



Die Finanzkrise ist auch eine Vertrauenskrise

JENS BECKERT

Der im Herbst 2008 in Deutschland gerade noch verhinderte Bank Run wirft ein Licht auf einen unverzichtbaren, jedoch wenig beachteten Koordinationsmechanismus wirtschaftlichen Handelns: Vertrauen. Jens Beckert zeigt am Beispiel der Finanzkrise, dass Vertrauen in modernen Gesellschaften ein zentraler Handlungsmechanismus in der Ökonomie ist.

Vertrauensverlust produziert möglicherweise erst die Liquiditätsprobleme.

Nach dem Zusammenbruch der amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers im September 2008 fürchteten auch deutsche Anleger um die Sicherheit ihrer Guthaben. Die Bundesbank registrierte bereits eine deutliche Zunahme der Bargeldabhebung an Geldautomaten. Dass diese Entwicklung gestoppt wurde, bevor sich lange Schlangen vor den Bankschaltern bildeten, hatte eine klar benennbare Ursache: die Erklärung der Bundeskanzlerin und des Finanzministers am 5. Oktober 2008, dass der Staat für sämtliche Spareinlagen der Bürger bei den Banken eintreten würde. Ob der Staat die Garantie mit einem Volumen von 568 Milliarden Euro tatsächlich hätte einlösen können, ist mehr als fraglich. Die Summe ist doppelt so hoch wie der Bundeshaushalt.

Die Einlage von Geld bei der Bank setzt das Vertrauen voraus, dass die Bank dieses Geld jederzeit zurückzahlen können. Kommen Zweifel an der Zahlungsfähigkeit oder der Zahlungswilligkeit der Bank auf, wie im Herbst 2008, wird dieses Vertrauen zerstört. Die Kunden verlangen ihr Geld zurück. Bei einem *Bank Run* hat man es mit sich selbst verstärkenden Effekten zu tun: Der Verlust des Vertrauens *produziert* möglicherweise erst die Liquiditätsprobleme, denn keine Bank kann die Einlagen sämtlicher Kunden gleichzeitig zurückzahlen.



Im Oktober 2008 gaben Bundeskanzlerin Angela Merkel und Finanzminister Peer Steinbrück eine Komplettgarantie für deutsche Spareinlagen ab.

Vertrauen ist auf den Finanzmärkten jedoch nicht nur ein zentraler Handlungsmechanismus, wenn es um die Sicherheit von Spareinlagen geht. In der Finanzkrise konnte man beobachten, was passiert, wenn Banken sich untereinander nicht mehr vertrauen. Der sogenannte Interbankenhandel kam vollständig zum Erliegen. Hätte man die Banken allein dem Markt überlassen, wäre das Finanzsystem zusammengebrochen. Dieses Marktversagen wurde ebenfalls durch staatliches Eingreifen verhindert. So wie der Staat den privaten Anlegern ihre Einlagen garantierte, so trat er den Geschäftsbanken jetzt als Kreditgeber gegenüber. Das dem Markt entzogene Vertrauen wurde wieder hergestellt, indem der Staat seine Vertrauenswürdigkeit in die Waagschale warf.

Mittlerweile hat die Spirale des Vertrauensabschwungs längst die nächste Stufe erreicht. Die von den Staaten geretteten Banken wendeten sich nun ihrerseits gegen die durch diese Rettung finanziell geschwächten Staaten und spekulierten gegen deren Währungen oder entzogen deren Staatsanleihen das Vertrauen. Um den Zusammenbruch des Euro und einen Zahlungsausfall zu vermeiden, sichern die noch relativ finanzstarken Staaten nun mit ihren Garantien das Vertrauen in die Anleihen von Griechenland, Irland, Portugal und bald wohl auch Spanien. Damit werden die noch relativ finanzstarken Staaten mit besten Bonitätsnoten geschwächt, und es ist vermutlich nur eine Frage der Zeit, bis die Finanzmärkte auch das Vertrauen in die starken Schuldner in Zweifel ziehen werden. Sollte es zu diesem Vertrauensentzug kommen, werden wir den Zusammenbruch des internationalen Finanzsystems erleben. Eine der vornehmlichen Aufgaben staatlicher Politik ist die Herstellung von Vertrauen!

Vertrauen und wirtschaftliche Effizienz

In den letzten Jahren ist Vertrauen zu einem wichtigen Forschungsgegenstand der Wirtschaftssoziologie geworden. Dabei geht es sowohl um die Bedeutung von Vertrauen für die Effizienz der Wirtschaft als auch um das Verständnis der Grundlagen von Vertrauen. Vertrauen gehört zu jenen Phänomenen des sozialen Lebens, die weitgehend unbemerkt bleiben, solange sie vorhanden sind. Wird es zum Thema, dann ist es oft schon zerstört. Die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise liefert für diese Forschung vielfältiges Anschauungsmaterial.

Moderne Gesellschaften müssen in viel höherem Maße als traditionale Gesellschaften Vertrauen generieren.

Vertrauen lässt sich als eine bestimmte Erwartungshaltung definieren. Nämlich als die Erwartung einer Person – des Vertrauensgebers –, dass der Handlungspartner, der Vertrauensnehmer, eine Vorleistung nicht zu seinem Vorteil ausnutzt. Vertrauen setzt insofern immer die Handlungsfreiheit des anderen voraus. Wo Zwang im Spiel ist, gibt es kein Vertrauen. Aufgrund der prinzipiellen Handlungsfreiheit des Vertrauensnehmers ist Vertrauen immer mit Unsicherheit verbunden. Kann ich mich auf den anderen verlassen oder nicht? Der Soziologe Georg Simmel hat Vertrauen als einen mittleren Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen bezeichnet. Zwar erwartet der Vertrauensgeber, dass sein Vertrauen in den Vertrauensnehmer nicht enttäuscht wird, doch völlig sicher sein kann er sich nicht. Vertrauen entzieht sich somit der Logik der Kalkulation, auf der ökonomische Theorien rationaler Wahl aufbauen. Durch die Interpretation der verfügbaren Informationen lassen sich Handlungsrisiken abschätzen, aber nicht berechnen. Wer sich dann zu einer Handlung entschließt, blendet mögliche Risiken aus und reduziert damit die Komplexität der Handlungssituation.

Vertrauen eröffnet Kooperationsräume. Das ist die zentrale Bedeutung dieses Handlungsmechanismus für die Wirtschaft, aber auch für sämtliche anderen Bereiche sozialen Handelns. Dabei verlangt uns die moderne Gesellschaft, entgegen der häufig anzutreffenden Einschätzung eines allgemeinen Vertrauensverlustes, immer mehr Vertrauen ab. Eine zentrale Leistung moderner Gesellschaften besteht darin, Vertrauen in viel höherem Maß generieren zu können als traditionale Gesellschaften, in denen es sich auf den sozialen Nahbereich konzentriert – die Familie, die Nachbarschaft und einige eng umgrenzte Institutionen. In modernen Gesellschaften multiplizieren sich die Begegnungen mit fremden Personen, mit einer Vielzahl sozialer Institutionen und mit Expertensystemen. Erst aus Vertrauen entstehen die Handlungsräume der Kooperation, die Kreativität, Innovation und eine umfassende Erschließung der Welt im Handeln ermöglichen. Vertraut wird allerdings nicht blind, sondern aufbauend auf Grundlagen, die es Akteuren ermöglichen, eine Situation hinreichend einschätzen zu können.

Wie bauen moderne Gesellschaften Vertrauen auf?

Institutionen. Eine der Grundlagen von Vertrauen in Wirtschaftsbeziehungen sind Institutionen. Hierzu gehören etwa Herstellergarantien. Käufer eines Gebrauchtwagens sind in der Regel keine Autoexperten und können daher den Zustand des ihnen angebotenen Autos nicht wirklich beurteilen. Der Verkäufer ist zwar ein Experte, wird die Mängel des Autos aber nicht preisgeben. Der Markt würde daher aufgrund fehlenden Vertrauens der Käufer gar nicht oder nur schleppend in Gang kommen. Gebrauchtwagengarantien lösen dieses Problem, indem der Verkäufer sich verpflichtet, für eine bestimmte Zeit nach dem Kauf noch für die Kosten der Beseitigung etwa-

iger Mängel aufzukommen. Vertrauen wird hier verschoben: Der Käufer muss immer noch der Garantie selbst Vertrauen entgegenbringen. Nur wenn es ein effektives Rechtssystem gibt, das potenzielle Ansprüche des Käufers befriedigt, funktioniert die institutionelle Absicherung von Vertrauen im Markt.

Reputation. Eine weitere Grundlage für Vertrauen in wirtschaftlichen Beziehungen ist die Reputation des Vertrauensnehmers. Potenzielle Kooperationspartner ziehen aus dem vergangenen Handeln des Vertrauensnehmers Rückschlüsse auf seine Vertrauenswürdigkeit in der Zukunft. Ein einschlägiges Beispiel für Vertrauensbildung durch Reputation ist das Online-Auktionshaus eBay. Hier werden die Verkäufer regelmäßig von den Käufern öffentlich bewertet, womit ein hohes Maß an Markttransparenz geschaffen wird. Wer sich als zuverlässig erwiesen hat, dem wird Vertrauen entgegengebracht. Da das Vertrauensproblem bei anonymen Geschäften im Internet eine überragende Bedeutung hat, gilt die Glaubwürdigkeit des Bewertungssystems als das zentrale Geschäftskapital von eBay.

Soziale Netzwerke. Familiennetzwerke können ebenso wie Netzwerke innerhalb von Professionen oder ethnischen Gemeinschaften Vertrauensbeziehungen erzeugen. Der zentrale Mechanismus zur Absicherung sind Sanktionen, durch die Mitglieder in dem Netzwerk im Fall des Vertrauensmissbrauchs von den Vorteilen der Mitgliedschaft ausgeschlossen werden. Ethnische Minderheiten etwa werden häufig bei der Kreditvergabe diskriminiert. In Reaktion darauf entstehen verschiedentlich informelle Systeme der Kreditvergabe innerhalb der ethnischen Gruppen ohne formale Sicherheiten. Kreditnehmer und Kreditgeber sind jedoch Mitglieder des gleichen sozialen Netzwerks, was sowohl die Beobachtung des Kreditnehmers als auch dessen Sanktionierung im Fall des Zahlungsausfalls ermöglicht. Der Ausschluss aus dem Netzwerk bedeutet den Verlust der einzigen Kreditquelle – ein hoher Preis.

Eindrucksmanagement. Schließlich wird Vertrauen auch performativ hergestellt. Dieser Mechanismus besteht nicht getrennt, sondern geht mit den anderen einher. Mit performativer Herstellung von Vertrauen ist das Eindrucksmanagement des Vertrauensnehmers gemeint, durch das dieser Vertrauenswürdigkeit signalisiert und die Vertrauensbereitschaft des Vertrauensgebers erzeugt. Das professionelle Auftreten des Personals einer Bank ist ein performativer Akt der Selbstdarstellung, mit dem Vertrauenswürdigkeit signalisiert wird. Wir interpretieren diese Signale vor dem Hintergrund von Annahmen, wie ein seriöser Dienstleister aufzutreten hat. Man stelle sich eine Bank vor, deren Mitarbeiter in kurzen Hosen und abgerissenen T-Shirts vor ihre Kunden treten! Eben weil sich die Vertrauenswürdigkeit des Vertrauensnehmers nicht sicher vorhersagen lässt, erhalten Signale dieser Art eine zentrale Bedeutung.

Vertrauensmissbrauch und seine Folgen: Der Fall Madoff

Weil Vertrauen die Ungewissheit der Handlung des Vertrauensnehmers nur ausgrenzt, die Unsicherheit aber nicht tatsächlich beseitigt, kann Vertrauen missbraucht werden. So entstehen nicht nur Kooperationsräume, sondern zugleich Möglichkeiten der Ausbeutung. Auch hierfür bietet die Finanz- und Wirtschaftskrise vielfältiges Anschauungsmaterial. Der Finanzinvestor Bernard Madoff brachte seine zumeist betuchte Klientel mit einem simplen Pyramidenspiel um den sagenhaften Betrag von 60 Milliarden US-Dollar. Interessant ist dabei die Untersuchung der Mechanismen, durch die ihm dies gelang. Das Geld akquirierte Madoff über seine sozialen



Der US-amerikanische Unternehmer und Börsenmakler Bernard Madoff auf dem Weg in das Bezirksgericht in New York City

Netzwerke sehr reicher Vermögensbesitzer. Diese vertrauten Madoff offenbar blind, da sie sich nicht vorstellen konnten, dass „einer von ihnen“ sie betrügen würde. Klar erkennbar ist auch das ausgefeilte Eindrucksmanagement von Madoff. Dies bestand nicht nur in seinem Auftreten gegenüber den potenziellen Investoren, sondern auch in einer Buchhaltung, die immer wieder hohe Gewinne auswies. Dass es sich dabei um pure Fiktion handelte, konnte er lange verbergen. Die Bedeutung dieser Phänomene geht weit über den Fall Madoff hinaus. Der Fall zeigt das Gewicht von Täuschung als Spiegelbild von Vertrauenswürdigkeit.

Zentrale Institutionen der Vertrauensgenerierung haben versagt.

Wie war es möglich, dass die Institutionen, die die Wahrhaftigkeit der Bücher und die Zuverlässigkeit der Finanzmarktakteure zu überprüfen hatten, auf den Betrug von Madoff nicht aufmerksam wurden? Ein Versagen zentraler Institutionen der Vertrauensgenerierung! Denn auch wenn ein Investor nicht selbst die Wahrhaftigkeit der Finanzberichte überprüfen kann, so muss er doch darauf vertrauen, dass die Prüfer und die Börsenaufsicht dies tun. Dass dem nicht so war, lag auch an der verbreiteten ideologischen Vorstellung möglichst ungezügelter Märkte. Die Börsenaufsicht *United States Securities and Exchange Commission* (SEC) war vonseiten des Staates nicht hinreichend mit Befugnissen und Personal ausgestattet.

Risiken ungezügelter Märkte

Lernen lässt sich aus der Finanzkrise insofern, dass ernsthafte staatliche Regulierung und Kontrolle des gesamten Finanzsektors zentral für die Funktionsfähigkeit der Märkte ist – die Ausbeutung von Vertrauen führt zu seiner Zerstörung und damit zur Implosion jener Kooperationsräume,

auf denen die moderne Gesellschaft beruht. Verhindern lässt sich dies nur durch Ehrlichkeit oder durch institutionelle Sicherungen – durch wirksame Kontrolle.

Die Finanzkrise hat ihre Ursache nicht in einer Vertrauenskrise, sondern vielmehr im unkontrollierten Eingehen von spekulativen Risiken, von Wetten, die nicht aufgingen. Die Ursachen hierfür lagen in institutionellen Anreizstrukturen, die diese Spekulationen ermöglichten. Dabei haben viel zu viele Akteure den Investmentbanken, Hedgefonds und Analysten zu lange vertraut – in der Hoffnung auf hohe Renditen, um im Wettbewerb zu bestehen und aus individueller Gier. Versagt haben dabei zentrale Institutionen, die Vertrauen auf Finanzmärkten herstellen sollen: Ratingagenturen, die Finanzmarktaufsicht, Notenbanken, Analysten. Der Zusammenbruch der Spekulationsblase hat auch das Vertrauen in diese Institutionen beschädigt. Es wieder aufzubauen wird lange Zeit dauern.

Die Kosten des Vertrauensverlustes durch die Finanzmarktkrise tragen wir alle: in Form milliardenschwerer Subventionen zur Rettung des Finanzsystems und des Verlusts an Wirtschaftsleistung. Denn wenngleich die Ursache der Finanzmarktkrise nicht in einer Vertrauenskrise zu suchen ist, so hat sie doch eine solche bewirkt. Sie zu überwinden bedarf institutioneller Reformen. Grundlage für die politische Durchsetzbarkeit solcher Reformen ist ebenfalls ein Vertrauensverlust: der Verlust des Vertrauens in möglichst ungezügelter Märkte.



JENS BECKERT

ist seit 2005 Direktor am MPIfG. Nach dem Studium der Soziologie und Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin und an der New School for Social Research in New York habilitierte er sich an der Freien Universität Berlin. Von 1994 bis 1995 war er Visiting Research Fellow am Department of Sociology der Princeton University und von 2001 bis 2002 John F. Kennedy Memorial Fellow am Center for European Studies der Harvard University in Cambridge. Danach wurde er als Associate Professor of Sociology an die International University Bremen berufen. Von 2003 bis 2005 war er Professor für Gesellschaftstheorie an der Georg-August-Universität in Göttingen.

Fachgebiete: soziale Einbettung der Wirtschaft, insbesondere anhand der Untersuchung von Märkten, Organisationssoziologie, Soziologie der Erbschaft, soziologische Theorie

Zum Weiterlesen

BECKERT, J.:

Trust and Markets.

In: Bachmann, R., Zaheer, A. (Hg.), *Handbook of Trust Research.* Edward Elgar, Cheltenham 2008, 318–331.

HARRINGTON, B.:

Deception: From Ancient Empires to Internet Dating.

Stanford University Press, Stanford 2009.

MÖLLERING, G.:

Trust: Reason, Routine, Reflexivity.

Elsevier, Oxford 2006.

PIOTTI, G.:

German Companies Engaging in China:

Decision Making Processes at Home and

Management Practices in Chinese Subsidiaries.

MPIfG Working Paper 09/14. Max-Planck-

Institut für Gesellschaftsforschung, Köln 2009.

www.mpifg.de/pu/workpap/wp09-14.pdf