

Interview

„Viele Banker suchen das alternative Leben“

Der Ethnologe Stefan Leins hat lange Finanzanalysten beobachtet. Er erklärt, warum Banker über Gefühle reden, vom Ausstieg träumen und statt Koks ein Eigenheim kaufen

INTERVIEW: PIA RATZESBERGER
UND CHARLOTTE THEILE

Stefan Leins trägt Holzfällerhemd, Stoppelbart, abgetragene Lederschuhe. In seinem Büro in einer Außenstelle der Uni Zürich liegen Fahrradhelm und Funktionsjacke griffbereit, ein Flyer der örtlichen Gewerkschaften reklamiert: „Kein Lohn unter 4000 Franken!“ Ein ganz normaler, unterbezahlter Geisteswissenschaftler. Wenn da nicht die Bücher über Finanzanalyse wären. Leins ist Ethnologe. Sein Forschungsgebiet: der Stamm der Banker. Für seine Doktorarbeit begab er sich zwei Jahre lang unter die Schweizer Finanzanalysten. Heute hält er Vorträge zum Wesen der Banker, sie beginnen am Zürcher Paradeplatz. Auf den ersten Blick einer der bekanntesten Orte der Schweiz. Auf den zweiten Blick eine Blackbox.

SZ: Stefan Leins, reden wir über Geld. Sie haben zwei Jahre als Feldforscher unter Bankern gearbeitet. Wie sind die Menschen so, deren Geschäft das Geld ist?
Stefan Leins: Sie sind vor allem unzufrieden mit dem Begriff Banker.

Der ist doch recht neutral.

In einer Bank gibt es aber sehr unterschiedliche Berufe. Die Händler sind die Triebhaften, die mit riesigen Summen hantieren. Die Kundenberater sind die Aalglatten, die extrem viel Wert auf ihr Äußeres legen – das würden zumindest ihre Kollegen, die Finanzanalysten, über sie sagen. Die Analysten dagegen verstehen sich als Wissenschaftler, mit denen habe ich gearbeitet.



Stefan Leins hat sich lange nicht für die Finanzwelt interessiert. Dann kam die Krise. FOTO: THEI

Wie sieht so ein Finanzanalyst aus?

Die Männer kommen im Anzug zur Arbeit, nicht zwingend mit Krawatte. Blaues oder weißes Hemd. Und: Oft tragen sie keine teuren Anzüge.

Um sich von den anderen abzugrenzen?

Ja, es gab in meiner Zeit einen jungen Praktikanten, der kam mit Manschettenknöpfen zur Arbeit. In den ersten Tagen war das kein Problem. Irgendwann in der zweiten Woche hat jemand gesagt: Wenn dieser Typ unbedingt Manschettenknöpfe anhaben möchte, warum geht er dann nicht in die Kundenberatung?

Die Kollegen haben vor Ihnen offen geredet? Ihnen war ja bewusst, dass Sie sie beobachten.

Wir Ethnologen wissen natürlich, dass die objektive Beobachterrolle eine Illusion ist. Wenn ich im Feld bin, egal, ob in einer Schweizer Bank oder in einem Dorf in Papua-Neuguinea, verändere ich diese Lebenswelt durch meine Präsenz. Aber ich habe nicht das Gefühl gehabt, dass Theater gespielt wurde. Dafür war ich zu lange da.

Warum eine Bank und nicht Papua-Neuguinea?

Im Studium der Ethnologie hatte ich einen Job bei einer amerikanischen Investmentbank. Ich habe Administratives erledigt, damals hat mich die Finanzwelt als kultureller Ort jedoch noch nicht die Bohne interessiert.

Warum hat sich das geändert?

Wir sind alle Krisenkinder. Nach Beginn

der Finanzkrise wollte ich wissen, was in einer Bank passiert. Ich bin am Zürichsee aufgewachsen, ich las stets davon, welches enorme Gewicht dieser Finanzmarkt hat, aber hatte genau wie alle anderen kaum Einblick. Während der Krise habe ich mich damit beschäftigt, was Kapitalismus ist, was Finanzmärkte sind, und mir wurde klar: Mit meinem Hintergrund habe ich eine Chance, in einer Bank zu forschen. In die Black Box zu schauen.

Wie haben Sie dort geforscht?

Ich habe vor allem nach Feierabend Forschungstagebuch geschrieben, das ist in der Ethnologie so üblich. Ich habe notiert, wann ich in welcher Besprechung war, was diskutiert wurde, wie mein Gegenüber gewirkt hat.

Keine Interviews?

Nein, nur Beobachtungen. Den Tag über habe ich ganz normal in der Finanzanalyse mitgearbeitet.

Was machen die Leute da?

Sie versuchen, Märkte zu bewerten und Prognosen zu erstellen. Finanzanalysten kommen relativ früh ins Büro und verbringen den Großteil des Tages damit, Zeitungen zu lesen, Bloomberg-TV zu schauen und, wie sie es nennen, ein Gefühl für den Markt zu entwickeln.

Nicht ganz das, was man erwartet.

Ich dachte auch, da wird nur gerechnet. Aber Analysten sprechen ständig von Gefühlen.

Warum?

Die Möglichkeiten der Kalkulation sind begrenzt. Wenn ich mir aktuelle Zahlen anschau, sagt mir das noch nicht, wie sich der Markt weiterentwickeln könnte. Die Leute setzen auch auf Intuition und versuchen, nicht explizit wirtschaftliche Trends zu verstehen. Während meiner Forschungszeit wurde zum Beispiel die „Occupy Wall Street“-Bewegung stark diskutiert.

Das waren die Feinde?

Nein eben nicht, die Leute wurden nicht als Bedrohung wahrgenommen, sondern man fragte sich: Was sagen diese Proteste über unsere Gesellschaft aus? Was könnte das in Zukunft für die Märkte bedeuten?

Die Finanzanalysten sind also eher die Denker. Und die Händler?

Börsenhandel ist eine sehr körperliche Arbeit. Früher gab es ja diese Börsen à la criée, wo man sich gegenseitig Dinge zu schreibt. In Frankfurt kann man sich das zwar immer noch anschauen, aber das ist Theater. Die Leute, die in Frankfurt in diesem Börsenring stehen, müssten dort überhaupt nicht sein. Der Handel passiert heute außerhalb des Börsenrings.

Und da sitzt jeder still hinter seinem PC?

Nein, eben auch nicht. Die Körperlichkeit ist immer noch da. Händler schreien herum und schwitzen wie verrückt. Das ist genau wie früher. Eine sehr laute, sehr aggressive Stimmung. Ich habe mal einen Händlerraum bei einer anderen Bank in der Schweiz besucht, da trugen einige Leute Jogginghosen. Das ist schon wieder eine Art der Performance.

Gibt es Händlerinnen?

Eine Frau hat es im Handel schwer, weil die Rituale sehr maskulin geprägt sind. Laut der amerikanischen Ethnologin Caitlin Zaloua wird der Markt zum Beispiel als „cunt“, also als Fotze, bezeichnet. Es ist eine extreme sexualisierte Sprache. „Jemanden in den Arsch ficken“ – das ist gemäß Zaloua ein gängiger Händlersatz. Wenn eine Frau in dieses Umfeld kommt, sagen die Männer: Jetzt können wir ja gar nicht mehr normal miteinander reden.

Wie würden wir einen Händler oder Analysten auf der Straße erkennen?

Gar nicht. In der Schweiz ist es so, dass die Banker unter den Leuten verschwinden. Viele nehmen Alltagskleidung ins Büro und ziehen sich um, bevor sie rausgehen.

Warum das?

Verschiedene Gründe. Einer ist, dass viele nicht als Banker wahrgenommen werden wollen. Das hat natürlich auch mit der Finanzkrise zu tun, vorher war das anders. Wenn man Banker heute fragt: „Was



Wer bist du, Banker? Die Welt der Geldinstitute ist von vielen Klischees geprägt.

FOTO: SIMON DAWSON/BLOOMBERG

REDEN WIR ÜBER GELD MIT STEFAN LEINS

definiert dich im Leben?“, kann man hundertprozentig davon ausgehen, dass keiner zuerst sagt: „Ich bin Banker“. Sondern eher: „Ich bin Sportler“ oder: „Ich bin Punkrockler“.

Träumen die Punkrock-Banker vom Ausstieg?

Aussteigerfantasien haben viele. Egal ob Finanzanalyst, Händler oder Kundenberater. Viele Banker suchen das alternative Leben. Einige haben mir gesagt: „Weißt du, das hier mache ich jetzt zwei Jahre, dann gehe ich zu einer NGO oder mache einen Club auf.“ Da gibt es zwei Narrative: etwas Gutes machen, das Karma-Konto wieder auffüllen. Oder aber: Eskapismus. Surflerher auf Hawaii, Hostel-Besitzer in Brasilien. Da geht es nicht um strukturelle Kritik. Man will einfach nur weg vom Leistungsprimat.

Sie waren von 2010 bis 2012 in der Bank.

Haben Sie sich verändert in der Zeit?

Meine Freunde oder Familie haben mir auf jeden Fall nicht gesagt, dass ich mich verändert habe. Ich habe es letztendlich gemacht wie die Banker. Ich bin am Abend rausgegangen und habe mich wieder aus der Ethnologie gefühlt.

Wie viele von Ihren Kollegen sind tatsächlich ausgestiegen?

Wenige. Oder besser gesagt: wenige freiwillig. Gerade seit der Krise werden die Banken ja ständig umstrukturiert, da blieb eigentlich nichts so, wie es war. Vielen wurde gekündigt.

Das wäre doch die Gelegenheit, endlich Surflerher zu werden.

Nun ja. Wer Unterstützung vom Amt haben will, ist gezwungen, sich möglichst bald wieder in der Branche zu bewerben. Aber es ist auch oft das Gefühl, das die Leute hält. Schon ein Wechsel zu einer Versicherung bedeutet oft eine Lohneinbuße von einem Drittel. Wer seit den Neunzigerjahren dabei ist und seither jedes Jahr eine

Lohnerhöhung bekommen hat, überlegt sich das sehr genau.

Es geht aber nicht nur um Geld, sondern auch um Macht.

Klar, gerade bei den Boni. In den höheren Hierarchien geht es ja nicht darum, kriege ich 100 000 Franken Bonus oder 200 000. Es geht nur um das Verhältnis zu anderen.

Hat man im Büro gespürt, wenn Bonus-Verhandlungen waren?

Es kommt vor, dass sich die Leute bezüglich der Boni anlügen – zum Beispiel, wenn sie wissen, dass sie viel mehr bekommen haben als jemand anderes. Doch, das spürt man schon.

Haben sich die Boni seit der Finanzkrise verändert?

Im unteren Segment, ja. Dort ist ein Bonus inzwischen oft niedriger als ein Monatslohn. Bei der amerikanischen Bank, wo ich vor der Krise als Student gearbeitet habe, konnte der Bonus eines Händlers so hoch sein wie ein ganzes Jahresgehalt.

Gibt es einen Generationenkonflikt?

Massiv. Vor zehn Jahren wussten die Autoverkäufer der großen Autofirmen in der Schweiz, auf welchem Tag welche Bank die Boni auszahlt. Die standen dann am Bonustag vor der Ausgangstüre und haben Porsches und Ferraris verkauft. Kein Scherz. Das war so. Heute sind die Löhne und Aufstiegschancen immer noch gut – aber so etwas gibt es nicht mehr.

Hat sich der Habitus verändert?

Das hat schon in den Achtzigerjahren angefangen. Plötzlich gab es den Aufstieg der Wall Street, der Londoner City. Der altherwürdige Schweizer Bankier, dieser hochserielle Buchhaltertyp, wurde vom Banker verdrängt, der heute zum Klischee geworden ist.

Und dieses Klischee hat nichts mehr mit der Wirklichkeit zu tun?

Die Banker, die ich kennengelernt habe, entsprechen kaum mehr dem Kokain konsumierenden, Stripklubs besuchenden Bild des Bankers. Das sind bodenständige Menschen, die ihr Gehalt in ein Eigenheim im Zürcher Umland investieren. Teuer essen, teure Ferien. Und klar: ein, zwei, vielleicht drei Autos. Solche Dinge.

Spießer also.

Ja, doch, das könnte man so sagen.

Zu Ihrer Studentzeit haben Sie noch einen anderen Typus kennengelernt.

Da wurde geklotzt mit dem Geld. Viele Expats, die gingen jeden Abend zusammen aus, mieteten einfach einen Laden, jeder konnte bestellen, was er wollte. Zu Weihnachten wurde ein Chor aus den USA eingeflogen – und während der Chor sang, servierte Kellner Sushi an die Kirchenbänke.

Vermissen Sie Ihr Gehalt von damals?

Als Student hätte ich bei einer Vollzeitstelle etwa 7000 Franken (6400 Euro) verdient, ich hatte jedoch nur ein 40-Prozent-Pensum. Später, als forschender Doktorand, war das ähnlich. Die Bank hatte ein Stipendium ausgeschrieben und meine Forschung in den zwei Jahren mitfinanziert. Bei dem Gehalt sind wir immer noch unter dem durchschnittlichen Schweizer Haushaltseinkommen, das liegt etwas über 7000 Franken. Ich war in dieser Zeit wahrscheinlich trotzdem der bestbezahlte Doktorand in Ethnologie.

Was haben Ihre Kollegen in der Finanzanalyse verdient?

Genau Zahlen darf ich nicht nennen. Aber Sie können davon ausgehen, dass jemand in der Branche, der über 30 Jahre alt ist, einen Hochschulabschluss hat, ungefähr 10 000 Euro im Monat bekommt, plus Boni. Wenn man Führungsaufgaben übernimmt, geht es ziemlich schnell aufwärts. Eine Million im Jahr ist in mittleren Etagen keine Seltenheit.