

DeutschlandRadio Berlin - 21. Juni 2006 • 13:13

URL: <http://www.dradio.de/dlr/sendungen/politischesbuch/336173/>**7.1.2005****Peter L. Bernstein: "Wider die Götter - Die Geschichte der modernen Risikogesellschaft"***Murmann Verlag, Hamburg 2004**Rezensiert von Florian Felix Weyh*

Am Ende eines jeden Jahres schlagen die Versicherungskonzerne zu. Prämie um Prämie buchen sie von unsern Konten ab, und die Zweifel wachsen: Müssen wir wirklich so viel bezahlen, um eines ungewissen Tages einmal nichts bezahlen zu müssen? Könnten wir mit einigem Gottvertrauen nicht auf dieses kostspielige Sicherheitsnetz verzichten? Doch es hilft nichts, wir sind Kinder unserer Zeit, rationale Wesen in einer aufgeklärten Welt, und damit hochgradig risikoavers:

*Wir schließen Versicherungen ab, weil wir uns das Risiko, unser Eigenheim durch einen Brand oder vorzeitig unser Leben zu verlieren, nicht leisten können. Das heißt: Ein Hasard mit der 100-prozentigen Aussicht auf einen kleinen Verlust (die Beitragsprämien) und einer geringen Aussicht auf hohen Gewinn (im Fall einer Katastrophe) ist uns lieber als das Risiko eines sicheren geringen Gewinns (das Sparen der Beitragsprämien) mit Ungewissen, aber potentiell ruinösen Folgen für uns oder unsere Familie.*

Das schreibt Peter L. Bernstein in seinem wirtschaftshistorischen Klassiker "Wider die Götter". Passend zu einer Zeit wieder veröffentlicht, in der staatliche Versorgungssysteme auf dem Prüfstand stehen und allzu laut nach der Privatisierung aller Risikoabsicherungen gerufen wird. Eine Folge der Wissensgesellschaft, denn je mehr wir wissen, desto präziser können die Versicherungskonzerne das aus dem Pool ausscheiden, was eine zu hohe Eintrittswahrscheinlichkeit besitzt. Doch was heißt Eintrittswahrscheinlichkeit überhaupt? Woher kommt der seltsame Gedanke, man könne die Zukunft aus der Vergangenheit ableiten, weil man regelhafte Prozesse erkannt haben will? Er ist noch gar nicht alt, denn er bedurfte der Ablösung des Glaubens durch die Mathematik. In religiös gebundenen Gesellschaften spielen Wahrscheinlichkeiten keine Rolle. Vom Altertum bis ins ausklingende Mittelalter hinein währte eine lange Epoche, in der einzig Glücksspiele die Neugier der Mathematiker anstachelten. Aus dieser künstlichen Laborsituation, in der sich wie beim Würfeln der göttliche Wille den Scherz kurzfristiger Unbestimmtheit erlaubte, erwuchs in der Renaissance die Wahrscheinlichkeitsrechnung. Einer ihrer Hauptvertreter hieß Blaise Pascal, als Mathematiker ebenso scharfsinnig wie als gläubiger Christ theologisch beschlagen. Von ihm stammt die wohl eleganteste Beweisführung, warum es logischer ist, an Gott zu glauben, als das nicht zu tun. Der Skeptiker möge einfach eine Wette eingehen:

*Wenn Gott nicht existiert, ist es unerheblich, ob man fromm oder als Sünder lebt. Doch angenommen, Gott existiert - dann geht man mit der Weigerung, ein Leben der Frömmigkeit und Sakramente zu führen, die Wette gegen ihn und das Risiko ewiger Verdammnis ein. Für den Gewinner der Wette, dass es Gott gibt, besteht die Möglichkeit der Errettung. Da die Errettung offenkundig der ewigen Verdammnis vorzuziehen ist, liegt die richtige Entscheidung darin, auf der Grundlage zu handeln, dass Gott existiert.*

Diese Beweisführung erinnert an die modernen Methoden des Risikomanagements. Peter L. Bernstein:

*Es ist für das Risikomanagement entscheidend, dass wir die Bereiche maximieren, in denen wir einigen Einfluss auf das Ergebnis haben, und gleichzeitig die Bereiche minimieren, wo wir ohne jeden Einfluss auf das Ergebnis sind und der Zusammenhang zwischen Wirkung und Ursache verborgen ist.*

Heute gibt es in den dynamischen Volkswirtschaften der westlichen Welt keinen steuernden Gott mehr, sondern nur noch Ursachen, Wirkungen und einen eklatanten Mangel an Informationen. Egal, in welchem Bereich man sich bewegt, stets weiß man zu wenig, um allen wahrgenommenen Wirkungen eine eindeutige Ursache zuschreiben zu können. Ohne diese eindeutige Ursache mangelt es Prognosen aber an Verlässlichkeit. Die von den Renaissance-Mathematikern entdeckte Regel, dass bei Glücksspielen in unendlicher Wiederholung eine gleichmäßige Chancenverteilung auftritt, nützt für den Einzelfall gar nichts:

*Das Gesetz der Großen Zahl impliziert keinerlei Hoffnung oder Zusage, die Ihnen aus der Patsche hilft, falls Sie in einer Verluststrähne hängen.*

... merkt Peter L. Bernstein an, dessen langjährige Arbeit als Investmentberater die Zielrichtung des Buches bestimmt. Man kann es nicht oft genug wiederholen: Die allermeisten Menschen interpretieren Wahrscheinlichkeitsaussagen falsch. Ob mich der Blitz 1:100 oder 1:1.000.000 treffen kann, besagt für mich persönlich nichts. Dass es überhaupt so etwas wie Kalkulierbarkeit gibt, verdankt sich der

Auflösung des Einzelfalls in der glättenden Masse. Zum Beispiel bei Lebensversicherungen:

*Sie vermögen dabei nicht nur die durchschnittliche Lebenserwartung zu schätzen, sondern auch die Spannbreiten, innerhalb derer die tatsächlichen Zahlen von Jahr zu Jahr wahrscheinlich variieren werden. Durch eine Korrelation dieser Schätzwerte mit zusätzlichen Informationsdaten über Krankheitsgeschichte, Rauchgewohnheiten, Wohnsitz und berufliche Tätigkeit lässt sich die Lebenserwartung noch präzisieren.*

Jeder dürfte das auch als "Normalverteilung" bekannte, auf dem Kopf stehende U des Mathematikers Carl Friedrich Gauß kennen, der mit dieser einfachen Kurve Mitte des 19. Jahrhunderts ein Quasi-Naturgesetz entdeckte: Quantifizierbare Werte - ob Körpergröße, Gewicht, Intelligenzquotient und vieles mehr - weisen stets nur geringe Verteilungsextreme auf. Unter uns wandeln höchstens zwei Prozent Idioten - aber eben auch höchstens zwei Prozent Genies! Weil diese Regelmäßigkeit universal anzutreffen ist, lässt sich etwa aus Stichproben schließen, wie hoch das Risiko ausfällt, dass ein 20-Jähriger früher als seine Generationsgenossen stirbt. Ziemlich unwahrscheinlich, weswegen Risikolebensversicherungen für junge Menschen kaum etwas kosten.

Stellt "Wider die Götter?" also ein Ratgeberbuch dar, aus dem sich praktische Handlungsanweisungen ableiten lassen? Nein, schon deswegen nicht, weil die entdeckten Wahrscheinlichkeitsgesetze gerade an der Börse von psychologischen Vagheiten konterkariert werden. Hier macht sich das Alter des Buches von 1996 bemerkbar. Die Wissenschaft von der Anlegerpsychologie, "Behavioral Finance" genannt, ist in den letzten acht Jahren zumindest an Publikationsvolumen weit über das hinausgewachsen, was Bernstein kennt und zitiert. Doch die Grundeinsicht des Psychologen Amos Tversky konnte bislang nicht widerlegt werden:

*Das wahrscheinlich bedeutsamste und nachhaltigste Charakteristikum des menschlichen Lustmechanismus besteht darin, dass Menschen viel empfindsamer auf negative als auf positive Anreize reagieren. (...) Es gibt nur wenige Dinge, die Ihr Wohlbehagen steigern könnten; dagegen ist die Zahl der Momente, die Ihr Wohlbefinden verschlechtern könnten, grenzenlos.*

Das Wohlbefinden des Lesers bleibt indes über zwei Drittel des Buches konstant, solange er nämlich eine überaus materialreiche, mit Anekdoten unterfütterte Geschichte eines Mentalitätswandels in Händen hält. Die mathematischen Voraussetzungen übersteigen nicht die Grundkenntnisse von Gymnasiasten, der Stoff ist erhellend und über weite Strecken intellektuell spannend, auch wenn die wirklich interessanten Fragen nach der Systematik von Versicherungen als Risiko-Abfederer immer nur gestreift werden.

Auf den letzten 100 Seiten kommt dann allerdings Ermüdung auf, denn was den Ex-Investmentberater Bernstein an der Risikoberechnung von so genannten Derivaten interessiert, bleibt schwer nachvollziehbar. Hier dient Mathematik nur dazu, ein riskantes Glücksspiel scheinbar sicherer zu machen. Warum diese synthetischen Anlageprodukte überhaupt zu boomen begannen, erfährt man aus einer verblüffenden Randbemerkung. Als die späteren Nobelpreisträger Black und Scholes Anfang der 70er-Jahre die Formel zur Aktienkursabsicherung durch Optionen ersannen, erlebte zeitgleich der elektronische Taschenrechner seinen Durchbruch. Der Marktführer "Texas Instruments" implementierte die Formel in einen Finanztaschenrechner und verhalf so dem Optionsgeschäft zur Massenwirksamkeit. Die Mentalitätswandel entstehen im Kopf - aber zum gesellschaftlichen Faktor werden sie oft erst, wenn sich eine technische Revolution zu seinem Vehikel macht.

Aus dem Amerikanischen von Gerhard Beckmann.