



sektion wirtschaftssoziologie
in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie

Reichtumskulturen in der Bundesrepublik Deutschland: Eine Forschungsagenda

Alexander Ebner und Jens Becker
Professur für Sozialökonomik
Fachbereich Gesellschaftswissenschaften
Goethe-Universität Frankfurt
a.ebner@soz.uni-frankfurt.de
jens.becker@soz.uni-frankfurt.de

1. Ausgangspunkte

Unbeschadet der Nachwirkungen der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise oszilliert Reichtum als soziologische Kategorie zwischen kultursoziologischen Fragestellungen und Problemen der sozialen Ungleichheitsforschung. Als wirtschaftssoziologische Kategorie ist das Thema des Reichtums bislang eher unterbelichtet geblieben – zugleich weisen aktuelle Arbeiten von Jens Beckert und Christoph Deutschmann auf den hohen analytischen Stellenwert dieser Kategorie hin.¹ Insbesondere die Frage nach der kulturellen Einbettung des Reichtums in die Vergesellschaftungszusammenhänge moderner Gesellschaften wäre hier zu verfolgen – im Einklang mit den einschlägigen Arbeiten von soziologischen Klassikern wie Simmel, Sombart, Weber und Veblen.² Analytisch durchgesetzt hat sich ferner die an Bourdieus Arbeiten angelehnte Auffassung, Reichtum als Grundlage eines repräsentativen Lebensstils mit gesellschaftlicher Distinktionslogik zu klassifizieren.³ In der neueren Reichtumsforschung werden darüber hinaus die konkreten Einstellungen der Bevölkerung zum materiellen Reichtum fokussiert.⁴ So wird Reichtum zur bestimmenden Kategorie in der Staffelung des sozialen Status nach Einkommensgröße, Vermögenswert und Liquidität, was wiederum impliziert, dass die Ausdifferenzierung der Einkommensverteilung und Vermögensbestände die Bewertung des sozialen Status unmittelbar beeinflusst.⁵ Insbesondere das Bild des „Reichen“, respektive des gemeinwohlorientierten „Vermögenden“, unterliegt vor diesem Hintergrund einem Bedeutungswandel, der nicht nur in Deutschland die aktuellen Debatten um Reichtum, Leistungsfähigkeit und Sozialprestige nachhaltig prägt.⁶

2. Erkenntnisziel

Erkenntnisleitend ist von daher der Versuch, den Reichtumsbegriff mit neuen kategorialen Komponenten für weiterführende wirtschaftssoziologische Forschungen zu präzisieren und damit zu einer attraktiveren Validität zu verhelfen. Mit dem Begriff der „Reichtumskultur“ führen wir eine vermittelnde Schlüsselkategorie ein, die den Zusammenhang von sozialen Werten und Normen, aber auch von sozialem Handeln und gesellschaftlicher Integration im Hinblick auf die Problematik der Reichtumsrepräsentation und -legitimation abbildet. Dabei wird der Aspekt des Reichtums als Ausdruck ökonomischer Motivationslagen, sozialer Ungleichheitsmuster und ihrer kulturellen Deutungen interpretiert. Die mit der Repräsentation und Legitimation von Reichtum verbundene gesellschaftliche Vermittlung individuellen Akkumulationsstrebens gehört zu den Kernbereichen moderner kapitalistischer Marktwirtschaften. Die Repräsentation des materiellen Reichtums privater Akteure macht diesen zum öffentlichen Phänomen – und damit auch zum potentiellen Gegenstand sozialer Auseinandersetzungen. Über institutionelle Legitimationsmuster wird Reichtum sozial gerechtfertigt und in seinem institutionellen Bestand bestätigt. In diesem Sinne sind die

¹ Vgl. Swedberg 2008: 56, Beckert 2007.

² Vgl. Deutschmann 2001.

³ Vgl. Imbusch 2003: 223 ff.

⁴ Vgl. Sachweh 2010, Glatzer und Becker 2009, Becker u.a. 2009.

⁵ Vgl. Becker und Faik 2010, Neckel 2002, Imbusch 2009, Huster und Volz 2002.

⁶ Vgl. Druyen et al. 2009.

kulturellen Formen der gesellschaftlichen Positionierung und Deutung des Reichtums immer auch ein Indikator für weiter gefasste sozialökonomische und politisch-kulturelle Konstellationen.

Es lässt sich demnach festhalten, dass die gesellschaftlichen Charakteristika des Reichtums zum Bestandteil einer Wohlstandspsychologie gerinnen, in der sich Lebensqualität – als subjektives Wohlbefinden – jeweils in der relativen sozialen und kulturellen Positionierung des Lebensstandards spiegelt. Daraus lässt sich folgern, dass sich unterschiedliche soziale Lebenschancen auch über die Repräsentationsmuster des Reichtums manifestieren, womit die Differenzierung der Sozialstruktur allgemein sichtbar wird. Reichtum wird so zur quantitativ wie qualitativ fassbaren gesellschaftlichen Machtressource, die über unmittelbare Aspekte der individuellen Kaufkraft im Marktprozess hinausgeht. Reichtum bemisst vielmehr soziale Unabhängigkeit und individuelle Entscheidungsfreiheit in materieller wie immaterieller Hinsicht.⁷ Reichtum eröffnet somit weitreichende Wahl- und Zugangsmöglichkeiten sowie Handlungspotenziale und Anerkennungsformen, das heißt, er eröffnet strategische Spielräume zur Bedürfnisbefriedigung und Selbstverwirklichung, die von der Bevölkerungsmehrheit kaum genutzt werden können.⁸ Dabei kann der potentiell exklusive – und zugleich verheißungsvolle – Charakter des Reichtums als sozialer Ressource etwa in politischer Hinsicht, auf kulturell-medialer Ebene, oder im karitativ-wohltätigen Bereich zur Geltung kommen.⁹ Diese Repräsentationsformen verweisen immer auch auf dessen Legitimation durch den potentiell offenen Zugang zum materiellen Reichtum im Sinne von Leistung und Erfolg, aber auch von Chancengleichheit und Teilhabe im Marktgeschehen. Zugleich wird der Markt selbst als institutionelle Arena gesellschaftlicher Auseinandersetzungen thematisiert.¹⁰

3. Operationalisierung

Anhand der bundesdeutschen Entwicklung wäre demnach zu klären, inwiefern sich im Zeitablauf ein Wandel der Repräsentationsformen des materiellen Reichtums aufzeigen lässt und welche Institutionen und Diskurse diese öffentlichen Ausdrucksformen von Reichtum jeweils historisch legitimiert haben. Um den dabei zum Tragen kommenden Reichtumsbegriff zu konkretisieren, orientieren wir uns angesichts des in der Literatur wiederholt beklagten diffusen Charakters der gängigen Reichtumsbegriffe an einer relationalen Definition, die sich auf die Verfügung über ein weit überdurchschnittliches Maß an materiellen Ressourcen bezieht.¹¹

Auf dieser konzeptionellen Grundlage sollen anhand der Entwicklungsdynamik der Bundesrepublik Deutschland die folgenden Fragen zum Wandel der Reichtumskulturen untersucht werden:

- In welchen Formen ist materieller Reichtum öffentlich repräsentiert worden?
- Auf welche Weise ist materieller Reichtum gesellschaftlich legitimiert worden?
- Welchen Wandlungen sind diese Repräsentations- und Legitimationsmuster des Reichtums unterworfen gewesen?

Die entsprechende Forschungshypothese geht davon aus, dass das bundesdeutsche Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell der sozialen Marktwirtschaft – aufgefasst als Synthese aus ordoliberalen und keynesianischen Vorgaben – seit den 1970er Jahren einen komplexen Veränderungsprozess durchgemacht hat, der sich insbesondere in einer politisch begleiteten Umgestaltung von Produktions- und Verteilungsstrukturen äußert.¹² Die tendenzielle Polarisierung der Einkommensverteilung ist eine auffällige Konsequenz dieser Entwicklungen, die mit einem Wandel in der Repräsentation und Legitimation materiellen Reichtums einhergehen. Mit der Ausdifferenzierung von Schelskys „nivellierter Mittelstandsgesellschaft“ wird auch der im öffentlichen Raum eher zurückhaltende Charakter der bundesdeutschen Reichtumskulturen auf mehreren gesellschaftlichen Ebenen aufgegeben. Veränderte Reichtumskulturen manifestieren sich seitdem ebenso in einem zunehmend öffentlich zutage tretenden Mäzenatentum wie auch in einem demonstrativ zur Schau gestellten Luxuskonsum. Zugleich wird eine über die individuelle Wahrnehmung von diskreten Marktchancen vermittelte Legitimierung materiellen Reichtums zur kulturellen Bezugsgröße.

⁷ Vgl. Deutschmann 2001: 21.

⁸ Vgl. Volkert 2008.

⁹ Vgl. Phillips 2003, Müller 2004.

¹⁰ Vgl. Ebner 2008.

¹¹ Vgl. Wagner 2001: 1314.

¹² Vgl. dazu beispielsweise Abelshauer 2003, Dörre 2009.

Literatur

- Abelshausen, Werner (2003). Kulturkampf. Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung. Berlin.
- Becker, J. u. a. (2009), Einstellungen zum Reichtum, in WSI-Mitteilungen, Bd.3, S. 158-164.
- Becker, J. und Faik, J. (2010), Konflikt und Ungleichheit. Anmerkungen zur sozialen Verfasstheit der „Berliner Republik“, in Mittelweg. Bd.36. S. 81-89.
- Beckert, Jens (2007), Inherited Wealth, Princeton: Princeton University Press.
- Deutschmann, C. (1999), Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus, Frankfurt am Main.
- Dörre, K. (2009): Die neue Landnahme. Dynamiken und Grenzen des Finanzmarktkapitalismus, in: Dörre, K. / Lessenich, S. / Rosa, H. (Hrsg.): Soziologie. Kapitalismus. Kritik, Frankfurt am Main, S. 21-86.
- Druyen, T. (2009), Entstehung und Verbreitung von Vermögenskultur und Vermögensethik, in T. Druyen, W. Lauterbach, M. Grundmann (Hg.), Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung des Reichtums- und Vermögensforschung, Wiesbaden, S. 29-41.
- Ebner, A. (2008), Introduction: The Institutions of the Market, in A. Ebner und N. Beck (Hg.), The Institutions of the Market. Organizations, Social Systems, and Governance, Oxford und New York, S. 1-20.
- Glatzer, W., Becker, J., Hallein-Benze, G. u.a. (2009): Reichtum im Urteil der Bevölkerung, Opladen.
- Imbusch, P. (2003), Reichtum als Lebensstil – Zur Soziologie der sozialen Distanz, in E.-U. Huster und F. Volz (Hg.), Theorien des Reichtums, Münster, S. 213-248.
- Müller, H.-P. (2004): Soziale Ungleichheit und Ressentiment, in Merkur, Bd.58, H.7, S. 885-894.
- Neckel, S. und Dröge, K. (2002), Die Verdienste und ihr Preis: Leistung in der Marktgesellschaft, in A. Honneth (Hg.), Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des gegenwärtigen Kapitalismus, Frankfurt am Main/New York, S.93-116.
- Sachweh, P. (2010), Deutungsmuster sozialer Ungleichheit. Wahrnehmung und Legitimation gesellschaftlicher Privilegierung und Benachteiligung, Frankfurt am Main und New York.
- Swedberg, R. (2008), Die neue Wirtschaftssoziologie und das Erbe Max Webers, in A. Maurer (Hg.), Handbuch der Wirtschaftssoziologie, Wiesbaden, S. 45-61.
- Volkert, J. (2008), Die Wiederentdeckung des Reichtums, in K. Sanders (Hg.), Armut und Teilhabe. Analysen und Impulse zum Diskurs um Armut und Gerechtigkeit, Wiesbaden, S. 44-60.
- Wagner, G.-W. (2001), Reichtum, in Evangelisches Soziallexikon, Stuttgart.



___sektion wirtschaftssoziologie
in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie

Demonstrativer Reichtum: Legitimationsprobleme des Finanzmarktkapitalismus

Prof. Dr. Jürgen Beyer
Universität Hamburg
Fachbereich Sozialwissenschaften
juergen.beyer@uni-hamburg.de

Nach der Finanzkrise stehen Einkommens- und Vermögensunterschiede verstärkt in der öffentlichen Debatte. Man stößt hierbei unweigerlich auf Fragen, wie diese: “Why are 25 Hedge Fonds Managers worth 658,000 Teachers?” Der Beitrag thematisiert die besonderen Legitimationsprobleme, die mit dem Reichtum von Finanzmarktakteuren verbunden sind. Es wird argumentiert, dass in der finanzwissenschaftlichen Literatur eine Sicht propagiert wurde, welche die Finanzmarktakteure systematisch von gesellschaftlicher Verantwortung entlastet hat. Insofern wurde im Finanzmarktmilieu eine Vorstellung performativ wirkmächtig (vgl. Callon, MacKenzie), die Einkommens- und Vermögensdifferenzen alleine in Relation zu Auftraggebern (Prinzipalen) und anderen Finanzmarktakteuren als legitimationsnotwendig erschienen ließ. Einkommensunterschiede wurden primär als Leistungsdifferenz, sowie als Gratifikation für ein Handeln aufgefasst, welches den Reichtum der Auftraggeber mehrt. Der erhebliche Anstieg der Einkommen von Finanzmarktakteuren in den letzten Jahrzehnten wurde von diesen daher selbst nicht als Bedrohung der eigenen Legitimität wahrgenommen. Die demonstrative Zurschaustellung von Reichtum (Veblen) und die Berücksichtigung in Listen der Wohlhabenden wurden stattdessen eher als Leistungsbeweis angesehen.

Nach der Krise erscheint der demonstrative Reichtum der Finanzmarktakteure nun in neuem Licht und hat die Frage danach aufgeworfen, ob die damit verbundenen Legitimationsprobleme das System des Finanzmarktkapitalismus grundsätzlich in Frage stellen. In Reaktion hierauf, wurden in manchen Ländern Gesetze erlassen, welche die Vergütung von Finanzmarktakteuren zumindest zeitweilig beschränkt bzw. besonderen steuerlichen unterworfen haben. Der Beitrag wird unterschiedliche Legitimitätsperspektiven vergleichend darstellen und aufzeigen, dass die veränderte gesellschaftliche Situation es zweifelhaft erscheinen lässt, dass eine Legitimation im Sinne finanzwissenschaftlicher Konzeptionen zukünftig hinreichend sein wird.



Reich und zufrieden?

Marc Keuschnigg, Eva Negele, Tobias Wolbring
Institut für Soziologie, LMU München
marc.keuschnigg@soziologie.uni-muenchen.de
eva.negele@soziologie.uni-muenchen.de
tobias.wolbring@soziologie.uni-muenchen.de

Die Annahme, dass Reichtum die Lebenszufriedenheit des Menschen erhöht und daher obwohl individuell als auch gesamtgesellschaftlich erstrebenswert ist, stellt einen grundsätzlichen Wesenszug und gleichzeitig die Legitimationsbasis des modernen Kapitalismus dar. Entsprechend zentral wurde ein möglicher Zusammenhang von Wohlstand und Glück von Klassikern wirtschaftssoziologischen Denkens, wie Marx, Simmel, Smith und Weber, diskutiert. Während sich empirische Methoden zur Prüfung theoretischer Zusammenhänge seither deutlich verbesserten, verlor die wirtschaftssoziologische Forschung jedoch ihr Interesse an dieser grundsätzlichen Fragestellung. Entsprechend gering fällt der heutige Erkenntnisstand zur Relevanz materieller Lebensbedingungen für das individuelle Wohlbefinden aus.

Basierend auf alten Traditionen und neueren Entwicklungen untersucht unser Beitrag den Zusammenhang von Wohlstand und Lebenszufriedenheit aus soziologischer Perspektive und stellt dabei theoretische Teilerklärungen und empirische Evidenz zu der komplexen Beziehung beider Größen vor. Ausgangspunkt der Betrachtung ist das sog. Easterlin-Paradox, wonach (1) zwischen Ländern mit unterschiedlichem Wohlstandsniveau deutliche Differenzen in der mittleren Lebenszufriedenheit beobachtbar sind, (2) innerhalb von Ländern individueller Wohlstand jedoch kaum mit Glück assoziiert ist und (3) reiche Länder mit zunehmendem Wohlstand keine Zugewinne mittlerer Lebenszufriedenheit erfahren. Mit der Befriedigung materieller Grundbedürfnisse, der Relevanz interpersoneller Vergleiche sowie der Adaption an bestehende Lebensumstände werden drei Mechanismen vorgeschlagen, welche diese empirischen Befunde hervorbringen können.

Der erste Ansatz versteht monetäres Einkommen als existentielle Ressource zur Befriedigung menschlicher Grundbedürfnisse wie Nahrung, Behausung und Sicherheit. Damit sind Wohlstand und Glück im unteren Einkommensbereich stark assoziiert. Ist eine solche Grundversorgung sichergestellt, übersetzt sich wachsender Wohlstand jedoch kaum mehr in Zugewinne individuellen Wohlbefindens, da neu auftretende Bedürfnisse wie Integration, soziale Anerkennung oder Selbstverwirklichung nur begrenzt mit monetären Mitteln zu befriedigen sind.

Die zweite Erklärung beachtet die Bedeutung sozialer Vergleiche bei der subjektiven Bestimmung des eigenen Wohlstands und damit die soziale Einbettung von Individuen. Wenn die individuelle Position in einer sozialen Hierarchie die Lebenszufriedenheit bestimmt, sollte nicht das absolute, sondern das relative Einkommen individuelles Wohlbefinden beeinflussen.

Die dritte Teilerklärung geht von intertemporalen Vergleichen des eigenen Einkommens über den Lebensverlauf und damit von zeitlicher Pfadabhängigkeit aus. Die Höhe früheren Wohlstands bestimmt somit das aktuelle Anspruchsniveau. Einkommensänderungen beeinflussen daher nur kurzfristig die Lebenszufriedenheit.

Aus diesen Teilerklärungen abgeleitete Hypothesen werden auf breiter Datengrundlage überprüft. Herangezogen werden das deutsche Sozio-oekonomische Panel (SOEP), eine eigens durchgeführte Querschnitterhebung zur Lebenszufriedenheit der Münchener Bevölkerung sowie internationale Querschnittsdaten zu Wohlstand und Glück. Im Ergebnis weisen alle drei theoretischen Mechanismen empirischen Erklärungsgehalt auf.

Der Sättigungspunkt, ab welchem Einkommenssteigerungen nur mehr unwesentlich zu einer Erhöhung individueller Lebenszufriedenheit beitragen, wird für Deutschland auf ca. 800 Euro monatlich verfügbares Personeneinkommen geschätzt. In der internationalen Perspektive weist eine kaufkraftbereinigte deskriptive Analyse einen vergleichbaren Zusammenhang aus. Unter Berücksichtigung des räumlichen Relativeinkommens auf Stadtviertelebene kann die Relevanz sozialer Vergleichsprozesse für die individuelle Lebenszufriedenheit gezeigt werden. Darüber hinaus werden in der Münchener Studie relevante Referenzgruppen direkt abgefragt – eine Neuerung in der Glücksforschung. Dabei zeigt sich eine hohe Bedeutung positiver Einkommensvergleiche im Bezug auf Arbeitskollegen und Durchschnittsbürger, während sich Einkommensvorteile gegenüber Freunden und Verwandten als nicht glücksrelevant herausstellen.

Schließlich wird unter Verwendung umfangreicher Paneldaten deutlich, dass aufgrund einer Verschiebung von Aspirationsniveaus beständige Einkommenssteigerungen nötig wären, um eine starke Assoziation von Wohlstand und Glück im oberen Einkommensbereich aufrecht zu erhalten. Stattdessen entstehen aufgrund der Gewöhnung an aktuelle Lebensumstände nur kurzfristige Schwankungen der Lebenszufriedenheit infolge von Einkommensveränderungen. Dabei zeigt sich auch, dass Verluste schwerer wiegen als Gewinne – ein Ergebnis welches sich auch bei der Betrachtung anderer sozialer Vergleichsprozesse bestätigt. Bei einer abschließenden getrennten Analyse von Armen und Reichen wird deutlich, dass Einkommensverluste vor allem die Lebenszufriedenheit von reichen Personen mindern, wohingegen arme Menschen besonders stark auf Einkommenssteigerungen reagieren, jedoch nicht auf weitere Einkommensverluste. Dies stellt einen wirtschaftssoziologisch interessanten Befund dar, welcher mit der allgemeinen Annahme übereinstimmt, dass riskante institutionelle Veränderungen wie rechtliche Reformen oder sogar Revolutionen von Armen durchschnittlich stärker befürwortet werden als von Reichen.



Wealth Inequality in Europe and the Delusive Egalitarianism of Scandinavian Countries

Nora Müller, Sandra Buchholz, Hans-Peter Blossfeld
Universität Bamberg
nora.mueller@uni-bamberg.de

Recent Research on inequality shifted its focus from income to wealth as wealth can paint a more complete picture on economic well-being than income does. Regarding the ageing of industrialized societies and the growing importance of private insurance systems, it can be expected that wealth will even gain in importance as income substitute in older age generation very different life chances for individuals. Yet, so far little is known about the distribution of wealth in modern societies. Based on this background, in this study we will take a first look on how wealth is distributed among elderly across Europe. Using the data from the second wave of SHARE (Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe) and Esping-Andersen's typology of welfare states, we can show: (1) The distribution of wealth strongly varies between the different European countries. (2) The main component of wealth are real assets.

(3) There is no evidence that in general wealth is more unequally distributed than income. (4) There is no clear pattern between the distribution of wealth and a country's type of welfare state. The highest inequalities in wealth can be found in the social-democratic welfare type so far known for its high level of egalitarianism. Esping-Andersen's typology therefore cannot be applied for explaining the (unequal) distribution of net worth in different societies.



Zur Funktion von Reichtum für moderne Gesellschaften. Oder: Darf man reich sterben?

Wolfgang Lauterbach
Universität Potsdam
Humanwissenschaftliche Fakultät
Profilbereich Bildungswissenschaften
wolfgang.lauterbach@uni-potsdam.de

Das Streben nach Wohlstand und Reichtum hat in modernen Gesellschaften eine bedeutende Funktion: Es spornet Individuen zur Leistungssteigerung an, wodurch die Möglichkeit zu Wohlstand und Reichtum zu gelangen als zentrale Bausteine einer gesellschaftlichen Ordnung aufzufassen sind, die auf Dynamik und Modernität aufbaut. Sozialer Wandel in einer Gesellschaft erklärt sich somit nicht nur durch die Differenzierung unterschiedlicher Generationenfolgen, sondern auch durch die Möglichkeit wohlhabend und reich zu werden. Die Differenzierung unterschiedlicher Positionen, ob Klassen, Schichten oder durch Bildung bewirkte soziale Mobilität sind damit entscheidenden Faktoren die zur Ungleichheit der Gesellschaft beitragen, die unter einer derartigen Perspektive als legitime gesellschaftliche Ordnung betrachtet wird. Reichtum entsteht eben gerade häufig durch die „schöpferische Kraft des „Zerstörerischen“ wie es Schumpeter bezeichnete.

In einigen gesellschaftspolitischen Positionen wird theoretisch darauf verwiesen, dass der Erwerb von Vermögen bis zum Lebensende für die gesellschaftliche Ordnung als legitim anzusehen ist. Es stellt sich jedoch die Frage, wie mit Reichtum nach dem Tod einer Person umgegangen wird. Soll die Möglichkeit bestehen das Vermögen im privaten Besitz zu lassen, oder soll das Vermögen an die Gesellschaft zurückgegeben werden?

Somit stellt sich für eine Gesellschaft die generelle Frage der Funktion von Reichtum über den Tod einer wohlhabend und reich gewordenen Person hinaus. Wie wird mit dem Vermögen umgegangen? Und welche Wirkung zeigt der Umgang mit Reichtum für die Ordnung in einer Gesellschaft.

Der Vortrag wird theoretische Perspektiven und Ausführungen zur Funktion und zum unterschiedlichen gesellschaftspolitischen Umgang mit Reichtum thematisieren und die jeweiligen Folgen für die Gesellschaft benennen. Es werden unterschiedliche theoretische Positionen und politisch abgeleitete Handlungen vorgestellt und mit empirischem Material aus der Studie Vermögen in Deutschland (ViD) belegt.



sektion wirtschaftssoziologie
in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie

Erbschaften und Vermögensungleichheit

Harald Künemund & Claudia Vogel
Universität Vechta, Institut für Gerontologie
Harald.Kuenemund@uni-vechta.de
Claudia.Vogel@uni-vechta.de

Soziale Ungleichheit wird auf vielfältige Weise von den Eltern auf ihre Kinder übertragen. Ein großer Teil wird frühzeitig über die unmittelbare Umwelt mit in die Wiege gelegt und danach im Bildungssystem verfestigt – Schichtungs-, Mobilitäts-, Bildungs- und Sozialisationsforschung haben das Ausmaß und die Gründe dieser biographisch „frühen“ Vererbung sozialer Ungleichheit hinreichend belegt, die trotz aller Betonung von Chancengleichheit, Eigenleistung und Individualität nach wie vor durchschlägt. Dass auch eine biographisch spätere Transmission sozialer Ungleichheit möglich ist, hat in der Ungleichheits- und Mobilitätsforschung dagegen wenig Berücksichtigung gefunden (vgl. Kohli et al. 2009). Es ist zwar schon mehrfach gezeigt worden, dass Erbschaften und finanzielle Transfers inter vivos positiv mit Bildung, Einkommen und Vermögen des Gebers und des Empfängers korreliert sind. Somit wäre zu erwarten, dass familiäre Transfers zwischen Eltern und ihren erwachsenen Kindern die bestehenden Vermögensungleichheiten verschärfen. Diese Annahme dominiert in der vorliegenden Literatur, ist jedoch u.E. zu jedoch voreilig und nicht verlässlich belegt. Es sind differenziertere Betrachtungen auf Basis längsschnittlicher Daten nötig, um hier zu belastbaren Aussagen kommen zu können.

Betrachten wir die Ungleichheit der gesamtgesellschaftlichen Vermögensverteilung zu zwei Zeitpunkten, ist zwischen diesen Zeitpunkten durch Erbschaften Vermögen von Erblassern auf Erben übertragen worden. Wenn hypothetisch pro Erblasser ein einziger Erbe (oder pro Paar zwei Erblasser) unterstellt werden, hat sich in der Gesamtgesellschaft vielleicht nichts verändert – das Vermögen hat lediglich den Besitzer gewechselt. Eine progressive Erbschaftsbesteuerung wie in der Bundesrepublik führt dann eher dazu, dass die Ungleichheit geringer wird. Die Ungleichheit verringert sich darüber hinaus auch dann, wenn Vermögen und Kinderzahl positiv korreliert sind – große Vermögen sind dann nach dem Erbfall stärker verteilt als zuvor, die gesamtgesellschaftliche Vermögenskonzentration ist niedriger. Nochmals kompliziert wird das Geschehen durch statushomogenes Heiratsverhalten, und es wird gebrochen durch gesellschaftlichen Wandel (Kohorten- und Periodeneffekte).

Plausibel ist freilich die Annahme einer Verschärfung der Ungleichheit innerhalb der Erbenkohorte: Da das Vermögen in der Erbenkohorte positiv mit Erbchance und Erbhöhe korreliert ist, erhalten jene Personen im Durchschnitt mehr, die schon zuvor über größere Vermögen verfügten. Der Befund einer Zunahme der Ungleichheit gilt allerdings nur für absolute Vermögensbeträge. Relativ betrachtet kann die Vermögenskonzentration in der Erbengeneration dennoch abnehmen.

Der Beitrag präsentiert hierzu neueste Ergebnisse von Analysen, die erstmals die neu verfügbaren Längsschnittdaten des Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) – detaillierte Vermögensinformationen aus zwei Erhebungszeitpunkten (2002 und 2007) – nutzen (ausführlich: Künemund et al. 2010). Es wird argumentiert, dass alle drei Aussagen gleichzeitig ihre Berechtigung haben: Erbschaften erhöhen die absolute Ungleichheit der Vermögen in der Erbenkohorte, sie reduzieren die relative Ungleichheit in dieser Kohorte, und die gesamtgesellschaftliche Vermögenskonzentration wird im Zeitverlauf durch Erbschaften kaum nennenswert verändert.

Literatur:

Künemund, Harald, Uwe Fachinger, Claudia Vogel, Knut Tietz, Jürgen Schupp, Thomas Lux & Martin Kohli (2010): Die Relevanz von Erbschaften für die Alterssicherung. Forschungsberichtbericht an das Forschungsnetzwerk Alterssicherung (FNA) der Deutschen Rentenversicherung Bund. Berlin/Florenz/Vechta (Ms.).



sektion wirtschaftssoziologie
in der Deutschen Gesellschaft für Soziologie

Soziale Reichtumseffekte: Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung

Miriam Ströing

Universität Potsdam

Profilbereich Empirische Bildungswissenschaften

Arbeitsbereich Sozialwissenschaftliche Bildungsforschung

stroeing@uni-potsdam.de

Aktuelle Debatten zur Reichtumsthematik kreisen um die wachsende Kluft zwischen Arm und Reich und daraus resultierende Gefahren für den sozialen Zusammenhalt. Außerdem werden möglicher Machtmissbrauch, politische Einflussnahme, soziale Ungleichheit und Neid als Resultate der bloßen Existenz von Reichtum kritisiert. Neben den gesellschaftlichen Gefahren drücken sich in den Funktionen und der Verwendung von Reichtum soziale Regeln und Verantwortlichkeiten aus. Reichtum übernimmt eine Vielzahl gesellschaftsrelevanter Funktionen, ebenso wie Jene, die im Reichtum leben. So liegt etwa die Innovationsfunktion in der Notwendigkeit von Kapital zur Förderung von Wirtschaft, Wissenschaft, Kunst und sozialer Belange. Ebenso werden Steuereinnahmen, Arbeitsplätze und die Vorbildfunktion von Reichtum als Ansporn für Andere, ebenfalls reich zu werden, benannt. Im Fokus dieses Vortrags liegt jedoch eine weitere Reichtumsfunktion: Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung durch bürgerschaftliches Engagement und Philanthropie. Gerade vor dem Hintergrund seit einigen Jahren geführter Debatten um Alternativen bzw. Ergänzungen zum sozialstaatlichen System und um Modelle der Zivil- bzw. Bürgergesellschaft und eine Reihe staatlicher Maßnahmen zur Förderung bürgerschaftlichen Engagements ist diese Funktion von besonderer und aktueller Bedeutung.

Stiftungsgründungen, Geld- und Sachspenden oder die Durchführung von Hilfsaktionen sind verschiedene Möglichkeiten des Umgangs mit den materiellen Ressourcen der Bevölkerung am oberen Rand der Verteilung, die überwiegend positive soziale Effekte hervorrufen.

Mit der Studie ViD konnten erstmals gezielt knapp 500 reiche Haushalte zur Erfassung quantitativer Daten zu ihren Einkommens- und Vermögensverhältnissen sowie zu Einstellungen, Leben, Beruf und eben zu ihrem gesellschaftlichen Engagement befragt werden. Die Ergebnisse bieten einen Überblick über den Umgang der betrachteten Klientel mit ihren Ressourcen zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Wo bisherige Studien andere Bevölkerungsgruppen und/oder bestimmte Varianten sozialen Engagements fokussieren (z.B. Freiwilligensurvey 1999, 2004; StifterStudie 2005), wird in ViD über die gezielte Befragung reicher Personen und Haushalte hinaus die gesamte Variationsbreite gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme erfragt.

Dabei kann unter Anderem gezeigt werden, dass mit einem Anteil von 82 Prozent die überwiegende Mehrheit der Befragten gesellschaftlich engagiert ist, und zwar häufiger und stärker als die Durchschnittsbevölkerung. Zudem sind sie bezüglich ihres Engagements sehr heterogen, wobei am häufigsten (73 Prozent) Geld gespendet wird und jeweils über 40 Prozent in Vereinen und ähnlichen Organisationen aktiv sind und/oder Sachspenden tätigen.

Der Vortrag wird mit der zugrunde liegenden Definition materiellen Reichtums eingeleitet, denn bezüglich der Frage, was Reichtum genau bedeutet, besteht eine Vielzahl an Abgrenzungsmöglichkeiten. Es folgt ein Überblick über gesellschaftsrelevante Reichtumsfunktionen und die Fokussierung auf die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung. Daraufhin liefern die Ergebnisse der ViD-Studie wichtige Informationen über das Ausmaß und die Art und Weise der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung seitens der reichen Bevölkerung in Deutschland. So wird gezeigt, inwiefern die Verwendung materiellen Reichtums dazu genutzt wird, gesamtgesellschaftlich positive Effekte hervorzubringen, wer Gemeinnütziges tut und wer nicht, was getan wird und was unterlassen, und aus welchen

Beweggründen sich Reiche engagierten oder aber nicht. Damit lässt sich eine Möglichkeit des Umgangs mit Reichtum aufzeigen, die letztlich einem größeren Teil der Gesellschaft zugutekommt.