

Wie Frauen und Männer mit Geld umgehen. Ob es die Lehman-Sisters anders gemacht hätten?

Rolf Haubl, Sigmund-Freud-Institut

Die Lehman-Sisters hätten es anders gemacht!?! Das ist eine steile These, aber anregend zu diskutieren. Ich will dies aus der Perspektive einer ökonomischen Psychologie tun, genauer gesagt: einer von der Psychoanalyse her kommenden ökonomischen Psychologie, zu deren Themen auch die Psychodynamik des Geldes gehört. Vorneweg sei gesagt: „die“ Frauen und „die“ Männer gibt es nicht. Bei vielen Merkmalen sind die Verschiedenheiten innerhalb eines Geschlechts größer als zwischen den Geschlechtern. Insofern sind alle Aussagen, die ich treffen kann, keine Aussagen über einzelne Frauen oder einzelne Männer. Zudem gibt es Unterschiede zwischen den Finanzinstituten und Unterschiede zwischen der Finanzwirtschaft in verschiedenen Nationalkulturen.

„Geld verdirbt den Charakter.“ Dieser Spruch ist moralisch voreingenommen. Keine Frage. Dass Geld, genauer: die Geldkultur einer Gesellschaft den Sozialcharakter seiner Mitglieder formt, dürfte dagegen unstrittig sein. Man darf davon ausgehen, dass es nicht nur individuelle Geldstile, sondern auch kollektiver monetärer Ideale gibt, die historischen Veränderungen unterliegen. Diese Ideale definieren Erwartungen, wie Geld sozial erwünscht gehandhabt werden soll.

In der Geschichte des Kapitalismus war dies einst das Ideal des Sparens. Inzwischen hat sich das Ideal in Richtung eines kalkulierten finanziellen Risikoverhaltens verändert, das als kollektives monetäres Ideal des Neo-Liberalismus gelten darf. Es hat das Ideal des Sparens zwar nicht völlig zu Fall gebracht, aber doch erheblich unter Druck gesetzt. In dem neuen, risikofreundlichen Ideal spiegelt sich auf der Ebene der einzelnen Gesellschaftsmitglieder die Verschiebung der Kapitalkultur der Produktionsprofite hin zu einer Kultur der Spekulationsprofite. Ihr Medium ist die Aktie, wobei ich den Begriff der Aktie hier für alle möglichen Wertpapiere, einschließlich der „toxischen“ verwende.

Was jetzt als Finanzkrise etikettiert wird, lässt sich unter anderem mit dem Bestreben der Finanzwirtschaft in Verbindung bringen, bestehende Bedenken in der Bevölkerung gegenüber riskanten Geldanlagen zu schleifen. Dieses Bestreben hat – man erinnere sich – einen ersten großen Erfolg beim Börsengang der „Deutschen Telekom“ gehabt. Vollzog sich der Umbau des schwerfälligen Behördenapparates der alten Bundespost zu einem modernen Dienstleistungsunternehmen anfangs unspektakulär, so konnte mit einem in der deutschen Wirtschaftsgeschichte bis dato einmaligen Werbeaufwand breite Schichten als Aktionäre gewonnen werden. Da kritische Stimmen von Wirtschaftsexperten kaum Gehör fanden, wurde die Aktie schließlich fünffach überzeichnet. Nicht zuletzt wegen einer sozialen Epidemie, die immer mehr private Anleger erfasste und 650.000 Deutsche erstmals zu Aktionären machte. Vor allem diese Neu-Aktionäre belegten den Erfolg eines Aktienmarketings, das alle rhetorischen Register zieht, um die öffentliche Wahrnehmung zu beeinflussen, auch wenn dadurch der Aufmerksamkeitswert einer Aktie von der ökonomischen Substanz des Unternehmens mehr oder weniger abgekoppelt wird.

Wem gelingt es, bei der T-Aktie nicht an den Schauspieler Manfred Krug zu denken, der die Kampagne anführte? Er war der herausragende Sympathieträger, der ein signifikantes Image einbrachte. In seinen bekanntesten Fernsehrollen als „Anwalt Liebling“ und „Tatort“-Kommissar verkörperte er einen Zeitgenossen, der einen hedonistischen Materialismus mit einer Moralität paart, die gerade den „kleinen Leuten“ zu ihrem Recht verhilft. Diese spezifische Volkstümlichkeit authentifizierte das Projekt, die T-Aktie als „Volksaktie“ zu präsentieren.

Hatte die deutsche Bevölkerung unter Anlageberatern bis zu diesem – wenn man so will: popkulturellen – ökonomischen Ereignis den Ruf gehabt, sich – vor allem im Vergleich mit den USA – zu scheuen, ihr Geld in Aktien anzulegen, so ist seitdem die Scheu verfliegen. Aktienkäufe sind seitdem sehr viel selbstverständlicher geworden und die Bereitschaft der Bevölkerung wächst, ihr Geld für immer riskantere Anlagen auszugeben. Das gilt zunächst für die gehobenen und höchsten Einkommensklassen, hat aber auch eine Einstellung

prägende Wirkung nach unten. Wichtig ist vor allem der Umstand, dass es in Deutschland in den letzten Jahrzehnten einen breiten kontinuierlichen sozialen Aufstieg und damit einher gehend eine starke Zunahme des Geldvermögens gegeben hat, so dass der deutschen Bevölkerung zu Beginn des 21. Jahrhunderts ein einmaliger Geldüberschuss zur Verfügung steht, den sie – provokant formuliert – als „Spielgeld“ nutzen kann, ohne sofort ihren Lebensstil oder sogar ihre Existenz zu gefährden, wenn es verloren geht. Damit steigt die generelle Risikobereitschaft, bis hin zu einem Punkt, an dem auch der Teil der Bevölkerung, dem es an Geldüberschuss fehlt, versucht ist, Kredite aufzunehmen, um davon Aktien zu kaufen.

Für die letzten beiden Generationen ist es selbstverständlich, für Geld zu arbeiten, wobei sie die zu leistende Lohnarbeit eher nicht als Selbstverwirklichung verstehen, die über den monetären Gewinn hinaus in sich belohnend wäre. Gearbeitet wird, um Geld zu verdienen, das dann die Wahlfreiheit verschafft, die entfremdete Lohnarbeit nicht bietet. Denn Geld suggeriert nicht nur die Freiheit, sein Leben so zu gestalten, wie man möchte, es realisiert diese Freiheit auch, zumindest in dem Maße, wie jeder ohne Ansehung seiner Person kaufen kann, was es an Gütern und damit an Gutem zu kaufen gibt. Geld macht gleich, denn der Markt kennt nur einen einzigen Unterschied: mehr oder weniger davon zur Verfügung zu haben. Auch wenn es ab einer bestimmten Höhe zu keiner weiteren Steigerung des subjektiven Wohlbefindens führt, kommt es für die meisten darauf an, sich möglichst viel Geld zu beschaffen. Lohnarbeit ist nur einer von verschiedenen Wegen und – das Alltagsbewusstsein weiß schon immer darum – keiner, der große finanzielle Sprünge erlaubt.

Seit Jahren nimmt die gefühlte Ungerechtigkeit zu, dass es die propagierte Leistungsgerechtigkeit nicht gibt. In Deutschland ist eine tiefe Kränkung darüber spürbar, dass die monetäre Bewertung von Arbeitsleistungen von einer Arbeitsmarktdynamik abhängt, die man als einzelner nicht beeinflussen kann. Dies sind Bedingungen, die Millionen von Menschen den Traum von einem arbeitsfreien Einkommen und Vermögen träumen lassen. Eine Variante dieses Traumes ist es, einen enormen Lotto Jackpot zu knacken. Freilich

kommt das nur selten vor. Arbeitsfreies Einkommen und Vermögen für sehr viel mehr Menschen verspricht die Finanzwirtschaft: nicht länger für Geld zu arbeiten, sondern Geld arbeiten zu lassen.

Was wissen wir darüber, ob es Unterschiede in den Geldstilen von Frauen und Männern gibt, und worin sie sich gegebenenfalls unterscheiden?

Generell gilt: Geld greift in den Gefühlshaushalt der Gesellschaftsmitglieder monetarisierter Gesellschaften ein. Sie erleben und gebrauchen Geld immer auch als ein Symbol, in dem seine ökonomische Bedeutung mit einer psychosozialen Bedeutung konfundiert ist. In ihrem Geldstil kommt ihre Persönlichkeit mit allen unbewältigten lebensgeschichtlichen Traumata und Konflikten zum Ausdruck. Und deshalb lässt Geld sie nicht kalt, ganz gleich, wie viel sie davon zur Verfügung haben. Soweit bekannt, sind Geldstile relativ stabil. Sie lassen sich nicht leicht verändern, auch wenn sie zu negativen Ergebnissen führen. Obgleich sie lebensgeschichtlich entstanden sind und somit primär die Privatperson charakterisieren, wirken sie sich sehr wohl auch in der professionellen Handhabung von Geld aus.

Untersuchungen belegen: Im Vergleich mit ihren Männern übernehmen mehr als die Hälfte der meisten verheirateten Frauen die Einkaufs- und Haushaltsplanung, aber nur ein gutes Drittel sind mit Fragen der Geldanlage befasst. Das Thema gilt zwar nur bei wenigen Frauen als Sache des Mannes, tatsächlich befasst sich aber fast ausschließlich der männliche Partner damit: Er kümmert sich häufig allein um Sparkonten, Kapitalanlagen, Bausparverträge und Lebensversicherungen.

In Familien mit geringem Haushaltseinkommen verwalten zumeist Frauen das Geld. Je höher der soziale Status der Männer ist, desto eher behalten sie sich die Verfügungsgewalt über das Einkommen vor. Wo die Knappheit des Geldes seine Verwaltung zu einer harten und unerfreulichen Arbeit macht, dürfen sich Frauen viel eher darum kümmern als in Familien, bei denen der Umgang mit Geld mehr angenehme Seiten hat und Prestige verspricht. Die Arbeit mit knappen

Geldressourcen verlangt von Frauen einen effizienten Umgang mit den vorhandenen Mitteln, eine Anforderung, die sie anscheinend aufgrund entsprechender Kompetenzen gut erfüllen können. Mag sein, dass die Frauenforscherin einen Punkt trifft, wenn sie mit bitterer Ironie sagt: „Frauen scheinen mit viel Geld nicht klarzukommen, weil sie immer noch zu gut mit wenig Geld klarkommen.“

Meine eigenen Forschungen zeigen: Geld bezogene Wünsche und Ängste sind nicht geschlechtsneutral verteilt. Geld wird von Männern am häufigsten mit Erfolg und Macht, von Frauen dagegen mit Sicherheit und Selbständigkeit verbunden. Das mag daran liegen, dass Sicherheit und Selbständigkeit für Frauen prekäre psychosoziale Ressourcen sind, während Männer sie sehr viel eher als selbstverständlichen psychischen Besitzstand voraussetzen. Erfolg und Macht ist aber auch ihnen nicht selbstverständlich, weshalb sie von ihnen genannt werden.

Einig sind sich Männer und Frauen dagegen in der Ablehnung einer Verbindung von Geld mit Vitalität und Liebe: Mit beidem darf Geld nichts zu tun haben. Es kostet einige Überwindung, um über diesen tabuisierten Sachverhalt zu sprechen. Dann berichten aber einzelne Frauen und Männer, dass die Verfügung über Geld für sie sehr wohl einen stimulierenden Effekt hat, durch den sie sich lebendig fühlen. Dabei zeigt sich, dass sogar die Vorstellung, Geld mache erotisch, offenbar nicht immer aus der Luft gegriffen ist. Wird jedoch das Assoziationsfeld von Sexualität und Geld berührt, ist die Tabuisierung am stärksten, weil der Verdacht gekaufter Sexualität den Liebeswunsch diffamiert.

Ist die Angst, dass Geld die Gefühle verwirren könnte, bei Frauen am stärksten ausgeprägt, so bei Männern die Angst, nicht genug Geld vorweisen zu können, um als erfolgreich zu gelten. Im Vergleich mit Frauen meinen Männer, dass die meisten ihrer Probleme gelöst wären, wenn sie mehr Geld hätten. Zudem stellt Geld für sie das höchste Zeichen ihres eigenen Erfolges sowie des Erfolges anderer dar. Ihr Urteil über andere hängt dann auch davon ab, über wie viel Geld diese verfügen. Wer mehr Geld hat, wird von ihnen mehr geachtet. In der Konkurrenz mit anderen ist Geld ein zentrales Medium: Männern ist

es wichtig, herauszufinden, was andere verdienen und besitzen. Sie haben keine Skrupel, damit zu prahlen, was sie finanziell erreicht haben; und sie kaufen oder besitzen Dinge, um andere zu beeindrucken. Und schließlich haben sie keine Skrupel, Geld einzusetzen, um andere dazu zu veranlassen, etwas für sie zu tun.

Von Personen mit einem Geldstil, der darauf zielt, sich erfolgreich und mächtig zu fühlen, lässt sich vermuten, dass sie ihr Geld auch anders anlegen, als Personen, die darauf aus sind, sich sicher und selbständig zu fühlen.

Männer investieren in risikoreichere Anlagen mit kürzerem Zeithorizont. Im Beratungsgespräch verlangen Männer weitaus häufiger bestimmte Finanzprodukte. Dieses Verlangen wird oftmals aus einer Selbstüberschätzung (overconfidence) heraus formuliert, das heißt: obwohl die Männer faktisch nur unzureichend über das verlangte Finanzprodukt informiert sind, glauben sie daran, es zu durchschauen. Ein Versuch, das Produkt wirklich zu verstehen, bleibt aber aus, um vor dem Berater nicht als unwissend dazustehen. Dies ist mit einer der Gründe für den größeren Anteil von Männern unter den Anlegern, die ihre Investitionen vor allem per Internetbanking vornehmen. Bei konkreten Investitionsentscheidungen orientieren sich männliche Anleger stärker an der Performance der Finanzprodukte als am Risiko. Von hohen möglichen Gewinnsummen geblendet, investieren sie voreilige und überschreiten deshalb rasch das tragbare Risiko. So führen eintretende Marktschwankungen zu hoher Unsicherheit und einem vermehrten Umschichten ihres Portfolios. Im Vergleich mit Frauen schichten sie es fast doppelt so häufig um. Jede Transaktion zieht Transaktionskosten nach sich. Diese lassen den vormalig möglichen Gewinn der Allokation um durchschnittlich 3 bis 4 Prozent pro Jahr schrumpfen.

Frauen haben im Vergleich mit Männern eine größere Risikoaversion. Der Anteil der risikoreicheren Anlagen in den Portfolios ist geringer als bei Männern. Sobald sich jedoch eine Frau entschieden hat, behält sie auch in wirtschaftlich kritischen Zeiten eher die Nerven und schichtet die Anlagen nicht so häufig um. Diese Haltung hat den Vorteil, dass Portfolios von Frauen langfristig gesehen weniger

Verluste aufweisen, weil sie die jeweils anfallenden Transaktionskosten einsparen. Aus diesem Grund sind die Renditen der Aktienteile bei ihnen im Schnitt höher als bei Männern. Das Beratungsgespräch gestaltet sich länger und anspruchsvoller für den Berater, da Frauen ein vertieftes Verständnis für die Mechanismen der Finanzprodukte anstreben, bevor sie sich entscheiden. Für ihren Entscheidungsprozess brauchen sie im Vergleich zu Männern dann auch erheblich mehr Zeit. Sobald aber eine Entscheidung getroffen ist, erfolgt selten ein Wechsel der Strategie. Hinzu kommt, dass sie sehr viel stärker berücksichtigen, ob sie sich mit den Produkten und der Politik der Unternehmen, deren Aktien sie erwerben wollen, identifizieren können oder nicht. Dafür verzichten sie sogar auf eine mögliche höhere Rendite. Zudem besitzen sie genaue Vorstellungen davon, was sie mit einer Anlage in welcher Zeit erreichen wollen.

Alles in allem belegen zahlreiche empirische Untersuchungen, einschließlich ausgeklügelter experimenteller Versuchsanordnungen, das vergleichsweise stärkere Bedürfnis von Männern nach Kontrolle, das so stark ist, dass es Kontrollillusionen erzeugt. Unter deren Wirkung neigen sie dazu, Wunschdenken für genaues Wissen zu halten. Kontrollillusionen finden sich nicht nur bei Laien, sondern auch bei professionellen Anlegern. Das ist seit Langem bekannt und hat sich in der Finanzkrise wieder einmal bewahrheitet. Die Kursprognosen von Analysten sind nachgewiesenermaßen oft nicht besser als die von Laien.

Was die Finanzkrise im Bereich des alltagsökonomischen Handelns betrifft, so kommt dem sittenwidrigen Handeln von Kundenberatern eine ausschlaggebende Bedeutung zu. Der folgenden Skizze liegen Daten der Gewerkschaft sowie Erfahrungen aus Coaching und Psychotherapie zugrunde.

Längst sind Kundenberater zu Verkäufern von immer weiter diversifizierten Finanzprodukten geworden, die unter einem enormen Vertriebsdruck stehen. Zwar gibt es Unterschiede zwischen den Banken, der Trend aber ist generell. Die Kundenberater werden von ihren Vorgesetzten unter Druck gesetzt, hohe Ertragsziele zu realisieren, das heißt: für jeden Berater wird für jedes Finanzprodukt

festgelegt, wie viele Stücke er davon in einer bestimmten Zeiteinheit zu verkaufen hat. Übertrifft er die Vorgaben, locken Boni, unterschreitet er sie, drohen negative Sanktionen. Da Abmahnungen arbeitsrechtlich schwer zu legitimieren sind, werden die negativen Sanktionen in der Regel indirekt exekutiert: zum Beispiel über die kontinuierliche Veröffentlichung von Rankings, an denen alle Kollegen ablesen können, wer von ihnen ein High-Performer, wer ein Low-Performer ist. Über solche Rankings lässt sich Gruppendruck erzeugen, da es neben den individuellen Ertragszielen auch Ertragsziele für jede Filiale als Ganze gibt. Somit lässt sich an den Rankings ablesen, welcher Kundenberater wie viel zur Erreichung der institutionellen Vorgabe beiträgt. Da auch diese Vorgaben nicht leicht zu erreichen sind, gefährden Low-Performer eine erfolgreiche Gesamtperformanz. Folglich müssen die weniger erfolgreichen Kollegen von den erfolgreicherer Kollegen zu einer höheren Performanz gebracht werden, weil diese sonst selbst ihre Performanz noch weiter steigern müssen. Oder: die High-Performer sorgen dafür, dass die Low-Performer von sich aus gehen. Dabei sitzen alle in derselben Falle: Erreichen sie ihre Vorgaben nicht, gibt es nicht nur keine Boni, es wird zudem die beschämende Vorstellung erzeugt, nicht gut genug zu sein; erreichen sie ihre Vorgaben, gibt es zwar Boni, gleichzeitig steigen aber auch die Vorgaben.

Diese Situation führt bei Kundenberatern zwangsläufig dazu, Kunden falsch zu beraten, um sich auf deren Kosten zu bereichern, aber mehr noch: um negativen Sanktionen zu entgehen. Um sich selbst nicht als Opfer fühlen zu müssen, opfern sie ihre Kunden. Dass diese psychische Entlastung vielen nicht gelingt, belegen die empirischen Befunde, wonach seit zehn Jahren die Rate psychischer Störungen unter den Beschäftigten in der Finanzwirtschaft ständig wächst und derzeit bei 10% liegt, wobei Frauen signifikant häufiger betroffen sind. Um dieses Gesundheitsrisiko zu senken, tendieren viele Kundenberater zu einer psychischen Spaltung: Sie wissen, dass sie ihre Kunden belügen, wenn sie vorgeben, primär deren Interessen zu vertreten, gleichzeitig leugnen sie aber, dass sie dies tun. Greift die Spaltung, erleichtert es ihnen, ihre Vorgaben immer rücksichtsloser umzusetzen, womit sie immer erfolgreicher werden, so dass die Vorgaben immer weiter steigen, was zu einer immer tieferen

psychischen Spaltung führt und die Beratung der Kunden zu einem unwirklichen Geschehen entstellt, es sei denn, eine eintretende psychische Krise bietet die Chance für eine Neuorientierung.

Um ihre Arbeit ohne schlechtes Gewissen machen zu können, blockieren Kundenberater ihre Empathie für die Lebensumstände ihrer Kunden. Diese Blockade kann soweit gehen, dass sogar die ökonomische Vernunft ausgehebelt wird, wenn die Bonitätsprüfung immer laxer gehandhabt wird oder ganz ausbleibt. Freilich hat diese Sorglosigkeit auch damit zu tun, dass den Banken daran liegt, ihre Kundenberater vor einer Konfrontation mit der Realität, wie sie etwa in einer Verschuldung oder sogar Überschuldung aufgrund eines fahrlässig gewährten Kredits besteht, zu schützen: Bevor „faule“ Kredite fällig werden, verkauft die Bank sie zu einem geringeren als dem ausstehenden Betrag weiter. Damit macht sie einen Verlust, vorausgesetzt freilich, dass sie den ausstehenden Betrag tatsächlich noch bekäme, was freilich nicht sicher ist. Ein ganz anders gelagerter Gewinn besteht darin, dass der Verkauf „fauler“ Kredite die Handlungen der Kundenberater von deren Folgen trennt, was gegebenenfalls die organisierte Verantwortungslosigkeit der Handelnden unsichtbar werden lässt, so dass sie von Schuldgefühlen entlastet werden.

Wird von Kundeberatern eine „aktive Kundenansprache“ erwartet, so heißt das im Klartext: Es gilt, den Kunden ihre Angst vor risikoreichen Finanzprodukten zu nehmen und zu diesem Zweck das Wissensgefälle zwischen Experten und Laien auszunutzen. Je komplexer die zu verkaufenden Finanzprodukte in finanzmathematischer Hinsicht sind, desto mehr sind Kunden darauf angewiesen, dass sie ihren Beratern vertrauen können. Dieses Rollenvertrauen ist dann berechtigt, wenn die Berater tatsächlich über die notwendige Expertise verfügen. Nun ist aber die Finanzkrise dadurch gekennzeichnet, dass die Strategie, Risiken finanzmathematisch zu verstecken, zu der Entwicklung von Finanzprodukten geführt hat, deren Funktionslogik kaum mehr ein Kundenberater durchschaut. Sind sie von ihren Banken gehalten, solche Produkte zu verkaufen, müssen die meisten von ihnen eine

Expertise darstellen, über die sie faktisch nicht verfügen, ohne dies aber kommunizieren zu dürfen.

Dass Frauen in dieser sozialen Matrix mehr im Interesse der Kunden handeln würden als Männer, ist höchst unwahrscheinlich. Und wenn sie es versuchten, verlören sie schnell ihre Position. Würden Frauen in den Führungspositionen einer Bank ihren Mitarbeitern keinen solchen Vertriebsdruck machen? Auch das ist höchst unwahrscheinlich, weil sie genauso schnell ihre Position verlieren können.

Wie sieht es überhaupt mit Frauen in Banken aus? Sind Banken nach wie vor Männerdomänen? Ich kenne keine gesicherten Daten. Der optimistischste mir bekannte Befund ist die aktuelle Statistik des Arbeitgeberverbandes des privaten Bankengewerbes. Ihr zufolge sind weibliche Führungskräfte in den privaten Banken so stark vertreten wie noch nie. Kam 1980 eine Frau auf 21 Männer, so 2007 eine Frau auf drei Männer. Auf den mittleren und unteren Etagen der privaten Banken war der Frauenanteil schon immer sehr hoch, Ende 2007 sind es 51% gewesen. Der Anteil der weiblichen Auszubildenden hat mittlerweile sogar 60% erreicht.

Im Vergleich zum Arbeitgeberverband des privaten Bankgewerbes sind die Befunde einer vom Handelsblatt in Auftrag gegebenen Befragung von 161 weiblichen Führungskräften in Banken skeptischer. Demnach finden sich in den Vorstandsetagen nur vereinzelt Frauen, auf der Ebene der Direktoren und Hauptabteilungsleiter im Schnitt 5%, im unteren Management im Schnitt 10%. Gemessen an ihren männlichen Kollegen sind sie unterbezahlt: im Schnitt gibt es für die zweite Führungsebene unterhalb des Vorstands eine Differenz von 15%, für die erste Führungsebene von 20%. – 77% aller weiblichen Führungskräfte in Banken sind kinderlos. Das spricht dafür, dass Beruf und Familie nicht vereinbar sind. Und erklärt, warum gut ausgebildete Frauen häufig auf den Schritt in Führungspositionen verzichten, zunehmend aber auch, um einer die Gesundheit gefährdeten Lebensführung zu entgehen.

Ob es eine hohe negative Korrelation zwischen dem Frauenanteil in Führungspositionen einer Bank und deren Gewinn-und-Verlustrechnung in der Finanzkrise gibt, weiß ich nicht. Das müsste man aber wissen, um unsere Lehman-Sisters-Hypothese zu prüfen. Falls es diese Korrelation nicht gibt, könnte es allerdings auch an dem Umstand liegen, dass der Frauenanteil – unterstellt, Frauen verhielten sich tatsächlich anders – noch nicht hoch genug ist. Denn die Erfahrungen in punkto Veränderungsprozesse in Organisationen lehren, dass es einer kritischen Menge veränderungsbereiter Organisationsmitglieder bedarf, um eine etablierte Organisationskultur zu ändern.

Ob Frauen zu Recht als Hoffnungsträgerinnen gehandelt werden? Ich bin skeptisch. Solche Skepsis stützt nicht zuletzt ein Buch wie „Die Gier war grenzenlos“, das unter dem Pseudonym Anne T. im letzten Jahr publiziert worden ist und einen Einblick in das hyperaktive Geschäft einer deutschen Börsenhändlerin bietet, von dem sie bis zu ihrem Ausstieg genau so fasziniert ist, wie ihre männlichen Kollegen.

Der Bonus war das A und O im Händlerleben – eine solche Perspektive motivierte unglaublich. Wer von den Brokern ein Gewinnziel von vier Millionen nachweisen konnte – dafür musste schon einige Milliarden gedealt werden – bekam am Ende des Geschäftsjahres durchaus 200 000 Euro zusätzlich auf sein Konto überwiesen. Das ganze System war zwar undurchschaubar, aber es lohnte sich. Das war ein richtig gutes, geiles Gefühl. Das hatte etwas Orgiastisches an sich, ganz gleich, ob Mann oder Frau in den Genuss kamen. Es wäre gelogen, das abstreiten zu wollen.

Das es gerade die Boni waren, die uns alle motivierten, immer größere und immer riskantere Deals abzuschließen, fiel niemandem auf. Schließlich hatten wir nicht viel zu verlieren, im Worst Case unseren Job. Aber wozu gab es Headhunter. Außerdem würden wir ohnehin schon über alle Berge sein, bevor es Probleme mit den reingeholten Deals geben würde. Das dieses kurzfristige Anreizsystem sich später für die Banken als tödlich erweisen sollte, wäre [uns] nie in den Sinn gekommen.

Mein nächstes Ziel war glasklar: vier Millionen Euro. Darunter durfte ich im nächsten Jahr nicht kommen, ich wollte schließlich die

Herausforderung – und den dazugehörigen Bonus. Das große Partygefühl, das besser als Sex war.“

Auf dem Hintergrund einer solchen Selbstbeschreibung einer Börsenhändlerin, sollte einleuchten, dass es bei der Frage, ob die Lehman-Sisters etwas anders gemacht hätten, letztlich nicht um biologische Frauen und Männer geht, sondern in geschlechtsspezifischer Metaphorisierung um die Durchsetzung einer globalen – ich bin geneigt zu sagen: biophilen – Gesellschaftsordnung. Von einer solchen Ordnung ist der Finanzkapitalismus weit entfernt: Wenn Banken durch Steuermilliarden erhalten werden, dann folgt dies dem bekannten Muster einer Privatisierung der Gewinne bei gleichzeitiger Sozialisierung der Verluste, wenn Bankmanager diese Milliarden nutzen, um sich höhere Boni als vor der Krise auszuzahlen, wird eine neue Qualität erreicht: Die Zahlungen sind narzisstische Triumphgesten, mit denen die selbsternannten „Masters of the Universe“ Unangreifbarkeit signalisieren und dem Gemeinwohl spotten.

Die Orientierung am Gemeinwohl aber ist eine haushälterische Tugend, die traditionell Frauen zugeschrieben wird. Die notwendige Zivilisierung des Kapitalismus bedarf ihrer, was eine Abkehr von einer Fetischisierung der Rendite einschließt. Denn oftmals steigen die Renditen dann, wenn Unternehmen eine Geschäftspolitik betreiben, die ihren Profit mit der Zerstörung von Lebensgrundlagen machen, sei es durch Überarbeitung, Arbeitslosigkeit oder Ausbeutung der Natur. Auch Kleinanleger sind in einen solchen nationalen, internationalen und letztlich globalen Schuldzusammenhang verstrickt. Sie hätten es wissen können. Es nicht wissen zu wollen, erlaubt es ihnen, ohne Schuldgefühle zu genießen. Der Preis dafür aber ist eine Lebensführung, die auf Verleugnung beruht.

Für mich steht außer Frage, dass es einer rechtlich abgesicherten ethischen Selbstverpflichtung der Finanzwirtschaft bedarf, auch wenn sich mein diesbezüglicher Optimismus in Grenzen hält. Die Leitwerte, die zu institutionalisieren und zu sozialisieren wären, sind Werte, die traditionell Frauen als geschlechtsspezifische und obendrein natürliche Eigenschaften zugeschrieben werden: Nachhaltigkeit, Fürsorge,

Bindung, Entschleunigung. Diese Werte sind aber ebenso gut unter Männern zu finden. Wenn der hegemoniale Männerbund seine Macht einsetzt, um anders Fühlende, Denkende und Handelnde auszuschließen, dann schließt er nicht nur Frauen, sondern auch Männer aus, die seinem Männerbild nicht entsprechen. Zumindest diese Männer gilt es zu gewinnen. Frauen allein werden keine Wende herbeiführen.