

**P. LIMBACH • P. R. RAU • H. SCHÜRMAN**

## **THE DEATH OF TRUST ACROSS THE FINANCE INDUSTRY**

**CFR WORKING PAPER 20-05**

Die Finanzindustrie spielt eine entscheidende Rolle für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Ein gut funktionierendes Finanzsystem hängt entscheidend von der Verlässlichkeit seiner Akteure ab. Diese Verlässlichkeit kann sowohl durch explizite Mechanismen, insbesondere Regulation, als auch durch implizite Mechanismen, insbesondere soziale Normen, sichergestellt werden. Eine wesentliche soziale Norm, die nicht nur in jeder Gesellschaft an sich eine wichtige Rolle spielt, sondern - nach dem Nobelpreisträger Kenneth Arrow - auch in jeder wirtschaftlichen Beziehung, ist das allgemeine zwischenmenschliche Vertrauen. Dieses Vertrauen spielt insbesondere dann eine Rolle, wenn wirtschaftliche Beziehungen und Transaktionen primär zwischen Akteuren stattfinden, die sich nicht oder nur kaum bekannt sind. Genau solche Transaktionen kennzeichnen das moderne Finanzsystem.

In der vorliegenden Studie zeigen Peter Limbach, Juniorprofessor am Centre for Financial Research, und seine Koautoren Raghavendra Rau (University of Cambridge) und Henrik Schürmann (Universität Wuppertal), dass das allgemeine zwischenmenschliche Vertrauen innerhalb der US-amerikanischen Finanzindustrie über die letzten vier Dekaden kontinuierlich abgenommen hat, und zwar signifikant mehr als in der allgemeinen US-Population oder in vergleichbaren Industrien. Die Autoren verwenden Daten des repräsentativen US General Social Survey über den Zeitraum von 1978 bis 2016, welche es zulassen, nicht nur das allgemeine zwischenmenschliche Vertrauen der befragten Survey-Teilnehmer zu untersuchen, sondern auch für deren demographische und sozioökonomische Eigenschaften zu kontrollieren und deren berufliche und soziale Tätigkeiten zu messen.

Es ist wichtig, die Entwicklung des zwischenmenschlichen Vertrauens in der Finanzindustrie zu verstehen, da dieses Vertrauen opportunistisches Verhalten von Vertragsparteien in wirtschaftlichen Beziehungen reduziert. Allgemein lässt sich sagen, dass Menschen, die anderen Menschen grundsätzlich mehr vertrauen, sich auch selber vertrauenswürdiger verhalten. Vertrauen kann somit die Kosten der Interessenkonflikte zwischen Akteuren in wirtschaftlichen Beziehungen reduzieren. Dieser Zusammenhang spielt eine besondere Rolle für das Finanzsystem, da dieses bis zur Finanzkrise der Jahre 2008-09 jahrzehntelang dereguliert wurde und geprägt ist von Informationsasymmetrien zwischen den beteiligten Akteuren. So bietet das Finanzsystem Produkte und Dienstleistungen an, die sehr viele Menschen brauchen, aber nur sehr wenige gut verstehen.

In der Studie präsentieren die Autoren Evidenz für drei sich ergänzende Hypothesen, warum das allgemeine zwischenmenschliche Vertrauen von Arbeitnehmern gerade in der Finanzindustrie so signifikant gesunken ist. Diese Hypothesen umfassen, erstens, den Einfluss von Unterschieden in ökonomischen Bedingungen, wie etwa Einkommensunterschiede, auf Vertrauen, zweitens der sich ändernde Anteil an Frauen und gut ausgebildeten Arbeitnehmern in der Finanzindustrie und drittens die überproportional zunehmende Arbeitszeit von Arbeitnehmern in der Finanzindustrie und deren abnehmende soziale Interaktionen.

Die Erkenntnisse der Studie haben Implikationen für wirtschaftliche Förder- und Rettungsprogramme, wie sie zum Beispiel in der aktuellen Corona-Pandemie weltweit von Regierungen initiiert werden. Akteure des Finanzsystems, wie Banken, müssen den Regierungen und Zentralbanken, aber eben auch den Unternehmen, an die die finanziellen Hilfen fließen sollen, vertrauen, damit etwa Hilfskredite auch bei den Unternehmen ankommen, die diese am dringendsten benötigen. Das aktuelle Paycheck Protection Program der USA, im Rahmen dessen Banken Hilfskredite eher an größere Unternehmen anstatt an notleidendere Kleinunternehmen vergeben, ist ein Beispiel für die Notwendigkeit von Vertrauen in der Finanzindustrie.