



Schafft die Banken ab!

Neulich fragte mich tatsächlich einer, wie sich der Bankensektor in den kommenden Jahren entwickeln wird. Ich glaubte, meinen Ohren nicht zu trauen: Wen, bitteschön, interessiert das schon? Etwa Familie Pogačnik, die ihr Familienvermögen treu und brav ihrer Hausbank gab, woraufhin diese flugs einen Großteil davon in der aktuellen Finanzkrise verlor? Was heißt hier überhaupt „Finanzkrise“! Das ist ein Euphemismus, den ein anständiger Mensch nicht in den Mund nehmen sollte. Familie Pogačnik ist stinksauer auf ihre Bank – wie Milliarden Menschen auf der ganzen Welt auch. Sie hat das Vertrauen in „diese Gauner“ verloren. Wer also wissen möchte, ob es in fünf Jahren überhaupt noch Banken gibt, ob sie nicht höchststrichterlich abgeschafft, alle bankrott gingen oder durch unabhängige Vermögensberater ersetzt wurden, sollte nicht von der Finanzkrise, sondern von der Vertrauenskrise sprechen. Denn das Vertrauen, beziehungsweise sein Verlust bestimmt, was aus den Banken werden wird. Das lässt sich in Zahlen belegen.

Readers Digest befragte europaweit Menschen nach ihrem Vertrauen in bestimmte Berufe. Welche Top 3 würden Sie ganz oben ansiedeln? Bitte ein ernsthafter Rateversuch. Die Auflösung: Feuerwehrleute, Piloten und Apotheker. Wo kamen die Banker und Finanzberater? Ganz hinten. An 15. Stelle. Von 20 Berufen.

Weniger vertrauenswürdig als Banker sind nur noch Politiker, Autoverkäufer und Gewerkschaftsführer. Das heißt Menschen, denen wir unser Wertvollstes (Materielles) anvertrauen, kommen in unserem Ansehen kurz vor Pferdedieben. Noch. Denn es ist absehbar, dass der Markt auf dieses Vertrauensvakuum reagieren wird. In Deutschland tut er das schon.

Da erleben biedere Bankhäuser wie die Sparkassen, die niemals Zertifikate oder „Total-Return“-Etikettenschwindel verkauften, Kapitalzuflüsse im zweistelligen Milliardenbereich, während andere Banken ihre Kunden in Massen verlieren. Nicht weil sie schlechtere Produkte, Strategien oder Berater hätten. Sondern weil Kunden verliert, wer Vertrauen verliert. **Vertrauen ist die derzeit wertvollste Ressource.** Sie ist Milliarden schwer. Eigentlich müsste jede Bank alle Anstrengungen unternehmen, um an diese Ressource heran zu kommen. Was machen die meisten Banken stattdessen? Sie jammern, nehmen Geld vom Staat, geben keine Kredite mehr und sparen auch sonst an allen Ecken und Enden, weshalb ihr Service noch schlechter wird und sie noch mehr Kunden verlieren. Die *schlafmützigen* Banken haben die Subprime-Krise verschlafen. Jetzt verschlafen sie die Lehren aus der Krise.

Die *aufgeweckten* Banken haben ihre Lektion gelernt, sparen zwar auch, aber nicht am Kunden, budgetieren im Gegenteil sogar noch Trainings für ihre Berater, um noch mehr Kunden von den schlafmützigen Banken abzuwerben. Sie machen weiterhin IT-Budgets frei, um neue Software schreiben zu lassen, die ihre Prozesse noch kosteneffizienter und kundenattraktiver machen, senken dadurch Kosten und gewinnen weitere Kunden hinzu. Sie werden überleben und bald schon die schlafmützigen Banken verdrängen oder schlucken.



Im Westen hat die Deutsche Bank das bereits erkannt und umgesetzt: Sie investiert Milliarden in das Privatkundengeschäft (durch Kauf der Postbank).

Zwischen den Schlafmützen und den Aufgeweckten zeichnet sich eine dritte Gruppe ab: Die Zocker, die bereits jetzt schon wieder munter drauflos spekulieren, irrsinnige Renditeziele verfolgen und ihren Kunden Anlagen verkaufen, die noch nicht einmal der liebe Gott versteht. Warum sterben diese Roulette-Banken nicht aus? Weil es zu allen Zeiten Menschen geben wird, die Oma ihr klein Häuschen verspielen wollen und werden. Früher gingen diese zur Spielbank. Heute und morgen gehen sie eben zur echten Bank, der Spekulantenbank, die Geld dafür bekommt, das Geld anderer Leute zu verspielen (rein spieltheoretisch betrachtet überwiegen in the long run die Verluste die Gewinne – das nennt man das Phänomen der Schwarzen Schwäne).

Schlafmützen, Aufgeweckte, Zocker – in Richtung dieser drei Trends wird sich der Bankensektor in den nächsten Jahren entwickeln. Das ist absehbar. Nicht absehbar sind die Wild Cards unter den Szenarien, zum Beispiel das Amazon-Szenario. Jahrelang mokierte sich der europäische Einzel-, Buch- und Versandhandel über das Internet: „Keine Konkurrenz für uns!“ Dann kam Amazon und hat zigtausenden Handelsunternehmen den Todesstoß versetzt. **Wehe, die cleveren Entwickler bei Amazon kommen auf die verwegene Idee, das Vertrauensvakuum auf dem Finanzmarkt für sich zu nutzen und Finanzprodukte anzubieten**, vielleicht in Verbindung mit dem „Europäischen Finanzführerschein“, den es bereits jetzt im Internet gibt. Setzt sich das durch, können gleich mal eine halbe Million Banker stempeln gehen. Doch das ist noch nicht einmal das Schlimmste. Es zeichnet sich ein zweites Todesstoß-Szenario ab. Es geht davon aus, dass Banken den Vertrauensverlust nicht so schnell kompensieren können, wie ihre Kunden zu unabhängigen und neutralen Vermögens- und Steuerberatern abwandern. Denn diese genießen im Gegensatz zu Bankern ein geradezu pastorales Vertrauen, das in der Krise ins annähernd Galaktische gewachsen ist. Viele Banker (nicht die Aufgeweckten!) schauen derzeit noch mit gerümpfter Nase auf diese Unabhängigen herab, weil ihre Zahl einfach noch zu klein für eine ernsthafte Bedrohung ist. Doch wer so denkt, demonstriert damit nur, dass er nichts aus der Krise gelernt hat (Würden Sie Ihr Geld einer Bank geben, die nichts aus der Krise gelernt hat?).

Denn ob die unabhängigen Berater jemals die Banken (als Beratungsinstitutionen) verdrängen werden, ist gar nicht die Frage. Die entscheidende Frage ist doch wohl: **Wie lange können jene Banken im Land noch überleben und gute Geschäfte machen, die das Vertrauen vieler ihrer Kunden verloren haben?** Wie schnell werden jene Banken marktbeherrschende Positionen aufbauen, die klug und massiv in die Vertrauenspflege investieren? Das ist die Frage, die die Entwicklung der Branche in den nächsten Jahren bestimmen wird.