rolle in der Bankenwelt verknüpft ist – werden im folgenden Kapitel betrachtet. Alle sich daran anschließenden Kapitel der Arbeit kombinieren Erkenntnisse der empirischen Forschung mit den entsprechenden Theorien:

- Ausgangspunkt der Betrachtung ist eine kurze Geschichte des Begriffs „Risiko“, um dann verschiedene Definitionsversuche der alltäglichen, diskursiven Praxis gegenüber zu stellen.
- Das Kapitel „Berechenbarkeit von Zukunft und Risiko“ zeigt, dass in der Praxis des Risikomanagements in Banken die Berechnung von Risiko, die in einem Netzwerk menschlicher und nicht-menschlicher Akteure erfolgt, zentral ist.
- Die Annahme der Berechenbarkeit fußt auf selbstreferentiellen Grundlagen einer „eigenen“ Realität – der Hyperreality: Diese Vorstellung hilft, verschiedene Praktiken des Umgangs mit Risiko verständlich zu machen.
- Die Finanzwelt ist aber nicht nur hyperreal, denn die Ebenen oder Tauschsphären des Marktes sind nicht strikt getrennt. So sind die Akteure z.B. ganz konkret in ihrer Kultur verankert. Dieser Zusammenhang wird im Kapitel „Die kulturelle Dimension von Risiko“ untersucht.
- Alle Praktiken des Risikomanagements haben die Finanzkrise nicht verhindern können. Eine kurze Beschreibung der Krise soll zeigen, dass deren Ursachen u.a. in den o.a. Grundlagen des Risikomanagements liegen.

Aus der Krise resultieren (zumindest an der Oberfläche und in der öffentlichen Wahrnehmung) Veränderungen des Risikobegriffs, welche im Kapitel „Nach der Krise – eine neue Risikokultur?“ zusammengefasst sind. Abschließend wird in der Schlussbemerkung die Frage aufgeworfen, ob das nach der Krise erweiterte Risikomanagement der Banken tatsächlich zukünftige Krisen vermeidet, und welche politischen Konsequenzen ggf. daraus gezogen werden könnten.

2 Rahmen der Forschung

2.1 Das Feld

Ursprünglich hatte ich als Titel dieses Textes „Umgang von EntscheidungsträgerInnen der Finanzindustrie mit Risiko“ vorgesehen. Aber der Begriff „Finanzindustrie“ ist ein Euphemismus und irreführend, impliziert doch Industrie, dass etwas Dingliches durch ArbeiterInnen produziert wird¹ – die Finanzkrise hat aber gezeigt, dass in Banken nicht nur nichts hergestellt wird, sondern das Materielle durch die Finanzinstrumente häufig verborgen bzw. dekontextualisiert wird. Außerdem ist der Begriff „Finanzindustrie“ zu vage, um das Feld einzugrenzen, denn vermutlich ist der Risikobegriff z.B. in Versicherungen ein anderer, aber das ist nicht Thema der Untersuchung. Konkret geht es also um Banken: Örtlich sind die eigenen empirischen Untersuchungen auf Deutschland, die Schweiz und Luxemburg begrenzt, die verwendete Literatur beschäftigt sich auch mit den USA, England und Japan, d.h. es geht um die durch den modernen Kapitalismus geprägte, meist westliche Welt, ohne diese jedoch räumlich genau einzugrenzen.

Die Formulierung des ursprünglichen Titels „Umgang mit Risiko“ lässt Risiko als etwas fast Dingliches, klar definiertes und a priori bestehendes erscheinen. Der neue Titel „*Risiko in Banken*“ ermöglicht es, die in den Banken erfolgende diskursive Konstruktion des Risikobegriffs zu zeigen. Zaloom beklagt in ihrer Ethnographie der Futureshändler² in Chicago, dass die meisten Studien die Finanzmärkte „from the abstract perspective of political economy“ (Zaloom 2006:6) betrachten, und dadurch die Analyse von „global finance as a series of practical problems that the executives [...] were working out themselves in their everyday labor“ (Zaloom 2006:7) verloren geht. Wie bei Zaloom stehen deshalb auch in meiner Arbeit die Menschen, die in den Banken arbeiten, im Zentrum. Diese SpezialistInnen und EntscheidungsträgerInnen der Finanzwirtschaft und das sie umgebende Netzwerk (welches auch nichtmenschliche Aktanten beinhaltet) schaffen mit ihren Praxis den Risikodiskurs – der dann wieder das eigene Handeln bestimmt.

2.2 Methodik der Forschung und meine persönliche Rolle

Um diese Betrachtung der Menschen in den Banken durchzuführen, nutze ich meine Berufserfahrung: Ich bin seit über 20 Jahren als Softwareentwickler und Berater für eine mittelständige Softwarefirma, die ein Kernbankensystem entwickelt hat, im Auftrag verschiedener Finanzinstitute tätig. Da das Risikomanagement bei Banken so zentral ist, werde ich im Beruf häufig mit dem Umgang mit Risiko konfrontiert – sowohl beiläufig, weil dieses Thema Teil einer Softwareimplementation ist, als auch in Form von konkreten Consultingaufträgen, bei denen ich Banken zum Thema „Umgang mit Risiko“ berate. Diese im Beruf gesammelten Erfahrungen sind in mehrfacher Hinsicht die Grundlage der empirischen

¹ Siehe auch die Kommentare zu diesem Begriff im Internet, z.B. <http://elfenbeinbungalow.de/2013/05/26/neusprech-wie-man-ohne-argumente-uberzeugt/> Zugriff am 15.04.2016

² Auch wenn in Banken der Anteil von Frauen in Führungspositionen langsam zunimmt, ist innerhalb der Banken die Welt des „Handels“ noch immer eine Männerwelt, d.h. es gibt dort nur sehr wenige Frauen. Aus diesem Grund verwendet ich in dieser Arbeit immer den männlichen Begriff „Händler“.

Forschung dieser Untersuchung:

- Durch meinen Beruf habe ich tiefen Einblick in das Risikomanagement verschiedener Banken gewonnen; „Erinnerungen“ daran fließen an vielen Stellen ein.
- Zusätzlich zu den eigenen Erfahrungen und informellen Gesprächen habe ich auch fünf mehrstündige, qualitative Interviews geführt. Für diese Interviews hatte ich zwar Leitfragen vorbereitet, aber es waren sehr offene Gespräche, die mich öfters in für mich überraschende Richtungen führten. Sowohl der Zugang zu meine InterviewpartnerInnen wie auch das entgegengebrachte Vertrauen basieren auf beruflicher Zusammenarbeit.
- Ergänzend zur eigenen empirischen Arbeit verwende ich diverse Ethnographien (z.B. Zaloom 2006, Tett 2009, Lewis 2011), welche das Produkt langfristiger teilnehmender Beobachtung in Banken sind. Aus diesen Ethnographien habe ich einige Stellen ausgewählt, die meine eigene Erfahrung ergänzen und mir deshalb relevant erscheinen.

Die Methodik, Berufspraxis mit Ethnographie zu verbinden, ist auf diese Art prägend für die Ergebnisse der Forschung und bringt auch einige nicht unproblematische Konsequenzen mit sich. Die folgenden Reflexionen zur Methodik sollen dies offen legen.

2.2.1 Machtverhältnisse des Studying Up

Ziel der Forschung war es, Erkenntnisse über die Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren auf das Handeln von EntscheidungsträgerInnen in Banken zu gewinnen. Die beruflichen Entscheidungen dieser ManagerInnen sind von Relevanz für die „Sicherheit“ der Bank, für die sie arbeiten. Diese Sicherheit ist auch ein hochpolitisches Thema, wie die Intervention der Bundeskanzlerin und des Finanzministers während der Schuldenkrise mit der Aussage „Die Spareinlagen sind sicher“¹ zeigt: Es handelt sich also um ein sehr sensibles Feld. Meine Untersuchung fand unter gut verdienenden „Professionals“ statt. Für diese Art von Forschung bei einflussreichen und auch finanziell privilegierten Personen hat Laura Nader (1972) den Begriff des „Studying Up“ geprägt. Meine GesprächspartnerInnen sind in leitenden Positionen tätig: als „Managing Director“, als Vorstand oder „Global Head of ...“. Sie üben dadurch Macht aus, sowohl auf ihre MitarbeiterInnen als auch auf meinen Arbeitgeber und mich, denn häufig besteht hier ein Verhältnis Auftraggeber zu Auftragnehmer.

2.2.2 Analytische Autoethnographie

Ein Kernproblem des „Studying Up“ ist, dass eine teilnehmende Beobachtung durch einen dieser „Elitenkultur“ fremden Ethnologen bzw. Ethnologin in der Praxis schwierig ist:

“... participant observation is a research technique that does not travel well up the social structure
....This technique may not be readily portable to elite contexts in the U.S. where ethnographic access is by permission of people with careers at stake, where loitering strangers with notebooks are rarely welcome, and where potential informants are too busy to chat.” (Gusterson 1997:115f)

Aufgrund meines Berufs bin ich schon seit Jahren in diesem “Feld” verankert, d.h. ich bin (wenn auch oft nur am Rande) Teil dieser Gruppe, die ich „erforscht“ habe. Meine Position ist in der Terminologie von Adler und Adler eine Complete Membership Role (CMR), ich bin also quasi

¹ <http://www.spiegel.de/wirtschaft/merkel-und-steinbrueck-im-wortlaut-die-spareinlagen-sind-sicher-a-582305.html> Zugriff am 15.04.2016

„‘native’“ (Adler und Adler 1987:67). Die dort getroffene Situationsbeschreibung eines „opportunistic CMR“ entspricht meinem Zugang zu diesem Forschungsfeld, denn ich war dort ja schon präsent, bevor ich überhaupt wusste, dass ich ethnologisch forschen will: „For most opportunistic CMR, then, involvement with and membership in the group they study precedes their decision to turn this into a research subject“ (Adler und Adler 1987:69).

Meine berufliche Rolle bildet somit die Basis einer „analytic autoethnography“, die Anderson wie folgt definiert:

“analytic autoethnography that I propose include (1) complete member researcher (CMR) status, (2) analytic reflexivity, (3) narrative visibility of the researcher’s self, (4) dialogue with informants beyond the self, and (5) commitment to theoretical analysis.” (Anderson 2006:378)

Konkret bedeutet dies, dass ich meine Erfahrungen und viele informelle Gespräche im Beruf zum Teil dieser Arbeit mache. Zum einen fließen Erlebnisse ein, die ich vor Beginn meiner ethnologischen Forschungen über Risiko gemacht habe. Die „Erinnerungen“ daran sind manchmal vage – häufig hatte ich außer ein paar alten Emails nichts als mein Gedächtnis gehabt, um sie aufzuschreiben. Die Auswahl ist damit sehr selektiv, denn zumeist bleibt ja nicht das Alltägliche, Normale im Gedächtnis, sondern gerade das Ungewöhnliche, was dann aber eben nicht typisch für den Umgang mit Risiko in Banken sein muss. Erst seit ich (etwa seit Herbst 2014) das Thema dieser Arbeit im Blick hatte, habe ich am Ende eines Arbeitstages „Feldnotizen“ angefertigt, sofern mir etwas für das zunächst noch sehr vage Thema relevant erschien (was natürlich auch wieder sehr selektiv ist).

Vorteile des beruflichen Zugangs

Zunächst sind die Vorteile einer Forschung im eigenen beruflichen Umfeld groß. Würde ich als „fremder“ Ethnologe bei Banken anfragen, ob ich dort forschen darf, so würde ich vermutlich bei der Pressestelle landen. Ich war aber nicht Gast, sondern aktiver Teilnehmer, konnte manchmal sofort zu meinem Forschungsthema nachfragen, und habe auch viele Beziehungen, die mir den Zugang zu unterschiedlichen Institutionen und GesprächspartnerInnen relativ einfach erlaubten.

Für ethnologische Forschungen sind Sprachkenntnisse zentral. Das gilt selbst für Banken, denn wenn dort über Risiko geredet wird, so passiert dies oft in sehr technischen Begriffen wie z.B. VaR-Modelle, RWAs, Sharpe Ratio, BIS usw. Offenkundig sind diese Begriffe selbst für viele der „Natives“ der Finanzwelt so vielfältig und obskur geworden, dass es die Veranstalter einer Konferenz über Risiko und Bankenregulierung für Bankmanager im April 2016 für nötig hielten, ganz oben auf den Tagungsunterlagen zur „Übersetzung“ ein kleines Heftchen „Glossar“ zu legen¹. Aufgrund meiner Berufserfahrung ist mir aber diese „Sprache“ vertraut, d.h. ich musste sie nicht mehr mühsam erlernen, sondern spreche sie fast „fließend“, wodurch ich auch von unbekanntem GesprächspartnerInnen schnell akzeptiert wurde.

Feldforschung soll immer „langfristig“ sein. Auch wenn ich sie nicht als Feldforschung begriffen habe, so erfüllt meine Berufserfahrung doch dieses Kriterium. Zusätzlich handelt es sich bei ihr tatsächlich um „dichte Teilnahme“ im Sinne von Spittler (2001), wenn ich z.B. zusammen mit den BenutzerInnen einer Bank ein Risikomanagementverfahren implementiere, oder mich ein Devisenhändler bittet, doch für ihn die „Kurse zu stellen“ (also zu handeln), während er

¹ Glossar Bankenaufsichtsrecht, Freshfields Bruckhaus Deringer und Bank-Verlag GmbH, verteilt auf der Konferenz Bankenregulierung im April 2016 in München

schnell Mittagessen geht.

Problematik des beruflichen Zugangs

Meine Gruppenmitgliedschaft war also für die Forschung sehr praktisch – aber sie beeinflusst meine Wahrnehmung: „Of all the membership roles, opportunistic CMRs are most similar to the people they study“ (Adler und Adler 1987:70). Das bedeutet konkret:

“self-ethnography is more of a struggle of ‘breaking out’ from the taken for grantedness of a particular framework and of creating knowledge through trying to interpret the acts, words and materia used by oneself and one’s fellow organizational members from a certain distance.“ (Alvesson 2003:176)

Genau dieses „Ausbrechen“ und Distanz gewinnen ist schwierig. Wenn ich meine Notizen zu einzelnen Arbeitstagen nachträglich gelesen habe, erschienen sie mir oft banal, eben „alltäglich“. Die fehlende Distanz erschwert es, „sich von Daten überraschen zu lassen“ (Breidenstein et. al. 2013:121). Alles ist und bleibt vertraut. Paul Veyne schreibt über die Relevanz des Blicks von Außen für die Geschichtsschreibung:

“Beschränkt man sich demnach beim Studium einer Zivilisation darauf, lediglich das zu lesen, was sie selbst sagt, liest man also nur Quellen dieser Zivilisation, so erschwert man sich die Aufgabe, über das zu staunen, was in ihren Augen selbstverständlich war. Wenn Pater Huc uns den Exotismus der Chinesen auf dem Gebiet der Bestattung bewußt macht, während das Satiricon uns nicht zum Erstaunen über die Römer verhilft, so kommt das daher, daß Huc kein Chinese, Petronius aber Römer war.“ (Veyne 1990[1971]:17)

Ich bin kein Außenseiter in der Finanzwelt, d.h. die Gefahr besteht, manchmal so wie Petronius über die Römer zu schreiben – letztendlich uninteressant, da ich analytisch nichts „Neues“, Erstaunliches erfassen kann. Die Problematik der Vertrautheit erstreckt sich auch auf das Gebiet der Sprache: Eine unreflektierte Verwendung der Finanzterminologie birgt die Gefahr, dadurch die durch Banken oft praktizierte Verschleierung der zugrundeliegenden Grundprinzipien selbst fort zusetzen. Auch andere Forschende in Banken wie die auch in dieser Arbeit zitierte Annelise Riles sind genau dafür kritisiert worden: „Riles has similarly been seen as [...] participating in finance’s own obscurantism.“ (Maurer und Mainwaring 2012:180).

Ethische Probleme

Der autoethnographische Arbeitsstil schafft zusätzlich ethische Probleme: Der Code of Ethics der American Anthropological Association schreibt vor, „Anthropological researchers should obtain in advance the informed consent of persons being studied“ (AAA 2009). Zu manchen Personen oder Institutionen, an die ich mich in dieser Arbeit „erinnere“, habe ich keinen Kontakt mehr, ein nachträgliches Fragen um Zustimmung wäre schon deshalb problematisch. Aber auch bei den aktuellen Kontakten liegt nicht von allen Personen dieser „informed consent“ vor. Sicherlich alle „Gatekeeper“ bzw. meine regelmäßigen GesprächspartnerInnen oder KollegInnen wussten prinzipiell, dass ich eine ethnologische Forschung in Banken durchführe. Der genauere Inhalt ist nur manchen bekannt, denn vielen GesprächspartnerInnen ist er einfach egal: Häufig halten sie die Idee, dass man ethnologisch in Banken forschen kann, oder die Idee, dass die Ethnologie überhaupt etwas Relevantes zu „wirtschaftlichen“ Fragen beitragen kann, für so abstrus, dass sie kein weiteres Interesse daran haben. Auch hat sich mein Fokus und die Forschungsfrage über die Zeit verändert – “Informed consent is complicated by an ethnographic commonplace [...] that good ethnographers do not know what they are looking for until they have found it“ (Fine und Schulman 2009:182). Meist

war sowohl mir wie auch meinen GesprächspartnerInnen im Berufsalltag unklar, was überhaupt forschungsrelevant ist, und wobei es sich „nur“ um eine professionelle Zusammenarbeit ohne weiteren Hintergrund handelt – ein typisches Problem für die Forschung in beruflichen Zusammenhängen:

“A further difficulty stems from the fact that certain types of research [...] make it impossible to obtain informed consent in advance of research activity being undertaken. This is because the methodology relies on a process of ongoing reflective practice involving researcher and participants working collaboratively [...] if the researcher is an employee in the research setting [...] it may be difficult for participants to distinguish between these dual roles“ (Bell and Bryman 2007:68f)

Zusätzlich ist mir bewusst, dass zwar die „Gatekeeper“ zugestimmt haben (wenn auch vielleicht nicht im engen Sinne des *informed consent*), aber sicher nicht immer alle Kontaktpersonen über meine „Doppelrolle“ informiert waren – ein für die Forschung in Organisationen typisches Problem:

“informed consent may prove complex when researching organizations. I found the issue problematic when observing private meetings, being reliant upon gatekeepers to allow me access to the meeting and to other participants, and to secure consent from the latter [...] such meetings frequently included new and/or unexpected people“ (Aldred 2008:895)

Letztendlich habe ich mich aus pragmatischen Gründen entschieden, die Zustimmung von Leuten, mit denen ich nicht in regelmäßigen beruflichen Kontakt stehe, und die sich (aus meiner Sicht „zufällig“) kurzfristig in meinem Forschungsfeld befinden, nicht nachträglich einzuholen. Möglicherweise ist also mein Umgang mit den ethischen Fragen einer Feldforschung nicht über alle Zweifel erhaben, aber ich kann dies für mich vertreten, denn es ist letztendlich der Situation geschuldet und dadurch nichts außergewöhnliches:

“an organizational ethnographer must conquer two planes: those demands inherent to studying an organization and the idealized professional expectations of ethnographic practice. Reconciling these produces practical moral dilemmas that sometimes mean that an organizational ethnographer will avoid full informed consent, engage in deceptive impression management, and exclude information in published material.“ (Fine und Schulman 2009:192)

Schutz der GesprächspartnerInnen

Kompetentes Risikomanagement ist für Banken rechtlich vorgeschrieben. Es würde für einzelne Personen oder Institutionen unangenehme Konsequenzen haben, wenn Zweifel an der Kompetenz oder Durchführung der Risikokontrollen entstehen würden. Neben ethischen Verpflichtungen gibt es zusätzlich konkrete vertragliche Verpflichtungen: So hat sowohl mein Arbeitgeber als auch ich selbst bei verschiedenen Banken sogenannte „Geheimhaltungserklärungen“ unterschrieben, welche u.a. die Weitergabe von betrieblichen Interna verbieten. Aus diesem Grund habe ich alle Personen und Banken anonymisiert. Eine solche Anonymisierung ist niemals perfekt: Die Bankenwelt ist ein relativ kleiner „Stamm“, und wer mich persönlich und damit auch meine potentiellen GesprächspartnerInnen kennt, könnte sicher den einen oder anderen Namen erraten (wenn auch nicht definitiv identifizieren). Daher habe ich mich entschlossen, auch einige Erinnerungen, die ein sehr negatives Bild auf die Fähigkeit einzelner Banken oder Personen werfen, Risiken zu managen, gar nicht zu verwenden. Es handelt sich z.B. um Erzählungen dritter über BankerInnen, die mit den komplizierten Techniken des Risikomanagements so überfordert waren, dass die (Schein-)Objektivität dieser Messmethoden alleine dadurch, dass diese Techniken fehlerhaft und unvollständig angewendet werden, in Frage gestellt wird. Dies mag für die Forschung relevant sein, aber ich

lasse hierfür konkrete Beispiele weg – sie könnten meinen GesprächspartnerInnen schaden.

Die PartnerInnen meiner formellen Interviews kommen aus unterschiedlichen europäischen Ländern, sind männlich und weiblich, und arbeiten in verschiedenen Managementpositionen unterschiedlicher Banken. Obwohl manche darauf verzichtet hätten, habe ich mich entschieden, auch sie alle anonym zu behandeln: Sie sind für die Zitate alle weiblich geworden, und ich habe die Orte, Banken und genauen Positionen weggelassen oder verändert.

3 Was ist Risiko?

3.1 Der Begriff Risiko

3.1.1 Geschichte

Das Wort „Risiko“ hat seinen Ursprung im mittelalterlichen Handel und Bankwesen: „risicum“ war im mittelalterlichen Latein ein häufig verwendeter Begriff – er bezeichnete die Gefahren eines Riffs, auf welches die Seefahrer aufpassen müssen (Kedar 1993:255). Kedar hält es für möglich, dass das lateinische Wort vom arabischen Wort „rizq“ abstammt, welches er mit „anything that has been given to you (by God) and from which you draw profit“ (Kedar 1993:255) übersetzt. Auch wenn diese Herkunft unsicher ist, besteht auf alle Fälle bei der Verwendung im Mittelalter ein direkter Bezug zu Geld und Profit: Mit (schon seit römischen Zeiten bekannten) Seedarlehen wurden Handelsreisen finanziert. Die Zinssätze, mit dem die Kaufleuten und Bankiers die „Abenteurer“ finanzierten, setzte sich aus zwei Komponenten zusammen. Zum einen war dies der normale Zins, der niedrig aufgrund des Verbots der Wucherei bzw. manchmal sogar Null aufgrund eines vollständigen Zinsverbots der katholischen Kirche im 11. Jahrhundert war. Hinzu kam ein Zuschlag, der davon abhing, wohin die Reise ging, denn der Darlehensgeber verlor sein ganzes Kapital, wenn das Schiff in der Ferne unterging. Dieser Zuschlag war also eine Art Prämie, ohne den die hohen Zinsen von bis zu 50 % unter das Verbot der Wucherei gefallen wären. Daraus entstanden die Seeversicherungen, die in Italien ab 1343 belegt sind (Gondring 2015:36ff). Mit Einführung dieser Seeversicherungen ist die Verwendung des Begriffs „rischio“ im Italienischen nachweisbar (Keller 2004:62), dessen Wurzeln eben im o.a. arabischen „rizq“ bzw. lateinischen „risicum“ liegen (Kedar 1993:259).

Aus der italienischen Sprache wurde das Wort im 15. Jahrhundert in weitere europäische Sprachen übernommen, u.a. ist der erste Gebrauch (noch als Fremdwort) auch im Deutschen vor 1500 nachgewiesen. Kurz später war der Begriff schon „eingedeutscht“: Ein „Buchhaltungsbuch von 1518 enthält den Hinweis, dass 'auf sein Auventura und Risigo' zu handeln sei. Der Ausdruck 'Risiko' bezeichnet hier also die pekuniäre Gefahr im Handelsgeschäft, konkret den drohenden Schaden bei misslichem Ausgang“ (Keller 2004:62). Zeitlich ist die Verbreitung des Begriffs Risiko mit der Gründung der ersten Banken in Deutschland verbunden – so wurde die älteste noch heute bestehende deutsche Bank (Berenberg) 1590 in Hamburg gegründet¹. Hamburg, der Hauptsitz der Berenberg-Bank, war damals auch als Ausgangspunkt der Schiffsreisen direkt mit „Auventura“ (Abenteuer) verbunden. Zusätzlich zeigt die Verwendung des Begriffs „risigo“ gerade in einem Buchhaltungsbuch, dass die Buchhaltung schon damals eine zentrale Rolle als eine Art virtueller Treffpunkt für die Ungewissheit aus Abenteuern mit der Sicherheit der Zahlen hatte – ein Zusammentreffen, das bis zur Gegenwart (siehe Kapitel „Beschreibung als Basis neuer Möglichkeiten“) für den Risikobegriff in Banken wichtig ist. Ebenso bis heute besteht eine sprachliche Verbindung zwischen dem Begriff „Risiko“ und der Seefahrt fort – meine InterviewpartnerInnen benutzten den Ausdruck „Risiko fahren“ häufig.

¹ <http://www.berenberg.de/geschichte.html> Zugriff am 18.04.2016

3.1.2 Kulturelle Spezifität des Begriffs?

Häufig wird angenommen, dass der Begriff „Risiko“ an sich nicht universell ist. So weist z.B. Mary Douglas darauf hin, dass die japanische Sprache ursprünglich gar kein Wort für „Risiko“ kannte (Douglas 1992:39). Das Beispiel Japans eignet sich allerdings vor allem gut, um das Auftreten des Risikobegriffs in einen zeitlichen und wirtschaftlichen Kontext zu stellen. Tatsächlich ist das moderne japanische Wort für Risiko (リスク risuku) aus dem Englischen übernommen, und wird in der Katakana – Schrift geschrieben, welche Fremdwörter kennzeichnet: Die Übernahme kann also frühestens ab 1868 in der Meijizeit, die gleichzeitig der Beginn der intensiven Kontakte mit dem Westen und der Industrialisierung war, stattgefunden haben. Vielleicht ist diese klare Markierung des Begriffs als Fremdwort¹ der Grund, warum Mary Douglas Japan als Beispiel für die kulturelle Limitation des Risikobegriffs erwähnt.

Allerdings ist es möglicherweise ein Irrtum, anzunehmen, dass nur deshalb, weil es kein Wort für Risiko mit ursprünglich japanischen Wurzeln gibt, es vor Einführung des westlichen Begriffs keinerlei Risikovorstellungen ähnlich zu den europäischen gegeben hätte. In Europa war der Begriff Risiko mit der Bankenwelt verbunden und zunächst nur dort geläufig. Auch in Japan gab es schon früh eine durchaus „moderne“ Finanzwirtschaft: Ab dem 17. Jahrhundert existierte in Osaka eine Reisbörse, ab 1730 wurden dort Futures (Terminkontrakte) gehandelt (Schaede 1989:487). Konkreter Zweck dieser Börse war ähnlich wie bei den Seedarlehen und Versicherungen in Europa zunächst die Kreditbeschaffung: Die zu dieser Zeit meist unter Geldmangel leidenden Fürsten erhielten sofort Geld dafür, dass sie Steuern, die sie erst später in Reis erhalten würden, verkauften (Schaede 1989:490). Zusätzlich erlaubte die Börse aber den japanischen Händlern auch, mit Terminkontakten Profit aus Gerüchten über gute oder schlechte Ernten zu machen (Schaede 1989:498f). Ereignisse wie schlechtes Wetter waren (und sind) in Wahrheit nicht voraussehbar; diese Spekulationen entsprachen also in etwa den gefährlichen Handelsreisen, die durch die europäischen Banken abgesichert wurde. Auch im Westen bestand (wie oben zitiert) eine direkte Verbindung zwischen Abenteuer und Risiko – in Japans früher Finanzwelt wurde vermutlich konsequenter Weise Gefahr (危険 kiken) als der korrekte Begriff für mögliche negative Ergebnisse aus Finanztransaktionen angesehen. Auch heute noch wird Gefahr (危険 kiken) als das japanische Wort angesehen, welches dem Begriff Risiko am nächsten kommt². Deshalb wurde die (westliche) Technik eines Risikomanagements in Japan auch zunächst Gefahrenmanagement oder Gefahrenkontrolle (危険管理 kikenkanri) genannt (Hirasawa 2012).

Giddens schreibt, „Traditional cultures didn't have a concept of risk because they didn't need one [...] They have used the ideas of fate, luck or the will of the gods where we now tend to substitute risk.“ (Giddens 2000:40f). Moderne Risikovorstellungen sind demzufolge eng mit der Finanzwirtschaft und der kapitalistischen Wirtschaft verbunden:

„Risk refers to hazards that are actively assessed in relation to future possibilities. It comes into wide usage only in a society that is future oriented - which sees the future precisely as a territory

¹ Scheinbar wird deshalb der Begriff auch in Japan noch heute als erklärungsbedürftig angesehen. So veröffentlicht die Online-Ausgabe der großen japanischen Zeitung Yomiuri Shinbun den Artikel eines japanischen Wirtschaftsprofessors mit dem Titel „Risk = Danger = Crisis? Familiar Yet Misunderstood Words“, in dem versucht wird, dem breiten Publikum die Unterschiede zwischen diesen Begriffen zu erklären (Hirasawa 2012).

²<http://japanese.stackexchange.com/questions/4501/how-can-i-differentiate-between-risk-and-danger-in-japanese> Zugriff am 19.04.2016.

to be conquered or colonised [...] - the prime characteristic, indeed, of modern industrial civilisation [...] The two aspects of risk - its negative and positive sides – appear from the early days of modern industrial society [...] Modern capitalism embeds itself into the future by calculating future profit and loss, and therefore risk, as a continuous process.“ (Giddens 2000:40ff).

Tatsächlich fand auch in Deutschland der Begriff „Risiko“ erst mit der zunehmenden Industrialisierung im 19. Jahrhundert Eingang in die allgemeine Umgangssprache und löste sich damit von einer Verwendung ausschließlich in der Finanzwelt (Keller 2004:62). Die Übernahme des (westlichen) Wortes Risiko in die japanische Alltagssprache erfolgte ebenso erst im Kontext der Industrialisierung. Die Begriffsgeschichten sind sich somit ähnlicher als es zunächst scheint. Die Katakana-Schrift in Japan markiert lediglich den Begriff リスク (risuku) und damit den allgemeinen Risikodiskurs viel auffälliger als im Westen als Produkt der Moderne bzw. Industrialisierung.

3.1.3 Definitionsversuche

Aber welche Bedeutung hat der Begriff Risiko in der heutigen Verwendung genau, und wie wird der Begriff von Gefahr abgegrenzt? Die Definition des Dudens klärt diese Frage nicht:

„möglicher negativer Ausgang bei einer Unternehmung, mit dem Nachteile, Verlust, Schäden verbunden sind; mit einem Vorhaben, Unternehmen o. Ä. verbundenes Wagnis [...] Synonyme zu Risiko [...] Gefahr“¹

Generell findet sich im allgemeinen Sprachgebrauch keine klare Definition: Es gibt anstelle dieser verbindlichen Definition in Wahrheit eine „Pluralität kultureller Risikodefinitionen“ (Beck 2008:239).

Für das Wirtschaftsleben aber könnte man, wie dies z.B. auch der japanische Wirtschaftsprofessor Hirasawa in seiner Erklärung (2012) für das japanische Publikum tut, auf internationale Standards zurückgreifen. Die ISO-Norm 31000 zu Risk Management definiert den Begriff zumindest auf ersten Blick global verbindlich und in einer Form, wie er auch auf Banken angewendet werden kann (bzw. wird):

„Organizations of all types and sizes face internal and external factors and influences that make it uncertain whether and when they will achieve their objectives. The effect this uncertainty has on an organization's objectives is “risk”. All activities of an organization involve risk. Organizations manage risk by identifying it, analysing it and then evaluating whether the risk should be modified by risk treatment in order to satisfy their risk criteria.“²

3.2 Risikodefinition durch die Praxis

Die o.a. ISO-Definition zeigt, dass der Kern des modernen Risikobegriffs offenkundig der aktive Umgang mit „uncertainty“ ist. Somit führt diese Definition zu den schon bei der Eingrenzung des Feldes dieser Arbeit erwähnten EntscheidungsträgerInnen – also zu einer „Handlungsperspektive“ (Bonß 1995:30f). Es geht um die Praxis im Umgang mit Unsicherheit, d.h. um das, was Graeber „technologies of the future“ (2012:39) genannt hat.

Dazu sollen im folgenden die drei entscheidenden Komponenten aus der ISO-Definition näher

¹ <http://www.duden.de/rechtschreibung/Risiko> Zugriff am 19.04.2016

² <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:31000:ed-1:v1:en> Zugriff am 19.04.2016

im Kontext von Banken betrachtet werden:

- diese Unsicherheit lässt sich identifizieren („identify“)
- Sie lässt sich analysieren („analyse“) und mit genau definierten Kriterien abgleichen („risk criteria“).
- die Unsicherheit lässt sich „managen“ und behandeln („treatment“).

3.2.1 Die Identifikation von Risiken

Der sogenannte Basel-II-Rahmen, der 2004 von der Bank for International Settlements (BIS), der „Zentralbank der Zentralbanken“ veröffentlicht wurde, schafft einen quasi-verbindlichen Rahmen für die weltweite Bankenaufsicht, der in dem Dokument „BCBS 107“ auf über 250 Seiten festgelegt ist (BIS 2004). Das Wort „risk“ wird mehr als 1200 Mal verwendet – es ist das in diesem Dokument am häufigsten verwendete Substantiv. Eine allgemeine Definition ist aber nicht enthalten – stattdessen wird versucht, Risiko in verschiedene Teilbereiche herunter zu brechen, die einzeln identifizierbar sind. Dieser Logik folgend begann auch eine Interviewpartnerin die Antwort auf meine Frage „was ist für Dich persönlich Risiko?“ mit einer Aufzählung:

„Financial Risks, die sich beziehen auf potentielle finanzielle Verluste bei der Ausführung von Geschäft, dann die Operational Risks [...], dann gibts die Reputational Risks [...], dann die Personal Risks ...“ (Interview 2015 mit G., Bankmanagerin).

Doch obwohl solche Kategorien häufig verwendet und auch in zahlreichen Dokumenten fixiert sind, sind sie in Wahrheit nicht fest vorgegeben:

„Uncertainties in the form of possibilities of financial loss, of danger and damage which may or may not be labelled risks, do not exist sui generis but must of necessity be organized, ordered, rendered thinkable [...] Risk analysis is itself part of this organizational construction of risk“ (Power 2007:9).

So beschreibt Riles den Stolz der MitarbeiterInnen der japanischen Zentralbank BoJ, als sie durch sorgfältige Analyse bestehender Zahlungssysteme ein „systemic risk“ erkannten, d.h. eine neue Risikokategorie, die sie bisher nicht berücksichtigt hatten (und die sie dann umgehend versuchten, mit großem technischen Aufwand und persönlichen Einsatz zu managen) (Riles 2004:394ff). Meist sind es Krisen, die die Suche nach Gegenmaßnahmen hervor rufen, und damit fast schon zwanghaft zur Schaffung neuer Kategorien als Objekt des Managements führen, wie das Beispiel „Reputationsrisiko“ im Kapitel „Nach der Krise“ zeigt. Viel treffender als eine fixe Aufzählung der Kategorien erscheint deshalb das Bild des „Kaleidoskops“, mit dem eine Bankerin für mich beschreibt, wie sich Risiko immer wieder zu neuen Facetten und bunten Bildern aus vielen kleinen Teilen zusammensetzt – nur eignet sich diese Variabilität kaum für die Managementpraxis.

Doch selbst wenn Risikokategorien schon lange in der Praxis etabliert sind, ist es nicht einfach, diese „dingfest“ zu machen: Ich erinnere mich an solche Bemühungen auf eine Sitzung im März 2015 in einer Bank in Frankfurt. Alle Spezialisten dieser Bank sind versammelt – die Leiterin Risk Management, der Devisenhändler, eine Aktienhändlerin, der Leiter Zahlungsverkehr, die IT-Abteilung und ich. Wir versuchen zusammen, eine gemeinsam akzeptierte Definition des Begriffs Währungsrisiko zu finden, da diese Definition notwendiger Teil eines Projekts ist, zu dem mich die Bank als externen Berater verpflichtet hat. Das Beispiel in unseren Diskussionen klingt einfach: Die Bank kauft IBM-Aktien, einmal in New York, wo sie in USD dafür zahlt, und

einmal in Frankfurt, wo sie die Aktien in EUR bezahlt. In beiden Fällen besitzt die Bank nachher Anteile an der Firma IBM – eine von allen sofort erkannte Risikodimension ist diese mittelbare Beteiligung am Geschäftserfolg von IBM. Doch unsere Diskussion geht darum, ob zusätzlich ein Währungsrisiko existiert. Unterschiedliche Argumente werden ausgetauscht – „ist doch egal, wo wir die Aktie kaufen – es ist immer die selbe Aktie“, „wir sind in Frankfurt, also ist alles mit USD ein Währungsrisiko“ oder „das kann man nicht im Voraus wissen, das hängt davon ab, ob wir die Aktien nachher wieder in Frankfurt oder New York verkaufen“. Das letzte Argument wird besonders scharf kritisiert – es geht ja darum, mit Risiko etwas im Vorhinein zu erkennen und nicht es erst im Nachhinein zu beschreiben. Meine Argumentation ist viel technischer – ich erkläre den TeilnehmerInnen, dass die Festlegungen der Buchhaltung entscheiden, welche Art von Risiko fassbar wird¹. Es gelingt mir, mit dieser Argumentation die TeilnehmerInnen zu überzeugen, d.h. es erscheint jetzt allen einleuchtend, dass die Risikokategorien durch die Buchhaltungstechniken bestimmt werden. Allerdings: Damit erhält eine als rein beschreibend angesehene Technik – die Buchhaltung – plötzlich eine Definitionsmacht. Risikoklassen kommen nicht mehr nur von außerhalb, sondern werden innerhalb der Bank (durch Auswahl einer bestimmten Buchhaltungslogik) selbst bestimmt. Exemplarisch zeigt dieses Beispiel zwei generelle Merkmale bei der Identifikation von Risiken in Banken:

- Was Risiken sind, ist nichts a priori gegebenes, sondern das Ergebnis eines Aushandlungsprozesses in der Praxis – und damit durchaus variabel.
- Die Identifikation von Risiken beruht auf einer Selbstreferentialität, wie sie im Kapitel „Hyperreality“ weiter ausgeführt wird.

3.2.2 Die Analyse von Risiken

Zur Analyse von Risiko – einer Kernkomponente der ISO-Definition – gehört im allgemeinen (westlichen) Verständnis die Vorstellung von Wahrscheinlichkeit. Dieses Konzept hat sich nicht zufällig gleichzeitig mit der Ausbreitung des modernen Kapitalismus ab Ende des 17. Jahrhunderts allgemein verbreitet (Graeber 2012:32), denn obwohl die Zukunft immer unbekannt ist, ermöglicht das Konzept der Wahrscheinlichkeit es, sich diese Zukunft (scheinbar) über die (als bekannt angenommene) Vergangenheit zu erschließen. Mit den mathematischen Methoden der Statistik wird die Zukunft quantifizierbar; die Statistik ist damit eine Basis für Management- und Machttechniken. Für Foucault liegt deshalb einer der Ursprünge der Statistik im staatlichen Sicherheitsapparat: „the apparatus of security inserts the phenomenon in question, namely theft, within a series of probable events [...and...] a calculation of costs“ (Foucault 2009:6).

Die Berechenbarkeit der Kosten ist nicht nur für den Staat, sondern vor allem auch für die Wirtschaft essentiell. Sie macht Firmen in Bezug auf die Zukunft handlungsfähig, erlaubt die Anwendung der Statistik doch mit einer „Kalkulation des Nichtkalkulierbaren“ eine Einbindung des eigentlich unabsehbaren in ein generalisiertes Tauschprinzip (Beck 2009:59). Für die Wirtschaft ist die Wahrscheinlichkeitsrechnung also die Praxis, die eine Quantifizierung der Zukunft in Geld erlaubt – und deshalb sind Grundlage fast jeder Risikoanalyse in Banken statistische Methoden.

¹ Praktisch determiniert die Währung der Bestandskonten für den Wertpapiereigenbestand, ob eine Währungsertragskomponente (und damit Währungsrisiko) aufscheint, oder ausschließlich Wertpapierkursrisiko.

3.2.3 Das Management von Risiken

Nachdem die Risiken identifiziert und analysiert sind, müssen sie (auch gemäß der ISO-Definition) gemanagt und behandelt werden. Das Management erfolgt im Rahmen von organisatorischen Strukturen, d.h.

- einem rechtlichen Rahmen, welcher durch Gesetze, aber in der Praxis noch viel mehr durch spezielle Institutionen wie der schon erwähnten BIS, geschaffen wird
- einer Überwachungsstruktur sowohl durch eigene Aufsichtsbehörden wie die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (kurz Bafin) als auch innerhalb der einzelnen Banken z.B. durch eigene Abteilungen für das Risikocontrolling
- durch die Hierarchie innerhalb der Bank, die jedem Manager oder jeder Managerin Kompetenzen zuteilt (die wieder in einer von den Aufsichtsbehörden zwingend vorgeschriebenen sogenannten „schriftlich fixierten Ordnung“¹ festgelegt sein müssen).

All diese Elemente stellen die „institutionelle Zwänge und Vorgaben – Definitionsmachtverhältnisse – unter denen die Inszenierung von Risiken und Gefahr abläuft“ (Beck 2008:238), dar, welche das Handeln der Einzelpersonen innerhalb der Banken leiten bzw. einschränken: Sie sind Teil des Netzwerks, das den Risikobegriff, die dazugehörigen Managementtechniken und seine Akteure verbindet.

3.3 Risiko und Unsicherheit: ein Abgrenzungsversuch

Was ist aus dem „Abenteuer“, der nicht berechenbaren Gefahr geworden, welche durch die ursprüngliche, historische Verwendung des Begriffs Risiko ausgedrückt wurde, aber in der modernen Definition und Praxis verschwunden zu sein scheint? Diese Frage wurde 1921 durch Frank Knight aufgegriffen, der eine Unterscheidung zwischen Risiko und Unsicherheit (uncertainty) aufbaute. Er definierte Risiko als „measurable uncertainty“, d.h. für ihn war Risiko etwas, bei dem „the distribution of the outcome in a group of instances is known (either through calculation a priori or from statistics of past experience)“, während Unsicherheit unberechenbar ist, „because the situation dealt with is highly unique“ (Knight 2002[1921]:233). Doch die Grenze zwischen Berechenbarkeit und Unberechenbarkeit ist nicht statisch – vielmehr wird (wie auch in den folgenden Kapiteln gezeigt wird) permanent versucht, immer mehr Bereiche der Unsicherheit durch Berechnung und Managementtechniken zu Risiko zu transformieren: „The ambition of risk analysis to model [...] hazard phenomena effectively transforms acts of god into possibilities for rational decision making and policy“ (Power 2007:13).

¹ Siehe z.B. die „Mindestanforderungen an das Riskmanagement“ - kurz MaRisk – des Bafin unter Punkt AT 5 Organisationsrichtlinien
http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Rundschreiben/dl_rs1210_marisk_pdf_ba.pdf?__blob=publicationFile&v=5 Zugriff am 20.04.2016

4 Berechenbarkeit von Zukunft und Risiko

4.1 Formeln als Aktanten

4.1.1 Zusammenhang zwischen Zukunft, Risiko und Preis

Die bereits erwähnten Beispiele – Handelsreisen mit dem Schiff und die japanische Reisbörse – zeigen, dass der Ursprung des Begriffs „Risiko“ darin liegt, zukünftigen Ereignissen einen Preis zu geben. Deshalb müssen anthropologische Vorstellungen von Wert und Preis mit einem Verständnis von Risiko verbunden sein (Guyer 2009:219ff) – um dieser Bedeutung gerecht zu werden, könnte Risiko im Sinne Polanyis als „fictitious commodity“ (Guyer 2009:215) bezeichnet werden.

Doch wie lässt sich der Preis von Risiko ermitteln? Ich erinnere mich an das schon vor einigen Jahren statt gefundene Gespräch mit B., der inzwischen Vorstand einer Bank war. B.'s nostalgische Erzählung von den Anfängen seiner Karriere im Devisenhandel lautete in etwa so:

„Ich bin Anfang der 70er in den Devisenhandel gegangen, weil ich eigentlich Lehrer werden wollte, aber die ganzen Linken damals, das hat mir nicht gefallen. Dann bin ich zur Bank gegangen, und die haben mich in den Handel gesteckt. Ich hab dann den Devisenhandel von meinem Chef, Eddie, gelernt. Wir haben damals Termine¹ gehandelt. Jeden Morgen hat uns Eddie gesagt, wie wir die Kurse stellen sollen, was die Termin-Pips sind². Wir haben das gehandelt wie Spot, einfach irgendeinen Kurs gestellt. Den Zusammenhang mit Zinsen, das wussten wir damals nicht, wir haben einfach einen Preis gemacht. So haben alle Termine gehandelt, und wir haben richtig Geld verdient, weil der Eddie hatte einen guten Riecher... Als dann plötzlich allen der Zusammenhang zu den Zinsen klar wurde, da war das wie eine Erleuchtung – so funktioniert das also richtig. Aber gleichzeitig war der Spaß weg, jetzt gab es ja eine Formel.... ich hab dann aufgehört, Termine zu machen, war nicht mehr lustig.“ (Erinnerung an ein Gespräch mit B., Bankvorstand, etwa 2002)

Was für eine Formel war dies, von der B. sprach? Diese Formel drückt den Zusammenhang zweier Handlungsmöglichkeiten aus. Alternative eins ist, dass der Händler eine Währung sofort kaufen und dann zu dem Zinssatz der gekauften Währung diese bis zum gewünschten Termin anlegt. Alternative zwei ist, dass er ein Termingeschäft abschließt, bei dem zwar der Preis (Terminpreis) sofort feststeht, aber er die Währung erst in Zukunft erhält und deshalb bis zu diesem Termin sein Geld in der ursprünglichen Währung anlegen kann. Die Formel sagt nun, dass sich dieser Terminpreis – also quasi der „Wert“ der Zukunft – ausschließlich aus der Differenz der bereits heute bekannten Zinssätze beider Währungen errechnen lassen muss, denn sonst würden beide Alternativen nicht zum selben wirtschaftlichen Ergebnis führen. Gäbe es diese unterschiedlichen Ergebnisse, bestünde eine risikolose Profitmöglichkeit (Arbitrage genannt), die durch die als effizient angenommenen Märkte sofort eliminiert würde. Dadurch verschwand die Unsicherheit – das „Abenteuer“ der Zukunft – aus dem Handel mit Devisenterminen. Es blieb eine relativ einfache Formel, die bald jeder Händler in einem der gerade aufkommenden, programmierbaren Taschenrechner gespeichert hatte.

Komplexer als der Devisenterminhandel ist der Optionshandel – denn Optionen geben dem Käufer nur das Recht, aber nicht die Pflicht, eine bestimmte Ware (den Basiswert) in Zukunft

¹ Anmerkung zur Begriffserklärung: B. verwendet damit den Begriff von Devisenhändlern, der Devisentermingeschäfte, d.h. den Kauf oder Verkauf von Währungen in der Zukunft bezeichnet

² Anmerkung zur Begriffserklärung: Pips sind der Begriff für die Abweichung zwischen dem Kurs für sofortige Lieferung (spot) und dem Kurs für die Lieferung in Zukunft – also genau die Preiskomponente, die die „Zukunft“ ausdrückt

zu einem bereits jetzt festgelegten Preis (Strike genannt) zu kaufen. Um dieses Recht zu erwerben, zahlt der Käufer einer Option eine Prämie. Zumindest seit dem 17. Jahrhundert wurden solche Optionen an der Börse in Antwerpen gehandelt (Poitras 2009:493ff). Die Preise für die Optionen wurden durch die Marktteilnehmer aufgrund ihrer Erfahrung und Intuition festgelegt, ganz ähnlich wie es B.s Erzählung aus dem Devisenhandel beschreibt. Letztendlich war diese Art des Optionshandels nichts anderes als Glücksspiel, und deshalb auch häufig verboten (Poitras 2009:505f).

Diese moralischen Bedenken waren einer der Gründe, warum erst 1973 mit der Chicago Board of Options Exchange CBOE die erste moderne Optionsbörse eröffnet. Im selben Jahr veröffentlichten auch die Wirtschaftswissenschaftler Fischer Black und Myron Scholes ihre Formel zur Berechnung von Optionspreisen, welche noch heute unter dem Namen Black and Scholes Formel bekannt ist. Die Formel war – wie das Produkt selbst – komplexer als die Methodik zur Berechnung von Devisenterminpreisen, denn sie bezog einen entscheidenden weiteren Parameter mit ein, die als Volatilität bezeichnete Kennzahl der statistischen Preisschwankungen. Die Herleitung, warum diese Optionsformel korrekt sein musste, war aber exakt identisch zu der Devisenterminformel: Jede andere Ermittlung des Preises würde Arbitrage zwischen verschiedenen Produkten (in diesem Fall den Optionen und ihren Basiswerten) ermöglichen. Dies aber würde der Theorie der Effizienz der Märkte widersprechen – und diese Theorie baut letztendlich auf dem Bild eines rational entscheidenden Menschen, der im öffentlichen Diskurs fast nie widersprochenen politischen Grundannahme des kapitalistischen Weltbildes, auf. Diese in wirtschaftswissenschaftliche Theorie gekleidete politische Herleitung legitimierte die Formel und verschaffte gleichzeitig den Wirtschaftswissenschaften weitere Autorität, konnten sie doch (scheinbar) das Funktionieren komplexer Märkte erklären (MacKenzie 2007:70).

Während die ersten Händler in Chicago noch ihrer Intuition vertrauen mussten, verkaufte ab 1975 einer der Entwickler der Formel, Black, ausgedruckte Listen mit Optionspreisen abhängig vom Basiswert, die immer mehr Händler benutzten (MacKenzie 2007:58ff). Das Handeln war dadurch einfacher geworden, das Volumen der in Chicago und bald auch weiteren Börsen gehandelte Optionen stieg exponentiell, und damit erschien auch dieser Markt immer rationaler und normaler:

„the Black-Scholes-Merton analysis disentangled options from the moral framework in which they were dangerously close to gambling, and showed how they could be priced [...] as part of normal operations of mature, efficient capital markets“ (MacKenzie 2009:64)

Je mehr Händler die Black und Scholes Formel nutzen, desto genauer stimmten auch die Optionspreise mit den durch die Formel ermittelten Werten überein. Gleichzeitig ermöglichte die Formel überhaupt erst Handelsstrategien, welche Preisdifferenzen ausnutzen, die zwischen Optionen verschiedener Strikes und Verfälle existieren (Spreading), da sich erst durch die Formel scheinbar „objektiv“ der richtige Preis dieser Optionen ermitteln lässt (MacKenzie 2007:63f). Die Formel beschreibt also nicht (nur) eine vorher existierende Wirklichkeit, denn es gab ja diesen Markt für Optionen nur in viel geringerem Umfang, sondern sie schafft diese Wirklichkeit erst. MacKenzie erklärt diese Performanz so: „Its use brought about a state of affairs of which it was a good empirical description“ (MacKenzie 2007:66).

Mit diesen Beispielen aus dem Devisenterminhandel und dem Optionshandel werden die folgenden Zusammenhänge deutlich:

- Vor der Entwicklung von speziellen mathematischen Formeln waren Zukunft und Risiko miteinander eng verknüpft. Als einzige Techniken zum Handel solcher Zukunftsprodukte durch Banken und an Börsen existierten Erfahrung, Intuition und das Folgen von Vorbildern. Deshalb waren solche Geschäfte eng verbunden mit „Glücksspiel“ und Abenteuer, wie auch die Begriffsgeschichte gezeigt hat.
- Erst ab etwa 1970 wurden Formeln als mathematisches „Handwerkszeug“ entwickelt, die stattdessen eine Berechnung des Preises für die Zukunft bzw. das Risiko ermöglichten. Die theoretische Begründung der Richtigkeit dieser Formeln lag rein innerhalb des Finanzmarktes selbst, d.h. sie ist selbstreferentiell konstruiert.
- Durch die Verwendung der Formeln veränderten und im weiteren Sinne schufen diese Formeln erst die Wirklichkeit, die sie beschreiben wollten, d.h. durch diese Performanz wurden sie selbst zu einem Aktanten im Latour'schen Sinne in den Märkten.

4.1.2 Der Rückweg vom Preis zum Risikoberechnung

Die Black and Scholes-Formel erlaubt einen weiteren „Trick“ – sie lässt sich nach verschiedenen Kriterien „umdrehen“, d.h. aufgrund des Preises der Option lassen sich Aussagen über die zugrundeliegenden Basiswerte treffen. So lässt sich aus dem Preis für eine Option z.B. die statistische Schwankung des Preises des Basiswerts („implied volatility“), der der Option zu Grunde liegt, zurück rechnen (MacKenzie 2007:65)¹. Eine andere gebräuchliche Art, diese Volatilität zu ermitteln, besteht darin, die statistischen Größen (Standardabweichung) der historischen Preisentwicklung eines bestimmten Zeitraums zu betrachten. Das Ergebnis ist auch hier wieder ein Maß der Schwankung („historical volatility“). Die Angabe der Volatilität macht das Risiko eines Basiswerts vergleichbar mit einem anderen – die einfache Aussage „je höher die 'Vola' desto riskanter“ reduziert die vielen Facetten von Risiko auf eine Größe pro Basiswert.

Mit einer weiteren Operation wird die Quantifizierung aber noch griffiger: Wenn eine Zeitspanne (z.B. drei Monate) und eine gewünschte Genauigkeit angenommen wird (Konfidenzintervall, z.B. 99%), dann lässt sich das Risiko rechnerisch in „Geld“ umwandeln. Mit diesem auch Value-at-Risk genannten Verfahren (oft abgekürzt zu VaR) werden in Banken alle Positionen bewertet, und die Risiken daraus in eine Zahl – je nach Land der Bank dann ausgedrückt z.B. in EUR oder USD – verdichtet².

Drei Aspekte sind bemerkenswert an diesen Operationen:

- Die Formeln zur Preisermittlung wurden selbstreferentiell über die Markteffizienz begründet. Auch für die Risikomessung gilt diese Annahme wieder: Der Markt hat „immer“ recht, d.h. der Preis drückt die Realität aus und stellt demzufolge auch die korrekte Basis für die Risikoermittlung dar.
- Die Formeln, die erst die Preisberechnung und damit den Markt möglich gemacht

¹ Die „Umdrehung“ der Formel lässt auch andere interessante „Rückschlüsse“ über die „Natur“ von Basiswerten zu: So erlaubt eine Ableitung nach Zeit den „Wert“ jener Zeit zu ermitteln, den eine Option jeden Tag verliert („Time Decay“).

² Als Beispiel z.B. auf Seite <https://www.credit-suisse.com/ch/de/about-us/investor-relations/financial-disclosures/quarterly-results.html> Zugriff am 29.04.2016: Hier kann man für die Schweizer Großbank Credit Suisse ein Spreadsheet herunterladen, welches die Entwicklung des Risikos in Form von „Risk Metrics“ seit 2011 für jede Periode in genau zwei Zahlen in Schweizer Franken darstellt.

haben, werden in der Risikoermittlung häufig nur „umgekehrt“ bzw. anders verwendet. Sie sind also gleichzeitig konstitutiv für den Markt und Analysetool des selben Markts.

- Die Techniken erlauben es, komplexe Produkte (die unzählige Basiswerte, also z.B. Aktien unterschiedlicher Branchen, Währungen, Zinsen usw. beinhalten) und Zusammenhänge (z.B. die zeitliche Dimension) auf eine Größe – einen Geldbetrag – zu reduzieren.

4.2 Menschen als Akteure

Während sich der vorausgehende Abschnitt mit der Rolle von Formeln als Aktanten beschäftigt hat, soll es im Folgenden um die Rolle der Menschen gehen, die diese Techniken propagieren und täglich benutzen.

4.2.1 Praktische und politische Durchsetzung der Formeln

Das o.a. beschriebene Risikomessungsverfahren Value-at-Risk wurde Ende der 80er-Jahre von der amerikanischen Investmentbank J.P.Morgan entwickelt: Ursprünglich viele verschiedene Restriktionen (Limite), welche sich auf das nominelle Volumen von Handelspositionen bezogen, wurden mit Hilfe der Formeln zum Value-at-Risk verdichtet. So war es möglich, die Gesamtrisiken in einer Seite zusammengefasst zu beschreiben, und dem Chairman Dennis Weatherstone täglich am Tagesende vorzulegen (Holton 2014:1.9.5). Was ursprünglich nur als Messinstrument gedacht war, entwickelte sich schnell zu einem Managementinstrument, anhand dessen die Bank gesteuert wurde. Die Überwachung vieler Limite wurde auf die Kontrolle weniger Zahlen reduziert – plötzlich konnte der Chairman selbst die Komplexität managen: „The claim to be able to measure risk using VaR and therefore predict future price movements similarly allowed the financial industry to claim that practices like derivatives trading were controllable and controlled“ (Lockwood 2015:741). Unter Derivaten werden Finanzinstrumente, z.B. Optionen oder Termingeschäfte, verstanden, deren Wert nur noch indirekt (eben z.B. über die o.a. erwähnten Formeln) von seiner Basis, z.B. einem Wirtschaftsgut, einer Aktie, oder manchmal einem anderen Derivat, abgeleitet werden kann. Diese Instrumente sind in der Regel äußerst komplex – und die radikale Vereinfachung der dadurch entstehenden Risiken durch VaR machte diese Messmethode so attraktiv.

Die Bankenaufsicht kontrollierte – ähnlich zu den internen Kontrollen bei J.P.Morgan vor Einführung von VaR – die Finanzinstitute Anfang der 90er-Jahre anhand von detaillierten Vorgaben zur Begrenzung der Nominalvolumen, während das Risikomanagement innerhalb der Banken eine Art Geheimwissenschaft jeder Institution war. J.P.Morgan sah die Chance, den öffentlichen und politischen Diskurs über Risikomanagement zu beeinflussen und veröffentlichte die Value-at-Risk Methodik 1994 unter dem Namen „RiskMetrics“. Die Beschreibung war sehr detailliert, und auch das gerade aufkommende Internet trug zur Verbreitung bei. Ich erinnere mich, dass „RiskMetrics“ einer der ersten Texte war, die ich selbst über ein (damals noch langsames) Modem aus dem Internet herunter lud, um diese neue „aufregende“ Technik möglichst schnell auch in unsere Bankensoftware zu integrieren.

Der Zeitpunkt der Veröffentlichung war strategisch gut gewählt – gerade waren diverse Finanzinstitute in Krisen geraten (Holton 2014:1.9.6). VaR konnte als moderne, wissenschaftlich fundierte Antwort darauf positioniert werden. Damit gelang es den Investment-

banken, durchzusetzen, dass in den 1996 veröffentlichten neuen Richtlinien zur Bankenaufsicht diese internen, von den zu überwachenden Instituten selber festgelegten Modelle als vollständiger Ersatz zu den Standardregeln der Aufsicht akzeptiert wurden (Lockwood 2015:730ff) – es handelt sich um ein gutes Beispiel für Foucaults Verknüpfung von Wissen und Macht: „power and knowledge directly imply one another; that there is no [...] knowledge that does not presuppose and constitute at the same time power relations“ (Foucault 1995:27). Fundamental lag die Macht, die über das Wissen ausgeübt werden konnte, vor allem darin, dass es den BankerInnen gelang, nicht nur die Methodik der Risikoberechnung, sondern den Inhalt des Risikobegriffs zu definieren. Durch die Rückführung von Risiko auf den Marktpreis wurden extrem seltene, nicht in den Preisen enthaltene Ereignisse, welche aber ein großes Verlustpotential haben, von der Betrachtung ausgeschlossen. Die noch weitergehende grundsätzliche Frage, ob Risiko in allen Fällen überhaupt berechenbar ist, oder Diskussionen über die Unterscheidung von Unsicherheit und Risiko, verschwanden vollkommen aus dem Blickfeld: „The problem is not that VaR is unable to predict the unpredictable – an unfair critique – but rather that it makes the unpredictable unimagined“ (Lockwood 2015:745). Die Illusion von Kontrolle war der Grund, warum die ManagerInnen der Banken diese Berechnungsmethodik und die damit implizierte Definition von Risiko durchsetzen wollten (und konnten).

4.2.2 Die Wechselwirkung zwischen Modell und Mensch

Über die (Beteiligung an der) Festlegung der Berechnungsmethoden veränderten die Banken die Definition des Risikobegriffs – und lösten damit gleichzeitig auch eine Veränderung ihres eigenen Verhaltens aus. Seit die Ergebnisse der internen Risikomessungen durch die Regulatoren akzeptiert wurden, wurden diese Ergebnisse auch für die Messung des nötigen Eigenkapitals verwendet. Durch den Zusammenhang, dass höhere Risikokennzahlen einen höheren Bedarf an teurem Eigenkapital bedeuten, entsteht der Anreiz, das Ergebnis der Risikoberechnung zu reduzieren. Dies kann auf zwei Arten passieren: Zum einen können die Parameter der Formeln so verändert werden, dass die Ergebnisse niedriger werden. So ergab eine Prüfung des US-Senats im Jahre 2013, dass genau diese Manipulation bewusst durch die Investmentbank J.P.Morgan – den größten Derivatehändler der Welt und Erfinder der VaR-Methodik – durchgeführt wurde (Lockwood 2015:739).

Zum anderen verändert sich das Verhalten der Marktteilnehmer selbst. Bewusst oder unbewusst werden Positionen eingegangen, die niedrige VaR-Resultate ergeben. Ein typisches Beispiel dafür war Ende 2014/Anfang 2015 die Spekulation mit Schweizer Franken (CHF). Die schweizerische Nationalbank hatte eine Untergrenze von 1,20 im Kurs EUR/CHF festgelegt. Wenn man dann CHF bei einem Kurs sehr nahe an dieser Schwelle kaufen konnte, konnte man von den gelegentlichen Schwankungen nach oben profitieren, aber ein Verlust schien unmöglich, weil es ja die durch die Nationalbank festgelegte Untergrenze gab. Dementsprechend gering waren die Kursschwankungen, damit die Volatilität, und deshalb auch die Risikokennzahl VaR auf diese Position. Händler diverser Banken nutzten diese scheinbar risikolose Methode aus, um Profit zu machen, und gingen immer größere Positionen ein – am Bankenplatz Frankfurt waren Positionen von 50 Mio. CHF nichts Ungewöhnliches, wie ich aus verschiedenen Gesprächen weiß. Umso größer war die Überraschung am 15.01.2015:

„Die Schweizer Nationalbank (SNB) hat den seit mehr als drei Jahren geltenden Mindestkurs von 1,20 Franken pro Euro überraschend am Donnerstag aufgegeben. Daraufhin brach die europäische Gemeinschaftswährung um 13 Prozent auf Kurse um 1,04 Franken ein. Damit

herrscht zwischen dem Franken und dem Euro fast Parität. Einen solchen Finanztsunami hat es noch nie gegeben.“ Tagesspiegel vom 15.01.2015¹

Der Kurs fiel blitzartig nach der Ankündigung auf zunächst 0,95 – bei einer Position von 50 Mio. CHF entsprach dies Verlusten von mehr als 10 Mio. EUR innerhalb weniger Sekunden. In den betroffenen Banken wurden die schuldigen MitarbeiterInnen gesucht – und doch nicht gefunden, denn in der Regel hatten alle im Rahmen ihrer Kompetenzen gehandelt: Die Händler hatten die ihnen gegebenen VaR-Limite eingehalten, die RisikocontrollerInnen das bewährte VaR-Modell zur Berechnung verwendet und die Vorstände aufgrund der ihnen vorgelegten niedrigen Risikozahl keinen Bedarf zum Eingreifen gesehen. In den mir bekannten Fällen schien es am besten für alle, den Vorfall unter den Teppich zu kehren. Alles andere hätte zu große Zweifel am Risikomanagement an sich geweckt – an der Definition des Begriffs, an der Wirksamkeit der Formeln (zur Berechnung von Risiko, aber auch „wirksam“ im Sinne der Performanz) und vielleicht sogar am Sinn einer Regulierung, die solche sinnlosen Spekulationen überhaupt in so großen Volumen zu lässt.

Ironisch ist, dass der Vorfall nicht wirklich einmalig und unvorhersehbar war. Der bereits oben erwähnte Devisenhändler B. hatte mir schon vor Jahren erzählt, dass er ähnliche Wetten auf den durch die thailändische Nationalbank festgelegten Wechselkurs zwischen Thai Bath und USD schon vor über 20 Jahren einging. Auch damals schien die Nationalbank eine vermeintlich sicheren Untergrenze für den Wechselkurs zu garantieren. Bei ihm waren es aber nicht die Risikomodelle, die ihm Sicherheit gaben, sondern er hatte einen anderen „Joker“: Ein Mitarbeiter der thailändischen Nationalbank warnte ihn insgeheim vor den periodisch erfolgenden Abwertungen durch die Nationalbank. Sein Kartenhaus stürzte zusammen, als sein Informant eines Tages auf Urlaub war. Wie die aktuellen Erfahrungen mit der Kopplung des Schweizer Franken an den EUR zeigen, sind die mathematischen Risikomodelle auch keine zuverlässigeren Warnsysteme als menschliche Informanten.

Auch wissenschaftlich waren die Risiken diese Art von Spekulation gegen Nationalbanken schon lange untersucht worden, so z.B. 1997 durch den Weltwährungsfond IMF². Dieses vorhandene „Vorwissen“ hielt aber die Händler 2015 in Frankfurt nicht davon ab, in großen Summen mit CHF zu spekulieren, denn es war ja das „objektive“ Modell, welches diese Trades sanktionierte: „VaR [...] limits [...] creates incentives for traders to take on investments with a low probability of very large losses“ (Lockwood 2015:735). Es scheint, als ob hier das Modell durch seine Performanz (Lockwood 2015:730f) zu einem eigenen Akteur wird.

4.2.3 SpezialistInnen als PriesterInnen?

Selbst wenn man der These, dass das Modell bestimmte Spekulationen geradezu hervorbringt, nicht zustimmt, so ersetzt das Modell doch zu einem Teil die Person, die die Entscheidungen zu Risiko trifft. Eine Entscheidungsträgerin erklärt mir ihr problematisches Verhältnis zu den errechneten Risikozahlen:

„Ich kann ja heute gar nichts mehr entscheiden – also ich kann natürlich nein sagen, auch wenn die Zahlen ok sind, aber mein Bauchgefühl schlecht ist. Aber wenn die Zahlen nein sagen, kann

¹ <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/schweizer-franken-aufhebung-der-eurobindung-ein-beleg-fuer-etz-anleihekaeufer/11233618.html> Zugriff am 30.04.2016

² <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97164.pdf> Zugriff am 30.04.2016

ich gegen die Zahlen doch nicht mehr ja sagen, das geht heute nicht mehr. Alle Entscheidungsmöglichkeit, die mir geblieben ist, ist nein zu sagen". (Persönliches Gespräch 2015 mit N., einer leitenden Bankmanagerin)

Es erscheint, als ob die Zahlen der „Gott“ wären – und dann könnte man die, die sie aufbereiten und deuten, als „PriesterInnen“ bezeichnen. Graeber beschreibt, dass in (fast) allen Gesellschaften solche Zukunftsspezialisten existieren:

„Almost invariably, too, there are certain specialists who claim privileged, exclusive knowledge. There is also a frequent, although not universal, tendency for these techniques to draw on forms of knowledge seen as foreign and exotic: the Arabic lunar calendar in Madagascar, Chinese numerology in Cuba, Babylonian zodiacs in China, and so on“ (Graeber 2012:39).

In Banken werden die Experten¹ für komplizierte Berechnungen „Quants“ genannt, was eine Abkürzung für „quantitative analyst“ ist. Ein Quant – häufig als Mathematiker oder theoretischer Physiker ausgebildet – fühlt sich weniger als Banker, sondern mehr als Spezialist in der Interpretation eines ihm quasi exklusiv zur Verfügung stehenden Wissens. „Mathematics is the Latin of the 21st Century“ steht als Slogan prominent auf der Webseite der London Quant Group², eines professionellen Zusammenschlusses solcher „quantitative analysts“. Die Ethnologin (und Reporterin der Financial Times) Gillian Tett zieht genau diese Parallele zwischen Mathematik-Spezialisten der Finanzwelt (in ihrem Beispiel in den Ratingagenturen) und den PriesterInnen:

„Like priests in a medieval church, rating agency representatives spoke the equivalent of financial Latin, which few in the congregation actually understood. Nevertheless, the congregation was comforted by the fact that the priests appeared able to confer guidance and blessings“ (Tett 2009:118).

Graeber verallgemeinert diese Rolle der Quants als Interpreten der Zukunft wie folgt:

„economic science has become [...] exactly this sort of popular ‘technology of the future’. There are specialists who try to keep a monopoly on certain forms of arcane knowledge that allow them to predict what is to come“ (Graeber 2012:39f)

Quants arbeiten in Banken in verschiedenen Abteilungen. Im Handel entwickeln sie Modelle zur Ermittlung des „richtigen“ Preises und des Risikomanagements immer komplexer werdender Derivate. Zusätzlich aber gibt es in jeder Bank eine eigene Abteilung, welche ausschließlich für die unabhängige Überwachung der Risiken zuständig ist – das „Risikocontrolling“. Auch in dieser Abteilung finden sich viele Quants, denn deren zahlenbasierende Arbeitsweise erscheint als Garant für die Objektivität. Das allgemeine Verständnis, dass Zahlen nicht lügen, illustriert folgendes Beispiel des Verkäufers komplexer Derivate, Greg Lippmann, und „seines“ Quants:

„The argument stopper was Lippmann's one-man quantitative support team. His name was Eugene Xu, [...] an analyst employed by Deutsche Bank, [...] a real Chinese guy – not even Chinese American – who apparently spoke no English, just numbers. [...] Once Eugene was introduced [...] no one bothered Lippmann about his math or his data. As Lippmann put it, 'How can a guy who can't speak English lie?'" (Lewis 2011:66).

Ein Beispiel aus meinem Berufsalltag deutet in die gleiche Richtung: Eine Kollegin zeigte mir einen Report, den sie für eine Bank entwickelt hatte, und den diese Bank ihren KundInnen zur

¹Auch hier handelt es sich um einen fast ausschließlich männlichen Beruf.

²<http://lqg.org.uk/about-london-quant/> Zugriff am 02.05.2016

Verfügung stellen wollte. Auf meinen erstaunten Ausruf „diese Zahlen verstehen aber doch weder die Bank noch deren Kunden“ kam die Antwort: „Ja, das habe ich die Bank auch gefragt. Aber die sagen, dass in unabhängigen Bankentests einfach solche Zahlen gefordert werden, und der Kunde damit beeindruckt wird... Es wirkt einfach professionell“. Zahlen drücken also scheinbar die Wahrheit aus. Wer sich nicht auf mathematische Parameter, sondern mehr auf persönliche Beziehungen verlässt, der wird als noch nicht „modern“ wahrgenommen, wie mir eine Bankerin aus ihrem Umgang mit russischen Kunden erklärte: „they are not ready for this yet. They are not so advanced. Not yet“.

Die den Zahlen zugrundeliegende Mathematik ist teilweise komplex und inzwischen oft in Software quasi „verdinglicht“. So z.B. enthält auch die Software meines Arbeitgebers solche Bewertungsmodelle. Umso überraschender war es für mich, dass eine Bank nach über 10 Jahren Benutzung dieser Software plötzlich den Auftrag erteilte, die Formeln durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft abnehmen (testieren) zu lassen. Auf meine Frage an die Bank „Ja habt Ihr denn selbst niemanden mehr, der diese Formeln versteht“ kam die Antwort: „Nein, haben wir auch bisher nicht gebraucht, hat ja immer funktioniert, aber jetzt gibt es einfach die neuen Anforderungen der Revision, dass alle Formeln testiert werden müssen“.

Die Beispiele könnten also zu dem Verdacht führen, dass auch die EntscheidungsträgerInnen, d.h. das Management der Banken, diese Zahlen nicht verstehen. Doch das wird von diesen energisch bestritten:

„ab einem gewissen Managementlevel wärs noch cool, wenn Du wüsstest wie die rechnen, weil Du ja auf der Basis von dem triffst Du ja teilweise Deine Entscheide [...]also ich fühl mich da jetzt sehr gut vertraut [...] Du musst ja eine Black and Scholes nicht selber rechnen können, aber Du musst einfach wissen [...] wie sich ein gewissen Portfolio verhält, wenn der Markt in gewisse Richtungen geht“ (Interview 2015 mit L., Bankmanagerin)

„[Vorstände müssen es] einigermaßen verstehen. Und sie wollen es auch verstehen [...] vor dem Hintergrund dass das Bankgeschäft ein sehr schwieriges Geschäft mittlerweile ist [...] ich möchte als Vorstand auch eine Bank nicht in die Insolvenz begleiten. [...] Und wenn ich diesen Anspruch habe, dann muss ich um der Risiken in der Bank zumindestens ein Gefühl entwickeln. Besser ist es ich weiß auch wie es geht.“ (Interview 2015 mit D., Bankmanagerin)

Offenkundig ist Vorständen dieser Anspruch auf ein Grundverständnis wichtig, denn ein Nichtwissen könnte Machtverlust bedeuten. Es geht in Banken auch um Hierarchien zwischen dem Quant, dem oder der RisikocontrollerIn und der Person, die entscheidet. Bei Entscheidungen geht es nach Aussage der Bankmanagerin D. um ein „Rollenspiel“ zwischen den Beteiligten, bei dem die Quants die Zahlen einbringen, und die EntscheiderInnen weitere zusätzliche Fähigkeiten, die es ihnen erst erlauben, diese „Zeichen“ zu „lesen“. So geht es z.B. um Menschenkenntnis – alle EntscheiderInnen betonen, wie wichtig es ist, den bzw. die KreditnehmerIn persönlich kennen zu lernen. Die Managerin bringt also zusätzlich ihr Bauchgefühl ein, d.h. sie stützt sich auf Erfahrung, die als unverzichtbare Voraussetzung einer guten Entscheidung angesehen wird. Um die hierarchische Rolle der EntscheidungsträgerIn zu rechtfertigen, werden die persönlichen Kompetenzen, welche für das Risikoverständnis nötig sind, hervorgehoben. Eine (vielleicht etwas gewagte) Analogie zum Beispiel des Priesters wäre wie folgt: Der Quant hat die Rolle des Messdieners, der dem eigentlichen Priester (der ManagerIn) die liturgischen Geräte (in diesem Fall die Zahlen) überreicht, so dass der Priester dann aufgrund seines Charisma und seiner Fähigkeiten divinatorisch Vorhersagen zur Zukunft treffen kann.

5 Selbstreferentielle Grundlage von Risiko

5.1 Computer als Ersatz des Menschen – Märkte als Ersatzrealität

Im vorherigen Kapitel wurden die ManagerInnen als PriesterInnen gezeigt, welche sich den letzten, entscheidenden Schritt der „Zukunftsvorhersage“ selbst vorbehalten wollen. Doch es gibt in der Finanzwelt auch andere Lösungsansätze. So erzählte mir Ende 2015 Z., selbst Händler, von seinem Besuch in London bei dem Hedgefond Man AHL, der weit über 50 Milliarden EUR verwaltet. Die Handelsstrategie von Man AHL ist (u.a.) die Trendfolge, d.h. für eine Anlage- oder Handelsentscheidung werden keine Fundamentaldaten wie die wirtschaftliche Entwicklung und Bilanzen einer Firma betrachtet und noch viel weniger diese Firmen persönlich besucht. Vielmehr geht es nur um die Analyse vergangener Preisbewegungen. Aus diesem Grund hat Man AHL in eine extrem moderne Computerinfrastruktur investiert. Alle Kauf- und Verkaufsentscheidungen werden im Millisekundenbereich ausschließlich durch den Computer getroffen – die Aufgabe des Menschen ist es nur noch, „zuzuschauen“ und ggf. die Maschine – wie mit einer Notbremse – anhalten zu können, falls unerwartete Verluste auftreten.

Was steckt hinter diesem Konzept? Das auf der Webseite von Man AHL hervorgehobene Motto „Science applied to finance“ wird wie folgt erklärt: „MATHS CAN DO AMAZING THINGS. Just as architects use maths for their calculations, we use maths to create predictive tools“¹. Die Zukunft lässt sich also wie die Statik eines Gebäudes errechnen – man muss nur die Computer möglichst ungestört arbeiten lassen, wie der Leiter des Portfoliomanagement von Man AHL erklärt:

„[Computer] sind aufmerksamer als Menschen, im Sinne, dass sie faktenbasiert an Dinge herangehen. Computer hatten keinen Drink am Abend zuvor oder einen Streit mit der Ehefrau am Morgen. Sie sind nicht emotional. Computer analysieren einfach Daten, und das ist perfekt für Trends und Trendfolgesysteme“ (*Das Investment.com* 27.11.2014 „Es gibt wieder mehr Geschichten am Markt“²)

Auf was stützen sich hier Entscheidungen, die den Markt betreffen? Sie beziehen sich nur noch auf diesen Markt selbst, d.h. „substituting sign of the real for the real“ (Baudrillard 1983:4). Dieses Trendfolgemodell kann man als konsequente „Perfektionierung“ der bereits mehrfach erwähnten Selbstreferentialität bezeichnen, welche zur kompletten Eliminierung von „menschlichen“, nicht aus dem Markt selbst kommenden, Einflüssen führt: „Never again will the real have to be produced – this is the vital function of the model [...] A hyperreal henceforth sheltered [...] from any distinction between the real and the imaginary“ (Baudrillard 1983:4).

5.2 Hyperreality

Baudrillard nennt eine solche selbstreferentielle Wirklichkeit „Hyperreality“. Dabei handelt es sich um eine Welt, in der Zeichen und Symbole nur noch auf sich selbst verweisen, was zu einer „radical negation of the sign as value“ (Baudrillard 1983:11) führt. Diese Hyperreality wird

¹ <https://www.ahl.com/> Zugriff am 03.05.2016.

² <http://www.dasinvestment.com/der-fonds/news/datum/2014/11/21/es-gibt-wieder-mehr-geschichten-am-markt/> Zugriff am 03.05.2016

erzeugt durch Computer und Modelle:

„The real is produced from miniaturised units, from matrices, memory banks and command models - and with these it can be reproduced an indefinite number of times. It no longer has to be rational, since it is no longer measured against some ideal or negative instance. It is nothing more than operational. In fact, since it is no longer enveloped by an imaginary, it is no longer real at all. It is a hyperreal“ (Baudrillard 1983:3).

Bezieht man diese Theorie auf die Finanzmärkte, so sind diese nicht mehr ein Abbild der Wirklichkeit und verbergen auch nicht die Realität. Vielmehr hat sich in den folgenden Schritten aus der Realität heraus etwas eigenes, ein „Simulacrum“ genanntes Bild, entwickelt:

„- is the reflection of a basic reality
- it masks and perverts a basic reality
- it masks the absence of a basic reality
- it bears no relation to any reality whatever: it is its own pure simulacrum“
(Baudrillard 1983:11).

Die Märkte lassen sich somit vorstellen als das Höchstmaß an Selbstreferentialität, „a simulacrum, never again exchanging for what is real, but exchanging in itself, in an uninterrupted circuit without reference“ (Baudrillard 1983:11).

5.3 Risiko in der Hyperreality

Wenn man Baudrillards Vorstellung der Hyperreality als eine mögliche Art der Beschreibung der modernen Finanzmärkte annimmt, welche Konsequenzen hat dies für den Risikobegriff in Banken?

5.3.1 Verschwinden von Unsicherheit

Zunächst ist diese Hyperreality ein guter Grund, warum die „Unsicherheit“ aus dem Risikodiskurs verschwunden ist: Wenn alle externen Einflüsse eliminiert sind, dann ist alles dem Modell immanent und damit ist letztendlich alles kontrollierbar.

Die Firma Bloomberg des gleichnamigen Milliardärs und ex-Bürgermeisters von New York liefert permanent eine unfassbar große Anzahl an sogenannten Marktdaten – d.h. Kurse, Preise, Kennziffern – auf die „Bloomberg Terminals“, welche am Arbeitsplatz praktisch jedes Händlers und Managers der Finanzwelt stehen. Auch eine eigene Nachrichtenagentur ist inzwischen Teil von Bloomberg. Auf der animierten Webseite¹, die für die Bloomberg Terminals wirbt, sind zwei Bildschirme voll mit Graphiken, Zahlen und in der Ecke auch (wenig) Text zu sehen. Dass der Text auf diesem Bild nur am Rande steht, ist kein Zufall. Die Zahlen stehen im Mittelpunkt dessen, was nicht nur die Computer von AHL (s.o.) sondern auch die menschlichen Händler für ihre Entscheidungen brauchen: „The news wire can supply the reasons, but it does not necessarily cause the reaction or even precede it. All the necessary information for these second-by-second traders is in the bid/ask numbers“ (Zaloom 2006:146).

Dieses separate Universum wird auch durch die Animation der Webseite symbolisiert: Die Kamera zoomt auf den sich langsam drehenden Bildschirm, und umrundet ihn dann, um am Ende auf dem Schriftzug Bloomberg auf der Rückseite des Terminals stehen zu bleiben. Die

¹ http://www.bloomberg.com/professional/bcom-demo/?utm_source=bcom-article&bbgsum=dg-ws-core-bcom-a1 Zugriff am 03.05.2016

Ikonographie dieser Darstellung erinnert an Bilder, die langsam auf die Erdkugel zoomen, und sie dann umrunden, so wie z.B. am Beginn der Tagesschau im Fernsehen. So wird bei Bloomberg der Eindruck vermittelt, als ob die Welt quasi in diesem Terminal ist. Knorr Cetina und Bruegger finden bei den von ihnen beobachteten Devisenhändlern genau dieses Sicht vor, dass die ganze Welt im „Bildschirm“ steckt: „the screen [...] is a building site on which a whole economic and epistemological world is erected“ (Knorr Cetina und Bruegger 2002:395).

Um dieses Gefühl zu unterstützen, wird bei fast allen durch Bloomberg verbreiteten Nachrichten ein Banner mit folgendem Text eingeblendet¹: „Before it's here, it's on the Bloomberg Terminal“. Dieser Slogan suggeriert, dass die Realität zuerst an den Finanzmärkten bzw. bei Bloomberg stattfindet, bevor sie dann wirklich „da“ ist, wie es auch von den Händlern, die Zaloom in ihrer Forschung beobachtet hatte, dargestellt wird: „The markt prints the result before the the news comes through the wire“ (Zaloom 2006:146). Auf diese Art existiert die Hyperrealität vor der Realität, und löst damit die Finanzwelt (vermeintlich) von den externen Einflüssen, die Unsicherheit schaffen würden.

5.3.2 Zukunft durch Betrachtung von Zahlen beherrschen

Beim Risikomanagement geht es um den Versuch, die Zukunft vorher zu sehen. Bei Händlern – so scheint mir – führt dieser Wunsch zu einer fast zwanghaften Handlung: Möglichst häufig müssen sie die Kurse „kontrollieren“, d.h. prüfen, wie sich die Märkte entwickeln. Während des Arbeitstages passiert das fast permanent, z.B. durch den Blick alle wenigen Sekunden auf das o.a. beschriebene Bloomberg-Terminal direkt am Schreibtisch. Aber auch am Abend kann nicht auf diese Tätigkeit verzichtet werden – alle paar Minuten wird das Smartphone aus der Tasche gezogen, und die Kurse auf der Bloomberg App geprüft. Bevor die Smartphones allgegenwärtig waren, gab es dafür extra Geräte: Der Reuters Pocket Watch sah aus wie ein kleiner Pager (auch ein vergessenes Artefakt der Prä-Handy-Zeit) auf den im Sekundentakt bestimmte Kurse, z.B. Devisenkurse übertragen wurden. Es war ein Zeichen von Prestige, wenn ein Händler so einen Pocket Watch hatte, genauso wie es jetzt die (für die Banken extrem teuren) Bloomberg Terminals und Apps sind. Doch fast immer geht es beim abendlichen Blick auf die Kurse nicht darum, dann auch effektiv handeln zu müssen, sondern nur um das Gefühl, die Märkte bzw. das Risiko zu „kontrollieren“. Ich erinnere mich an ein Abendessen mit einem Devisenhändler, der tatsächlich eine große Overnight-Position von über 200 Mio USD hatte. Permanent schaute er auf seinen Pocket Watch, obwohl er eigentlich das Risiko dieser Position genau begrenzt hatte, denn er hatte einen Auftrag an die Händler in New York gegeben, bei bestimmten Verlusten sofort die Position zu schließen. Trotz dieser Begrenzung konnte er aber nicht auf den permanenten Blick verzichten. Möglicherweise ist der Wunsch im Hintergrund, durch diese Beobachtung ein Muster der Kursentwicklung zu sehen, damit quasi die Zukunft verstehen und darüber eine Kontrolle, die eben über das reine Beobachten hinausgeht, ausüben zu können.

Besonders „sichtbar“ wird dieser Versuch (im wörtlichen Sinne) bei den Chartisten: Sie studieren die Graphiken von Kursverläufen und versuchen dort optische Formationen zu erkennen – Widerstandslinien, Tiefpunkte, weitere Bilder, so wie es z.B. eine Webseite beschreibt: „The Head-and-shoulders pattern is one of the most popular and reliable chart

¹Als Beispiel z.B. der Banner am unteren Rand der Webseite <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-12-15/here-s-what-the-fed-will-be-watching-to-see-if-liftoff-worked> Zugriff am 03.05.2016

patterns in technical analysis. And as one might imagine from the name, the pattern looks like a head with two shoulders“¹. Aus diesen Analysen der Bilder werden dann Prognosen abgeleitet – in einer Hyperrealität, in der der Signifikant auf kein Signifikat mehr verweist, wird trotzdem ein „excess of meaning“ (Baudrillard 1983:50) generiert.

Diese von Händlern geübte Praxis der Zukunftsvorhersage durch „Chartism“ (d.h. einer Art von Risiko- oder Unsicherheitsmanagement) koexistiert in der Finanzwelt problemlos mit den Formeln zur Risikoberechnung, obwohl die zugrundeliegende Annahmen ganz andere sind (Vollmer, Mennicken und Preda 2009:624): Chartists sehen in den Preisen eine sichtbare Struktur (Pattern), für die VaR-Modelle werden die Preise aber als rein zufällig und normalverteilt definiert. Um Formeln zur Berechnung von Risiko (und damit Zukunft) zu nutzen, ist dieses Reduzieren der Realität – durch Callon (1998) „Framing“ genannt – nötig; gleichzeitig gibt es aber ein Übermaß an Zeichen, welches die Praktiker wahrnehmen, d.h. es besteht das Problem „How can one perform framing when one has to be attentive to all this overflowing?“ (Callon 1998:25). Die andauernde Beobachtung der Preise als vermeintliches Abbild der Realität innerhalb des Frames und der darauf aufbauende „chartism“ sind der Versuch der Händler, „of following the connections, the unexpected links, without however being submerged in the mass of relations and events [...] The tool is an analyser of form intended to establish an intelligible link between a framed price [...] and the set of countless connections and relations which have been framed“ (Callon 1998:25). Damit wirken diese Techniken wie ein „letzter“ Versuch der Menschen, doch noch selbst Kontrolle über das Risiko zu behalten.

5.3.3 Standardisierung als Ersatz für soziale Beziehungen

Ein anderes Vorgehen als das Lesen von „Zahlen“ und Charts, welches aber ebenso ein „Framing“ der Realität und damit Risikokontrolle erlauben soll, ist die Standardisierung und Normierung. Zur Bewertung der Bonität von Schuldern übernehmen dies u.a. spezialisierte Ratingagenturen – am bekanntesten sind Moody's und Standard & Poor's (inzwischen nur noch unter der Abkürzung S&P bekannt). Ergebnis ihrer Arbeit sind eine Art von Noten für Schuldner zwischen TripleA (AAA) als bester Bonität und D als schlechtester. Diese Noten werden dann umgerechnet in die Wahrscheinlichkeit, dass ein Schuldner innerhalb eines gegebenen Zeitraums seine Kredite nicht zurückzahlen kann – und diese Risikozahl ist Grundlage der Berechnung des nötigen Eigenkapitals, welches eine Bank braucht, um Kredite zu vergeben. Auf diese Art wird ein Schuldner standardisiert, was z.B. nach Ansicht der Notenbank von New York die individuelle Betrachtung ersetzen kann: „In this way we do not attempt to build default or bankruptcy models from firm observables but take the credit rating as a sufficient statistic for describing the credit quality of an obligor.“ (Schuermann und Hanson 2004:2). Anders ausgedrückt diente ursprünglich die soziale Beziehung zwischen Schuldner und Gläubiger beiden Parteien zur Risikoeinschätzung und -minimierung. Aufgrund der Standardisierung und damit einhergehenden Anonymisierung kann – so wird suggeriert – auf diese Beziehung verzichtet werden, ohne damit die Kontrolle über das Risiko zu verlieren.

5.3.4 Erschaffung neuer Realitäten durch Berechnung

Eine weit verbreitete Annahme der Finanzmathematik ist, dass Diversifikation das Risiko

¹ <http://www.investopedia.com/university/charts/charts2.asp> Zugriff am 06.05.2016

minimiert. Es ist günstiger, an Stelle eines großen Kredits mehrere kleinere an unterschiedliche Schuldner zu vergeben. Ebenso ist es sinnvoll, anstatt Kredite nur an seinem „Heimatort“ zu vergeben, diese geographisch zu diversifizieren. Wenn also die Standardisierung der Kreditnehmer die persönliche Beziehung sowieso in den Hintergrund drängt, dann müssen die Kredite nur noch „mobil“, d.h. handelbar und neu verteilbar werden, um das Ideal der Diversifikation und damit „automatischen“ Risikoreduktion zu erreichen. Erster Schritt in diese Richtung war hier die Bündelung von Krediten in Wertpapiere, die dann weiterverkauft werden konnten. Für Immobilien-kredite heißen diese Wertpapiere kurz ABS – „Asset-Backed Securities“ – was schon im Namen eine Art von Sicherheit zu versprechen scheint. Nächster Schritt war die Bündelung verschiedener ABS und Weiterverkauf dieser Bündel als ein neues Instrument. In der Logik des Finanzmarkts wurde durch diese neue Mischung automatisch die Qualität der Kredite und damit das Rating besser – erhielten die Einzelkredite z.B. alle die Note B, so konnten die „neuen“ Schulden, d.h. diese Mischung aus lauter Bs – die Note A durch die Ratingagenturen erhalten, denn sie waren ja diversifiziert. Die Produkte erhielten den neuen Namen CDOs, der genauen Inhalt wurde irrelevant:

„I called S&P and asked if they could tell me what was in a CDO,' said Charlie. ' And they said – oh yeah, we're working on that'. Moody's and S&P were piling up these triple-B bonds, assuming they were diversified, and bestowing ratings on them – without ever knowing what was behind the bonds!“ (Lewis 2011:30f).

Mit einer weiteren Operation, die ihre Legitimation ebenfalls in der Wahrscheinlichkeitsrechnung hatte, wurden dann solche Papiere gesplittet in einen Teil, der bevorzugt „bedient“ würde (also an den die Schulden und Zinsen als erstes zurück gezahlt würden) und einen Teil, der erst später – nach kompletter Auszahlung des ersten Teils – die Rückzahlungen erhalten würde (Roberts 2009:226). Die Annahme war, dass wenn die Ausfallwahrscheinlichkeit (welche ja durch die Ratings ausgedrückt wurde) z.B. bei 10 % lag, dann war für das Bündel (Tranche genannt) der „ersten“ 80 % die Ausfallwahrscheinlichkeit bei praktisch 0 % - denn die Verluste von 10 % würden ja nur den „Rest“, also die zweite Tranche treffen. Deshalb bekam die erste Tranche das beste Rating – TripleA (MacKenzie 2012:341).

Kredite an Kreditnehmer schlechter Bonität bzw. an solche, deren Bonität überhaupt nicht mehr geprüft wurde (Lewis 2011:127), wurden durch die vielfache Bündelung, Verpackung und Aufteilung zu Krediten bester Bonität. Diese Verwandlung wurde durch immer neue Namen dargestellt, nach der letzten Stufe schien das Risiko aufgrund des Ratings Triple A identisch zu dem der Schulden der Bundesrepublik Deutschland, auch wenn der Inhalt ein ganz anderer war¹.

Die „ZahlenpriesterInnen“ hatten also neben der Zukunftsdeutung noch die magische Fähigkeit zur Erschaffung oder Verwandlung erworben:

„There was magic at work here for the process claimed to achieve a form of 'credit enhancement' that could transform once risky assets into highly rated risk remote securities offering superior returns to the most conservative of institutional investors.“ (Roberts 2009:336)

Eine Risikoreduktion ausschließlich durch die Anwendung mathematischer Modelle ist

¹ Im 2015 erschienenen Film „The big short“ zu dem Buch von Lewis (2011) über die Kreditkrise werden die Instrumente drastischer beschrieben: „So mortgage bonds are dog shit. CDOs are dog shit wrapped in cat shit“ <http://www.colesmithey.com/reviews/2015/12/the-big-short.html> Zugriff am 07.05.2016

dadurch möglich, dass das Rating als Zeichen losgelöst wurde von seinen (sozialen) Beziehungen zum Schuldner. Voraussetzung dieser Dekontextualisierung war, dass auch der Schuldner selbst hyperreal gemacht wurde, in dem er durch den Finanzmarkt in Form von speziellen Zweckgesellschaften meist in Steuerparadiesen, speziellen Wertpapierformen und Derivaten permanent neu erschaffen wurde.

5.3.5 Beschreibung als Basis neuer Möglichkeiten

Nicht ohne Grund werden Videospiele (Zaloom 2006:86) und Spielkasinos (Zaloom 2010:23) als gute Trainingsmöglichkeiten für Händler von Banken angesehen: Glücksspiel und Spielkasinos finden in einer ähnlichen Form von Hyperrealität wie die Finanzwelt statt (Zaloom 2010:21). Aber beide hyperreale Welten benötigen eine praktische Verbindung zur realen Welt. Welcher Spieler würde ins Spielkasino gehen, wenn er nicht wüsste, dass er seine Chips – würde er denn tatsächlich einmal gewinnen – in normales Geld zurück verwandeln und aus dem Kasino heraus mitnehmen kann?

Für die Finanzwelt ermöglicht die Buchhaltung diese Rückverwandlung, denn mit Hilfe von Buchhaltungstechniken werden die Gewinne ermittelt, die dann an die Aktionäre (als Dividende) und ManagerInnen und Händler (als Bonus) ausgezahlt werden: „full significance has to be restored to that humble, disclaimed and misunderstood practice: accounting“ (Callon 1998:23). Möglich ist diese Rolle der Buchhaltung als Mittler, weil sie als „neutral mirror of reality“ (Roberts 2009:341) angesehen wird.

Doch die diesem Spiegel zugrundeliegenden Regelwerke sind nicht statisch. Ursprünglich war das Grundprinzip von Buchhaltung die kaufmännische Vorsicht, welche es z.B. verbat, etwas zu einem höheren Wert als seinen Anschaffungspreisen zu bilanzieren. Die Gremien, welche die Buchhaltungsstandards definieren¹, wurden (aufgrund von Skandalen wie dem Konkurs des Energiekonzerns Enron) gezwungen, diese alten Prinzipien transparenter zu machen. Da es in der Ideologie des Marktes nichts transparenteres als den Marktpreis gibt, wurde neu eine Bilanzierung nach „Fair Value“ Standard vorgeschrieben – d.h. der aktuelle Marktpreis bzw. ein Ersatz dafür (z.B. der errechnete Preis, der auf Modellen wie Black and Scholes basiert) wurde zur Grundlage der Bestimmung des Profits einer Firma. Die Buchhaltungstechniken als scheinbar unabhängiges Instrument zur Beschreibung finanzieller Realitäten wurden auf den Markt zurückgeführt. Dies schuf die Möglichkeit, Gewinne aus der Hyperrealität in „reelle“ Boni für BankerInnen umzuwandeln: Die Dimensionen dieser Zahlungen an die MitarbeiterInnen sprengen jedes Vorstellungsvermögen, wenn z.B. nur eine Bank (Goldman Sachs) für nur ein Jahr (2010, d.h. kurz nach der Finanzkrise) 17,5 Milliarden USD an Boni zahlt². Die Modelle, mit denen die BankerInnen die Risiken, die sie eingingen, berechneten, wurden durch diese Anpassungen der Buchhaltungsstandards gleichzeitig zum Maßstab der Bankgewinne und damit zur Quelle der persönlichen Entlohnung.

¹ In der Praxis das amerikanische FASB (Financial Accounting Standards Board) und das internationale IASB (International Accounting Standards Board)

² Süddeutsche Zeitung 19.01.2011 „Üppige Boni bei Goldman Sachs“

<http://www.sueddeutsche.de/geld/ueppige-boni-bei-goldman-sachs-die-fetten-jahre-kehren-zurueck-1.1048253> Zugriff am 06.05.2016.

6 Die kulturelle Dimension von Risiko

6.1 Zusammenspiel von Reality und Hyperreality: Tauschsphären

Spielkasinos versuchen, jegliches Eindringen äußerer Einflüsse in ihre Welt zu verhindern. Die Räume haben keine Fenster, und es sind nirgendwo Uhren sichtbar. Die Spieler sollen keine körperlichen Bedürfnisse spüren, sie werden mit Essen und Trinken versorgt, und in fast jedem Kasino ist ein Hotel integriert, falls doch einmal die Müdigkeit überhand gewinnt. Techniken, welche Logiken der Außenwelt in die Kasino(hyper)realität bringen, sind streng verboten und werden rigoros geahndet: So wollten Spieler die Gesetze der Physik ausnutzen, und mit Hilfe eines im Schuh eingebauten Minicomputer Unregelmäßigkeiten von Roulettetischen erkennen (Bass 1985). Andere Spieler wollten mit Hilfe einer strengen Anwendung von Mathematik und Wahrscheinlichkeitsrechnung die Karten bei Black Jack zählen und dadurch Vorteile erreichen (Mezrich 2002). Beide Gruppen wurden streng bestraft, und von den Kasinos ausgeschlossen.

Die Finanzmärkte lassen sich von den „anderen“ Welten nicht so strikt abschotten – es kommt immer wieder zu einem Aufeinandertreffen zwischen Hyperreality und Reality. Es handelt sich bei Hyperrealität und Realität weniger um eine Dichotomie, als mehr um verschiedene, sich überlagernde Ebenen. Eine solche Trennung des Lebens in verschiedene Ebenen, die auch die Märkte mit einbeziehen, ist nichts neues, noch nicht einmal etwas, was spezifisch für den modernen Kapitalismus ist. Bohannan (1955) beschreibt am Beispiel der Tiv, einer Ethnie im heutigen Nigeria, wie Wirtschaft und soziale Beziehungen in verschiedene „exchange spheres“ (Tauschsphären) unterteilt sind, d.h. bestimmte Waren nur unter bestimmten (sozialen) Bedingungen – klar getrennt von anderen Bereichen – gehandelt werden. Dieses Konzept wird dann von Gudeman (2010) auf den Immobilienmarkt der modernen USA angewendet. Für ihn ist dieses Feld unterteilt in fünf verschiedene „fuzzy-edged spaces [:] House, Community, Commerce, Finance and Finance of Finance or Meta-Finance“ (Gudeman 2010:4). Während „House“ und „Community“ der Gemeinschaft zugeordnet werden können, sind „Commerce, Finance and Finance of Finance“ Teile des Markts, d.h. sie unterliegen dem Prinzip von „anonymous competitive exchanges“ (Gudemann 2010:4) und sind stark abstrahiert von den (materiellen) Realitäten des Alltagslebens. Die Anwendung des Begriffs der Hyperreality von Jean Baudrillard auf die Finanzmärkte kann also auch als eine andere Art der Beschreibung der am höchsten dekontextualisierten Tauschsphäre der „Finance of Finance“ verstanden werden.

Ein entscheidender Aspekt des Konzepts der Tauschsphären ist jedoch die Unmöglichkeit, die Ebenen vollständig voneinander zu trennen. Schon bei den Tiv gibt es „conversions“ zwischen den Ebenen (Bohannan 1955:65) – welche aber für die Tiv eine Reihe von moralischen und praktischen Problemen mit sich bringen. Für die Ausweitung der Finanzmärkte sind diese „conversions“ geradezu essentiell: der Aufschwung des US-Immobilienmarktes wurde nur dadurch ermöglicht, dass der Bereich „Heim/Heimat“ und „Gemeinschaft“ immer mehr kommodifiziert wurde. Um u.a. die moralischen Aspekte dieser „conversions“ zu verbergen, war eine Dekontextualisierung der Finanzprodukte – z.B. durch die Umwandlung von Schulden in CDOs – nötig: So konnte aus dem Wohnhaus und Lebensmittelpunkt einer amerikanischen Familie über die Zwischenstufe des Immobilienkredits ein abstraktes Produkt des Finance of Finance erzeugt werden.

6.2 Global vs. Lokal: Stupid Germans

Diese Abstraktion ist nicht nur sozial, sondern auch räumlich zu denken. Mit den neuen Finanzinstrumenten konnten US-Kredite global verbreitet werden. Obwohl die zum Risikomanagement verwendeten Formeln und damit verbundenen Diskurse nach den Aussagen meiner InterviewpartnerInnen und auch meinen Beobachtungen im Bankensektor weltweit sehr ähnlich sind, wurden diese aus US-Immobilienkrediten erzeugten Wertpapiere hauptsächlich von deutschen Banken gekauft. Diese auffällige geographische Verteilung bemerkten auch die amerikanischen Händler:

„Who is the idiot? Düsseldorf. Stupid Germans.“ (Lewis 2011:93)
„[The Germans] 'were like the Japanese a decade earlier – the joke (on the trading desk) was that you could stuff them almost anything'“ (Tett 2009:116f)

Was führte dazu, dass die Risikobewertung in Deutschland anders ausfiel als in anderen Ländern oder Regionen? Dass die Deutschen – wie in den Zitaten vermutet – einfach dümmer sind, möchte ich zunächst ausschließen. Stattdessen gibt es eine weitere Dimension der Finanzwelt: „In its dramatic performances, circulating finance reveals itself as both empowered and limited by its cultural specificity“ (Tsing 2005:57). Im Folgenden möchte ich diesen Einfluss kulturspezifischer oder lokaler bzw. nationalstaatlicher Eigenheiten auf den Umgang mit Risiko am Beispiel der besonderen Attraktivität der US-Immobilien-Papiere für deutsche BankerInnen zeigen.

6.2.1 Rekontextualisierung

Die menschlichen Akteure der Finanzmärkte sind selbst keine Kunstwesen einer Hyperreality oder Ergebnisse einer Berechnung mit Formeln, sondern mit ihrem eigenen Leben in all diesen Ebenen – Tauschsphären im Sinne von Bohannan (1955) und Gudeman (2010) – verwurzelt. Auch wenn die BankerInnen in der Welt des „Finance of Finance“ handeln, rekontextualisieren sie Produkte aus dem globalen Finanzmarkt wieder in ihrer eigenen Welt. Es findet – zumindest im ideellen Bereich – eine Art von „Conversions“ zwischen den Tauschsphären statt.

In den Wertpapieren, die zur Krise führten, waren primär Kredite für Wohnhäuser in den USA verpackt. Wer denkt bei Immobilienkrediten nicht an sein eigenes Haus, seine „Heimat“? In Deutschland (viel mehr als in Amerika) verkörpert ein Haus Stabilität und Langfristigkeit. Diese Vorstellung materialisiert sich in der soliden Konstruktionsweise. Sie erstreckt sich auf den ökonomischen Bereich aufgrund der relativ stabilen Preisentwicklung. Im ideellen Bereich wird der hohe, langfristig erstrebenswerte Wert eines Hauses durch den Spruch „schaffe, schaffe, Häusle baue“ ausgedrückt.

Presseberichte geben Aufschluss über die privaten Immobilien von Entscheidungsträgern in solchen Banken, die durch die US-Immobilienkrise große Verluste erlitten. So schreiben Wirtschaftswoche und Focus über den damaligen Vorstand der Bayerischen Landesbank (BayernLB) Werner Schmidt: Er kommt aus einfachen Verhältnissen in Schwaben¹, aber seine Karriere und – so ist zu vermuten – Bankkredite ermöglichten ihm den Kauf seiner „weißen, modernen Villa in Inning am oberbayerischen Ammersee“². Der Stern meldet über den Chef

¹<http://www.wiwo.de/koepfe-der-wirtschaft/werner-schmidt/5286710.html> Zugriff am 10.05.2016

² http://www.focus.de/finanzen/news/ex-bayernlb-vorstaende-schadensersatz-prozess-hgaa-seid-ihr-zu-bloed-eine-bank-zu-kaufen-1_id_3552111.html Zugriff am 10.05.2016

der Münchner Bank HRE (HypoRealEstate), dass dieser seine Berufskarriere mit der Verwaltung von Sozialwohnungen begann. Durch seinen Aufstieg konnte er sich dann ein 300 m² Haus in Vaterstetten leisten, und zu Beginn der Finanzkrise war er gerade mit der Planung seiner persönlichen Neubauvilla mit 540 m² in Bogenhausen¹ beschäftigt – welche natürlich auch mit Hilfe von Krediten finanziert wurde. Fotos in einem Bericht des SZ-Magazins zeigen, dass der ehemalige Verwaltungsratsvorsitzenden der BayernLB, Erwin Huber, sich gerne vor dem Hintergrund von schmucken bayerischen Einfamilienhäusern abbilden lässt² – offenkundig transportieren diese Bilder auch für ihn die Verbindung von „Haus“ mit Heimat, Solidität und Bodenständigkeit.

Auch wenn dies letztendlich Spekulation bleiben muss, weil sich diese Manager nicht mehr öffentlich zu ihrer Rolle in der Immobilienkrise äußern wollen, so gehe ich davon aus, dass dieser persönliche Kontext – eingebettet in den kulturellen Rahmen, der Immobilienbesitz in Deutschland umgibt – ihre beruflichen Entscheidungen beeinflusste: Die abstrakte Darstellung von Sicherheit durch die hervorragenden Ratings wurde mit persönlichen Bildern von Häusern, die Sicherheit und Heimat versprechen, ergänzt. Möglicherweise konnte auf diese Art sogar den „Conversions“ aus der Sphäre „Gemeinschaft“ zu „Finance of Finance“ ein positiver moralischer Wert gegeben werden, ermöglichten doch diese Kredite mehr Menschen die Anschaffung von Häusern. Auf alle Fälle wurden die in Deutschland gemachten Erfahrungen auf den Immobilienmarkt in den USA generalisiert: „Natürlich war uns bewusst, was dem Vorstand bewusst, dass der US-Hypothekenmarkt ein bisschen ins Gerede gekommen ist. Wobei ... Immobilienmärkte sind immer zyklisch“ (BayernLB-Vorstand Kemmer in Bayerischer Landtag 2008:66).

6.2.2 Entscheidungsverhalten

„The notion of risk is an extraordinarily constructed idea, essentially decontextualized and desocialized“ (Douglas und Wildavsky 1983:73). Diese Loslösung des Risikobegriffs vom Sozialen wird durch die „Mathematisierung“, d.h. Formeln, und „Standardisierung“, z.B. durch Ratings, produziert. Auf der anderen Seite aber ist das Rollenspiel, welches bei Entscheidungsprozessen abläuft, eine sehr „soziale“ Performance: Die „Verengung des Risikobegriffs auf [...die...] pseudomathematische Gleichsetzung von Risiken mit 'Schadenshöhe mal Schadenswahrscheinlichkeit' [...] lenkt nicht selten davon ab, das Risiken auch etwas mit Entscheidungen zu tun haben“ (Bonß 1995:33). Bei diesem Entscheidungsverhalten spielen sowohl Hierarchieverständnis als auch Erwartungshaltungen von „außen“ eine große Rolle.

Ein gutes Beispiel ist auch hierfür die BayernLB: Der Verwaltungsrat ist mit Politikern und Sparkassenfunktionären – ehemaligen Politikern – besetzt. Sachkenntnisse sind nicht erforderlich: „Ein führender CSU-Politiker erzählt heute, ihm sei dieser Nebenjob [im Verwaltungsrat ...] einfach so zugefallen. Zunächst entgegnete er seinem Referenten: 'Das mache ich nicht, ich habe doch keine Banklehre.' Zwei Stunden später kam der Referent in sein Zimmer: 'Sie müssen das machen, das steht im Gesetz.'“ (Ott und Stadler 2008).

¹ <http://www.stern.de/wirtschaft/job/hre-ex-chef-georg-funke-aus-dem-leben-eines-pleitebankers-657962.html> Zugriff am 10.05.2016

² Z.B. <http://sz-magazin.sueddeutsche.de/texte/anzeigen/39119/4/1> und <http://www.erwin-huber.de/index.php?ka=3&ska=7&step=1&bnr=&ids=3> Zugriff am 10.05.2016

Dementsprechend aufmerksam waren die Kontrolleure im Verwaltungsrat, wenn der Vorstand etwas vortrug: „Von einem CSU-Minister wird berichtet, er sei oft zu spät erschienen und habe dann ausführlich Zeitung gelesen. Ein Parteikollege, so erzählen Teilnehmer der Runde, sei schon mal weggedöst.“ (Ott und Stadler 2008). Die Formeln der Quants oder auch nur die technische Sprache der BankerInnen war nichts, was für die Entscheidungen relevant war: „Einer der Vorstände beginnt seine Rede, spricht von 'Exposure', 'Spreadausweitungen' [...]. Nach zehn Minuten schlägt der damalige Verwaltungsratschef [CSU-Finanzminister] Falthäuser mit der flachen Hand auf den Tisch und beschwert sich lautstark über das 'unverständliche Gequatsche'“ (Ott und Stadler 2008).

Nicht die komplizierten Fachbegriffe und Risikomanagementtechniken waren also Grundlage der Risikoeinschätzung, sondern soziale Rangordnung und politische Ambitionen. Für Bayerns Politiker gehörte eine international erfolgreiche Bank zum Selbstverständnis des modernen Bayern. Als die BayernLB beim Versuch, eine Bank zu kaufen, scheiterte, hatte der Finanzminister Falthäuser „die Vorstände der BayernLB im Jahr 2006 mit aufgebrachter Stimme angeschnauzt [...] 'Ihr seid's ja zu blöd, eine Bank zu kaufen!'“¹. Der Vorstandsvorsitzende Schmidt – „ein Mann von überbordendem Selbstbewusstsein“² – war unter Druck: Wollte er nicht als Idiot da stehen, mussten Erfolgsmeldungen produziert werden. Gewinne wurden durch den Kauf von US-Immobilienkrediten produziert und es wurde schnellstmöglich eine andere Bank gekauft. Im Rollenspiel der Entscheidungsträger ging es plötzlich nicht mehr um das Berechnen oder auch nur Abwägen mit „Bauchgefühl“ von Risiko, sondern darum, Macht und Erfolg darzustellen. Kritik von MitarbeiterInnen wurde durch Gebrüll zum Schweigen gebracht – „es hatte ja auch keiner den Mut zu sagen, 'ich versteh es nicht' weil dann wär' er ja bloß gestellt worden“ (Interview 2015 mit L., Bankmanagerin).

Der Fall der BayernLB ist gut durch Presseberichte und politische Untersuchungen im Landtag dokumentiert – aber er ist nicht untypisch für die Art und Weise, wie in Banken in Deutschland Entscheidungen gefällt werden. Wer einmal in einem der Frankfurter Bankentürme in die Vorstandsetagen weit oben gefahren ist, auf dicken Teppichen von Assistenten in ein Besprechungszimmer geführt wurde, und dem dann im sehr gedämpften Ton beschieden wurde „Der Herr Dr. xxx kommt gleich, er hat noch ein wichtiges Gespräch“, dem ist klar, wie solche Inszenierungen von Macht Entscheidungen beeinflussen: Es wird eine Atmosphäre geschaffen, die jedem Gesprächspartner sofort vermittelt, dass es nicht mehr um abstrakte Risiken für die Bank geht, sondern er durch falsches Verhalten oder Widerspruch gegen diese Macht seine eigene Karriere riskiert.

Ein ähnliches Hierarchiedenken ist auch vom Militär bekannt. Tatsächlich war die von der Immobilienkrise besonders betroffene Schweizer Großbank UBS lange dafür bekannt, dass ihr Führungspersonal häufig auch beim Schweizer Militär hohe Positionen bekleidete. Das Militär ist in der Schweiz hoch angesehen, und eine militärische Prägung der Managementstrukturen wird damit (auch heute noch) als positiv angesehen, wie z.B. die Handelszeitung schreibt: „Die Armee, die beste Kadernschule [...] Warum Militärerfahrung einen in der Wirtschaft eben doch weiterbringt“³. Das Militär hat aber ganz andere Leitbilder als die rechnenden Quants, der

¹ http://www.deutschlandradiokultur.de/bayerische-landesbank-wussten-sie-was-sie-tun.1001.de.html?dram:article_id=275488 Zugriff am 09.05.2016

² http://www.focus.de/finanzen/news/ex-bayernlb-vorstaende-schadensersatz-prozess-hgaa-seid-ihr-zu-bloed-eine-bank-zu-kaufen-1_id_3552111.html Zugriff am 09.05.2016

³ Schweizer Handelszeitung vom 04.04.2014 <http://www.handelszeitung.ch/management/die-armee-die-beste-kaderschule->

Risikobegriff ist grundlegend anders¹ – und doch gilt es in der Schweiz als Vorbild. Letztendlich zeigen diese Beispiele, dass das Management keine global universale Technik ist, sondern dass das Entscheidungsverhalten (und damit der Umgang mit Risiko) von ganz lokalen Faktoren, sozialen Verflechtungen und Wertvorstellungen beeinflusst ist.

6.2.3 Markt und Staat

Der andere Aspekt, der sich am Beispiel der weltweiten Verbreitung der US-Immobilienkredite gut zeigen lässt, ist der des staatlichen Einflusses. Die Grundannahme der Risikotheorien geht immer von einem Markt aus, der quasi aus sich selbst heraus den Preis bestimmt. In Wahrheit aber entsteht ein solcher Markt nicht von selbst, sondern ist Ergebnis einer sozialen – häufig staatlichen – Organisation. Garcia-Parpet beschreibt am Beispiel eines Erdbeermarktes in Frankreich den fundamentalen Einfluss „of 'social factors' that are involved in the creation of a marketplace with the characteristics described in the model for perfect competition“ (Garcia-Parpet 2007:28). Eine der Methoden, wie ein solcher effizienter Erdbeermarkt geschaffen wurde, war eine Vereinheitlichung des Produkts über die Einführung von Güteklassen: „Homogeneity is not a characteristic that exists in and of itself. Rather it is an end product of an effort to organize and stimulate production“ (Garcia-Parpet 2007:28). Was Güteklassen für den Erdbeermarkt sind, sind Ratings für Kredite: Erst die Klassifikation von Risiko durch Ratings ermöglichte die schnelle und unpersönlichen Kreditvergabe. Eine nationalstaatliche Gesetzgebung, welche Ratings als Messinstrument von Risiko fest schrieb, und nicht der Markt an sich schuf die Voraussetzungen zur globalen Verbreitung der Immobilienkredite.

Im Fall der staatlichen Landesbanken in Deutschland kam noch ein weiterer, ebenfalls in staatlicher Regulierung und nicht im „freien „Markt“ begründeter Effekt hinzu: Bis 2005 konnten sich diese Banken dank staatlicher Haftung sehr billig Geld ausleihen, dann lief diese Haftung aufgrund von EU-Vorgaben aus. Die Staatsbanker wollten den Vorteil der billigen Refinanzierung noch ausnutzen und nahmen kurz vor Wegfall der Haftung noch möglichst viel dieses „billigen“ Geldes auf, um damit gewinnbringend Kredite vergeben zu können. In der BayernLB wurde das Vorgehen „load the boat“ genannt (Bayerischer Landtag 2008:62). Doch so viele Kredite konnte die Bank nicht sinnvoll in kurzer Zeit vergeben. Die amerikanischen ABS – versehen mit dem Rating-Gütesiegel – boten die Ersatzlösung, d.h. das aufgenommene Geld wurde schnellstmöglich in diese Instrumente investiert, wie das damalige Vorstandsmitglied Kemmer sagte: „Es gab zum Zeitpunkt der Investments keine andere derart liquide Anlageform mit höherer Rendite bei gleicher Bonitätsstufe im Rating“ (Bayerischer Landtag 2008:62). Es war nicht „der Markt“ an sich, der die Landesbanker dazu bewog, Kredite an Schuldner zu vergeben, die sie nicht kannten. Vielmehr waren es die staatlichen Rahmenbedingungen (die in diesem Fall tatsächlich spezifisch für Deutschland waren), die diese Banken dazu bewegten, Kredite mit ihrem spezifischen Risiko in „Anlageformen“ umzubenennen, und rein einem Rating zu vertrauen.

Diese Beispiele zeigen, dass die Vorstellungen von Risiko und der Umgang damit auch in

592116 Zugriff am 09.05.2016

¹ Die UBS hatte eigentlich die Erfahrung, dass militärische Entscheidungsstrukturen nicht geeignet sind, Risiken zu kontrollieren, schon gemacht – ein ehemaliger israelischer Militäroffizier leitete eine Derivateabteilung fast wie eine Armee, wodurch 1998 hohe Verluste produziert wurden (Schütz 1998:79f).

weltweit verbundenen Finanzmärkten nicht ausschließlich einem globalen Diskurs folgen, weil auch die globalen Märkte in staatliche und damit nationale oder lokale Zusammenhänge eingebettet sind – und damit der als global wahrgenommene Risikodiskurs immer eine zusätzliche lokale Spezifität erhält.

7 Die Finanzkrise

Die westliche Moderne wird geprägt von einem festen Glauben an die immerwährende Fortentwicklung zum Besseren, Schnelleren, Höheren – kurz Moderneren. Vielleicht ist dies die Grundlage der (schon in der Einleitung erwähnten) unerschütterlichen Überzeugung, die den US-Immobilienmarkt und den damit verbundenen Finanzmarkt prägte, dass Immobilienpreise niemals fallen würden. Diese Überzeugung trieb die Hyperreality an: Die hohen Marktpreise ermöglichte die Feststellung und Ausschüttung hoher Gewinne, doch gleichzeitig war die Rückkopplung der Ebenen über das „Leitmotiv“ der immer anhaltenden Preissteigerung eine Quelle der Krise:

- Der Markt als „calculation mechanism“ bringt auch eine „counterperformativity“ hervor, d.h. eine Gegenbewegung zur „Barnesian performativity“ (MacKenzie 2007:76). Die Derivate, die erst das Entstehen dieses Marktes in der Sphäre der Hyperrealität – des „Finance of Finance“ – ermöglicht hatten, schufen auch die Möglichkeit, dass immer mehr Marktteilnehmern (und zum Schluss auch die Investmentbanken, die sie erfunden hatten) gegen eine weitere Steigerung des Immobilienmarkts wetten konnten. Diese Gegenbewegung führte zu einem Druck auf die Immobilienpreise, denn plötzlich gab es viele Spieler, die von einem Verfall profitierten.
- Der Immobilienmarkt in den USA war wie ein Kettenbrief organisiert. Die Hauskäufer gingen davon aus, die Kredite binnen Kurzem rückzahlen zu können, weil der Wert des Hauses gestiegen war, und sie es nach wenigen Jahren teurer verkaufen würden können. Natürlich benötigten sie ein neues Haus, kauften also mit (höheren) Krediten wieder ein Haus. Dieser Kettenbrief geriet ins Stocken, als es nicht mehr genügend neue Käufer gab (und gleichzeitig die Zinsen für Kredite stiegen). Die Hauspreise stiegen nicht mehr, erste Hausbesitzer konnten ihre Raten nicht bedienen und mussten schnell verkaufen, was zu einem Verfall der Preise führte, und damit eine Abwärtsspirale in Gang setzte.
- Ergebnis war der Zusammenbruch des US-Immobilienmarktes – und die daraus resultierenden Konkurse von Banken zeigen die Verbindung zwischen der hyperrealen Finanzwelt und der in Form der Immobilien ja tatsächlich greifbar realen Welt. In Folge löste diese Krise der Hyperrealität dann (Beinahe-)Zusammenbrüche von Industrieunternehmen (wie z.B. in der US-Autoindustrie) und schließlich ganzen Staaten (wie z.B. Griechenland) aus – es handelte sich um den unglücklichen Fall von „Too Real an Unreality“ (Grant 2015).

Das Risikomanagement der Banken sollte die Banken selbst und auch die Allgemeinheit vor Schäden schützen. Es erwies sich aber oft als nutzlos, denn die rational begründeten Risikomanagementtechniken, die die Unsicherheit der Zukunft in Sicherheit verwandeln sollen, geben zwar den Akteuren – ähnlich wie magische Techniken – Handlungsmacht. Sie stoßen aber zwingend auch immer wieder an ihre eigenen Grenzen:

- Die Risikotechniken sind selbstreferentiell, denn sie beschreiben nicht nur eine Welt, sondern stützen bzw. rechtfertigen sich über genau die Informationen – die Marktpreise – die die durch sie selbst erzeugte Welt erst generiert.
- Auch wenn der (Finanz-)Markt in Wirklichkeit eine soziale, kulturell und oft auch

staatlich beeinflusste, Konstruktion ist, wird er für das Risikomanagement als präexistierend und quasi naturgegeben abstrahiert. Nur über diese Fiktion kann die (Illusion von) Sicherheit durch Berechnung erzeugt werden.

- Die Risikotechniken entwickeln sich nicht in einem Raum frei von Macht, sondern das Wissen, dass über sie generiert wird, schafft Macht – z.B. die Macht, Ungewissheit in managebares Risiko umzudefinieren. Diese Macht und die damit zusammenhängenden Techniken müssen verteidigt werden – unabhängig davon, dass die Praktiker selbst gelegentlich Zweifel an diesem „Wissen“ haben.
- Die Vorhersage der Zukunft wird häufig zunächst an (mathematische) Spezialisten, deren Rolle schon fast mit der von PriesterInnen vergleichbar erscheint, delegiert. Für die darüber liegende Managementebene sind die Formeln und Produkte extrem abstrakt. Entscheidungen fallen deshalb eher aufgrund eigener Erfahrungen, sozialer Beziehungen und Machtverhältnisse. Die Abstraktion wird durch eine Rekontextualisierung aufgehoben – ursprünglichen Zusammenhänge und die damit verbundenen Risiken und Unsicherheiten werden dadurch verborgen.

Die Reaktion auf die Finanzkrise war ein Ausnahmezustand. PolitikerInnen, die wie z.B. die CDU in Deutschland immer ihre Rolle in der „Bewahrung“ des Marktes sahen, wurden zu FürsprecherInnen staatlicher Intervention: Die europäische Zentralbank griff über ihre Geldpolitik massiv in die Wirtschaft ein, Banken wurden verstaatlicht, und zahlreiche neue (europäische) Institutionen und Mechanismen wurden zum Management der Krise und des Risikos geschaffen. Obwohl inzwischen in der Öffentlichkeit beteuert wird, wie sehr sich der Risikobegriff in Banken gewandelt hat, bleiben alle diese neuen Mechanismen in Kraft – wir befinden uns in einem „permanent state of emergency (though perhaps not declared in the technical sense)“ (Agamben 2005:2). Im Folgenden soll deshalb betrachtet werden, wie weit diese Veränderung nach der Krise wirklich geht.

8 Nach der Krise: Eine neue Risikokultur?

8.1 Reputationsrisiko als neues Objekt des Managements

Die Arbeit in einer Bank ist ein täglicher Einstieg in eine Hyperreality – und diese Hyperreality war mit dem Zusammenbruch der Immobilienblase von einem fröhlichen Disneyland, wie Baudrillard (1983:23f) sie beschreibt, eher zu einer Art Geisterbahn, bei der hinter jeder Ecke neue Monster lauern, geworden. Auch das Alltagsleben von BankerInnen war plötzlich nicht mehr angenehm. Im 1987 erschienenen Roman „Fegefeuer der Eitelkeiten“ von Tom Wolfe konnten sich Banker noch als „Master of the Universe“ fühlen (Wolfe 2002[1987]). Jetzt waren sie statt dessen Volltrottel: Wie musste sich eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter der (staatlichen) Bank KfW fühlen, wenn er auf dem Weg zu seinem Arbeitsplatz die große Überschrift „Deutschlands dümmste Bank“ in der Bildzeitung¹ las, und ihm klar wurde, dass damit sein Arbeitgeber gemeint war. Und was empfand der Vorstandsvorsitzende dieser Bank, dessen Gehalt von 800.000 EUR im Untertitel anklagend erwähnt wurde? Ein Banker erzählte mir, dass er das Abonnement seiner lokalen Zeitung gekündigt hatte, denn er wollte nicht mehr jeden Morgen mit immer neuen Geschichten über „unfähige“ oder „verantwortungslose“ Banker konfrontiert werden. Folgender Witz machte unter Schweizer BankmitarbeiterInnen die Runde, nachdem die größte Schweizer Bank UBS durch den Staat gestützt werden musste:

In der Schule werden die Kinder gefragt, was ihre Väter für einen Beruf haben. Sie antworten der Reihe nach „Metzger, Beamter, Maler...“. Klein-Fritz zögert kurz und sagt dann „männlicher Striptease-Tänzer“. Alle Kinder lachen und verspotten Fritz. Nach der Stunde ruft der Lehrer Fritz zu sich, und fragt: „Warum hast Du das über Deinen Vater gesagt? Das stimmt doch sicher nicht.“. Fritz antwortet: „Ja, was meinen Sie denn, wie peinlich es geworden wäre, wenn ich die Wahrheit gesagt hätte? Mein Vater ist doch Banker bei der UBS...“

Plötzlich konnte jede Bankmanagerin und jeder Bankmanager die Wichtigkeit einer guten Reputation quasi am eigenen Leib spüren. Zwar war natürlich auch vor der Krise die Reputation fundamental, aber sie wurde als „gegeben“ angenommen. Es waren zunächst nicht die Banken, die Reputation als zu managende Risikokategorie im Blick hatte, sondern zuerst die Ölindustrie, die – unter dem Eindruck verschiedenen Umweltkatastrophen und auch dem externen Druck von Organisationen wie Greenpeace – begann, ein aktives Reputationsmanagement zu betreiben, häufig unter dem Begriff CSR Corporate Social Responsibility (Power 2007:128ff).

Für die Banken war erst die Finanzkrise der Katalysator, der den Begriff Reputationsrisiko ins Zentrum des Risikomanagementdiskurses rückt. Bis zur Finanzkrise waren hauptsächlich Kennzahlen Kern der bankenaufsichtlichen Regulierung. Die Basel-II-Richtlinien, die 2004 von der Bank for International Settlements (BIS) als quasi-verbindlicher Rahmen für die weltweite Bankenaufsicht veröffentlicht wurden, erwähnen „reputation“ auf über 200 Seiten nur viermal (BIS 2004). Reputational risks wurden nicht definiert, sondern explizit aus dem Management anderer Risiken (operational risks) ausgeschlossen (BIS 2004:161). Es wurde lediglich die Erwartung geäußert, dass die Banken in Zukunft Techniken zum Management dieses Risikos

¹Bild vom 17.09.2008 „300 MILLIONEN EURO WEGGESCHMISSEN Deutschlands dümmste Bank! ... aber der Chef kriegt 800 000 Euro“ <http://www.bild.de/geld/wirtschaft/verantwortet-300-millionen-euro-bank-pleite-5851854.bild.html> Zugriff am 30.04.2016

entwickeln: „Although the Committee recognises that ‘other’ risks, such as reputational and strategic risk, are not easily measurable, it expects industry to further develop techniques for managing all aspects of these risks.“ (BIS 2004:161).

Zwar wird die Finanzkrise in den 2009 von der BIS veröffentlichten „Enhancements to the Basel II framework“ als Unruhe oder Turbulenz („the 2007 upheaval“ BIS 2009:19) verniedlicht, doch weiß die Bankenaufsicht auch, dass das öffentliche Bild verheerend ist. Ein so schlechtes Bild gefährdet das Geschäftsmodell der Banken, deshalb rückte jetzt die Definition der (scheinbar) neue Risikokategorie „Reputational Risk“ in den Vordergrund:

„Reputational risk can be defined as the risk arising from negative perception on the part of customers, counterparties, shareholders, investors, debt-holders, market analysts, other relevant parties or regulators that can adversely affect a bank’s ability to maintain existing, or establish new, business relationships and continued access to sources of funding (eg through the interbank or securitisation markets).“ (BIS 2009:19)

Auf nur 30 Seiten des BIS-Dokuments von 2009 taucht der Begriff „Reputation“ 36 mal auf – plötzlich ist die Fremdwahrnehmung der Institutionen zentrale Risikogröße. Eine präzise Messung wie bei anderen Risikofaktoren erscheint nicht nötig, denn Reputation ist laut Danièle Nouy, Leiterin der europäischen Bankenaufsicht (EBA), einfach zu erkennen:

„Für Nouy ist die Frage, wann ein Banker etwas Verwerfliches tut, relativ leicht zu beantworten: „Sobald es der Bank peinlich wäre, wenn dieses Verhalten auf der Titelseite einer Zeitung zu lesen ist. Das ist der ultimative Lackmustest.“ (Süddeutsche Zeitung „Sie hören sofort auf damit!“, 24.11.2015)

Diese als „name and shame“ bekannte Praxis wird in Deutschland durch die Aufsichtsbehörden mit öffentliche Nennung von „Sündern“ auf einer Webseite umgesetzt: so wird dort z.B. die Bank J.P.Morgan (ironischerweise ja die „Erfinderin“ der weltweit genutzten Risikomessungsmethode Value-at-Risk) an den Pranger gestellt, dass sie angeordnete Maßnahmen zum Risikomanagement nicht rasch genug umgesetzt hat¹. Die Frage der Reputation existiert dabei nicht nur auf Ebene der Institution bzw. Firma, sondern tangiert die BankmitarbeiterInnen auch auf einer persönlichen Ebene. Die deutsche Aufsicht hat z.B. angedroht, zukünftig auf ihrer Webseite auch die Namen der Geschäftsleitungsmitglieder zu veröffentlichen, die gegen Regeln verstoßen. Eine Bankerin erklärt mir ihre Konzeption von Risiko als etwas, was sich ausdrückt als „risk for my name within the company... harm to my reputation“ – d.h. die Fähigkeit, Risiko einzugehen wird begrenzt durch „what your reputation and your name can [...] handle“. Eine andere Bankmanagerin betont die ganz praktische Notwendigkeit einer guten persönlichen Reputation, denn wenn ein Geschäft „aufgrund von irgendwelchen externen Ereignissen nicht so funktioniert hat wie man sich das vorgestellt“ hat, wäre es möglich, dass dies „auch personelle Risiken mit sich bringen könnte, zum Beispiel die Aberkennung des fit for the job durch den Regulator“.

¹ http://www.bafin.de/DE/Aufsicht/BankenFinanzdienstleister/Massnahmen/Mitteilungen/mitteilungen_node.html Zugriff am 30.04.2016

8.2 Quantifizierung des Menschen und sozialer Beziehungen

Generell scheint es, als ob sich die Managementtechniken nach der Krise am Individuum orientieren. Eine Managerin erläutert im persönlichen Gespräch das „neue“ Paradigma des Managements in Banken so:

„Es sind komplett neue Risiken dazu gekommen, und es sind Risiken - das ist auch noch spannend - die sehr stark mit dem Menschen zu tun haben: Da sind so Sachen wie Conduct Risk, Reputational Risk – also Fehlverhalten von Menschen. Das sind so Risk-Kategorien, die es früher eigentlich nie gegeben hat [...] also wo Du wirklich das Fehlverhalten der Menschen als Riskkategorie reinnehmen musst, weil es einen Einfluss hat auf Deine Reputation als Bank [...] Es geht darum, wie gut hast Du den Faktor Mensch im Griff.“ (Interview 2015 mit L., Bankmanagerin)

Der Focus des Risikomanagements nach der Krise auf den Menschen und „Reputation“ deutet zunächst auf eine „qualitative“ Wende hin, d.h. es scheint, als stünde die (Wieder-)Einbettung der Finanzwelt in die allgemeinen sozialen Beziehungen im Vordergrund. Doch in Wirklichkeit scheint den Banken – bzw. wahrscheinlich dem Kapitalismus generell – ein Zwang nach Quantifizierung inhärent zu sein: Diese Quantifizierung menschlichen Verhaltens und sozialer Beziehungen (welche die Grundlage für eine Monetarisierung dieser Beziehungen ist) erfolgt auf den verschiedenen Ebenen; beispielhaft sollen hier die Ebene des individuellen Angestellten, des Geschäftsleitungsmitglieds und der Firma betrachtet werden.

8.2.1 Quantifizierung des Bankmitarbeiters/der Bankmitarbeiterin

Wie genau funktioniert es, den „Faktor Mensch im Griff“ (siehe o.a. Interview) zu haben? Man misst ihn:

„Absolut, Du kannst alles messen. Du kannst Kundenzufriedenheit messen, du kannst Diversity messen, Du kannst differenzieren zwischen Underperformer, Overperformer, und dann die Attrition rate [...] Dazu gehört zum Beispiel auch [...] Mitarbeiterzufriedenheit“ (Interview 2015 mit L., Bankmanagerin)

In der Praxis bedeutet dies, dass sich Gehaltsanpassungen oder Bonuszahlungen nicht mehr (alleine) am erwirtschafteten Profit orientieren, sondern auch an anderen Statistiken, die die „Zufriedenheit“ der Untergebenen oder Zielvorgaben wie „Diversity“ messen. Ein „glücklicher“ Mitarbeiter arbeitet besser und ist loyaler, d.h. das Risiko, dass er der Bank schadet, ist geringer: Dieses Risiko muss als „Zufriedenheitsfaktor“ gemessen werden.

Natürlich ist auch das methodische Aussortieren der „negativen“ Menschen Teil dieses Risikomanagements – am besten beginnen sie gar nicht erst in einer Bank zu arbeiten. So nutzen viele der größten Banken die Dienstleistungen der Firma „hire right“¹, welche versucht, über die persönliche Geschichte – sei es Kreditwürdigkeit, Ausbildung, Vorstrafen, Krankheiten usw. – einen Score-Wert eines Menschen zu ermitteln². Das Bankmanagement kann anhand dieser Zahl dann scheinbar objektiv das Risiko, dass die Einstellung dieses Menschen bedeutet, quantifizieren.

¹<http://www.hireright.com/emea/> Zugriff am 23.04.2016

²So z.B. beschrieben auf <http://www.justanswer.co.uk/employment-law/7xdnk-employer-asked-us-sign-declaration-part.html> Zugriff am 23.04.2016

8.2.2 Quantifizierung des Geschäftsleitungsmitglieds

Nur geeignete Personen dürfen eine Bank führen. Die Kriterien – dazu gehören z.B. Ausbildung, finanzielle Solidität, Erfahrung und „Risikourteilsvermögen“¹ – sind durch die (erst nach der Krise gegründete) europäische Bankenaufsicht EBA geregelt, denn eine ungeeignete Führung stellt ein Risiko für eine Bank dar, was die Aufsicht verhindern muss. Ich konnte aber ungläubiges Staunen in den Gesichtern der ManagerInnen von Banken auf einer Konferenz im April 2016 zum Thema Regulierung feststellen, als sie von einem Rechtsanwalt über die Konsequenzen aufgeklärt wurden. Ihnen wurde empfohlen, über ihr Leben genau Buch zu führen – also z.B. alle erhaltenen Schulungen genau aufzuschreiben, oder auch wie viel Zeit sie mit der Führung der Bank verbringen würden: So hätten Vertreter der europäischen Bankenaufsicht zu verstehen gegeben, dass 8 Stunden Schlaf pro Tag notwendig sein, und aus der verbleibenden Zeit nach Abzug aller anderen Aufgaben und privaten Tätigkeiten dann genug Zeit für ihre Führungsaufgaben in der Bank übrig bleiben müsse – sonst bestünde das Risiko, dass sie persönlich nicht als „fit and proper“ angesehen würden, d.h. nicht zur Leitung zugelassen würden.

8.2.3 Quantifizierung der qualitativen Bankenbeurteilung

Die neue europäische Bankenaufsicht hat als Kern den „SREP“ – Supervisory Review and Evaluation Process². Aus der Krise wurde der Schluss gezogen, dass Risiko nicht nur quantitativ gemanaged werden kann, deshalb sind zwei der vier Säulen dieses Prozesses dediziert qualitativ: Die „Business Modell Analysis“ und das „Assessment of internal governance and institution wide controls“. Dazu gehören dann Analysen der Strategie oder der „Corporate and Risk Culture“.

Interessanterweise ist das Ergebnis der qualitativen Analyse aber wieder eine Zahl! Dieser Score, vergleichbar mit einer Schulnote zwischen 1 und 4 und F für Durchgefallen, wird dann mit einem Faktor multipliziert und führt zu mehr Eigenkapitalbedarf (bzw. bei Durchgefallen zur Bankschließung)³. Mit anderen Worten ausgedrückt: Erhöhter Eigenkapitalbedarf bedeutet zusätzliche Kosten, d.h. mit Hilfe des Scores lässt sich „(Risiko-)Kultur“ direkt in Geldeinheiten umrechnen. Die Ähnlichkeiten dieser als qualitativ beschriebenen Methodik zur als quantitativ bezeichneten Messung von Risiko mittels dem o.a. beschriebenen Value-at-Risk sind auffällig: Die Komplexität wird auf eine Zahl reduziert, die sich direkt in Geld umrechnen lässt.

8.2.4 Quantifizierung der Reputation der Firma

Die buchhalterische Möglichkeit, Zukunftschancen, wie sie z.B. Optionen darstellen, einen genauen Wert in der Bilanz zuzuweisen, hat erst den Aufstieg des Derivatehandels möglich gemacht (Roberts 2009:340f). Wenn Reputation immer mehr ins Zentrum der Betrachtung rückt, ist es nur konsequent innerhalb der kapitalistischen Marktlogik, auch diese Reputation in der Bilanz zu beziffern. Besonders im Zusammenhang mit Firmenanschaffungen ist es nach

¹ https://www.eba.europa.eu/documents/10180/106695/EBA_2012_00220000_DE_COR.pdf Zugriff am 23.04.2016

² <http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/supervisory-review-and-evaluation-srep-and-pillar-2> Zugriff am 23.04.2016

³Die Informationen sind einer Präsentation der Rechtsanwaltskanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer „SREP – Whats your Score? Dr. Bauer und Pitz, Frankfurt 29.02.2016“ entnommen.

den internationalen Buchhaltungsstandards IFRS verpflichtend, einen exakten „fair value“ des sogenannten „goodwill“, d.h. der „intangible assets“ wie z.B. „company and product brands“ zu ermitteln (KPMG 2010:5). Der „Gute Name“ wird von der Reputation getragen und deshalb müssen hierfür Messmethoden entwickelt werden: „Given the [...] fundamental role of measurement in management, it is no surprise that there have been extensive efforts to develop metrics and instruments to calculate the value of a good name“ (Power 2007:140). Mit diesen Techniken ist dann eine direkte Umrechnung zwischen Reputation und Profit möglich – verschlechtert sich die Reputation, muss genau beziffert werden, um wie viel sich der Firmenwert verringert: Somit wird in der Bankenwelt das Risiko, die Reputation zu verlieren, wieder von einer sozialen zu einer ökonomischen, quantitativ ausdrückbaren, Frage.

8.3 Ethik und Werte: Firmen- und Risikokultur

Die gesetzlichen Veränderungen nach der Krise werden häufig mit einer Art moralischer Notwendigkeit begründet. Die Chefin der Bankenaufsicht EBA betont, wie wichtig für „die Aufsicht die Rolle von Ethik und Geschäftskultur im Risikomanagement“¹ ist. Auf einer Konferenz in 2015 trägt der Vertreter der Bankenaufsicht vor, dass die „Schaffung eines Wertesystems, das das Risikomanagement und Risikobewusstsein fest in die Unternehmenskultur verankert“ Ziel der neuen Regulierung ist². Diese (scheinbar) neue Aufgabe des Risikomanagements lässt sich wie folgt beschreiben: „risk management provides an operational platform for processing, transforming and instrumentalizing moral concerns“ (Power 2007:134).

Auch die in 2012 erfolgte Umbenennung der englischen Aufsichtsbehörden von „Financial Service Authorities“ (FSA) zu „Financial Conduct Authorities“ (FCA) ist zunächst Symbol für diesen Rückgriff auf Werte. Überraschend ist allerdings die Ehrlichkeit, mit der weiterhin das übergeordnete Ziel der „neuen“ FCA im Gesetz benannt wird: „The FCA's strategic objective is: ensuring that the relevant markets function well“³. Die „gesellschaftliche [...] Zielvorgabe – [...] das optimale Funktionieren des Marktes“ (Gertenbach 2007:155) bleibt also weiter Basis. Die scheinbar neuen Risiko-Diskurse in Banken wirken eher normierend auf die MitarbeiterInnen als einschränkend auf den Markt, und sind Ergebnis einer auf „indirekte Art intervenierenden neoliberalen Gouvernementalität“ (Gertenbach 2007:156) im Sinne Foucaults.

8.4 Neue Formeln zur Berechnung von Risiko

Die neuen Diskurse über Reputation und Ethik waren alleine nicht ausreichend, um das Vertrauen in die Fähigkeit, Risiko zu managen, wiederherzustellen. Der amerikanischen Zentralbank wurde durch die Krise bewusst, dass zur Berechnung der Gefahren, die mit der Zukunft zusammenhängen, statistische Modelle wie VaR nicht ausreichen. Es mussten also auch am mathematischen Kern dieser Berechnungen Ergänzungen vorgenommen werden (Langley 2013:52ff). Als neue Technik wurden Stresstests für die größten Banken verpflichtend,

¹ Süddeutsche Zeitung „Sie hören sofort auf damit!“, 24.11.2015

² Präsentation „Eckpunkte einer MaRisk-Novelle 2015/16“ bei der Bankenaufsichtskonferenz am 29.09.2015 in Mainz von Markus Hofer, Bafin

³ <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/21/part/2/crossheading/financial-conduct-authority-and-prudential-regulation-authority/enacted#p00236> Zugriff am 23.04.2016

d.h. Berechnungen, bei denen die Auswirkung verschiedener als sehr unwahrscheinlich eingeschätzter, hypothetischer Vorfälle durchgerechnet wurde.

Ergebnis dieser Simulationen¹ war zunächst, dass 10 von 19 im Jahr 2009 geprüften Banken durchfielen. Doch nach den Eigenkapitalerhöhungen des Jahres 2009 konnte die US-Zentralbank feststellen, dass das Vertrauen in die Banken wieder hergestellt war (Langley 2013:62f):

„stress testing [...] held a performative power because it appeared to markets and analysts to be applied with precision and was thus animated by a positive affective charge“ (Langley 2013:65)

Aus dem Blick gerät dabei, dass selbst in der Finanzindustrie Zweifel am Inhalt der Stresstests besteht:

„Der Mensch kann sich ja fast nichts vorstellen, was nicht schon mal war. Deshalb ist es ja auch bei den Stressszenarien so: Du versuchst ja, aufgrund von Dingen, die in der Vergangenheit passiert sind, versuchst Du irgendwas zu basteln. Aber wenn Du irgendetwas bastelst, was noch nie da war, dann wird dir jeder sagen - so eine Zeitverschwendung, das wird nie passieren“ (Interview 2015 mit L., Bankmanagerin)

Die scheinbare Präzision der Berechnungen maskiert, dass es sich bei der Festlegung der Szenarien um „practices that render specific futures present“ (Anderson 2010:777) handelt. Durch die Auswahl bestimmter Szenarien aus einer unendlich großen Anzahl von Möglichkeiten werden diese denkbar, und alle anderen als undenkbar verworfen. Ähnlich wie der Ausschluss von selten vorkommenden Ereignissen bei den VaR-Berechnungen findet also auch bei den Stresstests eine Begrenzung dessen, was als möglich angesehen wird, statt. Warum werden diese Tests dann trotzdem als „remedy for the pitfalls of VAR and probabilistic risk management“ (Langley 2013:60) wahrgenommen? Die Bankenaufsicht konnte mit Hilfe der Stresstests ihre Handlungsfähigkeit beweisen, in dem sie selbst das Problem (d.h. das Simulationsszenario) definierte, danach Handlungen einforderte (die Eigenkapitalerhöhungen) und abschließend den Erfolg durch Kontrollen feststellte. Auf diese Art konnte Unsicherheit erneut in Risiko, welches durch Management kontrollierbar war, verwandelt werden. Die Performanz ergibt sich also auch bei den Stresstests durch die Macht, zu definieren, was Risiko eigentlich ist, „that is, its capacity socially and materially to bring into being and produce action on that which it names“ (Langley 2013:64).

¹ Interessanterweise ist bei Baudrillard (1983) der Begriff „Simulation“ Titel und am meisten gebrauchtes Substantiv des Textes, in dem er sein Konzept der Hyperreality erklärt – möglicherweise sind diese Stresstests genannten Simulationen so nur in einer hyperreal konstituierten Finanzwelt möglich.

9 Schlussbetrachtung

9.1 Sind die Banken sicherer?

Mit den Stresstests ist eine neue Technik der Berechnung zur Grundlage der Bankenaufsicht geworden. Damit, sowie mit dem Rückgriff auf Ethik und Moral werden die über 300 neuen Regularien¹, die alleine in 2014/2015 Banken in Deutschland zusätzlich regeln, legitimiert. Als Ziel all dieser Maßnahmen wird die Stabilität des Marktes angegeben, um das Risiko für die Banken und ihre Kunden zu vermindern. Zur Erreichung dieses Ziels wird viel Geld ausgegeben, denn seit der Krise gibt es zahlreiche neue Behörden wie die EBA und auch die Anzahl der Mitarbeiter der deutschen Bankenaufsicht Bafin hat sich zwischen Ende 2004 und Ende 2014 um mehr als 70% erhöht², während die Anzahl der Banken im gleichen Zeitraum um fast 20% gefallen ist³.

Hat sich dadurch das Risiko in Banken seit der Krise wirklich verringert? Aussagen zur Zukunft sind – wie es auch diese Untersuchung aufzeigt – immer unsicher. Zwar glauben viele BankerInnen, dass die Bank, für die sie selbst arbeiten, tatsächlich in den letzten Jahren stabiler und sicherer geworden ist. Die Gewinne der Banken (in Deutschland für die Jahre 2010 bis 2014 nach Steuern in Summe fast 90 Milliarden EUR⁴) scheinen dies zu bestätigen.

Dennoch habe ich in den letzten Jahren mit keinem Banker bzw. Bankerin gesprochen, die nicht im privaten Gespräch davon überzeugt war, dass das Risikomanagement und die Regulierung die nächsten Krisen nicht verhindern wird:

„Nichts haben sie im Griff, gar nichts, mit immer neuen Regeln verhindert man keine Krise.“
(Kommentar von N., einer leitenden Bankmanagerin im persönlichen Gespräch 2015 zu den neuen Regeln zum Risikomanagement)

„deswegen sind die Banken nicht sicherer geworden“ (Interview 2015 mit G., Bankmanagerin)

„Es ist ja mittlerweile so was von kompliziert und unübersichtlich geworden, das hat nur die Bürokratie und die Komplexität erhöht, aber mit Sicherheit nicht die Sicherheit.“ (Interview 2015 mit L., Bankmanagerin)

Für Douglas und Wildavsky war 1983 folgendes Statement Ausgangspunkt ihrer Betrachtungen über Risiko: „Can we know the risks we face, now or in the future? No, we cannot; but yes, we must act as if we do.“ (Douglas und Wildavsky 1983:1). Für mich ist das Wort „act“ in diesem Satz doppeldeutig zu sehen: Als „Handeln“, aber auch im Sinne von „Schauspielern“, wie es in der performativen Zurschaustellung von Risikomanagement in Banken passiert.

9.2 Risiko *in* Banken – Risiko *durch* Banken

Die Immobilienkrise in den USA war eine Umverteilung von Vermögen von KleinsparerInnen

¹ Diese Zahl wurde von einem Rechtsanwalt der internationalen Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer auf einer Konferenz im April 2016 genannt

² http://www.bafin.de/DE/DatenDokumente/Dokumentlisten/ListeJahresberichte/liste_jahresberichte_node.html Zugriff am 24.04.2016

³ https://bankenverband.de/media/files/102014_Zahlen_und_Fakten.pdf Zugriff am 24.04.2016.

⁴ <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/242860/umfrage/gewinn-und-verlust-der-banken-in-deutschland/> Zugriff am 24.04.2016

zu den großen Finanzkonzernen in einer Art von „primitive accumulation“ (Sassen 2009:412). Ähnliches lässt sich über die Staatsschuldenkrise in Europa und die Auswirkungen der darauffolgenden Austeritätspolitik sagen. Aktuell führen gerade die als Resultat der Krise auf praktisch Null gesenkten Zinsen die private Altersvorsorge der Sparer, die in fast allen Industrieländern mit großem PR-Aufwand proklamiert wurde – Beispiel „Riesterrente“ – ad absurdum. Viele Menschen spüren die Auswirkungen der von den Banken verursachten Finanzkrise, doch gleichzeitig haben die Gewinne vieler Banken inzwischen wieder Rekordhöhen erreicht. So z.B. ist die Gesamtsumme der Profite aller US-Banken über 40 Milliarden USD pro *Quartal*¹. Alle meine GesprächspartnerInnen haben mir erklärt, dass die Fähigkeit, Risiko zu „fahren“ Voraussetzung (bzw. sogar Ursprung) von Profit ist – es ist also anzunehmen, dass die Risiken, die diese Rekordgewinne ermöglichen, entsprechend groß sind.

Trotzdem gibt es in der Öffentlichkeit keine wirklich hörbare Diskussion mehr, diese Risiken fundamental einzugrenzen. Möglicher Ansatzpunkt einer solchen fundamentalen Änderung wäre eine Begrenzung von Volumen z.B. durch eine Transaktionssteuer, wie sie schon Keynes nach der Finanzkrise der 30er-Jahre forderte: „The introduction of a substantial Government transfer tax on all transactions might prove the most serviceable reform available“ (Keynes 2007[1936]:143). Diese Steuer wurde in den USA der 30er-Jahre nicht eingeführt, sondern nur seitdem nach jeder Krise diskutiert. Analog dazu wurde nach der letzten Finanzkrise auch genau eine solche Steuer in der EU gefordert – zeitweilig schien sogar die CDU in Deutschland wie in Panik² dies zu unterstützen³. Schnell genug ist diese Panik aber verschwunden, faktisch passiert ist bis 2016 wenig⁴. Ähnlich wie mit den Risiken aus immer größeren Volumen verhält es sich mit Risiken aus einer immer währenden Beschleunigung: Der Handel in hyperreal erscheinenden Geschwindigkeiten im Millisekundenbereich führt zu extremen Schwankungen an den Märkten (siehe z.B. Lewis 2014) – doch statt grundlegend in diesen Handel einzugreifen, wird diese Beschleunigung von den britischen Bankenaufsicht gelobt⁵.

Der Diskurs des permanenten, performativen Risikomanagements versperrt den Blick darauf, dass die Banken viele dieser Risiken erst selbst durch die „financialization“ aller Lebensbereiche schaffen – Risiken, die aber dann durch die Allgemeinheit anstelle der Banken getragen werden müssen. Die Funktion des Dispositivs des Risikomanagements, welche sich u.a. in einer immer ausbreitenden, demonstrativen Bankenregulierung und der neuen Betonung von Ethik und Moral manifestiert, trägt dazu bei, die Öffentlichkeit zu beruhigen:

„Behind the discursive curtain woven from the assertions of (a) state(s) of exception, elites therefore can exploit the technocratic rhetoric of risk management to deflect attention from essentially political issues and finally profit from taking such risks“ (Huber und Scheytt 2013:96)

In diesem Sinne ist der Versuch (auch dieser Forschung), „Risiko *in* Banken“ zu verstehen und zu dekonstruieren, nur eine analytische Vorbereitung, die helfen kann, den Weg zur Beschäftigung mit der eigentlichen politischen Frage „Risiko *durch* Banken“ zu öffnen.

¹ <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/226348/umfrage/gewinn-der-banken-in-den-usa/> Zugriff am 24.04.2016

² Zur Panik der Finanzeliten siehe z.B. auch Huber und Scheytt (2013:96)

³ <http://www.stern.de/politik/deutschland/finanztransaktionssteuer-schaeuble-plant-alleingang-der-eurozone-3876296.html> Zugriff am 24.04.2016

⁴ <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/finanztransaktionssteuer-europaeische-einigung-vorerst-gescheitert-a-1066662.html> Zugriff am 24.04.2016

⁵ <http://www.handelsblatt.com/finanzen/maerkte/boerse-inside/hochfrequenzhandel-an-der-boerse-britische-finanzaufsicht-mag-die-flash-boys/13461620.html> Zugriff am 26.04.2016

10 Literaturverzeichnis

- AAA. 2009. Code of Ethics of the American Anthropological Association Approved February 2009. <http://s3.amazonaws.com/rdcms-aaa/files/production/public/FileDownloads/pdfs/issues/policy-advocacy/upload/AAA-Ethics-Code-2009.pdf> (Zugriff am: 07.01.2016).
- Adler, Patricia A. und Peter Adler. 1987. *Membership Roles in Field Research*. Newbury Park, London, New Delhi: SAGE Publications.
- Agamben, Giorgio. 2005. *State of exception*. Chicago: University of Chicago Press.
- Aldred, Rachel. 2008. Ethical and political issues in contemporary research relationships. *Sociology* 42 (5): 887-903.
- Alvesson, Mats. 2003. Methodology for close up studies—struggling with closeness and closure. *Higher education* 46 (2): 167-193.
- Anderson, Ben. 2010. Preemption, precaution, preparedness: Anticipatory action and future geographies. *Progress in Human Geography* 34 (6): 777-798.
- Anderson, Leon. 2006. Analytic autoethnography. *Journal of contemporary ethnography* 35 (4): 373-395.
- Appadurai, Arjun. 2013. *The future as Cultural Fact*. London, Brooklyn: Verso.
- Bass, Thomas A. 1985. *The eudaemonic pie*. Boston: Houghton Mifflin.
- Baudrillard, Jean. 1983. *Simulations*. New York: Semiotext(e), Inc.
- Bayerischer Landtag. 2008. Schlussbericht des Untersuchungsausschusses zur Prüfung möglicher Versäumnisse von Staatsminister Erwin Huber, Ministerpräsident Dr. Günther Beckstein, Staatsminister Joachim Herrmann und Staatssekretär a.D. Georg Schmid im Zusammenhang mit der Information des Parlaments über Verluste, Abschreibungen und Wertberichtigungsbedarf der Bayerischen Landesbank für das Geschäftsjahr 2007: Drucksache 15/10950. https://www.bayern.landtag.de/fileadmin/www/ElanTextAblage_WP15/Drucksachen/Basisdrucksachen/0000006000/0000006078.pdf (Zugriff am: 09.03.2015).
- Beck, Ulrich. 2008. *Weltrisikogesellschaft: auf der Suche nach der verlorenen Sicherheit*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bell, Emma und Alan Bryman. 2007. The ethics of management research: an exploratory content analysis. *British Journal of Management* 18 (1): 63-77.
- BIS. 2004. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework June 2004*. Basel: Bank for International Settlements.
- BIS. 2009. *Enhancements to the Basel II framework*. Basel: Bank for International Settlements.
- Bohannon, Paul. 1955. Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv. *American Anthropologist* 57 (1): 60-70.
- Bonß, Wolfgang. 1995. *Vom Risiko: Unsicherheit und Ungewissheit in der Moderne*. Hamburg:

- Hamburger Edition.
- Breidenstein, Georg, Stefan Hirschauer, Herbert Kalthoff und Boris Nieswand. 2013. *Ethnografie: Die Praxis der Feldforschung*. Konstanz: UVK.
- Callon, Michel. 1998. Introduction: the embeddedness of economic markets in economics. *The Sociological Review* 46 (S1): 1-57.
- Douglas, Mary. 1992. *Risk and blame: Essays in cultural theory*. London, New York: Routledge.
- Douglas, Mary und Aaron Wildavsky. 1983. *Risk and Culture: An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers*. Berkeley: University of California Press.
- Fine, Gary A. und David Shulman. 2009. Lies from the field: Ethical issues in organizational ethnography. In: *Organizational Ethnography: Studying the Complexity of Everyday Life*. Sierk Ybema, Hg. S. 177-195. London: SAGE Publications.
- Foucault, Michel. 1980. *Power/knowledge. Selected interviews and other writings 1972-77*. New York: Pantheon Books.
- Foucault, Michel. 1981. *Archäologie des Wissens*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Foucault, Michel. 1995. *Discipline and punish: The birth of the prison*. New York: Vintage Books.
- Foucault, Michel. 2009. *Security, territory, population: Lectures at the Collège de France*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Garcia-Parpet, Marie-France. 2007. The Social Construction of a Perfect Market: The strawberry auction at Fontaines-en-Solange. In: *Do Economists Make Markets?: On the Performativity of Economics*. Donald MacKenzie, Hg. S. 20-53. Princeton: Princeton University Press.
- Gertenbach, Lars. 2007. *Die Kultivierung des Marktes: Foucault und die Gouvernementalität des Neoliberalismus*. Berlin: Parodos.
- Giddens, Anthony. 2000. *Runaway world: How globalization is reshaping our lives*. New York: Routledge.
- Gondring, Hanspeter. 2015. *Versicherungswirtschaft: Handbuch für Studium und Praxis*. München: Vahlen.
- Graeber, David. 2012. The Sword, the Sponge, and the Paradox of Performativity Some Observations on Fate, Luck, Financial Chicanery, and the Limits of Human Knowledge. *Social Analysis* 56 (1): 25-42.
- Grant, Philip. 2015. Too Real an Unreality: Financial Markets as Occult. *e-flux* (2(62)). <http://www.e-flux.com/journal/too-real-an-unreality-financial-markets-as-occult/>.
- Gudeman, Stephen. 2010. Creative destruction: Efficiency, equity or collapse? *Anthropology Today* 26 (1): 3-7.
- Gusterson, Hugh. 1997. Studying up revisited. *PoLAR: Political and Legal Anthropology Review* 20 (1): 114-119.
- Guyer, Jane. 2009. Composites, fictions and risk: toward an ethnography of price. In: *Market*

- and society: The great transformation today*. Chris Hann und Keith Hart, Hg. S. 203-220. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Hirasawa, Atsushi. 2012. リスク=危険=危機=クライシス? : Risk = Danger = Crisis? <http://www.yomiuri.co.jp/adv/chuo/opinion/20121217.html> (Zugriff am: 19.04.2016).
- Holton, Glyn A. 2014. *Value-at-Risk: Theory and Practice*. <http://value-at-risk.net> (Zugriff am: 30.04.2016).
- Huber, Christian und Tobias Scheytt. 2013. The dispositif of risk management: Reconstructing risk management after the financial crisis. *Management Accounting Research* 24 (2): 88-99.
- Ḳedar, Benjamin Z. 1993. Again: Arabic rizq, Medieval Latin risicum. In: *The Franks in the Levant, 11th to 14th centuries*. Benjamin Z. Ḳedar, Hg. S. 255-259. Aldershot, Hampshire, Brookfield, Vt.: Variorum.
- Keller, Hildegard E. 2004. „Auf sein Auventura und Risigo handeln“ : Zur Sprach- und Kulturgeschichte des Risiko-Begriffs. *RISKNEWS* 1 (1): 60-65.
- Keynes, John M. 2007. *General Theory of Employment, Interest and Money*. New Delhi: Atlantic Publishers & Distributors.
- Knight, Frank H. 2002. *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington: Beard Books.
- Knorr Cetina, Karin und Urs Bruegger. 2002. Inhabiting Technology: The Global Lifeform of Financial Markets. *Current Sociology* 50 (3): 389-405.
- KPMG. 2010. *Intangible Assets and Goodwill in the context of Business Combinations: An Industry Study*. <https://www.kpmg.com/PT/pt/IssuesAndInsights/Documents/Intangible-assets-and-goodwill.pdf> (Zugriff am: 11.04.2016).
- Langley, Paul. 2013. Anticipating uncertainty, reviving risk? On the stress testing of finance in crisis. *Economy and Society* 42 (1): 51-73.
- Latour, Bruno. 2005. *Reassembling the social: An introduction to actor-network-theory*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Lewis, Michael. 2011. *The big short: Inside the doomsday machine*. New York: W.W. Norton & Company.
- Lewis, Michael. 2014. *Flash boys: A Wall Street revolt*. New York: W.W. Norton & Company.
- Lockwood, Erin. 2015. Predicting the unpredictable: Value-at-risk, performativity, and the politics of financial uncertainty. *Review of International Political Economy* 22 (4): 719-756.
- MacKenzie, Donald. 2007. Is Economics Performative?: Option theory and the construction of the derivatives markets. In: *Do Economists Make Markets?: On the Performativity of Economics*. Donald MacKenzie, Hg. S. 54-86. Princeton: Princeton University Press.
- MacKenzie, Donald. 2012. Knowledge production in financial markets: credit default swaps, the ABX and the subprime crisis. *Economy and Society* 41 (3): 335-359.
- Maurer, Bill und Scott D. Mainwaring. 2012. Anthropology with business: plural programs and future financial worlds. *Journal of Business Anthropology* 1 (2): 177-196.

- Mezrich, Ben. 2002. *Bringing down the house: The inside story of six MIT students who took Vegas for millions*. New York: Free Press.
- Millo, Yuval und Donald MacKenzie. 2009. The usefulness of inaccurate models: Towards an understanding of the emergence of financial risk management. *Accounting, Organizations and Society* 34 (5): 638-653.
- Nader, Laura. 1972. Up the Anthropologist — Perspectives Gained From Studying Up. In: *Reinventing anthropology*. Dell H. Hymes, Hg. S. 284-311. New York: Pantheon Books.
- Ott, Klaus und Stadler Rainer. 2008. Der Staat als Retter? Ausgerechnet der Staat? *SZ Magazin* (49). <http://sz-magazin.sueddeutsche.de/drucken/text/27295>.
- Poitras, Geoffrey. 2009. The Early History of Option Contracts. In: *Vinzenz Bronzin's option pricing models: Exposition and appraisal*. Wolfgang Hafner und Heinz Zimmermann, Hg. S. 487-519. Berlin, London: Springer.
- Power, Michael. 2007. *Organized uncertainty: Designing a world of risk management*. Oxford: Oxford University Press.
- Riles, Annelise. 2004. Real time: Unwinding technocratic and anthropological knowledge. *American Ethnologist* 31 (3): 392-405.
- Roberts, John. 2009. Faith in the numbers. *ephemera* 9 (4): 335-343.
- Sassen, Saskia. 2009. When local housing becomes an electronic instrument: the global circulation of mortgages—a research note. *International Journal of Urban and Regional Research* 33 (2): 411-426.
- Schaede, Ulrike. 1989. Forwards and futures in Tokugawa-period Japan: a new perspective on the Dōjima rice market. *Journal of Banking & Finance* 13 (4-5): 487-513.
- Schuermann, Til und Samuel Hanson. 2004. *Estimating Probabilities of Default: Federal Reserve Bank of New York Staff Reports 190*. https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr190.pdf (Zugriff am: 06.05.2016).
- Schütz, Dirk. 1998. *Der Fall der UBS: Warum die Schweizerische Bankgesellschaft unterging*. Zürich: Weltwoche-ABC-Verl.
- Spittler, Gerd. 2001. Teilnehmende Beobachtung als Dichte Teilnahme. *Zeitschrift für Ethnologie* (126): 1-25.
- Tett, Gillian. 2009. *Fool's gold: How unrestrained greed corrupted a dream, shattered global markets and unleashed a catastrophe*. London: Little, Brown.
- Tsing, Anna L. 2005. *Friction: An Ethnography of Global Connection*. Princeton: Princeton University Press.
- Veyne, Paul. 1990. *Geschichtsschreibung - und was sie nicht ist*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Vollmer, Hendrik, Andrea Mennicken und Alex Preda. 2009. Tracking the numbers: Across accounting and finance, organizations and markets. *Accounting, Organizations and Society* 34 (5): 619-637.
- Wolfe, Tom. 2002. *The Bonfire of the Vanities*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Zaloom, Caitlin. 2006. *Out of the pits: Traders and technology from Chicago to London*. Chicago, London: University of Chicago Press.

Zaloom, Caitlin. 2010. The Derivate World. *The Hedgehog Review* 12 (2): 20-27.
http://www.iasc-culture.org/THR/archives/Summer2010/Zaloom_lo.pdf.