



# ZINSEN

EINE ANALYSE DES INSTITUTS FÜR WERTEWIRTSCHAFT

# Zinsen

Eine Analyse von

*Rahim Taghizadegan*

(Institut für Wertewirtschaft)

**Diese Analyse können Sie hier herunterladen**

**oder nachbestellen:**

**<http://wertewirtschaft.org/analysen>**

**Kontakt: [info@wertewirtschaft.org](mailto:info@wertewirtschaft.org)**

## Inhalt

Das Phänomen Zinsen.....	2
Zeitpräferenz.....	7
„Kapitalmärkte“ .....	12
Sparen.....	19
Darlehen.....	24
Kreditausweitung .....	32
Zinseszins.....	44
Konsumkredite .....	48
Islamisches Bankwesen .....	52
Zusammenfassung.....	52

## Das Phänomen Zinsen

Das Thema Zinsen ist deshalb so schwierig, weil uns hier unsere Sprache ziemlich im Stich läßt. In einem Begriff werden zahlreiche, sehr komplexe Inhalte vermengt. Bevor man sich also Gedanken um die Zulässigkeit von Zinsen macht, sollte man zunächst versuchen zu verstehen, mit welchen realen Phänomenen man es hier zu tun hat und warum sie auftreten. Die Zinskritik der Vergangenheit scheiterte meist daran, moralisch zu argumentieren, ohne die ökonomische Grundlage zu betrachten. Ebenso ist es bei der theoretischen Betrachtung eines „gerechten Lohns“ oder eines

„gerechten Preises“, die Gefahr läuft, die Realität aus den Augen zu verlieren.

Das Phänomen, das hier betrachtet werden soll, ist nicht der Zins im Sinne einer Nutzungsgebühr oder Mietzahlung. Es geht hier vornehmlich um Zinsen im Sinne der Forderung oder Bezahlung eines Mehrbetrages für den Verleih fungibler (vertretbarer) Güter. Der Unterschied erklärt sich so: Zins in ersterem Sinn fällt für den Gebrauch eines Gutes an, das, abgesehen von der Abnutzung, in identischer Form zurückgegeben wird. Der Ausleiher wird für einen bestimmten Zeitraum Besitzer, der Verleihende bleibt Eigentümer.

Im Gegensatz dazu werden Zinsen in letzterem Sinn gefordert für die Übernahme von Gütern, in der Regel Geld, gegen das Versprechen, andere Güter derselben Art zurückzugeben. Es geschieht dabei nicht nur ein Besitz-, sondern auch ein Eigentumsübertrag.

Es handelt sich um den Unterschied zwischen dem Ausborgen eines Kochtopfs und dem „Ausborgen“ eines Taschentuchs. Die Anführungszeichen deuten schon auf die sprachliche Schlampigkeit hin, denn natürlich wird nicht mit der Rückerstattung des gebrauchten Taschentuches gerechnet. Die moralische Fragestellung sähe anhand dieses Beispiels nun so

aus: Soll man für den „Verleih“ eines Taschentuches das gebrauchte, gar keines, ein neues oder zwei neue zurückfordern? Taschentücher haben einen so geringen Wert, daß diese Frage in der Realität kein besonderes Gewicht zu haben scheint. Ganz anders ist es freilich bei nennenswerten Geldsummen. Auch Geld kann man nicht gebrauchen, ohne es aufzubrauchen, wie mein Kollege schon klar dargelegt hat.

Es war eine wichtige Erkenntnis der Ökonomie, insbesondere jener der Wiener Schule, daß, das Phänomen der Zinsen oder zumindest ein ihm täuschend ähnlich sehendes Phä-

nomen auch dann auftritt, wenn bewußt überhaupt keine Zinsen gezahlt werden. Es handelt sich dabei um Bewertungsunterschiede, die mit dem Faktor Zeit zusammenhängen. Dieses Phänomen trat zunächst deutlich bei der Diskontierung von Wechseln und der Bewertung von Pachtgütern zutage. Ein Wechsel ist ein Zahlungsverprechen. Grob gesprochen handelt es sich bei der Übertragung von Wechseln um den Tausch von Gütern gegen Versprechen. Dies kann man auch als Tausch von gegenwärtigen Gütern gegen zukünftige Güter ausdrücken. Ein Wechsel ähnelt einem Gutschein, der erst ab einem bestimmten

Stichdatum eingelöst werden kann. Nun können wir beobachten, daß auf Märkten, an denen sich per Definition fremde Menschen treffen, um miteinander zu tauschen, die Preise für solche Gutscheine nicht genau den Preisen für die versprochenen Güter entsprechen. Nehmen wir ein einfaches, fiktives Beispiel (das allerdings nicht dem historischem Wechselgebrauch entspricht), um das Phänomen zu illustrieren: Ein Landwirt erstellt einen Gutschein, auf dem er vermerkt: Wer mir diesen Gutschein vorlegt, erhält ein Kilogramm Weizen aus meiner *nächsten* Ernte, die ich in ca. einem Jahr einfahren werde. Mit diesem Gut-

schein bezahlt er eine Hilfskraft. Diese muß nun aber schon heute Brot essen, nicht in einem Jahr. Kein Problem, beschäftigt der Landwirt den Helfer, diesen Gutschein kannst du am Markt weiterverkaufen, denn man kennt mich und die Güte meiner Versprechen. Tatsächlich findet der Gutscheinverkäufer willige Käufer am Markt, doch niemand bietet ihm genau ein Kilogramm Weizen oder dessen Gegenwart. Alle Gebote sind etwas geringer. Woran liegt das? Einerseits gibt es natürlich ein Vertrauensproblem, das heißt die Einlösung könnte als ungewiß betrachtet werden. Einiges deutet jedoch daraufhin, daß auch bei

vollkommener Gewißheit über die erfolgreiche Ernte und die zeitgerechte und vollständige Einlösung noch immer eine Differenz zwischen den aktuellen Geboten und dem Wert der zukünftigen Gütern verbliebe. Ein Kilogramm heutiges Getreide wird am Markt offenbar höher bewertet als ein Kilogramm zukünftiges Getreide, auch wenn die Zukunft vollkommen gewiß wäre. Was begründet diese Differenz?

Ein ähnliches Phänomen tritt wie gesagt beispielsweise bei der Bewertung von Pachtgründen auf. Sehen wir uns wieder ein einfaches Beispiel an: Für einen kleinen Acker kann ein

jährlicher Pachtertrag von einem Kilogramm Getreide erzielt werden. Setzen wir hier eine Pacht in Realgütern an, um unser Beispiel nicht durch Geldverschlechterung zu verkomplizieren. Dies schafft auch eine relativ sichere Grundlage für die Pacht, denn der Acker vermag unter rechtem Einsatz von Arbeit und Wissen ebendieses Getreide selbst hervorzu- bringen, es fällt also die Ungewißheit der Marktlage weg. Wieviel Getreide sollte man für den Zukauf einen solchen Ackers aufwen- den? Ein solcher Kauf stellt einen Transfer zwischen Einkommen und Vermögen dar, den Menschen zu fast allen Zeiten und an fast al-

len Orten zur Altersversorgung vorgenommen haben. Solange man arbeiten kann, versucht man, einen Teil des Einkommens zu Vermö- genswerten zu machen. Nach Ende der Ar- beitsfähigkeit soll das Vermögen hinreichend groß sein, ein Einkommen abzuwerfen, um den Wegfall des eigenen Arbeitseinkommens zu kompensieren. Eine Möglichkeit dazu ist es, mit den Ersparnissen Boden zu kaufen, aus dem man im Alter ein Pachteinkommen be- ziehen kann. Bei diesem Einkommen handelt es sich nicht um Zinsen im hier betrachteten Sinne, sondern um „Zins“ – wir sehen, wie unscharf und verwirrend unsere Sprache bei

diesem Begriff leider ist. Bei der Bewertung des Pachtgrundstückes erkennen wir folgendes Problem: Wenn jedes zukünftige Kilogramm Weizen genau den selben Wert hätte wie jedes gegenwärtige und die Fruchtbarkeit des Bodens und die Möglichkeit einer solchen Naturalpacht für alle Zeiten als gewiß gälte, dann wäre der Kaufpreis dieses Ackers unendlich hoch. Freilich können wir die Ungewißheit nicht scharf von anderen Aspekten trennen, doch auch hier ist davon auszugehen, daß der Preis auch bei völliger Gewißheit nicht unendlich sein würde. Der gebotene und geforderte Kaufpreis ist auch bei relativ sicheren Ein-

kommensströmen endlich. Das Wievielfache des Pachterlöses sollte der betrachtete Sparer für den Acker bieten, das Wievielfache sollte der Verkäufer als angemessen akzeptieren?

## **Zeitpräferenz**

Die obigen Fragen werden durch das Phänomen der Zeitpräferenz erklärt. Mit diesem Begriff wird die Bereitschaft ausgedrückt, Bedürfnisse in der Gegenwart zurückzustellen, um zukünftige Bedürfnisse besser zu befriedigen. Diese Präferenz unterscheidet sich von Mensch zu Mensch und ist keineswegs konstant. Eine hohe Zeitpräferenz bezeichnet eine hohe Präferenz für Zeit: Das bedeutet, dem



Zeitpunkt einer Handlung wird ein besonders hoher Wert beigemessen. Jemandem mit hoher Zeitpräferenz ist es wichtiger, wann er etwas bekommt als wieviel er bekommt. Der Hungernde legt verständlicherweise mehr Wert darauf, möglichst bald etwas zu essen zu bekommen; was er zu essen bekommt, ist nebensächlich. Eine niedrige Zeitpräferenz drückt das Gegenteil aus: Lieber später ein besseres Mahl zu mir nehmen, das ich genießen kann, als jetzt schnell etwas herunterwürgen, um meinen Appetit zu stillen.

Eugen Böhm von Bawerk definierte die Zeitpräferenz als jenen Faktor, der über die Spar-

neigung der Menschen bestimmt. Damit besteht ein wesentlicher Zusammenhang zwischen Kapitalaufbau und Zeitpräferenz. In der Tat benötigt der Kapitalaufbau einen längeren Handlungshorizont. Kurzfristigkeit ist daher ein Symptom verarmender Gesellschaften. Dies läßt sich in der Geschichte immer wieder beobachten. Die Ökonomen der Wiener Schule werteten dies nicht. Sie hielten keine Moralpredigt über das sparsame und enthalt-same Leben. Doch sie wiesen darauf hin, daß die Menschen, wenn sie eine künftige materielle Besserstellung erhoffen, in der Gegen-

wart unbequeme Entscheidungen dafür fallen müssen. Böhm von Bawerk gab zu denken:

Die Sorge für die Zukunft stellt eben nicht unbeträchtliche Anforderungen an die geistige und ein wenig auch an die moralische Kraft ... Die Gegenwart kommt immer zu ihrem Recht. Denn sie drängt sich durch die Sinne ein, die wir alle haben ... Die Zukunft aber müssen wir uns erst vorstellen.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Eugen Böhm von Bawerk (1909/1888): Kapital und Kapitalzins. Zweite Abteilung: Positive Theorie des

Diese Fähigkeit, künftige Erfordernisse und Ergebnisse so bildhaft in der Gegenwart vor Augen zu haben, daß sie über momentane Entscheidungen bestimmen können, erwirbt der Mensch erst im Laufe seiner Entwicklung. Kleinkindern gelingt dies noch nicht. Doch auch nicht alle Erwachsenen weisen eine gleich niedrige Zeitpräferenz auf.

Wir bewerten die Gegenwart stets etwas höher als die Zukunft. Diesen Umstand nennt man positive Zeitpräferenz. Diese erklärt Böhm

---

Kapitales. 3. Auflage. Innsbruck: Vlg. der Wagnerschen Universitäts-Buchhandlung. S. 434f.

von Bawerk wie folgt: Erstens sei die Zukunft ungewiß, das heißt wir wissen noch nicht genau, was sie von uns erfordern wird. Zweitens neigen wir dazu, unsere künftigen Bedürfnisse systematisch zu unterschätzen, weil unsere Vorstellungskraft nicht stark genug ist. Dies nennt er den „Schätzungsfehler“. Drittens bemerkt er einen „Willensfehler“: Man läßt sich „aus Schwäche“ zu einem Schritt oder zu einer Zusage hinreißen, von der man schon im nächsten Moment ahnt, daß man sie bereuen wird. Viertens bewerten die Menschen aus Rücksicht auf die Kürze und Unsicherheit

ihres Lebens die Gegenwart höher. Am stärksten wirkt sich dies bei jenen aus, denen

durch besondere Umstände der Gedanke an das Lebensende lebhaft vor die Seele gerückt ist; z.B. bei hochbetagten Greisen, gefährlich Erkrankten, bei Leuten, die in sehr gefährlichen Berufen oder Umständen sich befinden, Soldaten vor der Schlacht, in Pestzeiten ... Die Zurücksetzung der unsicheren Zukunft findet in solchen Fällen nicht selten ihren drastischen Ausdruck in einer tollen Verschwendungssucht, die sich der Leute bemächtigt ...

Die Geschichtsschreibung bestätigt diese Perspektive. Der griechische Historiker Thukydides schrieb in der Geschichte des Peloponnesischen Krieges:

Auch sonst war die Pest für Athen der Anfang der Sittenlosigkeit ... So hielten sie es für recht, das Angenehme möglichst rasch und lustvoll zu genießen, da ihnen ja Leben und Geld gleicherweise nur für den einen Tag gegeben seien. Sich im voraus um ein edles Ziel abzumühen, war niemand bereit, erschien es ihm doch unsicher, ob er nicht, ehe er es erreicht, schon ums Leben gekommen sei. Genuß für den Augenblick

und alles, was dem diente, das galt als schön und nützlich.

Die Zeitpräferenz ist somit ein guter Indikator für historische Umbrüche. Während die Sorge vor der Endlichkeit der eigenen Existenz zu höherer Zeitpräferenz drängt, verringern transzendente Motive die Überbewertung der Gegenwart. Das sind etwa religiöse Vorstellungen, die über die eigene Existenz hinausreichen. Im Schnitt kann man auch davon ausgehen, daß Menschen mit Kindern eine etwas niedrigere Zeitpräferenz aufweisen, wenn sie ihren Kindern etwas hinterlassen möchten. Die Überalterung einer Gesellschaft

und mangelnder Nachwuchs deuten also eher auf einen Anstieg der Zeitpräferenz.

### **„Kapitalmärkte“**

Diese Präferenz übersetzt sich in die Wirtschaftsstruktur. Menschen mit hoher Zeitpräferenz fragen mehr gegenwärtige Konsumgüter nach und bilden weniger Ersparnisse. Daher kann man davon ausgehen, daß in einer Gesellschaft mit einer hohen Zeitpräferenzrate Ersparnisse eher knapp sind (Rate nennt man den Durchschnittswert). Wenn Ersparnisse eine handelbare Ware sind, würde sich das

darin äußern, daß der Preis für diese Ersparnisse ziemlich hoch wäre. Dieser Preis für Ersparnisse ist nach Ansicht der meisten Vertreter der Wiener Schule nichts anderes als der Zinssatz. Es handelt sich um den Preis von gegenwärtigen Gütern, ausgedrückt in zukünftigen Gütern. Das bedeutet: Wie viele zukünftige Güter verlangen Menschen, um auf gegenwärtige Güter zu verzichten? Auch ohne Geld gäbe es einen solchen Zinssatz. Es seien nicht die Zinsen, die Menschen zum Sparen bewegen. Zinsen seien vielmehr selbst der Ausdruck des Verhältnisses zwischen Sparen und Konsum.

Aufgrund der positiven Zeitpräferenz sind Menschen gegenwärtige Güter etwas wertvoller als zukünftige. Wenn sie also *für Fremde* auf diese Güter vorübergehend verzichten sollen, erwarten sie sich ein Abgleichen dieses Wertunterschieds. Ein Arbeiter hat beispielsweise eben seinen Lohn von 2000 Euro erhalten, wovon ihm 1000 Euro zur eigenen Verfügung bleiben, nachdem sich die Politik bedient hat. Nun bitten wir ihn darum, uns diese 1000 Euro doch zu geben, wir würden sie ihm ganz bestimmt im nächsten Monat zurückgeben. Verhungern muß er nicht, auf seinem Konto befinden sich Ersparnisse im Umfang eines

Monatslohns. Wir mögen ihm vorhalten, daß es doch egal wäre, ob er heute oder in einem Monat über diese 1000 Euro verfügt. Der Ökonom bewertet dies zunächst nicht, sondern beobachtet, daß die allermeisten Menschen eine solche Bitte *eines Fremden* zurückweisen würden. Erst dann läßt er mit sich reden, wenn ihm dieser Fremde anbietet, einen höheren Betrag zurückzuzahlen. Die Vertreter der Wiener Schule schimpften nicht über die vermeintliche Gier des Arbeiters, sondern waren davon überzeugt, daß 1000 Euro nicht gleich 1000 Euro sind. Güter sind nicht objektiv bestimmt. Lieber den Spatz in der Hand

als die Taube auf dem Dach, sagt der Volksmund. Güter, über die man unmittelbar verfügen kann, werden in aller Regel höher bewertet als exakt dieselben Güter, wenn man auf deren Verfügung warten muß. Selbst wenn die Rückzahlung vollkommen sicher wäre, gäbe es diesen Wertunterschied aufgrund der Zeitpräferenz. Das Risiko einer ungewissen Rückzahlung ist eine zusätzliche Komponente, die den Wertunterschied noch vergrößert. Entscheidend ist wiederum die Erwartung, denn das Risiko läßt sich nur im Nachhinein objektiv bestimmen, nämlich dann, wenn es gar nicht mehr besteht.

Wenn jemand etwas verleiht, überträgt er auch das Risiko, diese Güter zu verlieren. Wäre das nicht Anreiz genug, Fremden Geld zu leihen? Denn dabei müßten diejenigen, die das Geld ausgeliehen haben, ja dann darauf aufpassen. Hier widerspreche ich meinem Kollegen: Die meisten Menschen schätzen das Risiko geringer ein, wenn sie selbst über etwas verfügen, als wenn Fremde darüber verfügen. Risiken, die man selbst kontrolliert, werden systematisch unterschätzt. Das ist auch der Grund, warum sich die meisten Autofahrer für überdurchschnittlich gute und sichere Autofahrer halten, was schon statistisch nicht möglich ist.

Auch im absoluten Gleichgewicht, wenn es keine Veränderung und Ungewißheit mehr gäbe, würde man das Phänomen der Zinsen beobachten. Da es sich bei Zinsen um den Ausdruck einer Präferenz handelt, kann man davon ausgehen, daß diese Präferenz auch dann besteht, wenn sie sich nicht ausdrücken kann oder darf. Die unterschiedliche Bewertung von gegenwärtigen und zukünftigen Gütern läßt sich also nicht per Gesetz aus der Welt schaffen. Wenn die Abgeltung der Wertunterschiede verboten wäre, würden Menschen *Fremden* keine Ersparnisse mehr zur Verfügung stellen oder Ausweichmanöver

einschlagen. Dann gäbe es anstelle von Zinsen wohl Geschenke und allerlei Gebühren, wie man sie etwa im „Islamischen Bankwesen“ beobachten kann. Dies gilt allerdings nur bei unveränderten Präferenzen – wenn wir die Menschen also so betrachten, wie sie gegenwärtig sind.

Menschen mit hoher Zeitpräferenz muß man sehr viel mehr zukünftige Güter bieten, damit sie auf ihre gegenwärtigen Güter verzichten. In kapitalarmen Gesellschaften, die durch hohe Zeitpräferenzraten gekennzeichnet sind, überrascht es nicht, extrem hohe Zinssätze zu beobachten. Zinsen setzen, wie andere Preise,



Anreize und haben eine Koordinationsfunktion. Hohe Zinsen machen es weniger attraktiv, gegenwärtige Güter aufzubrauchen, und attraktiver, diese anderen anzubieten. Insbesondere eine zeitliche Koordination der Produktionsstruktur wird durch diese Preise ermöglicht. Wer Ersparnisse anbietet, kommuniziert den Märkten: Momentan brauche ich Güter in diesem Ausmaß nicht, daher spare ich jetzt, um mir später die Güter leisten zu können, die ich dann brauchen werde.

Doch, wir sollten hier einen Moment innehalten, und diese seltsamen Märkte etwas näher betrachten, die heute so irreführend als „Kapi-

talmärkte“ bezeichnet werden. Scheinbar werden hier Geldsummen verkauft, und das ist doch eigenartig: Geld für Geld zu verkaufen? Ökonomisch ergibt dies erst Sinn, wenn wir die Gegenseite dieser Kaufakte betrachten: In Wirklichkeit werden auf diesen Märkten Versprechen gehandelt, nämlich Zahlungsversprechen. Diese werden handelbar, indem sie als Schuldtitel erstellt werden, also gesetzliche Ansprüche auf zukünftige Zahlungen. Die Zunahme des Handelns mit solchen Versprechen ist ein modernes Phänomen. Daß Menschen in immer größerem Ausmaß nicht mehr gegenwärtig vorhandene Güter, sondern Ver-

sprechen über zukünftige Güter handeln, ist ein Hinweis auf eine Verschiebung des zeitlichen Lots in den Lebenseinstellungen. Positiv könnte man von einer größeren Zukunftsorientierung sprechen, negativ allerdings von einem Leben auf Kosten der Zukunft. Ideengeschichtlich ist diese Ausweitung des Versprechenshandels eng mit progressiven Ideologien verbunden, also solchen, die besonders fortschrittsgläubig sind und danach trachten, die bestehende Gegenwart zugunsten einer idealisierten Zukunft zu überwinden. Walter Bagehot bestätigt dies in seiner berühmten Beschreibung des historischen Londoner Bank-

wesens. Er schildet die Nähe zu den sogenannten Whigs, den englischen Liberalen, die stets als Inbegriff progressiven Denkens galten:

Doch in ihren Anfängen war die Bank of England nicht nur ein Finanzierungsunternehmen, sondern ein Unternehmen der Whigs. Sie wurde durch eine Whig-Regierung gegründet, da diese in verzweifelter Geldnot war, und durch die urbanen Kreise unterstützt, da diese Kreise vornehmlich aus Whigs bestanden.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Walter Bagehot (1873): *Lombard Street: A Description of the Money Market*. S. 47.

Warum kaufen Menschen „Versprechen“. Es handelt sich eben um eine weitere Möglichkeit, aus angesparten Vermögenswerten ein Einkommen zu erzielen. Einen bedeutenden Unterschied gibt es jedoch zu landwirtschaftlichen Erträgen oder anderen Kapitalerträgen, denen reales Kapital zugrunde liegt, das per Definition eben etwas gänzlich anderes als Geld ist: Eben der Umstand, daß hier Geld Geld hervorbringen soll. Es gibt nur einen naheliegenden Weg, aus angesparten *Geldsummen* ein *Geldeinkommen* zu beziehen: Durch „Enthorten“, durch Aufbrauchen der Ersparnisse. Ein Geldmarkt ist hier überhaupt

keine Hilfe, denn 100 Geldstücke sind niemals mehr als 100 Mal ein Geldstück. Die wunderbare Mehrung geschieht dadurch, daß sowohl ein laufendes Einkommen (aus Zinsenzahlung) als auch die gesamte Stammsumme zurückgefordert wird. So könnte man von Ersparnissen leben, ohne sie aufzubrauchen. Wie sollte das überhaupt möglich sein?

Der einzige Weg dazu besteht in der Umwandlung der Geldsumme durch den Darlehensnehmer in Kapital, das eine solche Produktivität erzielt, daß nicht nur ein laufendes Einkommen über den geforderten Zinsen erzielt wird, sondern *zusätzlich* die gesamte

Stammsumme zurückverdient werden kann. Wie kann eine solche Investition aussehen?

## **Sparen**

Zunächst muß man zwei Arten des Sparens unterscheiden: Das hortende und das investive Sparen. Horten bedeutet, daß die Menschen die Güter oder Gelder, die sie nicht verbrauchen, selbst aufbewahren. Investieren bedeutet, daß diese Güter oder Gelder zum Kapitalaufbau genutzt werden. Wenn das die Sparer nicht selbst in Angriff nehmen und ihre Ersparnisse für solch ungewisse Wagnisse auf Spiel setzen, stellen sie ihre Ersparnisse ande-

ren zur Verfügung, die das besser können – so zumindest ihre Erwartung.

Das Horten hat heute einen besonders schlechten Ruf. In der Tat sieht es danach aus, als würden so der Wirtschaft Güter oder Geld entzogen. Kapital wird ihr keines entzogen, denn eine Münze im Sparschwein ist eben noch kein Kapital. Es ist schon erstaunlich, daß man heute den Konsumenten so preist und den Hortenden so verunglimpft. Betrachtet man die Sache ohne den Schleier des Geldes wird die Absurdität dieser Wertung deutlich. Wer alle Güter aufbraucht, soll ein Wohltäter sein, wer etwas aufhebt hingegen

ein Egoist? Der Konsum entzieht im Gegensatz zum Horten die Güter dauerhaft dem Umlauf. Denn das Horten führt bloß zu einer zeitlichen Verschiebung des Konsums. Die gehorteten Güter werden entweder eines Tages konsumiert oder sie werden letztlich doch investiert. Das Horten ist die Voraussetzung der meisten Investitionen. Würden die Menschen ihr Einkommen nur entweder konsumieren oder sofort und unmittelbar investieren, könnten sie nur sehr kleine Schritte setzen. Die größeren Investitionen erfordern eine längere Vorlaufzeit des Ansparens. Ziel des Hortens ist die Wertsicherung, um das wirt-

schaftliche Handeln zeitlich besser einzuteilen. Es ermöglicht den Konsum in der Not und die Investition bei sich bietender Gelegenheit.

Moderne Ökonomen kritisieren, daß durch das Horten die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes sinkt. Ein möglichst rascher Umlauf, so diese Ökonomen, würde höheren Wohlstand hervorbringen. Das ist ein Irrtum. Wenn drei Menschen im Kreis sitzen und der erste dem zweiten eine Münze reicht, der zweite dem dritten und der dritte wiederum dem ersten, so hat jeder eine Münze verdient und eine ausgegeben. Es sollte selbstverständlich sein, daß durch die Erhöhung der Ge-

schwindigkeit des Weiterreichens kein Wohlstand geschaffen werden kann. Zwar verlängern sich die Bilanzen dieser Tauschpartner beträchtlich, und sie könnten anfangen, uns mit Millionenumsätzen zu bluffen. Doch wird ihr realer Wohlstand niemals steigen, solange nicht einer zu Horten beginnt und diesen sinnlosen Umlauf beendet. In Wirklichkeit geht es freilich um die realen Güter und Dienstleistungen, die die Hände wechseln. Ein moderner Ökonom würde einwenden, daß die drei angenommenen Personen doch Güter und Dienstleistungen im Millionenwert konsumiert hätten. Wenn sie tat-

sächlich in diesem Umfang tauschen wollten, müßten sie sich aber nicht so beeilen. Die Güter werden durch Eile nicht mehr und besser, sondern eher weniger und schlechter. Gut Ding braucht Weile. Erhöht sich der Wohlstand von Robinson Crusoe und „Freitag“ auf ihrer einsamen Insel dadurch, daß sie die Tauschrate erhöhen? Daß also Robinson, sobald er einen Fisch gefangen hat, sogleich zu Freitag läuft, um so schnell wie möglich zu tauschen? Das Gegenteil ist wahrscheinlicher.

Doch, wenn Robinson hortet, also all seine Fische räuchert und selbst aufhebt, anstatt sie zu tauschen, kommt da nicht die Wirtschaft

zum Erliegen? Erleidet nicht Freitag einen Schaden? Die vermeintlich objektive Perspektive ist auch hier vollkommen verfehlt. Wenn Robinson seinen Fisch aufheben oder selbst essen will, dann *will* er eben das, dann sind das eben seine Präferenzen – er wird seine Gründe dafür haben. Es gibt keine optimalen Präferenzen, auch wenn Besserwisser anderes lieber hätten. Freitag kann sich eine hypothetische Welt wünschen, in der Robinson mit ihm tauscht, das hat aber wenig Sinn. Freitag geht es womöglich schlechter als im Vergleich zu einer hypothetischen Welt, in der seine Mitmenschen andere Präferenzen haben, als das

eben in der Realität der Fall ist. Doch ein solcher Vergleich ist sinnlos. Robinson schadet Freitag nicht, denn ohne Robinson ginge es Freitag auch nicht besser. Robinson entscheidet sich eben gegen die Teilnahme am Markt mit Freitag. Wenn ihn das Tauschen seinen Zwecken nicht näher bringt, gibt es für ihn auch keinen Grund dafür. Der Markt ist schließlich kein Selbstzweck, sondern ein bloßes Mittel für menschliche Zwecke.

Wenn Menschen ein bestimmtes Gut oder Geld horten, dann äußern sie eine höhere Nachfrage nach diesem Gut oder Geld. Die Folge davon ist, daß die Preise für das gehor-

tete Gut steigen. Das wiederum bedeutet, daß die Preise aller anderen Güter, ausgedrückt im gehorteten Gut oder Geld, sinken. Ein Fischer, der seinen Fisch selbst behält, schädigt seine Industrie nicht, sondern beschert seinen Kollegen ganz ohne Absicht ein höheres Einkommen.

Betrachten wir im Gegensatz dazu das gepriesene Investieren – und wir sehen, daß der Gegensatz gar nicht so groß ist. Wie kann ein Mensch sein Einkommen einsetzen, um ein höheres Einkommen zu erzielen? Zunächst geht es gar nicht anders als durch hortendes Ansparen, denn Kapitalgüter sind nicht in

beliebig kleinen Portionen im Supermarkt erhältlich. Bei Kapital handelt es sich um den Einsatz von Produktionsfaktoren an den richtigen Stellen zur richtigen Zeit. Dasjenige Kapital, das am nächsten liegt, wird meist übersehen, weil es unsichtbar ist. Was benötigt der kleine Angestellte, der mit dem Gedanken spielt, selbst ein Unternehmen zu wagen, als erstes? Zeit und Muße! Die überarbeiteten Schuldknechte unserer Zeit haben alle Hoffnung auf selbstgewählte Produktivität aufgegeben, weil sie am Feierabend nur noch erschöpft in den Fernsehsessel fallen können. Muße hat aber auch eine materielle Grundla-



ge: Hinreichende Ersparnisse, um eine Weile davon leben zu können. Ein solcher Einsatz von Ersparnissen, mit dem Ziel, etwas Neues und Besseres in der gewonnenen Zeit hervorzubringen, ist investiver Kapitalaufbau. Die zweitnächste Möglichkeit zur Investition ist die Nutzung eigener Ersparnisse zur Verfügung über die Zeit fremder Menschen: Mitarbeiter. Historische Ökonomen sprachen hierbei von einem Lohnfonds: Auch diese Mitarbeiter, die mithelfen, etwas Zukünftiges zu schaffen, müssen in der Gegenwart von etwas leben.

## **Darlehen**

Sehen wir uns nun die Dynamik eines Darlehens näher an. Oft sind diejenigen, die Ersparnisse aufgebaut haben, nicht diejenigen, die die besten Ideen zum Kapitalaufbau haben. Sie würden gerne auf ihre gegenwärtigen Güter verzichten, da sie diese momentan nicht benötigen, aber nur, wenn sie dafür in Zukunft etwas mehr oder etwas bessere Güter erhalten. Warum verborgen sie ihre Güter nicht kostenlos an diejenigen, die vorgeben, sie besser einsetzen zu können? Erinnern wir uns, daß die Ökonomie moderner Gesellschaften im Wesentlichen die Beziehungen zwischen sich

fremden Menschen betrachtet. Zeitlich fernere Erträge werden eben nicht gleich hoch bewertet werden wie nähere Erträge. Da für den Tausch zwischen zwei Seiten gegenläufige Präferenzen die Voraussetzung sind, würden wir ohne die Aussicht auf einen höheren zukünftigen Ertrag kaum freiwilligen Geldverleih unter Fremden beobachten. Der Austausch von gegenwärtigen gegen zukünftige Güter ist ja nichts anderes als ein *Tausch in der Zeit*.

Mein Kollege Jörg Guido Hülsmann hat die Zinstheorie weiterentwickelt. Er erklärt den Wertunterschied, der durch Zinsen ausge-

drückt wird, in allgemeinerer Weise als dies die Wiener Schule bisher tat. Die unterschiedliche Bewertung aufgrund der Zeitpräferenz hält er bloß für einen Spezialfall. Wesentlich grundlegender sei vielmehr der Unterschied zwischen Mitteln und Zwecken. Die Zwecke werden eben stets höher bewertet als die Mittel, denn letztere werden ja erst wertvoll, weil wir sie für unsere Zwecke als tauglich erkennen. Wenn wir vor der Wahl stehen, entweder unsere Zwecke erreicht zu sehen oder die Mittel dazu in die Hand zu bekommen, ziehen wir ersteres vor. In der Regel stehen die Mittel zeitlich vor dem Erreichen der Zwecke, darum

ist die Zeitpräferenz meist eine hinreichend gute Erklärung für den Wertungsunterschied. Doch dies sei, so Hülsmann, nicht notwendig.

Sofern wir mit Fremden zu tun haben, gehen wir davon aus, daß es kein Selbstzweck für uns ist, daß diese über unsere Mittel verfügen. Wir sind in aller Regel nur dann bereit, auf Mittel vorübergehend zugunsten anderer zu verzichten, wenn uns dies unseren *eigenen* Zwecken näher bringt. Was nicht Selbstzweck für uns ist, ist entweder ein Mittel für uns oder es ist schlicht nicht Gegenstand unseres Handelns. Die Bezahlung von Zinsen macht den Geldverleih zu einem Mittel, der auch den Gläubi-

ger seinen Zwecken näher bringt, nicht nur den Schuldner. Selbstverständlich gilt dies nur unter der Annahme, daß es eben kein Selbstzweck des Gläubigers ist, dem Schuldner sein Geld anzuvertrauen. Der denkbare Fall, daß auch das zinslose Darlehen den Gläubiger seinen Zwecken näher bringt, weil er so das Verlustrisiko und womöglich gar das Verschwendungsrisko an den Schuldner abtritt, ist aus psychologischen Gründen eher unwahrscheinlich. Wie schon oben erwähnt, neigen Menschen dazu, sich stets als überdurchschnittlich zuverlässig zu betrachten, und da der Fremde per Definition nicht gut bekannt ist, wird die

Risikoerwartung, die sich am Durchschnitt oder gewissen Vorurteilen orientiert, im Einzelfall oft über dem realen Risiko liegen.

Ein grundsätzliches Problem haben die Religionen erst mit dem Gelddarlehen. Geld gebiert kein Geld, so die alte aristotelische Einsicht, die sich ökonomisch wie folgt erklärt: Um mehr hervorzubringen als man aufwendet, muß man das Geld ausgeben und einsetzen, um Kapital aufzubauen. Damit ist das Geld allerdings fort. Wenn man alles richtig gemacht hat und zusätzlich noch ungewöhnlich viel Glück hat, wird die aufgebaute Kapitalstruktur einen Ertrag bringen, mit dem man

nach und nach die ausgegebene Summe *zurückverdienen* kann. In der Mehrzahl der Fälle geht das allerdings nicht gut. Dann kann man das unergiebiges Kapital nicht einfach wieder zu Geld machen. Eine Kapitalstruktur, die langfristig nicht mehr hervorbringt als für sie aufgewandt wurde, ist kaum von Wert. Oft bleibt nur der Schrottwert oder man muß sogar noch Geld nachschießen, um den Schrott wegzuräumen, den man fälschlicherweise für Kapital gehalten hat.

Nun wird der Kredit fällig. Was macht der Schuldner? Wenn er die Möglichkeit hat, sich der Zahlung zu entziehen, hat der Gläubiger

einen Verlust gemacht. Das wäre der Fall in einer Rechtsordnung, die eine solche Zahlungsunfähigkeit zuläßt, um den Schuldner zu schützen. Doch in einer solchen Rechtsordnung wären die Risikoprämien naturgemäß sehr hoch und damit auch die Zinssätze. Jedes Darlehen wäre dann eigentlich eine riskante Beteiligung. Es ist wesentlich wahrscheinlicher, daß auch der Gläubiger dann eine andere Rechtsform vorziehen würde. Er würde seine Sicherheit dadurch steigern wollen, Miteigentümer der entstehenden Kapitalstruktur zu werden und im Erfolgsfalle mehr verdienen zu können. Angesichts der Tatsache, daß die

Mehrzahl der Unternehmensgründungen scheitert, spricht man bei der Finanzierung durch Fremdkapital von drei Quellen – den drei berühmten Fs: *family, friends, and fools*. Familie, Freunde und Narren. Darum ist es plausibler, daß die Finanzierung auf Eigenkapitalbasis erfolgt: Das bedeutet, durch eigene Ersparnisse oder einen Mitunternehmer, der das Risiko mitträgt, mit dem man aber auch allfällige Erträge teilt.

Frühere Rechtsordnungen schützten den Gläubiger wesentlich stärker, als das heute der Fall ist. In solchen Rechtsordnungen ist freilich auch das Zinsniveau deutlich niedriger.

Die historische Zinskritik entzündete sich an den Härtefällen einer solchen Rechtsordnung. Was geschieht mit einem Schuldner, dessen Unternehmen gescheitert ist? Das Geld, das er ausgeborgt hat, *muß* er ausgegeben haben, sonst hätte er nämlich überhaupt keine Chance gehabt, einen Mehrertrag zu erwirtschaften, aus dem er Zinsen bezahlen kann. Wenn er ohnehin selbst hinreichend große Ersparnisse hätte, bräuchte er kein Geld auszuborgen. Wir können also davon ausgehen, daß bei ihm nun nichts mehr zu holen ist.

Wie kommt der Gläubiger zu seinem Recht?  
Alte Rechtsordnungen gingen mit dem

Schuldner ziemlich hart um. Entweder wurde er in den Schuldturm eingesperrt und darin solange in Geiselhaft gehalten, bis er das Geld bei Familie oder Freunden aufgetrieben hatte. Oder er kam in Schuldknechtschaft, das heißt er hatte unter sklavenartigen Verhältnissen solange zu schuften, bis die Schuld abgetragen war. So setzte sich die Einsicht durch, daß letztlich der Schuldner der Sklave des Gläubigers sei. Und daß der Gläubiger zu Unrecht Nutznießer des Zinses sei. Denn jener verdient sowohl im Fall des Erfolgs der Unternehmung, als auch im Fall des Mißerfolgs Zinsen. Nur der Schuldner verliert seine Exis-

tenz. Dieser Fall kommt einem risikolosen Zins nahe. Und es ist eben ein solcher risikoloser Zins, der eigentlich dem theologischen Begriff des Wuchers entspricht. Es handelt sich um ein Einkommen ohne eigene Leistung, weder durch Arbeit noch durch Risikoübernahme. Die religiösen Vorbehalte wären also durchaus berechtigt. Im Gegensatz zu meinem Kollegen halte ich es aber für notwendig, die Unterschiede der Gegenwart stärker ins Auge zu fassen: Durch radikalen Wandel des Rechtes ist das Risiko bei Darlehen heute wesentlich höher. Da sich in der Realität allerdings die Risikoprämie nicht von „Zinsen“

im engeren Sinne unterscheiden läßt, wäre ein Zinsverbot verfehlt.

Das Problem hat aber eigentlich eine andere Wurzel. Es ist fraglich, warum Darlehensmärkte überhaupt geeignete Instrumente der Unternehmensfinanzierung sein sollten. Bei konstanter Geldmenge muß nämlich notwendigerweise die Nominalrendite von Investitionen im Durchschnitt null sein. Das heißt, eine höhere Produktivität kann sich nur in sinkenden Preisen ausdrücken, nicht aber in *im Durchschnitt* höheren Gelderträgen. Trotzdem könnte eine Investition in ein Unternehmen mehr als die eingesetzte Stammsumme erwirt-

schaften, allerdings wäre das eher der Ausnahmefall. Bei konstanter Geldmenge ist es kaum denkbar, daß im Regelfall Darlehen tatsächlich zuzüglich Zinsen innerhalb von wenigen Jahren zurückgezahlt werden können. Erinnern wir uns: Das durch die eingesetzten Ersparnisse aufgebaute Unternehmen müßte nicht nur ein Einkommen erwirtschaften, sondern noch zusätzlich ein so großes Geldeinkommen, daß daraus nach Abzug aller Kosten auch die gesamten eingesetzten Ersparnisse zurückverdient werden. Bei konstanter Geldmenge würden daher Unternehmensbeteiligungen gegenüber Darlehen bevorzugt wer-

den, da auf diese Weise ein Einkommen erzielt werden kann, während die Stammsumme zu einem festen Vermögenswert werden kann. Dieser muß nicht in Geld bestehen und muß daher auch nicht eilig wieder aus dem Unternehmen entnommen werden. Ein gewichtiges Argument auf Seite des Unternehmers gibt es für Darlehen: Sie erlauben eine Finanzierung mittels Fremdkapital, was eben bedeutet, daß der Grad der Einmischung wesentlich geringer ist. Doch die so erzielte Freiheit ist wie so oft eine Scheinfreiheit: Anstelle des sich einmischenden Investors tritt der kalte Geldgeber, der ebenso kalt auf die Rendite schielt. Und



die dazu nötigen Durchschnittsrenditen zur Bezahlung der wachsenden Zinsenlast lassen sich eben nur durch Geldmengenausweitung erreichen.

## **Kreditausweitung**

Wir müssen also zur Klärung des Zinsenphänomens die Geldmengenausweitung betrachten, die heute vor allem eine Kreditausweitung ist. Neben ihrer Funktion als Lagerstätte, die handelbare Lieferscheine ausstellt, wurden Banken zunehmend dazu herangezogen, zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern zu vermitteln. Bald bestand diese Vermittlung nicht mehr bloß darin, Sparer und Kreditsu-

chende zusammenzuführen. Die Banken begannen, in zunehmendem Ausmaß eine Umwandlungsfunktion auszuüben. Einerseits besteht diese in der *Lostransformation*. Das ist der technische Ausdruck für die Umwandlung zwischen verschieden großen Summen („Lösen“) durch Zusammenfassung und Aufteilung. Diese Umwandlung hat die Anonymisierung der Kreditvergabe eingeleitet: Die Bank vermittelt nun nicht mehr zwischen einem konkreten Schuldner und einem konkreten Gläubiger, sondern zwischen größeren Gruppen von Schuldnern und Gläubigern. Damit verlieren die Gläubiger die Kontrolle darüber,

für welche Zwecke ihre Mittel eingesetzt werden, und die Schuldner die Kontrolle darüber, woher die Mittel für ihre Kredite stammen. Die Möglichkeiten der Kreditvergabe beginnen sich jedoch erheblich auszuweiten. Die Bank sammelt die Einlagen der Sparer und vergibt daraus Kredite unterschiedlicher Größe.

Eine wesentliche Beschränkung jedoch blieb: Die Zeiträume, für die Sparer ihre Mittel binden wollen, unterscheiden sich. Ebenso unterscheiden sich die nachgefragten Zeiträume für die Kreditrückzahlung, die die Schuldner wünschen. Das führt zu einer großen Einschrän-

kung der Möglichkeiten für die Kreditvergabe. Die Bank muß stets Einlagen und Kredite mit gleichen Fristen zusammenführen. In der Moderne suchten die Banken eine Möglichkeit, diese Einschränkung zu überwinden. Diese fanden sie in der *Fristentransformation*. Dabei handelt es sich um die Umwandlung der Bindungszeiträume von Ersparnissen.

Geld, das die Banken als Kredite vergeben, ist naturgemäß nicht mehr bei der Bank vorhanden. Dies würde es an sich unmöglich machen, daß ein Einleger jederzeit und ohne Kündigungsfrist auf sein Geld zugreifen kann. Die Einlage auf ein Konto ist daher etwas anderes

als eine Sparanlage. Bei einer Einzahlung auf ein Konto handelte es sich historisch um ein Verwahrungsgeschäft, bei der in der Bankbilanz einer Zunahme der Reserven auf der Aktivseite eine neuen Verbindlichkeit in gleichem Ausmaß auf der Passivseite gegenübersteht.

Ganz anders verhalten sich die Dinge bei einem Kredit. Dabei verzichtet der Einleger für einen gewissen Zeitraum auf die Verfügung über seine Ersparnisse. Diese werden als Darlehen vergeben. Die Bank verdient hierbei über eine Zinsdifferenz: Sie verrechnet dem Schuldner einen höheren Zinssatz als sie dem Gläubiger bezahlt. Der Sparer wird also zum

Gläubiger der Bank, die bei diesem ein Darlehen aufgenommen hat. Aus den aufgenommenen Mitteln vergibt sie wiederum selbst ein Darlehen.

Nach Ablauf der Bindungsfrist und der Dauer des Kredites wird das Geschäft rückabgewickelt, und der Bank verbleibt die Zinsdifferenz. Dafür trägt sie das Risiko des Zahlungsausfalls durch die Kreditnehmer. Dieses Risiko minimiert die Bank durch Sicherheiten. Damit sind Ansprüche auf Sachwerte und Einkommensflüsse gemeint, die der Bank bei Zahlungsausfall zustehen. Das einfachste Beispiel für eine Kreditvergabe gegen Sicherheiten ist

die Pfandleihe: Hierbei werden bestimmte Sachgüter für die Kreditsumme hinterlegt, die dem Geldverleiher zufallen, wenn der Schuldner den Kredit nicht zurückzahlen kann.

Bei der Pfandleihe oder Hypothek in ihrer historischen Form stand dem hinterlegten Sachwert ein entsprechender Sachwert in Metallgeld gegenüber, das während der Dauer des Geschäfts anderer Verfügung entzogen wurde. Ein solches Geschäft ähnelt einem Verkauf mit Rückkaufsrecht. Man verkauft etwa dem Pfandleiher eine Uhr deutlich unter dem durchschnittlichen Marktpreis und bekommt dafür die Bedingung zugestanden, daß diese

Uhr für einen festen Zeitraum nicht weiterveräußert werden darf. Nach Ablauf des Zeitraums hat man dann das Vorkaufsrecht zu einem vorher festgelegten Preis. Wir sehen, daß sich solche Geschäfte auch ohne Vergabe eines Darlehens durchführen lassen, und dennoch genau dasselbe Resultat zeigen – inklusive der Preisdifferenzen, die ansonsten als Zinsen bezeichnet würden. Hier wird auch wieder das Problem historischer Zinsverbote deutlich. In der Tat werden im islamischen Bankwesen, welches das religiöse Wucherverbot zu respektieren versucht, Darlehensgeschäfte in ähnlicher Weise ersetzt.

Problematisch wird die Sache erst, wenn wir näher betrachten, woher die Mittel kommen, die der Verleiher als Kredite vergibt. Der historische Pfandleiher vergibt nur im Ausmaß seiner eigenen Ersparnisse Kredite. Sobald er einen Kredit vergeben hat, tauscht er die Verfügung über seine liquiden Mittel gegen Sachwerte, die er nicht veräußern oder vermieten darf. Daher ist seine Kreditvergabe eng beschränkt. So erstaunt es nicht, daß Pfandleiher in kapitalarmen Ländern besonders unbeliebt sind, weil sie exorbitante Zinsen verlangen. Die Mikrokreditbewegung entschuldigt ihre hohen Zinsforderungen meist im Ver-

gleich zu lokalen Pfandleihern: Raten von 1000 Prozent und mehr lassen auch noch 100 Prozent Zinsen als moderat erscheinen. Das bedeutet, man muß nach einem Jahr nur die doppelte, nicht die elffache Summe zurückzahlen. Die hohen Zinssätze werden aber meist aus sehr kurzen Kreditlaufzeiten hochgerechnet. Wer heute einen Euro ausborgt und morgen einen Euro und drei Cent zurückbezahlt, leistet einen Zins, der auf ein Jahr hochgerechnet mehr als 1000 Prozent entspräche.

Eine Hypothek ist ähnlich einschränkend. Der Geldverleiher vergibt Geld, mit dem er selbst

Kapital aufbauen und ein Einkommen generieren könnte, gegen die Sicherheit einer Immobilie, die er selbst nicht nutzen kann. Da man auf verliehene Ersparnisse selbst verzichten muß, galt es stets als schwierig, an Kredite zu gelangen. Selbst die Machthaber klagten stets darüber, an zu wenig „flüssige“ Mittel gelangen zu können und erdachten immer neue Tricks, ihre Schatztruhen zu füllen. In den deutschen Ländern kam nach der Bauernbefreiung ein plötzlicher Geldbedarf in großem Ausmaß auf, da die einstigen Grundherrschaften durch bäuerliche Grundstücke abge-

löst wurden, für die von den Bauern festgesetzte Summen zu zahlen waren.

Früher war Geld im Alltag eher eine Ausnahmerecheinung; es war ein beschränktes Hilfsmittel für die wenigen indirekten Tauschakte. In der Moderne wurde Geld allgegenwärtig. Seine Flexibilität weckte neue Begehrlichkeiten. Die frühen, utopischen Sozialisten maßen dem Geld besondere Bedeutung bei. Sie erwarteten sich von einer breiteren Kreditvergabe wahre Wunder. Eine ähnliche Ideologie fand sich hinter der US-Immobilienkrise. Doch wie ließen sich die Beschränkungen der Kreditvergabe aus dem

Weg räumen? Der Weg über die Bildung größerer Ersparnisse schien nicht befriedigend. Einerseits erfordert dieser viel Geduld und geeignete Rahmenbedingungen: Abwesenheit von Krieg und utopischen Gesellschaftsexperimenten. Andererseits machte er eben abhängig von den Sparern, die als Kapitalisten verunglimpft wurden. Den übermütigen Revolutionären waren diejenigen mit den größten Ersparnissen oft reichlich unsympathisch: bürgerliche und langweilige Existenzen, die lieber in ihre eigenen Unternehmungen investierten, anstatt ihr Geld einzusetzen, um eine neue Gesellschaft hervorzubringen.

Die nötige Innovation, um gegen diese unbequemen Knappheiten vorzugehen, lieferten die Banken. Sie wandten schlicht jene Entdeckung, die sie bei den Banknoten gemacht hatten, nun auch auf die Ersparnisse an. Ob die Menschen ihr Vermögen in Banknoten hielten oder in Kontoguthaben, in beiden Fällen griffen sie relativ selten auf das tatsächliche Geld zu, das einst in den Banktresoren lag. Von einem täglich fälligen Konto kann man zwar jederzeit abheben, tut dies aber klarerweise nicht zu jedem Zeitpunkt. Mit Geld, das bloß in den Tresoren liegt, kann eine Bank aber nichts verdienen, abgesehen von den

Verwahrungs- und Kontoführungsgebühren. Geld, das sie hingegen über Kredite vergeben kann, erlaubt ein Zinseinkommen. Doch nicht alle Einleger sind dazu zu gewinnen, ihr Geld zu binden, das heißt, für einen festen Zeitraum auf die Verfügung darüber zu verzichten.

Von Anbeginn an sollten Banken gerade auch Zahlungen erleichtern. Dazu ist es nötig, daß die Einleger über die verwahrten Beträge verfügen können. Sonst könnten sie ja auch keine Zahlungen leisten. Solche Beträge, die nicht gebunden sind, nennt man *Sichteinlagen*. Warum behalten die Kunden ihr Geld nicht, wenn sie darüber verfügen wollen? Eine Sicht-

einlage bietet dem Bankkunden den Vorteil, das Risiko von Verlust oder Diebstahl an die Bank übertragen zu können. Denn selbst wenn die Bank das auf Sicht anvertraute Geld verliert, bleibt die Verbindlichkeit in der Bilanz gegenüber dem Kunden in voller Höhe bestehen.

Daher ähnelt ein Verwahrungsgeschäft auch einem sich automatisch erneuernden Kredit mit kürzest möglicher Laufzeit. Einst wurde dies rechtlich streng unterschieden, das moderne Recht jedoch verabsäumt diese Unterscheidung. Das ist ein rechtlicher Mangel, denn es macht einen großen Unterschied, ob



man jemandem Werte anvertraut, um diese zu hüten, oder sie jemandem zum Aufbrauchen überläßt im Vertrauen, dafür rechtzeitig einen Ersatz zu bekommen. In der Tat entsprechen heutige Sichteinlagen Krediten, die der Bankkunde der Bank gibt – ohne aber von der Bank Sicherheiten zu bekommen, wie sie dies von ihren eigenen Schuldnern so akribisch einfordert. Dafür erhält der Bankkunde heute auch bei „täglich fälligem“ Geld Zinsen, allerdings, abzüglich Kapitalertragssteuer, in so geringer Höhe, daß sie bei den meisten noch unter den Kontoführungsgebühren liegen. Dabei ist es den Banken gelungen, die Bequemlichkeit

einer Sichteinlage für den Kunden mit den Vorzügen einer Spareinlage für die Bank zu verbinden – und eben leider auch zu vermischen.

Dies wurde durch oben erwähnte Fristentransformation möglich. Da die Spareinlagen nach Ablauf der Bindung oft nicht gleich abgehoben werden, sondern bei der Bank verbleiben, scheint es nicht nötig zu sein, eine genaue Übereinstimmung der Fristen von Einlagen und Krediten einzuhalten. Die Bank kann so höher verzinste Kredite mit längerer Laufzeit aus Mitteln vergeben, die aus niedriger verzinsten Spareinlagen mit kürzerer Laufzeit

stammen. Die Sparer, die ihre Einlagen nach Bindung zur Gänze beheben wollen, kann die Bank mit dem Geld neuer Einleger ausbezahlen. Seitdem auch Sichteinlagen de facto als sich selbst erneuernde Kredite an die Bank interpretiert werden, können auch diese für Darlehen verwendet werden. Die Umwandlung der Fristen besteht darin, daß Einlagen mit Laufzeit null für Darlehen mit Laufzeiten von vielen Jahren verwendet werden. Dadurch entsprechen sich aber die Fälligkeiten nicht mehr, und es kann zu Engpässen kommen. Wenn plötzlich viele Kunden ihre „täglich fälligen“ Gelder beheben wollen, gehen die

liquiden Mittel aus. Liquide in diesem Sinne sind Mittel, die „flüssig“ sind, über die man also sofort verfügen kann. Ein langfristiger Kredit steht zwar in voller Höhe als Forderung in der Bilanz der Bank, kann aber nicht sofort „verflüssigt“ oder liquidiert werden. Gerade weil der Schuldner nicht sofort über die gesamte Summe zahlungsfähig ist, hat er ja einen Kredit aufgenommen, den er über einen längeren Zeitraum nach und nach abträgt.

In heutigen Banken dienen die Tresorräume nur noch den Bankschließfächern. Ansonsten liegt erstaunlich wenig Geld in den Filialen. Größere Abhebungen muß man vorher an-

melden und der Bank Zeit geben, diese Beträge aufzutreiben. Es reicht, daß nur ein kleiner Prozentsatz der Bankkunden sich dazu entschließt, ihre Guthaben abzuheben, damit die Bank Zahlungsprobleme bekommt. Doch sobald eine Bank den Eindruck weckt, die angelegten Gelder womöglich nicht ausbezahlen zu können, setzt eine verheerende Dynamik ein: Es wollen immer mehr Leute ihr Geld abheben und in Sicherheit bringen, sodaß die Zahlungsprobleme immer größer werden. Die Sorge um ihr Geld kann Menschen schnell zur Panik bewegen. Diese Dynamik nennt man *bank run*. In einem solchen Fall muß die Bank

schließen und ihre Kunden abweisen, die draußen wütend Schlange stehen.

Was macht die Bank, wenn ihr das Geld ausgeht? Sie borgt es sich selbst aus. Sie kann das entweder bei anderen Banken tun oder bei der Zentralbank. Diese wurde mit dem Vorwand gegründet, mehr Stabilität ins System zu bringen. Tatsächlich bringt diese den Banken nur mehr „Stabilität“ im Sinne einer zusätzlichen Möglichkeit der Geldschöpfung. Das System wurde dadurch noch fragiler, denn es fiel eine weitere Schranke, die der Kreditausweitung bislang gesetzt war. Die Zentralbank agiert als *lender of last resort*, als letzter Gläubiger der

Banken. Woher aber nimmt die Zentralbank das Geld, das sie den Banken borgt?

Das ist einfach: Die Zentralbank ist der Geldmonopolist und kann es daher selbst drucken. Dabei muß sie allerdings ausgeglichen bilanzieren. Das bedeutet: Für eine zusätzliche Verbindlichkeit auf der Passivseite, also die Ausgabe von Geld, muß sie eine zusätzliche Forderung auf der Aktivseite aufnehmen, also einen neuen Schuldtitel. Die Vorschriften darüber, welche Arten von Forderungen sie in die Bilanz aufnehmen darf, bestimmen letztlich über ihre Möglichkeiten, die Geldmenge auszuweiten. Da Bilanzen die meisten Laien ab-

schrecken, handelt es sich hierbei um eine sehr praktische Maskierung für inflationäre Politik. Heutige Zentralbanken dürfen beispielsweise mehr oder weniger willkürlich bewertete Kreditpakete als Aktiva aufnehmen. Das bedeutet, die Zentralbank kann im selben Ausmaß Geld drucken wie sie solche Schuldtitel erwirbt. Das Zuschießen von frisch geschöpftem Geld an die Banken, das heute zunächst meist nur aus virtuellen Anweisungen besteht, die per Knopfdruck generiert werden können, wird zu allem Überdruß noch *Offenmarktpolitik* genannt. Dies deshalb, weil die Zentralbank direkt auf den Finanzmärkten agiert. Mit Markt,

wie ihn die „Österreicher“ verstehen, hat das freilich gar nichts mehr zu tun. Das gesamte Finanzsystem eignet sich also hervorragend zur Schuldenpolitik und Schuldenwirtschaft; es ist für diese Zwecke gewissermaßen maßgeschneidert.

## **Zinseszins**

Doch ist es nicht schon das Phänomen der Zinsen selbst, das dieses maßlose, exponentielle Wachstum erfordert? Diese Befürchtung wird illustriert durch das Gedankenexperiment des sogenannten Josefspfennigs: Wenn Josef bei Jesu‘ Geburt einen Bausparvertrag mit einem Pfennig Einlage abgeschlossen hätte, der

immerfort bis heute weitergelaufen wäre, dann würde Jesus bei seiner Wiederkehr über mehr Geld verfügen, als es auf dem gesamten Planeten gibt.

Solche Beispiele sind stets etwas verblüffend, weil Menschen exponentielles Wachstum meist unterschätzen. Ein anderes, noch älteres Märchen zeigt dies: Ein übermütiger König wird durch die Erfindung des Schachspiels zur Vernunft gebracht, und zwar insofern, als er anhand des Spiels erkennt, daß er ganz allein ohne Bauern und Hofstaat nichts auszurichten vermag. Dem Erfinder des Spiels, einem Weisen, verspricht er daher einen Lohn seiner

Wahl. Der Weise aber verlangt folgendes Preisgeld: „Mein König, legt auf das erste Schachfeld ein Korn Getreide, auf das zweite Feld zwei Körner, auf das dritte vier Körner. Setzt das weiter so fort, indem ich jeweils auf das nächste Feld die doppelte Anzahl an Körnern legt als auf das vorherige.“ Der König ist zunächst erleichtert, so billig davon zu kommen. Er erwartet, daß das Ergebnis ein wohl beachtlicher, aber doch überschaubarer Haufen Getreide sein müßte. Tatsächlich beträgt die Gesamtsumme jedoch 18,4 Trillionen Körner oder fast eine Billion Tonnen Getrei-

de. Das entspricht in etwa dem 1500-fachen der gegenwärtigen Weizenernte.

Verzinst Guthaben zeigen eine zwar nicht ganz so starke Steigerung, aber letztlich ebenso eine exponentielle Zunahme; allerdings nur dann, wenn die Zinsen nicht ausgeschüttet, sondern der Stammsumme stets hinzugefügt und mitverzinst werden. Man spricht dann von einer Thesaurierung, abgeleitet vom griechischen Wort „Thesaurus“, das Schatzhaus bedeutet. Dieser Wachstumseffekt wird durch den so genannten Zinseszinsseffekt verursacht. Einen solchen Effekt zuzulassen, gilt vielen Kritikern als Inbegriff eines kurzfristigen

Wirtschaftssystem, dem es an Nachhaltigkeit fehlt. Diese Kritik ist berechtigt, doch die Schlüsse die daraus gezogen werden, sind meist die falschen.

Der Zinseszins hängt davon ab, für welche Laufzeiten Zinsen berechnet werden. Am stärksten ist der Effekt, wenn ständig neu verzinst wird, und der anfallende Zins sofort der zu verzinsenden Stammsumme beigefügt wird. Ein Zinseszinseffekt entsteht also nur bei laufender Neuveranlagung. Wenn man jemandem eine Summe für einen festen Zeitraum zur Verfügung stellt und diese am Ende dieses Zeitraums zuzüglich eines Zinsaufschlags zu-

rückfordert, tritt kein Zinseszins auf. Erst bei laufendem Anwachsen des Darlehens um die Zinsen, kann es zur Verzinsung der Zinsen kommen. Das wäre nur dann der Fall, wenn der Schuldner nicht einmal die Zinsen zurückzahlen kann und auch die zu zahlenden Zinsen zusätzlich als neuen Kredit aufnimmt. Man muß schon ziemlich dumm oder unverfroren sein, seine Zinsen durch immer neue Schulden zurückzahlen zu wollen. Auf diese Weise wächst die Schuldenlast nämlich in der Tat exponentiell. Systematisch macht so etwas nur der Staat.

Wir kennen den Zinseszinsseffekt in der Regel von unseren Spareinlagen. Der Zinsertrag eines Jahres wird der Einlage hinzugefügt und nun weiter mitverzinst. Wenn die Bank nicht derart vorgehen würde, hätten wir einen Anreiz, den Zinsertrag abzuheben und bei einer anderen Bank anzulegen. Da unser Vermögen um den Zinsertrag gewachsen ist, und wir diesen Ertrag ja auch ausgeben oder anderswie veranlagen könnten, ist es für die meisten ganz selbstverständlich, auch dafür Zinsen zu bekommen. Die Thesaurierung ist nicht an sich schlecht, denn sie weist einen Weg zum Vermögensaufbau, der diejenigen belohnt, die

Gewinne nicht abschöpfen, sondern reinvestieren.

Hier allerdings liegt der Kern des Problems. Jede reale Investition ist mit Risiko verbunden. Wenn es den Verwaltern des Josefspennings tatsächlich gelänge, immerfort – über mehr als 2000 Jahre hinweg – bei jeder Investitionsentscheidung richtig zu liegen, dann müßten wir schließen, daß Joseph für einen derartigen Bausparvertrag wohl seine guten Beziehungen nach ganz oben hat spielen lassen. In Wirklichkeit ist die risikolose Vermehrung völlig ausgeschlossen. Die Illusion des risikolosen Zinses und damit auch des beliebig nach oben



vermehrten Zinseszinses ist eine moderne Schöpfung unseres Banken- und Geldsystems. Durch Zins- oder Zinseszinsverbote ohne Änderung menschlicher Präferenzen ist keine nachhaltige Veränderung möglich.

### **Konsumkredite**

Die Zinsenproblematik erhält dadurch zusätzliches Gewicht, daß heute ein großer Teil der vergebenen Kredite Konsumkredite sind. Dabei werden Ersparnisse nicht zum Kapitalaufbau eingesetzt, sondern, um über ein zukünftiges Einkommen schon in der Gegenwart zu verfügen. Konsumkredite sind ein Symptom hoher Zeitpräferenz: Man kann mit

dem Konsum nicht warten, bis man ihn sich leisten kann. Es handelt sich dabei um einen in gewisser Hinsicht faustischen Pakt. Konsumkredite fesseln entfremdete Arbeitskräfte an ihre Arbeitsplätze. Denn wer sein künftiges Einkommen schon verpfändet hat, ist als Schuldklave zur Arbeit verdammt. In alten Märchen finden wir oft Warnungen vor solcher hoher Zeitpräferenz. Das zukünftige Rapunzel etwa wird der Hexe im Tausch gegen gegenwärtigen Feldsalat versprochen. Ein anderes Beispiel ist die Gans, die goldene Eier legte. Der glückliche Bauer wird durch diesen regelmäßigen Einkommensstrom immer gieriger

und will sich eines Tages nicht mehr gedulden, nach und nach Ersparnisse aufzubauen. Er erwartet im Bauch der Gans einen großen Goldschatz und will so den Ertrag der künftigen Eier mit einem Male vorziehen. Sobald er die Gans jedoch aufgeschlitzt hat, findet er nur gewöhnliche Gedärme vor. Mit dem Tod der Gans versiegt auch sein arbeitsloses Einkommen.

Da Konsum nicht die Ursache, sondern der Ausdruck höheren Wohlstands ist, kann man Konsumkredite eben als Ausdruck einer kurzfristigen Zeit betrachten. Allenfalls dienen sie als Triebfeder eines atemlosen Booms ohne

Maß und Ziel, weil sie die verschuldeten Menschen zur stetigen Arbeit zwingen, um ihre Kreditraten zurückzuzahlen. Der Konsumkredit ist das Sinnbild des Lebens auf Kosten der Zukunft. So überrascht es nicht, daß sich auch Politiker so verhalten. Selbst wenn sie ihre Ausgaben „Investitionen“ nennen, handelt es sich dabei nüchtern betrachtet durchwegs um Konsum. Denn ihr Ziel ist kein zukünftiger Mehrertrag, aus dem diese Schulden zurückgezahlt werden können, sondern die Wiederwahl.

Wie sieht es mit der Zinsenforderung auf Konsumkredite aus? Da die meisten Konsum-

kredite an sich als problematisch zu betrachten sind, erscheint die Zinsenforderung in diesem Fall besonders unmoralisch. Allerdings entspricht diese Forderung im Prinzip den Geschäftsbedingungen eines Händler, für eine zu späte Bezahlung eine Gebühr zu verlangen. Das ist auch nach traditioneller Sicht zulässig. Der nächste Schritt wäre nun, das Eintreiben von Zahlungen an ein Inkassounternehmen abzutreten. Dieses würde sodann ganz unvermittelt eine Darlehensfunktion übernehmen. Es macht also wenig Sinn, hier die Kritik an den Zinsen aufzuhängen, vielmehr wäre vom Konsumkredit an sich abzuraten.

Es gibt allerdings auch einen anderen Beweggrund zum Konsumkredit als besondere Kurzfristigkeit und ungeduldige Gier: die Notlage. Dies war der historisch bedeutsamste Grund. So wird auch verständlich, warum die historische Kritik eben bei den Zinsen ansetzte: Die Zinsenforderung verschärft die Notlage noch. Um diese Notlagen zu entschärfen, traten kirchliche Kreise an, Alternativen zu den Pfandleihern aufzubauen. Diese Pfandhäuser gibt es noch heute, im Französischen ist auch der alte Name noch erhalten: *Mont de Piété* – Gnadenberg, wobei „Berg“ nicht buchstäblich

zu verstehen ist. „Monte“ nannte man einst mildtätige Fonds.

Wenn wir die Geschichte dieser Pfandhäuser betrachten, machen wir eine unangenehme Entdeckung, die der nüchternen Perspektive der Ökonomen recht gibt. Die zunächst zinsfreien Pfandhäuser gingen alle relativ rasch zugrunde. Das Problem bestand eben darin, daß der hohe Aufwand nicht finanziert werden konnte. Dies ist eine Beobachtung, die man heute bei Mikrokrediten macht: Der Aufwand der Vergabe kleiner Kredite ist sehr hoch, so hoch, daß klassische Banken davor zurückschrecken. Die Mikrokreditbewegung versucht

dies durch ehrenamtliches Engagement und günstigere Geldquellen, vor allem aber durch innovative Formen der Rateneintreibung, zu kompensieren. Dennoch sind die Zinsen für Mikrokredite überraschend hoch.

Auch bei den christlichen Pfandhäusern wurden also Zinsen zugelassen, um die laufenden Kosten zu decken. Dieses Zugeständnis an die Realität war vermutlich der letzte Stein, der zum Abgehen vom strengen, kanonischen Zinsenverbot führte. Dadurch gab die Kirche aber auch ihre Rolle als mahnende Stimme zur Kreditbeschränkung weitgehend auf. Das Argument für die Pfandhäuser war, daß so zu-

mindest den Notleidenden niedrigere Zinsen geboten werden können.

Auch dieses Argument erwies sich als falsch. Die hochgerechneten Zinsen von Pfandhäusern sind bis heute höher als Bankzinsen. Profitorientierte Pfandleiher konnten die mildtätigen Pfandhäuser letztlich unterbieten, und das schon vor der Kreditausweitung der Moderne, die billiges Geld aus dem Nichts schafft. Das vermeintlich „unmoralische“ Ziel, vom Zinseneinkommen durch Konsumkredite zu leben, führte durch mehr Konkurrenz der darum wetteifernden Unternehmer zu niedrigeren Zinsen. Hier mag ein weiterer Grund

dafür liegen, daß Zinsen soviel Anstoß erregen: Sie lassen sich nicht unterkriegen. Versucht man sie zu bekämpfen, tauchen sie an anderer Stelle in noch größerer Höhe auf.

## **Islamisches Bankwesen**

Betrachten wir zum Vergleich die islamische Ökonomie. Diese hat in den letzten Jahrzehnten einen wahren Boom erlebt. Der Markt für islamische Finanzdienstleistungen wächst seit Jahren mit deutlich zweistelligen Wachstumsraten. Und das Potential scheint noch lange nicht erschöpft. Erst sechs Prozent der Muslime nehmen Scharia-konforme Anlagen und Bankdienste in Anspruch. Allein in Deutsch-

land leben 3,5 Millionen Muslime mit einem Vermögen von rund 20 Milliarden Euro.<sup>3</sup> Hat sich dadurch die ökonomische Kompetenz von Muslimen vergrößert?

Die Finanzierungsformen erscheinen im wahrsten Sinne des Wortes als „Konstrukte“, die Komplexität ist stellenweise sehr hoch. In der Regel geht es darum, Ausweichlösungen

---

<sup>3</sup> Vgl. Michael Gassner & Philipp Wackerbeck (2007): Islamic Finance. Islam-gerechte Finanzanlagen und Finanzierungen. Wien: Linde Verlag.

zu schaffen, um Zinsen zu vermeiden. Da sich das reale Phänomen des Zinses jedoch nicht vermeiden läßt, läuft dies darauf hinaus, den Eindruck zu vermeiden, daß Zinsen anfallen. Ähnlich wie das Christentum hat der Islam große Probleme mit Zinsen. Zwar äußert sich der Koran nicht negativ dazu, doch in den Hadithen (Überlieferungen des Propheten) finden sich sehr scharfe Ablehnungen von „Riba“, das auf Deutsch mit „Überschuß“ zu übersetzen wäre. Ob schon der übliche Zins ein solcher Überschuß wäre oder erst der Wucher wurde immer wieder diskutiert. Die Mehrheitsmeinung sowohl der klassischen

Gelehrten als auch heutiger Stimmen ist die Auffassung, daß Riba jegliche Form von Zinsen meint und daher sowohl die Zahlung als auch die Einnahme von Zinsen verboten seien.

Ein möglicher Ausweg für Kreditgeschäfte ist ein Murabahah genannter Abzahlungskauf: Die Bank wird für eine „juristische Sekunde“ Eigentümer einer Anlage und „beauftragt“ den Kreditnehmer, für sie als „Agent“ tätig zu werden und die zu finanzierende Anlage in ihrem Namen zu erwerben. Der Preis plus ein vereinbarter „Gewinnzuschlag“ ist dann in Raten an die Bank zurückzuzahlen.

Besonders „schlau“ und damit absurd erscheint das „Murabahah Commodity Deposit“. Dabei wird nicht eine konkrete Anlage gekauft, was die Verwendung des Kredites unflexibel gestalten würde, sondern ein Rohstoff. Da es bei Gold zu offensichtlich wäre, daß hier ein Geldsurrogat zum Zuge kommt, wird dabei meist Platin oder Palladium gewählt. Die Metalle werden zwar gehandelt, sind aber faktisch nur genutzt worden, um ein Darlehen zu replizieren.

Solche „Tricks“ gehen jedoch vielen Scharia-Gelehrten – sofern sie verstehen, was hier läuft – zu weit. Der pragmatischere Islam in Süd-

ostasien drückt hier eher eines oder beide Augen zu, während Gelehrte im Mittleren Osten weitaus strenger sind. Interessant ist die Begründung von malaysischen Gelehrten für ihre Nachsicht, daß jede Spekulation über die hinter Geschäften stehenden Absichten zu unterlassen sei und daher Konstrukte rein nach formalen Gesichtspunkten bewertet werden sollten.

Oft hat man den Eindruck, daß die Kunst der „Islamic Finance“ darin bestünde, sich für konventionelle Finanzprodukte einen wohlklingenden arabischen Namen einfallen zu lassen und ein „Scharia-Board“ zu entlohnen –

einen herzeigbaren „Aufsichtsrat“ von Islamgelehrten.

Die ernsthafte Auseinandersetzung mit islamischen Finanzanlagen ist eine moderne Erscheinung – die ersten Ansätze dazu finden sich in den 1960er-Jahren. Freilich gibt es eine lange Tradition der Wirtschaftstätigkeit und auch der Wirtschaftswissenschaft im islamischen Raum, doch im Zuge des Niedergangs der islamischen Kultur starb die intellektuelle Auseinandersetzung mit ökonomischen Themen aus. In der heutigen islamischen Welt dominieren in den Wirtschaftswissenschaften die zum Teil verhängnisvollen Ideenimporte



aus dem modernen Westen. Die Zahl der potentiellen „Scharia Board“-Mitglieder wird auf derzeit kaum über 50 geschätzt – weltweit! Dies erscheint einleuchtend, Kenntnisse in der islamischen Wirtschaftsrechtsprechung und im Finanzwesen gehen selten Hand in Hand.

Wie kam es dann zum plötzlichen Boom der „Islamic Finance“? Alles deutet darauf hin, daß es sich um einen Marketing-Trick westlicher Banken handelt, ganz ähnlich wie „Ethikfonds“. Die meisten „islamischen Ökonomen“ sind Angestellte westlicher Banken. Führte die Jagd nach Kunden und Rendite da urplötzlich zur ethischen und religiösen Besinnung? Man

hat den Eindruck, daß, ganz so wie noch der größte Spießer eine Nackte auf die Titelseite packt, um die Auflage zu steigern, die Banker die Ethik und die Religion entdecken. So kommt man zum paradoxen Ergebnis, daß westliche, kaum sonderlich religiös beflissene Banker eifrig an einer „Islamisierung“ der anderen Art werken. Die unsichtbare Hand der Konkurrenz läßt dann Banken letztlich darum wetteifern, welche der strengeren Scharia-Auslegung folgt, was eine laufende Verschärfung der Maßstäbe und damit immer komplexere Ausweichkonstrukte („Innovationen“) nach sich ziehen wird. Das große Problem

dabei: Die geheuchelte Betonung eines streng islamischen Zugangs einzelner Finanzdienstleistungen unterstellt allen Konkurrenten „un-islamisches“ Gehabe und führt damit zur Polarisierung und zu einem absurden Wettlauf. Genau so wie es im Bereich des „Ethischen Investment“ zu beobachten ist: Ethikfonds stellen Konkurrenzprodukte und letztlich das Wirtschaften an sich unter einen moralisierenden Generalverdacht, dem nur durch Ablaß zu entkommen ist. Als dankbare Abnehmer solcher Ablaßzahlungen verdingen sich hier „Ethikexperten“ und dort „Scharia-Gelehrte“, wobei ökonomischer Sachverstand eher einen

Hinderungsgrund als eine Voraussetzung darstellt, um an diesem „Business“ zu verdienen.

Die Schärfe dieser Kritik versteht sich vor dem traurigen Zustand der Wirtschaftswissenschaften und dem grassierenden ökonomischen Analphabetismus der meisten Akademiker, auch der Theologen. Recht verstandene Religion soll und kann individuelle Orientierung auch und gerade bei wirtschaftlichem Handeln bieten. Doch als oberflächliches „Kriterium“, dessen Ziele allein im Bereich des Marketing liegen, handelt es sich um ein reines Geschäft der Zertifizierung von Unsinn – dem „Geschäft mit dem schlechten Gewissen“, das zum

Zwecke der Rendite noch kräftig angeheizt werden muß. Man sehe sich nur die abstrusen Kriterien für Ethikfonds an. Scheinbar wurde hier schlicht vom gänzlich unausgereiften „Islamic Finance“ abgekupfert, denn die aktuellen „Kriterien“ zu Scharia-konformen Investment nehmen sich willkürlich und teilweise bizarr aus.

So findet man denn auch in „christlichen“ Ethikfonds den Ausschluß von Wein, ganz so als ob schon der Meßwein unmoralisch wäre, nicht allenfalls ein individueller Mißbrauch. Aber leider ist auch im Westen die Tradition einer tiefgehenden ethischen Auseinanderset-

zung mit ökonomischen Fragestellungen (die man dazu erst verstehen muß!) an einem Tiefpunkt angelangt. Im islamischen Raum bringt der Rückgriff auf seit Jahrhunderten nicht weiterentwickeltes Wissen, wo dieses nicht schon längst unwiederbringlich verschwunden ist, jedoch noch offenkundigere Widersprüche an den Tag. So kommt es dann zu „Lösungen“ wie folgender: Die „echt islamische Kreditkarte“ zeichnet sich dadurch aus, gesperrt zu werden, wenn der Kunde damit an einer Bar bezahlt.

Grundsätzlich weist der Islam eine hohe Handelsfreundlichkeit auf. Im Gegensatz zu ar-

beitslosem Einkommen aus risikolosem Zins wird stets das gemeinsame Tragen von Risiko als wirtschaftliches Ideal dargestellt. Banken werden als Treuhänder betrachtet (Wadiah-Prinzip), die auf Sichteinlagen keinen Zins zahlen dürfen.

In Einklang mit der traditionell hohen Wertschätzung von Edelmetallen wären islamische Ökonomen geradezu prädestiniert dazu, die Zinsmanipulation des Papiergeldregimes zu durchblicken. Dazu sollten sie das „Islamic Finance“ allerdings nicht westlichen Geschäftsbanken überlassen. Ein Positivbeispiel könnte der populäre „DMCC Gold Sukuk“

(Goldfonds) bieten: Für die Bereitstellung des Kapitals erhalten die Investoren eine Vergütung, die in Form von Gold ausgezahlt wird. Laut Alastair Crooke sind die Erkenntnisse schon recht weit verbreitet, wobei bemerkenswert ist, daß der Autor keine Ahnung von der Wiener Schule der Ökonomie hat, sondern wirklich nur exakt wiedergibt, was er in Islamistenkreisen vernommen hat:

Islamisten argumentieren schon längere Zeit, daß diese riesige Injektion von M3-Liquidität den Konsumboom angefeuert und die gefährlichen Ungleichgewichte im Finanzsystem geschaffen hat, die dessen

Stabilität bedrohen. Zudem argumentieren Islamisten, daß eine Kultur billigen Kredits [...] zu massiver Verschuldung geführt hat, die wiederum zu Ausbeutung und einer neuen Form der Knechtschaft innerhalb des Wirtschaftssystems führt. [...] Islamisten würden die Rückkehr zu einem Finanzsystem befürworten, das auf einem Standard basiert – wie dem Goldstandard der Vergangenheit – und so die Schaffung von Geld durch die Zentralbanken beschränkt

und die Bruchteilreservehaltung der Banken verbietet.<sup>4</sup>

## **Zusammenfassung**

Zinsen als Bewertungsunterschiede sind eine Folge menschlicher Präferenzen. Diese müssen jedoch nicht dazu führen, daß Zinsen auf Gelddarlehen gefordert werden. Bei Konsumtivarlehen ist zu beachten, daß sie den Darlehensnehmer in ein Abhängigkeitsverhältnis

---

<sup>4</sup> Alastair Crooke (2009): Resistance – The Essence of the Islamist Revolution. London: Pluto Press. S. 127.

führen und seine ohnehin schon hohe Zeitpräferenz noch vergrößern können. Es ist daher moralisch bedenklich, unseren Mitmenschen eigene Ersparnisse zum Konsum zu überlassen und dafür einen Schuldtitel für eine zukünftige Rückzahlung zu erwerben, egal ob wir die Lage noch durch eine Zinsenforderung verschärfen oder nicht. Konsumiere heute, zahle morgen! ist eine gefährliche Verlockung.

Zur Hilfe in der Not ist die milde Gabe ohne Rückforderung besser geeignet. Eine dieser noch überlegene Alternative bestünde in der Hilfe beim Kapitalaufbau – das dafür nötige Geld ist allerdings der geringste Beitrag. Eine

gemeinsame Unternehmensgründung würde für beide Seiten wesentlich bessere Anreize setzen als ein bloßes Darlehen. Die Zinsenforderung zusätzlich zur Rückzahlung der Stammsumme in Geld (anstatt in Eigentumsanteilen an Kapital) drängt dabei zur kurzfristigen Rendite und kann letztlich zu einer Zerschlagung des Unternehmens und zur Überschuldung des Kreditnehmers führen.

Die Zinsen als die Ursache der heutigen Probleme anzusehen, greift viel zu kurz. Eine Lebenseinstellung, die auf Kosten der Zukunft lebt, läßt sich durch Verbote nicht ändern, nur durch gute Vorbilder und schlechte Erfahrungen.


gen. Die Dominanz der Kredite und daher auch der Zinsen ist ein modernes Phänomen, das seine Ursache in der Kreditausweitung, die durch die Banken und den Staat betrieben wird, findet. Da diese Ausweitung allerdings nicht nachhaltig sein kann, werden die Schattenseiten des hohen Verschulungsgrades noch schmerzhaft spürbar werden. Die durch Kredite erkaufte Freiheit und Unabhängigkeit wird sich als Scheinfreiheit erweisen: als Schuldknechtschaft. ■

Das

Institut für  
Wertewirtschaft 

ist eines der wenigen vollkommen unabhängigen wissenschaftlichen Institute. Es wurde von einer Gruppe kritischer Köpfe aus den unterschiedlichsten Fachbereichen in Wien gegründet und konzentriert seine Arbeit auf den gesamten deutschsprachigen Raum. Wir verstehen uns als eine Schule im klassischen Sinn: Ein *Ort* der Muße (griechisch: *scholé*), um den Dingen auf den Grund zu gehen, eine *Tradition* freier Forschung und Lehre, sowie eine *Zunft* unabhängiger Gelehrter, die ihre Wahrheitsliebe (griechisch: *philosophía*) eint.

ISBN: 978-3-902639-23-3

*Institut für*  
**Wertewirtschaft**   
wertewirtschaft.org