

Gier frisst Hirn – oder wie es zur Finanzkrise kam

Die Finanzkrise brach über uns herein. Die Steuerzahler bügeln die Sünden unkritischer, unfähiger und gieriger Banker aus. Solidarität wird vom Bürger verlangt mit Menschen, die sich höchstgradig unsolidarisch und verantwortungslos verhalten haben! Aber wie konnte es überhaupt dazu kommen? Wie funktioniert denn das Investment Banking, das die moderne Welt an den Rand des wirtschaftlichen Zusammenbruchs brachte? Um ein wenig Licht ins Dunkel zu bringen, lese man die folgende Geschichte:

Es war einmal ein junger Bauer namens Hans Klamm. Er wollte schnell reich werden, hatte aber wenig Geld. Dieser Jungbauer ging zu einem anderen Bauern und sagte, er wolle eine Kuh kaufen. Der Bauer verkaufte Hans Klamm eine seiner Kühe für 500 Euro, nahm das Geld und ging damit in die Dorfwirtschaft, um das tolle Geschäft zu feiern und die lokale

Wirtschaft anzukurbeln. Hans Klamm ließ die Kuh über Nacht noch in ihrem alten Stall. Er wollte sie am nächsten Tag mit seinem Transporter abholen.

Am nächsten Tag kam Hans zum Bauern, um die Kuh zu holen. Leider war die Kuh in der Nacht tot umgefallen. Hans verlangte sein Geld zurück, was aber aufgrund des ausgiebigen Gaststättenbesuchs mit vielen Lokalrunden des Verkäufers nicht mehr möglich war. Hans lud daraufhin die tote Kuh auf seinen Transporter und dankte dem Bauern. Dieser fragte, was Hans mit der toten Kuh wolle. Dieser entgegnete, dass er die Kuh verlosen werde. „Aber niemand will eine tote Kuh“, wandte der Bauer ein. „Es muss doch niemand wissen, dass die Kuh tot ist“, antwortete Hans.

Nach ein paar Wochen trafen sich Hans und der Bauer zufällig auf einer Viehauktion. Hans, gut gekleidet, mit einer dicken Uhr am Handgelenk und einer drallen Blondine im Schlepptau, fuhr in einem neuen Luxusauto vor und grüßte den Bauern. Dieser wollte gleich wissen wie es mit der Verlosung der toten Kuh gelaufen sei. „Super“, rief Hans völlig begeistert. „Ich habe im Internet 10 000 Lose zu je 20 Euro an völlig fremde Menschen verkauft und so ganz schnell 200 000 Euro verdient.“ „Hat sich denn niemand beschwert?“ „Doch, der Gewinner der Auktion hat gemeckert“, erwiderte Hans. „Dem habe ich einfach seine 20 Euro zurückgegeben!“ Hans hängte kurz danach seinen Beruf an den Nagel



und vertreibt heute strukturierte Finanzprodukte für eine Investmentbank, die nach wie vor keiner Bankenaufsicht unterliegt und absurdeste Produkte, die von sogenannten Rating-Agenturen eingestuft werden, an den Mann bringt!

Jeder, der Dinge kauft, die er nicht gesehen hat, von denen er keine Ahnung hat, wie sie funktionieren oder von denen er nicht weiß, wo und in welchem Zustand sie sich befinden, sollte die Finger davon lassen. Wenn ihm noch dazu von seinem Banker geraten wird, schnell zuzugreifen, da die Nachfrage groß und die Gewinnerwartungen riesig seien, sollte er sich eine andere Bank suchen!

Merksatz: Immer, wenn die Oma mit dem Sparbuch zur Bank rennt, um mit ihrem sauer ersparten im internationalen Bankengeschäft mitzumischen, ist es an der Zeit, alle risikobehafteten Positionen in seinem eigenen Depot abzustößen. Der große Zusammenbruch ist dann meist nicht mehr weit weg. Leider vergessen wir viel zu schnell. Ähnlich war es am sogenannten „Neuen Markt“ Ende der neunziger und am regulären Aktienmarkt Ende der achtziger Jahre. Menschliches Verhalten lässt sich in solchen Situationen am besten so beschreiben: „Gier frisst Hirn!“

Dies meint zumindest Ihr SHK-Radar

→ ZUR PERSON

Diese SBZ-Kolumne wird von Brancheninsidern geschrieben, die frei von täglichen Zwängen zum Nachdenken anregen und deshalb anonym bleiben möchten.

Wie denken Sie über den Beitrag? Senden Sie Ihre Meinung an shk-radar@sbz-online.de