



Dies ist eine Leseprobe des Tropen Verlags. Dieses Buch und unser gesamtes Programm finden Sie unter www.tropen.de

UNTER BANKERN

EINE SPEZIES
WIRD
BESICHTIGT

JORIS
LUYENDIJK

AUS DEM NIEDERLÄNDISCHEN VON
ANNE MIDDELHOEK UND KARIN AYCHE

TROPEN SACHBUCH

Tropen

www.tropen.de

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel

»Dit kan niet waar zijn. Onder bankiers«

im Verlag Atlas Contact, Amsterdam, 2015

© 2015 by Joris Luyendijk

Für die deutsche Ausgabe

© 2015 by J. G. Cotta'sche Buchhandlung

Nachfolger GmbH, gegr. 1659, Stuttgart

Alle deutschsprachigen Rechte vorbehalten

Printed in Germany

Umschlag: Herburg Weiland, München

Unter Verwendung der Illustrationen von 1234.rf.com

(© Kamphi, © syntica82, © Vladimir Ceresnak, © Didem Hizar,

© joinhate, © lightvision, © jolka, © Jovan Selakovic, © osijan,

© Kamaga, © iconspor) und Shutterstock.com (© james weston,

© red rose, © Nevena Radonja, © liravega, © sabri deniz kizil,

© Vladimir Ceresnak, © Rawpixel)

Gesetzt in den Tropen Studios, Leipzig

Gedruckt und gebunden von CPI – Clausen & Bosse, Leck

ISBN 978-3-608-50338-8

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation

in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische

Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Im Gedenken an Gerd Baumann,
der mich gelehrt hat, dass Neugier genügt.

*Here come bad news
talking this and that
Well, give me all you got
and don't hold it back
Well, I should probably warn you
I'll be just fine
No offense to you
don't waste your time*

– Pharrell Williams, *Happy*, 2013

*Die einzige wirkliche Verschwörung
in der Finanzwelt ist das laute Schweigen.*

– Philip Augar, *The Greed Merchants*, 2005

INHALT

Einführung 11

I WAS IST DAS PROBLEM?

- 1 Die City als Dorf 17
- 2 Der Crash und *Planet Finance* 41

II DAS PROBLEM

- 3 *Going native* 55
- 4 Das Geld anderer Leute 76
- 5 *Zero job security* – in einer Welt ohne Kündigungsschutz 92
- 6 Jeder für sich und *Caveat emptor* 110
- 7 Die Bank als Inselreich im Nebel 127
- 8 Zeit für ein paar gute Nachrichten 153

III WERDEN SIE DAS PROBLEM LÖSEN?

- 9 Zähneknirscher und Neutrale 173
- 10 *Masters of the Universe* 195
- 11 Die City als Seifenblase 211
- 12 Wahn-Banker und Abgebrühte 227

IV WERDEN WIR DAS PROBLEM LÖSEN?

- 13 Das leere Cockpit 247

- Nachwort zur deutschen Ausgabe 259
- Editorische Nachbemerkung 262
- Danksagung 266

EINFÜHRUNG

Du befindest dich an Bord eines Flugzeugs, hoch über dem Ozean. Die Ansnallzeichen sind ausgegangen, die Stewardess hat dir soeben ein Getränk gebracht und jetzt fragst du dich, ob du dich für das Bordentertainment oder doch für ein Buch entscheiden sollst. Der Mann zu deiner Linken nippt an seinem Whisky, und in dem Moment, wo du rechts einen Blick durchs Fenster auf die untergehende Sonne wirfst, bemerkst du, wie aus einem der Motoren plötzlich eine gigantische Stichflamme schießt.

Du stößt deinen Nachbarn an, doch die Flamme ist schon wieder erloschen. Du rufst nach der Stewardess, die nach einer Weile erscheint und berichtet, es habe tatsächlich ein kleines technisches Problem gegeben, aber mittlerweile sei alles wieder unter Kontrolle. Sie wirkt so gelassen und zuversichtlich, dass du ihr fast Glauben schenken möchtest. Auch sind die anderen Passagiere inzwischen schon leicht genervt von dem Theater, das du veranstaltest. Dennoch zwängst du dich an deinen Sitznachbarn vorbei in den Gang, wo sich dir nacheinander erst die Stewardess und dann der Purser in den Weg stellen. Beide vermitteln dir dieselbe besänftigende Botschaft: »Wir haben alles im Griff, setzen Sie sich bitte wieder an Ihren Platz.« Du ignorierst sie und kämpfst dich Richtung Cockpit vor; mit letzter Kraft gelingt es dir, den

Türgriff zu umklammern, die Tür aufzureißen und ... das Cockpit ist leer.

In den vergangenen Jahren habe ich im Auftrag der britischen Zeitung *The Guardian* Gespräche mit etwa zweihundert Menschen geführt, die in der City, dem Finanzdistrikt Londons und finanziellen Zentrum Europas, arbeiten oder dort bis vor kurzem noch gearbeitet haben. Dabei kristallisierten sich die unterschiedlichsten Geschichten heraus. Doch müsste ich den Tenor ihrer Erfahrungen in einem Bild auf den Punkt bringen, so wäre es das des leeren Cockpits.

Es begann an einem schönen Tag im Mai 2011, als Alan Rusbridger, der Chefredakteur des *Guardian*, mich in sein charmant-chaotisches Büro gegenüber dem internationalen Bahnhof St Pancras einlud.

Ich lebte damals in Amsterdam, wo ich einige Zeit zuvor auf einer Konferenz über Innovation im Journalismus mit Rusbridger ins Gespräch gekommen war. Wir unterhielten uns darüber, warum Menschen oft so wenig Interesse für Themen zeigen, die ihre *Interessen*, im Sinne von Bedürfnissen, unmittelbar berühren. Bemerkenswerterweise gibt es diesen aufschlussreichen Doppelsinn des Wortes in vielen Sprachen.

Liegt das daran, dass viele Themen derart kompliziert geworden sind, dass die Berichterstattung darüber nur noch für Insider nachvollziehbar ist? Mit diesem Hintergrundgedanken hatte ich für die niederländische Zeitung *NRC Handelsblad* gerade ein Experiment gestartet. Ich hatte mir ein komplexes Thema ausgesucht, über das ich selber kaum

Bescheid wusste, und dazu eine simple Anfängerfrage formuliert: »Sind Elektroautos eine gute Idee?« In Gesprächen mit Insidern bin ich dieser Frage nachgegangen. Dabei wurden mit jedem Interview neue Fragen aufgeworfen, sodass über die Monate eine »Lernkurve« aus Geschichten entstand. Die Insider nahmen sich gerne Zeit für ein Gespräch, und die Leser schienen es zu schätzen, wenn der Journalist mit einem Wissensstand in die Thematik einstieg, auf dem auch sie sich befanden – nämlich bei null.

Rusbridger hatte mir damals in typisch britischer Manier höflich, aber zurückhaltend zugehört. Doch dann bestellte er mich an diesem schönen Tag im Mai zu sich nach London und fragte, ob ich mich nicht für den *Guardian* an einer ähnlichen Lernkurve versuchen wollte. »Allerdings nicht über Elektroautos«, sagte er mit einem verschmitzten Grinsen. Er zeigte hinüber zum Finanzdistrikt und erzählte, dass wir buchstäblich nur einen Steinwurf von dem Ort entfernt waren, an dem 2008 die größte Panik seit den dreißiger Jahren ausgebrochen war. Milliarden waren ins Bodenlose geflossen, doch niemand wurde zur Rechenschaft gezogen. Allem Anschein nach war man längst schon wieder zum *business as usual* zurückgekehrt. Ob ich nicht Lust hätte, darüber einen Blog zu schreiben?

Während im Hintergrund ein Eurostar-Zug in Richtung Brüssel oder Paris aus dem Bahnhof glitt und der Regent's Canal im Licht der Frühlingssonne glitzerte, nickte ich eifrig. Schließlich gehört der *Guardian* zusammen mit der *New York Times* zu den größten Qualitätszeitungen der Welt – bei einem so renommierten Partner wären Insider sicherlich zur Mitarbeit bereit. Dabei verstand ich zu diesem Zeitpunkt genauso wenig von der Finanzwelt wie der

durchschnittliche Leser, was typisch ist für ein Thema, bei dem sich eine tiefe Kluft zwischen seiner Bedeutung und der ihm entgegengebrachten Aufmerksamkeit auftut. Erzähle den Leuten, dass ihr Geld nicht sicher ist, und schon spitzen sie die Ohren. Aber sobald du anfängst, von »Reformen der Finanzmärkte« zu sprechen, lässt das Interesse spürbar nach.

Ich fing an, Rusbridger für diese Chance euphorisch zu danken – völlig nichts ahnend, dass die britische Etikette verlangt, nicht nur negative Gefühlsregungen mit einer *stiff upper lip* zu unterdrücken, sondern auch Begeisterungstürme.

So machte ich mich also auf in die Finanzwelt – ein niederländischer Anthropologe Ende dreißig, der seine journalistischen Erfahrungen bis dahin hauptsächlich in seinen fünf Jahren als Nahost-Korrespondent gesammelt hatte. Diese Geschichte handelt davon, was danach geschah: Unter Bankern, bei der Besichtigung einer Spezies.

I



WAS IST DAS PROBLEM?



1

DIE CITY ALS DORF

Beim Elektroauto war ich gut damit gefahren, mich nicht vorab ausführlich in das Thema einzulesen, sondern mich an Anfängerfragen zu halten. Auf diese Weise waren die Insider gezwungen, alles verständlich zu erklären. Also dachte ich: So machen wir's nochmal.

Es fehlte nur noch die passende Frage. Ich hörte mich in Amsterdam und London um, was die Leute gerne über die Finanzwelt wissen wollten. Vielen war ihre Wut anzumerken, nur konnte kaum jemand den Grund dafür benennen, geschweige denn, dass irgendjemand wusste, was sich im Zusammenhang mit der Pleite des amerikanischen Bankhauses Lehman Brothers im Jahr 2008 eigentlich genau ereignet hatte. »Wenn du mir irgendwann erklären kannst, wie diese Welt funktioniert«, meinten sie, »wäre ich dir echt dankbar. Aber so technisches Zeug habe ich nach zwei Tagen garantiert wieder vergessen.«

»Okay«, antwortete ich dann, »aber welche Frage beschäftigt dich denn dermaßen, dass du dir die Erklärung dennoch merken würdest?« Es waren eher anstrengende Gespräche, weil viele erst einmal ihrer Empörung Luft machen mussten. »Es ist doch unfassbar, dass wir diese Typen retten mussten«, beschwerten sie sich, »aber nicht einer von denen seinen Bonus zurückzahlen muss. Dafür trifft es dann bei den Haushaltskürzungen wie immer die

Schwächsten der Gesellschaft. Und schon längst genehmigen die Banker sich wieder wahnsinnige Prämien; sogar bei den Banken, die nur noch dank staatlicher Hilfen existieren.«

»Und du fragst dich also ...«, versuchte ich das Gespräch wieder in die richtige Richtung zu lenken, woraufhin die meisten so etwas sagten wie: »Wie können diese Menschen überhaupt noch in den Spiegel schauen?«

Das schien mir die ideale Einstiegsfrage an die Insider zu sein – man müsste es vielleicht nur etwas subtiler formulieren.

Sobald mein Umzug nach London über die Bühne war, schnappte ich mir mein Adressbuch und rief guten Mutes alle an, von denen ich wusste, dass sie jemanden in der Londoner City kannten. »Würdest du deine Bekannten, Freunde, Familie oder deinen Partner fragen, ob ich ein Interview mit ihnen führen darf?«

Da sich so etwas natürlich nicht von heute auf morgen entscheidet, blieb mir etwas Zeit, meinen neuen Wohnort zu erkunden. Unbewusst hatte ich London immer derselben schlichten Kategorie zugeordnet wie Berlin und Paris: Hauptstadt eines großen europäischen Landes. London ist jedoch viel größer als Berlin und Paris zusammen, und die Londoner machen keinen Hehl daraus, dass sie sich lieber mit den New Yorkern vergleichen. Es gibt sogar einen gemeinsamen Spitznamen für die beiden Städte: NYLon.

Ich machte einen Spaziergang und merkte bald, dass die Bezeichnung *The City* nicht mehr wirklich zutrifft. Im Finanzsektor Londons arbeiten 250 000 bis 350 000 Menschen. Das sind eine ganze Menge Jobs, die sich mittlerweile an mehreren Orten zusammenballen. Da gibt es den

schicken und beschaulichen Stadtteil Mayfair im Westen der Stadt unweit des Piccadilly Circus. Dann gibt es die sogenannte Square Mile, das rund um die U-Bahn-Station Bank gelegene historische Stadtzentrum mit ikonischen Bauten wie der St Paul's Cathedral, der Bank of England und der prachtvollen einstigen Börse. Weiter stadtauswärts in Richtung des City Airport liegt Canary Wharf, ein ehemaliges Hafengelände, auf dem immer mehr Banken und Finanzdienstleister ihre hoch in den Himmel ragenden Unternehmenszentralen errichten. Es handelt sich um ein Privatgelände mit glitzernden Neubauten und gepflegten Grünflächen, einem riesigen Einkaufszentrum und unzähligen Überwachungskameras. Der Eigentümer bestimmt, wer dort filmen, fotografieren oder demonstrieren darf.

Die Insider, die ich über Freunde und Bekannte kontaktiert hatte, meldeten sich zunächst nicht. Ich machte mir schon langsam Sorgen, als ich auf einer Party zufällig jemanden traf, den ich noch aus meiner Zeit in Jerusalem kannte. »Sid« war Ende dreißig, groß, breitschultrig und Sohn von Einwanderern. Nach einer Karriere als Händler bei verschiedenen Großbanken hatte er mit Kollegen eine eigene Brokerfirma gegründet: ein Unternehmen, das auf Kommissionsbasis im Kundenauftrag An- und Verkäufe an der Börse tätigt. Es sei »dringend nötig«, die City für Außenstehende nachvollziehbar zu machen, sagte er in aller Herzlichkeit und fragte, ob ich nicht Lust hätte, mich in seiner Firma umzusehen. Unter der Bedingung, dass ich ihn nicht in identifizierbarer Weise erwähne. »Unsere Kunden hätten wenig Verständnis dafür, wenn wir mit der Presse sprechen.«

In aller Herrgottsfrühe stand ich in Sids Büro im historischen Herzen der City. Er hatte bereits vorher erwähnt, dass es in der Finanzwelt eine klare Trennung gibt zwischen denen, deren Arbeitsrhythmus von der Börse bzw. »den Märkten« diktiert wird, und allen anderen. Wer »in den Märkten« tätig ist, fängt sehr früh an, verbringt die Mittagspause vor dem Computerbildschirm und geht am späten Nachmittag oder am frühen Abend nach Hause. Der Rest fängt den Tag später an, ist nicht an den Bildschirm gefesselt, aber bleibt länger da. Wer in den Märkten arbeitet, kann seine Kinder abends sehen; die anderen sehen sie morgens.

»Mach doch kurz noch was anderes«, sagte Sid, »ich erledige schnell meinen Investorenbericht, der muss bis halb acht raus.« Er ging zu seinem Arbeitsplatz, einem mannshohen Gerüst aus Monitoren voller Nachrichtenticker, Grafiken und Marktdaten. Überall standen Telefone und Bildschirme, über die die Finanznachrichten flimmerten, und um ihn herum wuselten Kollegen, die den ganzen Tag lang Sätze schreien sollten wie: »Hast du gesehen? Gold bei 1670!«

Sid schloss seinen Bericht ab, und ich fühlte das Adrenalin in meinen Adern, wie vor einem entscheidenden Spiel der Nationalelf. Er erklärte, dass sein Bericht Analysen und Anlageempfehlungen für seine Kunden enthielt: für Rentenfonds, Versicherungen und professionelle Investoren, die das Geld anderer Leute anlegten. Diese Kunden erhielten täglich mindestens dreihundert solcher E-Mails, schätzte er. »Wenn es hochkommt, lesen sie ein paar Absätze aus deinem Bericht.« Er konzentrierte sich nicht auf bestimmte Aktien, sondern präsentierte einen Gesamt-

überblick. Den restlichen Tag verbrachte er damit, Kommentare und, falls es neue Entwicklungen gab, Updates zu seinem Bericht zu verschicken.

War er eine Art Sportmoderator, der anstelle eines Spiels die Börse kommentierte? Er runzelte die Stirn. »Mit dem Unterschied, dass ich meine Berichte für die Trainer und die Spieler auf dem Platz schreibe, und nicht für das Publikum auf den Rängen.«

Unter seinen Kunden waren auch Händler großer Banken. »Die meisten von uns haben selbst bei solchen Häusern gearbeitet«, sagte er. »Wir wissen, wie einsam der Job sein kann. Man hat seine Nische, sagen wir die Autoindustrie. Vielleicht hat man einen Kollegen, dazu einen Junior Trader als Assistenten. Das war's. Unsere Analysen bilden für solche Händler einen Resonanzboden. Wir bringen häppchenweise Wissen in Umlauf, mit dem sie bei ihrem Boss Eindruck schinden können.«

An den Börsen begann der Handel und eine halbe Stunde lang herrschte hektische Betriebsamkeit. Eine Frau, die als Brokerin nach Käufern für die Produkte ihrer Kunden suchte und umgekehrt, schielte mit einem Auge auf den Bildschirm und mit dem anderen auf *The Sun*, die große Boulevardzeitung. »Was ist der Unterschied zwischen einem Broker und seinem Kunden?«, fragte sie, als sie mich bemerkte. »Der Broker sagt erst *Fuck you!*«, nachdem er aufgelegt hat.«

Ich machte mir artig Notizen und fügte auch das hinzu. Danach landete ich bei einem Mann, der mit den Fingerspitzen an den Schläfen auf vier Bildschirme voller Grafiken starrte, manchmal so weit vorgebeugt, dass er mit der Nase dagegenstieß. Er war für technische Analysen zustän-

dig. Vereinfacht gesagt: Er hielt Ausschau nach Trends in den Kursverläufen bestimmter Aktien und gab auf dieser Grundlage basierende Anlageempfehlungen an seine Kunden weiter.

Schon in der Schule hatte ihn die Börse fasziniert, aber er hatte schnell kapiert, dass er als irgendein dahergelaufener pubertierender Jugendlicher niemals eine Chance bei professionellen Beratern vom Schlage Sids bekommen würde. Besonders viel Ahnung von Wirtschaft hatte er auch nicht. Doch dann entdeckte er die technische Analyse für sich. Kursdaten sind öffentlich zugänglich, genau wie Bücher über Finanzstatistiken. Er machte den Job nun schon recht lange und meinte, dass sein Bereich überraschend oft rein von Intuition bestimmt werde: dem instinktiven Wiedererkennen von Mustern.

»Du da«, rief Sid einem Kollegen zu, so als wäre er sein Untergebener. »Unterhalte dich mal mit unserem niederländischen Gast.«

Der Befehlsempfänger war Ende zwanzig und erklärte mir schmunzelnd, dass Händler wie er Schwein hätten. Sie müssten erst um sechs Uhr aufstehen, Leute wie Sid schon um fünf. Die Brokerin von vorhin drückte mir einen Zettel in die Hand. »Tickt nicht richtig, aber harmlos – meistens.« Mit einem Grinsen knüllte der Händler den Zettel zu einer Kugel und warf sie der Frau an den Kopf. »Börsianerhumor.«

Er vermittelte Analysen von Sid, dem technischen Analysten und anderen Kollegen weiter an seine eigenen Kunden. Dabei fungierte er wie eine Art Filter, da er wusste, welcher Kunde sich an der Börsenpsychologie orientierte und technische Analysen verlangte und wer quasi »funda-

mental« dachte und deshalb alles über den Wert eines Unternehmens wissen wollte. »Meine Kundenliste«, er zeigte auf den Bildschirm: »Die meisten sind mir gefolgt, als ich zu dieser Firma wechselte. Für sie zählt der Mensch, mit dem sie Geschäfte machen, nicht nur das Handelshaus, wo jemand gerade arbeitet.«

Ich fragte ihn, wie die Geschäfte so liefen, und war von seiner Reaktion überrascht. »Manchmal weiß ich wirklich nicht, warum ich mir das hier antue. Die Arbeitszeiten sind furchtbar und das Einkommen lässt zu wünschen übrig.« Er arbeitete auf freiberuflicher Basis und hatte hohe Fixkosten zu schultern: Abonnements für den Zugriff auf Finanzdaten, Computer mit drei, vier oder fünf Bildschirmen, mittags mit Kunden essen und abends mit ihnen ausgehen, den Lunch für den ganzen Betrieb bezahlen, weil man mal wieder zu spät zur Arbeit gekommen ist, ergonomische Stühle ... »Man braucht ein dickes Fell in diesem Job oder muss mit einem unerschütterlichen Optimismus gesegnet sein. Sonst bricht man irgendwann zusammen oder fängt an zu trinken.«

Die Börsen Europas schlossen wieder, und ich konnte kurz durchatmen. Das hier war also ein – wenn auch kleiner – Handelsplatz. Was hier ablief, wirkte präzise und verlässlich – nichts als Zahlen auf Monitoren –, aber zugleich auch virtuell und surreal, wie ein Computerspiel ohne Auswirkungen auf die Wirklichkeit.

Als alle ihren digitalen Papierkram erledigt hatten, gingen wir in eine Kneipe. Ob es wohl ein guter Tag gewesen war? Für den technischen Analysten nicht: Manche Kurse hatten sich anders verhalten, als er vorhergesagt hatte. »Morgen ist ein neuer Tag.« Auch Sid machte ein

bedröppeltes Gesicht. Er hatte am Morgen eine Intervention der Schweizerischen Nationalbank prophezeit. Zwar hatten die Schweizer kurz darauf tatsächlich eingegriffen, nur war Sids Bericht durch ein Missverständnis nicht verschickt worden. »Sonst hätten die Kunden mitbekommen, dass ich mit meiner Analyse einen Volltreffer gelandet habe. Das heißt, falls jemand meinen Bericht überhaupt gelesen hätte.«



Der Tag mit Sid war zwar die beste Einführung in die City, die ich mir hätte wünschen können, war aber leider nur ein Zufallstreffer. Auf meine anderen Interviewanfragen bekam ich entweder gar keine Antwort oder ein ebenso höfliches wie entschiedenes: »Nein, danke.« Egal, wie sehr ich auch drängte, mich einschmeichelte oder bettelte.

Bei der nächsten Verabredung mit Sid verstand ich endlich, woran das lag: In der Finanzwelt herrscht Schweigepflicht. Es gilt ein *code of silence* – ein regelrechter Schweigekodex. Sid und seine Kollegen waren selbständig, aber wer als Mitarbeiter einer Bank oder eines Finanzinstituts der Presse Rede und Antwort steht, riskiert nicht nur seinen Job, sondern auch mögliche Schadensersatzforderungen. Schnell gerät man in den Ruf, den Kodex mit Füßen zu treten, was nicht gerade eine empfehlenswerte Referenz ist. In den Arbeitsverträgen ist ausdrücklich festgelegt, dass auch nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen nichts über die Erfahrungen in der City ausgeplaudert werden darf.

Einen Moment lang dachte ich: Das war's dann wohl mit der Lernkurve mit Insidern aus der Finanzwelt. Doch

das war etwas vorschnell gedacht, denn Einschüchterung funktioniert nie zu hundert Prozent. Selbst im Irak Saddam Husseins war es als Korrespondent möglich gewesen, Menschen zum Sprechen zu bewegen – solange sie sich sicher gefühlt hatten.

Ich verschickte also weiterhin Anfragen, begleitet von Garantien und Versprechungen: »Niemand wird jemals erfahren, dass wir miteinander gesprochen haben. Ich bin der Einzige, der Zugriff auf diese Mailbox hat, und weder Ihre genaue Funktion noch der Name der Bank oder des Finanzinstituts werden jemals nach außen dringen, ebenso wenig wie Ihre Nationalität oder ethnische Zugehörigkeit.«

Zunächst hagelte es erneut eine Reihe von Absagen, bis der *Salesmanager* eines Dienstleisters im Bereich Datenmanagement bei Übernahmen und Fusionen plötzlich zusagte. Es folgten ein Finanzanwalt, der Manager einer Firma für *Primary Research*, der Analyst einer *Private-Equity-Boutique*, ein Banker, der Fusionen und Übernahmen finanzierte, und ein Banker aus dem Bereich *Corporate Finance*.

Wir verabredeten uns inkognito, entweder bei ihnen zu Hause oder an einem Ort, wo die Wahrscheinlichkeit einer zufälligen Begegnung mit aktuellen oder ehemaligen Kollegen gen null tendierte. Normalerweise zeichne ich Interviews auf, doch da dies viel Nervosität auslöste, notierte ich alles handschriftlich. Auch aus diesem Grund ließ ich den Text vor der Veröffentlichung von den Beteiligten prüfen. Meine Sorge, dass sie dabei sämtliche brisanten Äußerungen wieder rausstreichen würden, erwies sich jedoch als unbegründet. Meist ging es um Sätze, die

mir vollkommen harmlos erschienen waren: »Bitte streichen Sie die ›herrliche Aussicht aus der neunten Etage‹, sonst weiß jeder in meinem Umfeld sofort, um wen es sich handelt.« Oder: »Schreiben Sie nicht, dass ich den Tag immer mit einer Tasse Tee beginne. Ich bin der Einzige in meiner Abteilung, der das macht!« Einige schienen sich für ihre Angst zu schämen und baten mich, Bemerkungen über ihre Nervosität zu streichen – so wurde also der Schweigekodex selbst mit Schweigen belegt.

Als ich zehn Interviews hinter mir hatte, postete ich sie auf www.guardiannews.com/jlbankingblog, zusammen mit einem Aufruf an die Insider aus der Finanzwelt, mir im Schutz der Anonymität zu erzählen, was in den Glastürmen, in denen sie arbeiten, vor sich geht. »Die Demokratie wirkt immer mehr wie ein System, in dem die Wähler lediglich bestimmen, welcher Politiker die Weisungen des Finanzsektors ausführen darf«, versuchte ich zu sticheln. »Aber wer seid ihr eigentlich?«

Und dann ging es so richtig los. Ich hatte eine E-Mail-Adresse eingerichtet und innerhalb weniger Stunden füllte sich der Posteingang. Die ersten zehn Interviewpartner waren allesamt Männer gewesen, jetzt meldeten sich auch Frauen. Manche hatten Berufe, von deren Existenz ich noch nie etwas gehört hatte. Eine war zum Beispiel *Bond Pricer*, das ist jemand, der den Wert von selten gehandelten Anleihen bestimmt, für die kein Marktpreis existiert; eine war *Insurance Broker* und vermittelte Reeder, die ihre Schiffe versichern wollten, an Investoren, die solche Policen verkauften; eine andere war *Business Invest-*

ment Adviser, sie beriet Banken bei der Einführung neuer Technologien und Vorschriften; und eine weitere war Finanzbeschafferin einer Scharia-kompatiblen Investmentfirma, die Investoren und vielversprechende Unternehmen zusammenbrachte.

Mit der Marketingchefin einer großen Bank trank ich in einem unscheinbaren Café in der Nähe der St Paul's Cathedral eine Tasse grünen Tee. Sie war Ende dreißig, gehörte ihrem Akzent nach zur oberen Mittelschicht und gab offenbar gerne sarkastische Sprüche von sich.

»Die Leute reagieren auf drei Arten, wenn sie erfahren, was ich arbeite«, sagte sie. »Manche sind enttäuscht, nach dem Motto: ›Ich dachte, du machst was Interessantes.‹ Andere erklären mich zur *Persona non grata*. Oder sie betrachten mich als einen Geldautomaten, der ständig für sie bezahlt.«

Sie sprach von »Unmengen Alkohol«, die kaum zu vermeiden waren, wenn man abends so oft mit Kunden und Kollegen ausging wie sie, und erzählte von den Schwierigkeiten, die manche Männer mit Frauen haben, die mehr verdienen als sie selber. Darüber mussten wir beide lachen, und ich nutzte die Gelegenheit, sie zu fragen, wie viel sie denn genau verdiente. »Das ist merkwürdig«, sagte sie beinahe verlegen, »aber mir ist nicht ganz wohl dabei, das laut auszusprechen.« Sie nahm eine Serviette und notierte: »£ 110 000«.

Dazu kommen noch die Bonuszahlungen? Sie nickte. Meist handelte es sich dabei um fünfzig Prozent ihres Festgehalts, plus weitere zwanzig Prozent in Optionen. »In guten Jahren das Doppelte, in schlechten Jahren null.«

Sie schwieg kurz und betonte dann, dass sie, wie viele

andere Kollegen auch, mindestens zehn Prozent ihrer Boni für gute Zwecke spendete. »Und wir organisieren Benefizveranstaltungen. Das dringt nur nicht so nach außen, aber in internen Kreisen ist es ein großes Thema. Wie viel hast du gespendet? Wie viel habt ihr bei eurer Veranstaltung gesammelt? Man kann aber schon behaupten, dass wir verwöhnt sind«, gab sie zu. »Freunde von mir arbeiten als Assistenzlehrer für 12 000 Pfund im Jahr.«

Sie erzählte, ihre Ausbildung habe nichts mit der Finanzwelt zu tun gehabt. Weshalb war sie dann in der City gelandet?

Ihr Lächeln wirkte selbstbewusst und schüchtern zugleich: »Ich bin alleinerziehend, also brauche ich einen Job, bei dem ich für zwei verdiene.«

Die Marketingchefin schien sich keine allzu großen Sorgen wegen des Schweigekodex zu machen. In dieser Hinsicht war sie wirklich eine Ausnahme. Über nahezu jedem Interview schwebte eine Wolke aus Angst und Nervosität. Nicht nur einmal sah mein Gegenüber mich plötzlich scharf an, setzte eine freundliche Miene auf und flüsterte mir zu: »Wir stehen jetzt auf und hauen hier unauffällig ab. Sofort!« Dann war meistens ein Kollege hereinspaziert, der offenbar dasselbe Café ausgesucht hatte, um sich zum Beispiel heimlich mit einem Headhunter zu treffen.

Mindestens die Hälfte der potentiellen Informanten überlegte es sich nach dem ersten E-Mail-Kontakt wieder anders und sprang ab – oft, indem sie auf weitere Mails einfach nicht mehr antworteten. Regelmäßig erschien jemand nicht zum vereinbarten Termin oder sagte im allerletzten Moment per SMS ab – manchmal erst, als ich be-

reits mit gezücktem Notizbuch in irgendeinem Café saß. Manche Gesprächspartner zogen sich auch erst nach dem Interview zurück, wie die zwei Frauen, die unabhängig voneinander Rassismus, Homophobie und sexuelle Belästigungen bei Brokerfirmen anprangern wollten. »Tut mir furchtbar leid«, erklärte eine von ihnen per E-Mail, »aber wenn ich schwarz auf weiß nachlese, was ich gesagt habe, fürchte ich, dass ich mit einer Veröffentlichung meine eigene Kündigung unterschreiben würde.«

Frauen schienen in der Regel nervöser zu sein als Männer, und wenn ich sie damit konfrontierte, hieß es, Frauen könnten Risiken nun einmal besser einschätzen. »Mein Gott, ich hasse es, wenn ich mich typisch weiblich verhalte«, seufzte eine. Einige Männer sagten: »Meine Frau hält mich für verrückt, weil ich das hier mache.«

»Sie haben ja keine Ahnung, wie seltsam sich das für mich anfühlt«, bekannte eine Frau, die in jener Abteilung arbeitete, die für diese Furcht verantwortlich war: Public Relations und Kommunikation. »Wäre ich noch bei der Bank, würden wir dieses Gespräch nicht führen.«

Es war einer dieser unangenehmen regnerischen Tage, an denen ich immer Heimweh nach den Niederlanden bekam. Wir waren in einem kleinen Café in der Nähe ihrer Wohnung irgendwo in London verabredet. Sie war Mitte dreißig und hatte etwa zehn Jahre bei verschiedenen führenden Banken gearbeitet.

Wie fand ihre Abteilung denn eigentlich heraus, ob ein Mitarbeiter mit einem Journalisten geredet hatte? Sie erklärte, dass es spezielle Büros für die Medienauswertung gebe. »Manchmal bekommen wir auch einen Hinweis von Leuten aus der Bank selbst.«

Ertappte Banker werden ins Verhör genommen und danach mit einer Disziplinarstrafe belegt oder gleich entlassen, fuhr sie beinahe gleichgültig fort. »Sie müssen kapieren, dass man Journalisten niemals trauen kann, auch wenn sie einen noch so netten Eindruck machen.« Zufrieden stellte sie fest, dass wenigstens in ihrer Bank »irgendwann so viele Leute abgemahnt worden waren, dass unautorisierte Kontakte zur Presse kaum noch vorkamen.«

Die Bedingungen für »autorisierte Kontakte« lassen hingegen wenig Spielraum für offene Gespräche. Die PR-Abteilung ist als Zeuge und Aufpasser beim Interview anwesend. Die Themen werden vorab vereinbart, und sollte ein Journalist davon abweichen, greift der PR-Mitarbeiter ein: »Netter Versuch, aber dazu wird er sich nicht äußern.« Oder noch besser: »Das fällt nicht in seinen Kompetenzbereich, aber ich könnte versuchen, einen geeigneteren Gesprächspartner aufzutreiben.« Im Nachhinein darf die PR-Abteilung Zitate »bereinigen«, was weniger ominös sei, als es klinge, wie sie betonte. »Es geht um Dinge, die falsch interpretiert werden könnten. Ein guter Ruf ist nun einmal einer der wichtigsten Aktivposten einer Bank.«

Sie fragte mich, ob ich je daran gedacht hätte, selber mein Glück im Finanzsektor zu suchen. Ich antwortete ausweichend, dass tatsächlich einige Journalisten in die PR-Abteilungen großer Banken wechselten. Sie nickte: »Das liegt bestimmt daran, dass die Gehälter viel höher sind.« Vielleicht aber spiele noch etwas anderes eine Rolle, meinte sie und lachte: »Journalisten haben oft keinen Schimmer, wie unschön es bei einer Bank zugehen kann. Ich habe einige kennengelernt, die zu uns gewechselt waren. Während der ersten sechs Monate wirkten sie wie un-

ter Schock. Ihre Gesichter schienen zu sagen: »Was geht hier denn ab?« Kein Wunder, als sie noch für die Presse arbeiteten, haben die Banker sie ja auch noch nett behandelt.«

Wir mussten beide grinsen, und ich erzählte ihr, dass ich aus genau diesem Grund nie Interviews über die PR-Abteilung vereinbarte. Sie hätte mir das alles doch nie verraten, wenn ein Kollege als Zeuge und Aufpasser dabei gewesen wäre. Warum verstieß sie jetzt gegen eine Regel, die sie all die Jahre anderen auferlegt hatte?

Sie dachte kurz nach und sagte dann, sie wolle zu einer fundierteren Debatte beitragen. »Und vielleicht liegt es auch daran, dass ich im Laufe meiner Karriere immer mit meiner persönlichen Meinung hinter dem Berg halten musste ... In mir schrie es manchmal laut: »Ja! Das ist genau die Frage, die gestellt werden muss«, doch dann riss ich mich zusammen und lenkte das Interview wieder auf ein Thema, das die Bank gut dastehen ließ ... Vielleicht lege ich hier auch so etwas wie eine Beichte ab, wie es sich für eine gute Katholikin gehört.«



Wie tief die Angst bei den Beteiligten sitzt, war Außenstehenden schwer klarzumachen – so auch beispielsweise den Wissenschaftlern, Journalisten und Dokumentarfilmern, die sich, als mein Blog einmal angelaufen war, bei mir erkundigten, ob auch sie mit meinen Interviewpartnern sprechen könnten. Wenn ich solche Anfragen weiterleitete, kam als Antwort: »Tut mir leid, ich habe einmal meinen Job für Sie riskiert, das reicht.«

Auf diese Weise wurde das Bild, das Außenstehende von der City und dem Finanzsektor bekamen, durch den Schweigekodex wie durch einen riesigen Filter beeinflusst. Das war ein himmelweiter Unterschied zur Welt der Elektroautos, wo die Interviewpartner Schlange standen und ich mir aussuchen konnte, mit wem ich sprechen wollte. In der City war ich gezwungen abzuwarten, dass sich überhaupt jemand bei mir meldete. Doch gerade am Anfang funktionierte das gar nicht so schlecht. Viele meldeten sich in der Absicht, etwas klarzustellen und der Außenwelt etwas über ihren wahren Alltag zu vermitteln. Vor allem ging es ihnen wohl darum, Missverständnisse und Stereotype über die City auszuräumen. Zum Beispiel indem sie konstatierten, dass die Finanzwelt gar nicht so komplex sei, wie immer behauptet werde. Was die Mathe- und Physik-Nerds, die sogenannten *Quants*, machen, sei vielleicht kompliziert, fanden viele, aber der Rest ...

»In der Finanzwelt wird eine Menge Jargon benutzt«, erklärte jemand, der bis vor kurzem als *Dealmaker* bei einer Großbank Fusionen und Übernahmen betreute. »Und wenn ich »eine Menge« sage, dann meine ich *eine Menge*! Den Jargon muss man sich erst einmal aneignen. Aber dazu muss man nicht brillant sein, nur ein wenig clever.« Der Mann war Anfang dreißig, stammte aus Ostasien und sprach mit der gleichen zuvorkommenden Abgeklärtheit, die sich viele Absolventen von US-amerikanischen Eliteuniversitäten zu eigen gemacht haben. Auf eine von mir geäußerte sachliche Ungenauigkeit erwiderte er: »*Actually, no ...*«. Eine falsche Behauptung parierte er mit der Bemerkung: »Ich fürchte, ich würde die Prämisse Ihrer These nicht unterschreiben.«