

Die Finanzkrise

– höchste Zeit für eine Bestandsaufnahme

Thorsten Kiwitz

Sprecher des CDA-Arbeitskreises Banken und Sparkassen

Wer hätte es vor wenigen Jahren für möglich gehalten, dass amerikanische „Häuslebauer“ das Weltfinanzsystem an den Rand des Zusammenbruchs bringen könnten? Wer hätte erwartet, dass die Insolvenz einer einzigen großen Bank die gesamte Bankenlandschaft, ja den Finanzmarkt selbst in die Beinahe-Katastrophe führen würde – mit dramatischen Folgen für die so genannte Realwirtschaft: Rezession, steigende Arbeitslosigkeit und eine nie gekannte Verschuldung öffentlicher Haushalte? Das ist natürlich sehr plakativ und verkürzt dargestellt. Tatsächlich lassen sich Ursache und Wirkung nicht in zwei, drei Sätzen zusammen fassen. Eine Vielzahl von Faktoren kommt zusammen, und von „den“ oder gar „dem“ Schuldigen zu sprechen, wäre, wenn nicht unlauter, zumindest unsauber. Richtig ist aber auch, dass all die Namen großer Banken und Versicherungen, die uns in den letzten Jahren gewissermaßen „um die Ohren geflogen“ sind, keineswegs etwa als Opfer in den Mahlstrom der Krise geraten sind. Northern Rock, Bear Stearns, Fannie Mae und Freddie Mac, Lehman Brothers, AIG, Merrill Lynch, Fortis, Lloyds, RBS, Santander, IKB, HRE, SachsenLB, WestLB, BayernLB und und und... waren bzw. sind nicht etwa nur Betroffene, sondern erkennbar Teil des Problems.

Wenn auch die Krise ihren sichtbaren Ausgang im privaten amerikanischen Hypothekenmarkt oder genauer: im so genannten Subprime-Segment nahm, also dort, wo Kunden mit schwacher oder sehr schwacher Bonität anzutreffen sind, lagen ihre Ursachen nicht allein im erklärten Willen der amerikanischen Regierung, auch solchen einkommens- bzw. eigenkapitalschwachen Bevölkerungsschichten ein Eigenheim zu ermöglichen. Die Gründe lagen auch nicht allein in einer die Finanzierung begünstigenden historisch niedrigen Zinsniveau oder einer hohen Marktliquidität verbunden mit einem entsprechenden Anlagedruck. Offensichtlich aber war zu jeder Zeit, dass eine solche gesellschaftspolitisch eigentlich positive Entwicklung überhaupt nur bei steigenden oder zumindest gleichbleibenden Immobilienpreisen funktionieren konnte; und dies hätte dem oftmals mit Lockzinsangeboten und auf der Grundlage abschlussorientierter Vergütung arbeitenden Makler sicher ebenso klar sein müssen wie der kreditgebenden Bank. Es kam, wie es kommen musste: Die Darlehen konnten in erheblichem Maße nicht zurückgezahlt werden und die Immobilienpreise sanken auf breiter Front.

Nur, führte dies zwangsläufig zu einer Weltfinanzkrise historischen Ausmaßes? Gewiss hätte es Schieflagen und auch Insolvenzen amerikanischer Banken gegeben, und diese Ereignisse hätten ohne Zweifel zu Verwerfungen im Finanzsektor geführt. Aber wieso musste beispielsweise eine deutsche Landesbank im fernen Europa oder eine im Wesentlichen mit Staatsfinanzierung betraute große deutsche Privatbank mit Milliarden von Steuergeldern gestützt, ja gerettet werden? Wieso musste der Bund beinahe eine halbe Billion Euro an Garantien und Eigenkapitalhilfen zur Verfügung stellen?

Die entscheidende Verbindung zwischen dem amerikanischen Eigenheim und – um bei diesem Beispiel zu bleiben – der deutschen Landesbank lag darin, dass die Kredite längst nicht mehr in der Bilanz der amerikanischen Bank gehalten wurden, die sie auch ausgereicht hatte, sondern einschließlich ihrer Sicherheiten in Zweckgesellschaften (so genannte „*Special Purpose Vehicles*“ = „*SPV*“) ausgelagert, d.h. an diese verkauft worden waren. Diese Zweckgesellschaften wiederum refinanzierten sich über auf dem Kapitalmarkt platzierte Anleihen. Faktisch gab also nicht mehr die Bank das Darlehen, die damit zugleich von den strengen kreditwirtschaftlichen Auflagen, Prüfungen, Risikoanalysen und nicht zuletzt der teuren Unterlegung mit Eigenkapital entlastet wurde; Geldgeber waren jetzt vielmehr (Kapitalmarkt-)Investoren aus der ganzen Welt auf der Suche nach lohnenden, renditestarken Investments, zumal diese durch die Hypothekenforderungen scheinbar bestens besichert schienen (deshalb „*Asset-*“ oder – wie hier – „*Residential Mortgage-Backed Securities*“ = „*ABS*“ bzw. „*RMBS*“). Nur nebenbei bemerkt handelte es sich bei diesen Investoren aber eher weniger um den amerikanischen Multimilliardär oder rücksichtslose, global agierende „Heuschrecken“, nein, in aller Regel suchten neben vielen anderen Institutionen Fonds, Pensionskassen, Versorgungswerke, Versicherungen, Kirchen und Stiftungen – und natürlich Banken, vor allem auch nicht-amerikanische Institute, Anlagemöglichkeiten für die ihnen anvertrauten Gelder. Im Übrigen entsprach die Investition in solche Papiere sogar dem Interesse des Kleinanlegers, der neben einer hohen Rendite auch eine vor allem sichere Anlage erwartete – aus seiner Sicht ganz zu Recht, er las ja jeden Tag im Wirtschaftsteil seiner Tageszeitung, was möglich war.

Und die Finanzindustrie konnte liefern, sie kannte keinen Lieferengpass. Auf jeden Investorenwunsch wusste sie eine Antwort: Die Darlehensforderungen wurden in großer Zahl gesammelt, sortiert und tranchiert, verpackt und neu verpackt, sie wurden mit anderen Risiken, beispielsweise aus Leasing- oder Kreditkartenforderungen, vermischt. Einzelne Bonitäten wurden sodann durch Garantien oder Kreditzusagen Dritter, zumeist wiederum Kreditinstitute, auf das gewünschte Niveau angehoben. Die Papiere wurden den zeitlichen Ansprüchen der Investoren angepasst und mit kurzen, mittleren und langen Laufzeiten versehen. Anleihen wiederum wurden zusammengefasst und dienten ihrerseits einer neuen Anleihe als Sicherheit usw. usf. Modernes Produktdesign machte es möglich. Am Ende lauteten die Erzeugnisse der Finanzzauberei dann ABS, RMBS, CMBS, CDO, CLO, CBO, CMO, CP, CDS etc. etc. Die Aufzählung ließe sich beliebig fortführen. Und dies ist nur ein kleiner, allenfalls oberflächlicher Ausschnitt der Produktvielfalt. Hinzu kommt: Mit einer durchschnittlichen ABS-

Transaktionen sind – auch heute noch – sicher mehr als zwei Dutzend Beteiligte beschäftigt: Neben Banken, Anwälten, Wirtschaftsprüfern und Administratoren jede Menge Agents, Trustees, Managers, Sellers, Purchasers, Providers, Credit Enhancers etc. Wer mag da noch den Durchblick behalten? Fairerweise muss man sagen: Einigen ist dies zweifellos gelungen, vielen anderen jedoch nicht. Nun sind komplexe Produkte an sich noch nichts Schlechtes. Wir leben in einer hochtechnisierten, international verflochtenen Welt. Und es ist durchaus nachvollziehbar, dass komplexen und differenzierten Finanzierungsanforderungen der Wirtschaft gleichermaßen intelligente und individuelle Finanzprodukte gegenüber stehen müssen. Doch diese Finanzprodukte und ihre Risiken, die wir gerade erst auf schmerzhaft Weise zu verstehen lernen, dürfen sich nicht im luftleeren Raum oder schlimmer noch: in einer Art Black Box bewegen.

Denn diese Produkte wurden erst durch einen weitgehend liberalisierten Ordnungsrahmen zu einem kaum mehr einschätzbaren Risiko. Mitunter traten einzelne Länder in Wettbewerb miteinander um den liberalsten Rechtsrahmen und die lässigste Aufsicht. Und manche Banken nutzten diesen Wettstreit nur allzu gern, um in gewisser Weise Rechts- und Aufsichtsarbitrage zu betreiben.

Enorm hohe, zum Teil unrealistisch hohe Renditeerwartungen der Investoren (zu denen, wenn wir ehrlich sind, durchaus auch einige von uns gehörten, die auf ihre Spareinlagen plötzlich hohe einstellige oder sogar zweistellige Verzinsungen erwarteten) und extremer Anlagedruck einerseits, ungezügelter Verkaufsdruck und durch bisweilen unsittliche Bonifikationen bewusst gesetzte Fehlanreize andererseits führten zu einer höchst ungesunden Wechselwirkung. Hinzu kamen eine zum Teil strukturell asymmetrische Informationsverteilung zwischen Anbieter und Nachfrager und sehr häufig eine bemerkenswerte Unkenntnis der Produkte und Risiken auf Seiten der Investoren. Diese verließen sich zumeist auf das Urteil von Rating-Agenturen, die die angebotenen Produkte auf der Grundlage ausgefeilter Wahrscheinlichkeitsberechnungen mit Bonitätsurteilen versahen – und oft genug diejenigen auch berieten, deren Papiere sie gerade neutral und unbestechlich bewerten sollten. Eine trügerische Sicherheit! Begünstigt wurde diese an sich schon gefährliche Gemengelage durch unterschiedliche gesetzliche und aufsichtsrechtliche Standards, aber auch die fehlende Vernetzung und Abstimmung der nationalen Aufsichtsbehörden untereinander.

Schließlich aber blieb die Erkenntnis, dass selbst bei Anwendung der fortschrittlichsten Finanzmathematik – um es drastisch auszudrücken – „Schrott“ immer auch „Schrott“ bleibt. Eben genauso wie im Fall des Subprime-Segments: Ein Darlehen, dessen Rückzahlung von Beginn an mehr als fraglich ist, besichert mit einer Immobilie, deren Wert unablässig fällt, bleibt ein schlechtes Investment – ein Investment, das im Übrigen viele Tausend unmittelbar Betroffene schlichtweg „das Dach über dem Kopf“ gekostet hat. Am Ende wirkte sich diese „Erkenntnis“ natürlich – wer hätte

anderes erwartet? – auf alle „Folgeprodukte“, mithin auch auf die genannten Anleihen und alle derivativen, also abgeleiteten Instrumente aus. Als sich auch die Rating-Agenturen dieser Einsicht beugen mussten und in immer kürzeren Abständen massive Abwertungen selbst der vermeintlich sicheren Tranchen einzelner Anleihen vornahmen, konnte oder wollte niemand für diese Produkte noch Preise stellen. Wer hätte auch vernünftigerweise ihren Wert bestimmen wollen? Niemand konnte sagen, welches Risiko sich wirklich in den einzelnen Werten verbarg. Ein funktionierender, liquider Markt für diese Papiere bestand damit faktisch nicht mehr. Niemand wusste genau, welche Bank wie viele dieser – mittlerweile „toxisch“ genannten – Papiere noch in ihren Büchern hielt; niemand konnte seriös einschätzen, welche Bank noch als vertrauenswürdig galt oder kurz vor dem „Aus“ stand. Welches Institut konnte dem anderen noch Geld zur Verfügung stellen? Der so genannte Interbankenhandel, der „Blutkreislauf“ der Finanzwirtschaft, brach zusammen. Beschleunigt wurde diese Entwicklung noch dadurch, dass viele Institute „ihren“ Zweckgesellschaften, die oftmals in langfristige Forderungen investiert hatten, sich aber kurzfristig refinanzierten, nun selbst mit erheblichen liquiden Mitteln beistehen mussten. Denn selbstverständlich investierte auch in diese Gesellschaften kein institutioneller Anleger mehr und refinanzierte sie auf diese Weise. Infolgedessen standen nicht wenige Banken vor der Insolvenz, die meisten anderen mussten zum Teil gigantische Abschreibungen und Wertberichtigungen auf ihre Investments vornehmen. Es bestand höchste Gefahr für die ganze Wirtschaft, ja für die gesamte Weltwirtschaft! Die Folgen sind bekannt – die Kosten auch!

Doch wie geht es weiter? Was wurde seither getan und was ist noch zu tun? Was kann man überhaupt tun? Hierbei soll das Augenmerk allerdings nicht auf die kurz- oder mittelfristigen „Rettungsmaßnahmen“, wie beispielsweise den Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (kurz: „SoFFin“ genannt), gelenkt werden, sondern auf grundsätzliche, eher strukturelle Fragen der Finanzmarktverfassung.

Zunächst sollte festgehalten werden, dass zwar alle Kreditinstitute betroffen waren, aber nicht alle haben falsch gehandelt oder sich gar verspekuliert. Neben der Sparkassenorganisation und dem genossenschaftlichen Sektor wäre eine Vielzahl deutscher Privatbanken zu nennen, die zwar nicht ohne „Blessuren“, aber bisher im Großen und Ganzen stabil durch die Krise gegangen sind. Und selbst unter den vielgescholtenen Landesbanken sind einige – nicht zuletzt auf der Grundlage eines funktionierenden Geschäftsmodells und eines angemessenen Risikomanagements – gut durch das „Tal der Tränen“ gekommen. Ja, nicht wenige Institute haben selbst im vergangenen Jahr wieder satte Gewinne gemacht. Die Deutsche Bank beispielsweise verbuchte für 2009 ein Vorsteuerergebnis von sage und schreibe 5,2 Mrd. €. Und die ungleich kleinere Landesbank Hessen-Thüringen erwirtschaftete ein rekordverdächtiges Konzernergebnis vor Steuern von über 400 Mio. €. Die jüngsten Quartalsergebnisse nicht nur dieser Banken sehen ebenfalls recht vielversprechend aus. Ein klares Zwischenfazit müsste also lauten: Für Pauschalurteile bleibt sicher kein Raum!

Das gilt in besonderer Weise auch für die weit über 600.000 Beschäftigten der Bankenbranche in Deutschland. Die Banken und Sparkassen in Deutschland wurden und werden, auch wenn in den Medien ein zum Teil anderes Bild gezeichnet wird, eben nicht ausschließlich von Investmentbankern oder Managern mit Gehältern und Boni „jenseits von Gut und Böse“

geprägt, sondern in allererster Linie von überwiegend tarifgebundenen Kreditsachbearbeitern, Kundenberatern oder dem klassischen „Schalterbeamten“. Das durchschnittliche Gehalt der Bankkaufleute liegt bei rund 3.600 Euro brutto im Monat; nicht tarifgebundene Beschäftigte liegen in der Regel sogar deutlich darunter. Hunderttausenden kleiner und mittlerer Einkommensbezieher stehen tatsächlich nur wenige Hundert Spitzenverdiener gegenüber. Die breite Mehrheit der Beschäftigten in Banken und Sparkassen darf nicht ohne weiteres für das Versagen des Managements in Mithaftung genommen werden. Dies – neben den erörterten fachlichen und inhaltlichen Themen – immer wieder deutlich zu machen und bei den Kollegen und Kolleginnen anderer Branchen, aber auch in Politik und Medien um Verständnis zu werben, ist eine Hauptaufgabe des noch verhältnismäßig jungen Arbeitskreises „Banken und Sparkassen“ der CDA.

Und was ist über eine „möglichst unvoreingenommene Betrachtung“ hinaus zu tun?

Zum einen muss der bestehende Ordnungsrahmen wohlüberlegt, aber zügig überarbeitet werden. Dabei sollte klar sein, dass in einer zunehmend global agierenden Wirtschaft und damit auch Finanzwirtschaft nationale Alleingänge kaum mehr Wirkung zeigen werden. Beispielhaft sei hier nur auf die Treffen der G20 verwiesen, die eine Stabilisierung des Weltfinanzsystems überhaupt erst möglich gemacht haben. Ebenso wenig dürfte die Reduzierung des Bankgeschäfts auf das klassische Einlagen- und Kreditgeschäft ein erfolgversprechendes Mittel sein. Wie bereits an anderer Stelle erörtert benötigt eine international tätige und hochkomplexe (Real-)Wirtschaft Finanzinnovationen und differenzierte, individualisierte Produkte und natürlich auch international agierende Banken, die diese Produkte anbieten können. Man denke nur – um ein einfaches, anschauliches Beispiel zu wählen – an die Wechselkursrisiken deutscher Exporteure, deren Absicherung für die Unternehmen existenziell wichtig ist. Die Wirtschaft des 21. Jahrhundert lässt sich nicht mit der Finanztechnik der „Steinzeit“ betreiben.

Gleichwohl braucht die Finanzwirtschaft einen Rahmen und dies bedeutet zuallererst eine schlagkräftige Finanzaufsicht, deren gut ausgebildete Mitarbeiter sich „auf Augenhöhe“ mit den Spezialisten der Banken bewegen und deren praktikable gesetzliche Grundlagen Schritt halten mit der häufig rasanten Entwicklung neuer Produkte. Wie bereits erwähnt bewegen sich Finanzströme

global; auch Aufsicht muss also global agieren können. Da wir weit entfernt von einer internationalen Aufsicht sind, müssen die nationalen Behörden zumindest eng vernetzt und im Zweifel auch gemeinsam handeln können. Im äußersten Fall kann das bedeuten, einzelne Produkte oder Techniken schlichtweg zu untersagen. Warum auch sollte die Finanzwirtschaft hier eine Ausnahme darstellen? In jeder anderen Branche unterliegen Erzeugnisse staatlicher Aufsicht, sie werden geprüft und u. U. einfach nicht zugelassen.

Aufsicht findet aber nicht nur staatlicherseits statt. Mindestens ebenso gefordert sind die Aufsichtsgremien der Unternehmen selbst. Die Mitgliedschaft in Aufsichts- und Verwaltungsräten sollte eigentlich selbstverständlich eine gewisse Kompetenz voraussetzen, die Sachverhalte, die man genehmigt, auch beurteilen zu können. In manchen Unternehmen kann man gelegentlich den Eindruck gewinnen, dass die von den Beschäftigten entsandten Mitglieder zu den Wenigen gehören, die nachweisbar diese Fachkompetenz besitzen.

Die Produktkompetenz reicht für sich genommen aber noch nicht aus, Bankgeschäft zu betreiben. Produkte werden schließlich erst dann zu einem Geschäft, wenn ich sie kaufe und verkaufe. Zur reinen Produktkompetenz muss sich dann aber zwangsläufig die Fähigkeit gesellen, schon im eigenen, aber ebenso im wohlverstandenen Interesse des Kunden auch mit den Risiken, die den jeweiligen Finanzinstrumenten innewohnen, umgehen zu können. Nicht zufällig haben gerade diejenigen Bankinstitute die Krise besser gemeistert, die über ein zuverlässiges und ausgefeiltes Risikomanagement verfügen. Hier wird der Gesetzgeber aufgefordert sein, die gemachten Erfahrungen in klare Vorgaben – insbesondere im Hinblick auf die Risikotragfähigkeit des einzelnen Instituts – umzusetzen.

Eine Bank wird übrigens umso risikobewusster agieren, je stärker ihre eigenen bzw. die Interessen ihrer Eigentümer betroffen sind. Und nichts schmerzt Eigentümer mehr, als die Schwächung oder gar der Verlust des Eigenkapitals, also der eigenen Einlage. Die Geschäftspolitik einer Bank wird dies immer dann berücksichtigen, wenn die von dem Gesetzgeber formulierten Eigenkapitalstandards von ihr verlangen, das Eigenkapital risikoadäquat einzusetzen. Dies bedeutet, dass beispielsweise Kredite ihrem Risiko angemessen mit Eigenkapital unterlegt werden müssen. In der Folge wird man dann auch Geschäfte, die man bislang außerbilanziell betreiben konnte, die aber gleichwohl enorme Risiken für die sie faktisch betreibende Bank enthalten, zwingend mit kostbarem Eigenkapital unterlegen, also risikogerecht behandeln müssen. Die regulatorischen Anforderungen an das haftende Eigenkapital und die Nachfrage hiernach werden also steigen, ja aus den genannten Gründen sogar steigen müssen. Schon in der Krise hat sich die Höhe des Eigenkapitals als von entscheidender Bedeutung für Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit erwiesen. Nur

eigenkapitalstarke Institute waren und sind in der Lage, auch außerplanmäßige Verluste in außergewöhnlichen Zeiten zu tragen. Vor diesem Hintergrund sind Bestrebungen auf europäischer Ebene, die Qualität und den Umfang von Eigenkapital neu zu definieren, mit großer Vorsicht zu begegnen. Insbesondere für manche deutsche Bank, deren Kernkapital mitunter zu erheblichen Anteilen beispielsweise aus stillen Einlagen besteht, wäre das ein enormes Problem. Ausreichend lange Übergangsfristen, Bestandsschutz-Klauseln und die gestaffelte Einführung der diskutierten oder bereits geplanten Maßnahmen wären hier unbedingt erforderlich.

Ebenfalls notwendig erscheint nach den Erfahrungen der Krise ein neues Insolvenzregime, das es erlaubt, auch solche Banken, die als systemrelevant gelten, die also schlichtweg zu groß oder zu vernetzt sind, als dass man sie einfach in die Insolvenz gehen lassen könnte („to big to fail“), geordnet abzuwickeln oder zumindest Teile von ihnen. Das würde zum einen entsprechende Befugnisse der Bankenaufsicht, zum anderen aber auch Transparenz und klare, übersichtliche Unternehmensstrukturen sowie eine jederzeit abrufbare Risikoanalyse des einzelnen Instituts voraussetzen. Unter diesen Voraussetzungen stiegen die Chancen erheblich, beispielsweise allein lebensfähige Einheiten fortzuführen und unrettbar verlorene Teile eines Instituts ohne die bekannten systemischen Auswirkungen auf eine ganze Branche abzuwickeln.

Ein ganz entscheidender Faktor in den Bemühungen, zukünftige Krisen zu verhindern, dürften zudem die Neubewertung und Regulierung des Themas Vergütung und Bonifikation sein. In der Vergangenheit haben überzogene und in keinem Verhältnis mehr zum eigentlichen Fixgehalt stehende Boni häufig zu Fehlanreizen geführt. Fehlanreize deshalb, weil der Erfolg kurzfristig und viel zu oft am Volumen des Geschäfts gemessen wurde und weniger an langfristigen Ertragsgesichtspunkten. Mit den neuen Richtlinien, die die Höhe variabler Vergütungsbestandteile an Kriterien wie Angemessenheit, Nachhaltigkeit und Bindung an Erfolg wie Misserfolg messen, hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht den richtigen Weg eingeschlagen. Abzuwarten bleibt die Ausgestaltung der Vergütungsordnung durch den Gesetzgeber selbst. Aber auch hier gilt: Zu den Spitzenverdienern, deren Vergütung in den einschlägigen Medien gerne thematisiert wird, gehören nur wenige Hundert. Die weitaus meisten der oben erwähnten mehr als 600.000 Beschäftigten können von derartigen Boni nur träumen – wie der geneigte Leser wohl auch! Und: In der Frage der Angemessenheit von Vergütungen bedarf es ebenfalls enger internationaler Abstimmung. Bislang ist dies auf der Grundlage der G20-Beschlüsse von London und Pittsburgh ganz gut gelungen.

Ein Wort noch zu den allenthalben erhobenen Forderungen, den Finanzsektor nachträglich an den Kosten der Finanzkrise bzw. am Risiko für den Steuerzahler zu beteiligen – gewissermaßen die Kehrseite der Bonus-Medaille. Solche Forderungen sind zwar grundsätzlich nachvollziehbar, es wäre

aber falsch, alle Banken unterschiedslos „über einen Kamm“ zu scheren. Funktionierende Geschäftsmodelle, die sich eben gerade nicht an Finanzspekulationen beteiligt haben und nicht durch den Steuerzahler gestützt bzw. gerettet werden mussten, hätten das Nachsehen. Die kleine Sparkasse oder die mittelgroße Volksbank würden mit demselben Maßstab gemessen wie die international tätige Großbank und damit nachträglich auch noch bestraft für den Verlust, für den sie keine Verantwortung trägt. Eine angemessene Beteiligung an den Kosten bzw. am Risiko müsste sich deshalb am Krisenbeitrag oder besser: dem künftigen Systemrisiko der jeweiligen Bank orientieren. Dies gilt insbesondere für geplante Instrumente wie eine Bankenabgabe, die in eine Art Stabilitätssicherungsfonds eingezahlt und in einem erneuten Krisenfall anstelle des Staates für Stützungsmaßnahmen in Anspruch genommen werden soll. Aber unabhängig davon, ob eine Größenordnung von geschätzten 1,2 Mrd. € pro Jahr überhaupt diesen Zweck erfüllen kann, darf es auch hier keine nationalen Alleingänge geben. Anderenfalls hätte die Bank – wie bereits angedeutet – die Möglichkeit, einzelne Rechts- und Wirtschaftsordnungen gegeneinander „auszuspielen“. Gleiches gilt für Überlegungen zu einer Finanztransaktionssteuer oder Finanzaktivitätssteuer. Auch diese müsste, soll sie nicht negative Auswirkungen auf den im Wettbewerb stehenden Standort Deutschland haben, zumindest international abgestimmt sein. Immerhin haben die Finanzminister und Notenbankgouverneure der G20-Staaten im südkoreanischen Busan genau diese Abstimmung vereinbart. Um nicht missverstanden zu werden: Über die Frage, ob und wie der Finanzsektor an den Kosten der Krise beteiligt werden kann, darf und soll diskutiert werden. Allerdings muss die Politik dort, wo es angebracht ist, differenzieren und mit politischer und ökonomischer Weitsicht vorgehen.

Denn die nächste Krise steht nicht etwa vor der Tür, sondern bereits mitten unter uns. „Griechenland“ steht für die fatale Erkenntnis, dass nicht nur Unternehmen oder Banken insolvent, sondern – mit unabsehbaren Folgen für uns Alle – ganze Staaten bankrott gehen oder diesem Zustand zumindest bedenklich nahe kommen können. Erneut sind gigantische Anstrengungen notwendig, um die Katastrophe abzuwenden. Die Staaten der Euro-Gruppe haben sich soeben dazu entschieden, einen weiteren Rettungsschirm aufzuspannen, der – einschließlich der vom IWF zur Verfügung gestellten Mittel – nahezu eine Dreiviertel Billion Euro beträgt. Allein Deutschland bürgt für fast 150 Milliarden Euro dieser ohnehin schon kaum mehr vorstellbaren Summe.

Die nationale wie internationale Politik ist aufgefordert, diese Entwicklung nicht tatsächlich zum Beginn einer – um im leider passenden Bild zu bleiben – „griechischen Tragödie“ werden zu lassen. Es ist deshalb keine Frage des bloßen Erkenntnisgewinns, sondern eine zwingende Notwendigkeit, sich verstärkt mit den Ursachen der Krise(n) zu beschäftigen. Die Alternative wäre, auch in der nächsten Notsituation wie ein Getriebener agieren zu müssen, um die zum Teil katastrophalen Folgen in den Griff zu bekommen – und das zu einem immer höheren Preis!