

## **We are the 1 %: Über globale Finanzeliten**

### **Author**

Murray, Georgina

### **Published**

2014

### **Journal Title**

Aus Politik und Zeitgeschichte

### **Rights statement**

© 2014 Bundeszentrale für politische Bildung. The attached file is reproduced here in accordance with the copyright policy of the publisher. Please refer to the journal's website for access to the definitive, published version.

### **Downloaded from**

<http://hdl.handle.net/10072/63392>

### **Link to published version**

<http://www.bpb.de/shop/zeitschriften/apuz/181781/oben>

### **Griffith Research Online**

<https://research-repository.griffith.edu.au>

gen „Nieten in Nadelstreifen“<sup>¶6</sup> und „planlose Eliten“<sup>¶7</sup> – blieb demgegenüber folgenlos. Bemerkenswert ist dagegen, dass bis in eben diese ausgehenden 1990er Jahre das Moment der individuellen Leistungsauslese unter Konkurrenzbedingungen als zentrales Kriterium der Elitezugehörigkeit kaum eine Rolle spielte. Selbst innerhalb der „Wirtschaftselite“ war man sich nämlich der ausschlaggebenden Bedeutung von sozialer Herkunft und sozialem Kapital für die eigene Karriere bewusst.<sup>¶8</sup> Dem Privilegierungs- und Steuerungsanspruch der ökonomischen Eliten scheint dies jedoch keinen Abbruch getan zu haben. Ganz offensichtlich hat sich die symbolische Angreifbarkeit oder „Vulnerabilität“ der Wirtschaftselite enorm verringert,<sup>¶9</sup> weil deren „Leistung“ für das ökonomische System Deutschlands als unersetzlich und wichtiger als diejenige anderer Gruppen vorausgesetzt wird. Deutlich wurde dies vor allem in der Orientierung deutscher Unternehmer hin zum „Finanzmarktkapitalismus“ in der Zeit bis zur Weltfinanzkrise. Weder die damit verbundenen Arbeitsplatz- und Einkommensverluste breiter Bevölkerungsgruppen noch die spiegelbildlich ansteigenden Managereinkommen konnten wirkungsvoll begrenzt werden. Als Reaktion auf diese gewandelte Konstellation verlagerten sich die Auseinandersetzungen über die deutschen Eliten auf die Frage, ob diese ihrer Verantwortung für das Gedeihen der Gesellschaft auch gerecht würden.<sup>¶10</sup> Inwieweit die Enttäuschung nicht nur, aber vor allem über die Finanzindustrie seit etwa 2007/2008 zu einem Umdenken hinsichtlich des Verhältnisses zwischen Politik und Wirtschaftselite führt, bleibt abzuwarten.

¶6 Günter Ogger, *Nieten in Nadelstreifen. Deutschlands Manager im Zwielicht*, München 1992.

¶7 Peter Glotz et al. (Hrsg.), *Die planlosen Eliten. Versäumen wir Deutschlands Zukunft?*, München 1992.

¶8 Vgl. Morten Reitmayer, *Fallstudien zum Aufstieg und den Grenzen des Marktes in der Bundesrepublik während der 1970er und 80er Jahre. Eine Skizze*, in: Ralph Jessen (Hrsg.), *Konkurrenz in der Geschichte*, Frankfurt/M. 2014 (i. E.).

¶9 So lassen sich jedenfalls neuere Überblicksbände zusammenfassen; vgl. Stefan Hradil/Peter Imbusch (Hrsg.), *Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen*, Opladen 2003; Ronald Hitzler et al. (Hrsg.), *Elitenmacht*, Wiesbaden 2004; Herfried Münkler et al. (Hrsg.), *Deutschlands Eliten im Wandel*, Frankfurt/M. 2006.

¶10 Vgl. Peter Imbusch/Dieter Rucht (Hrsg.), *Profit oder Gemeinwohl?*, Wiesbaden 2007; Michael Hartmann, *Soziale Ungleichheit – Kein Thema für die Eliten?*, Frankfurt/M. 2013.

Georgina Murray

## We are the 1 %: Über globale Finanzeliten

Das Schwierige am Thema dieses Beitrags besteht darin, dass es sich bei dem einen Prozent der Reichsten der Welt um eine heterogene Gruppe handelt, deren Mitglieder ihr Vermögen und ihr Einkommen aus vielfältigen Quellen beziehen. Wer eigentlich das eine Prozent ausmacht, fragte sich auch das „Forbes Magazine“ und ermittelte, dass man die Top-Verdiener mindestens 29 Berufsgruppen zuordnen kann, unter denen sich entgegen der landläufigen Meinung nur „wenige Unternehmer“ befinden.<sup>¶1</sup> Diejenigen, „auf die alle so wütend sind“,<sup>¶2</sup> die Kapitalgeber, Manager und Geschäftsführer, stellen weit weniger als die Hälfte auf der Forbes-Liste der reichsten Menschen der Welt; sie machen etwa 0,1 Prozent aus. Auf diesen Kreis richtet dieser Artikel sein Augenmerk.

**Georgina Murray**

PhD, geb. 1951; Associate Professor an der School of Humanities, Nathan Campus, Griffith University, 170 Kessels Road QLD 4111, Brisbane/Australien. g.murray@griffith.edu.au

Die Macht von diesen 0,1 Prozent ist, so meine These, nicht etwa auf ihr persönliches Charisma, ihre Autorität oder ihren Einfluss, sondern darauf zurückzuführen, dass sie Kapital besitzen und kontrollieren.<sup>¶3</sup> Das Verbindende unter ihnen definiert sich durch ihren Besitz und dadurch, dass sie die Produktionsmittel, das heißt Arbeits- und Betriebsmittel, steuern. Sie sind ein Bruchteil

*Übersetzung aus dem Englischen: Dr. Juliane Lochner, Leipzig.*

¶1 Tim Worstall, *Who Actually Are the One Percent?*, in: *Forbes Magazine* vom 28.12.2011, [www.forbes.com/sites/timworstall/2011/12/28/who-actually-are-the-one-percent](http://www.forbes.com/sites/timworstall/2011/12/28/who-actually-are-the-one-percent) (18.3.2014).

¶2 Ebd.

¶3 Vgl. Charles Camic/Philip S. Gorski/David M. Trubek (Hrsg.), *Max Weber's „Economy and Society“*. A Critical Companion, Stanford 2005.

der Gesellschaftsklasse, die im Kapitalkreislauf die Fäden in der Hand hält.<sup>f4</sup>

Bei dieser Spitzengruppe sind Finanzkapital, Realvermögen und Einkommen schwer auseinanderzuhalten. Nur wenige (19 Prozent 2008) mit einem Einkommen von über zehn Millionen US-Dollar erwerben dieses durch die Ausübung eines Berufs, die meisten dagegen durch Zinsen, Dividenden oder Lizenzgebühren.<sup>f5</sup> Im Vergleich zu vergangenen Jahrzehnten hat es allerdings in den Führungsetagen enorme Gehaltszuwächse gegeben. Zwischen 1980 und 2003 haben Managergehälter um 560 Prozent zugenommen, sodass Vermögen heute mehr als früher aus „Gehältern für leitende Angestellte“ stammt.<sup>f6</sup>

Es ist schwierig, die „Geldaristokratie“ bestimmten Standorten zuzuordnen. Sind die Leute „da oben“ eine transnational operierende kleine Gesellschaftsschicht? Auch wenn ihre Investitionen eher national (in erster Linie innerhalb eines Landes verortet) und international (durch Marktintegration) denn transnational (Produktintegration durch Produktketten) erfolgen, sind doch einige, wenn nicht sämtliche Beteiligungen in liquiden Mitteln oder im globalen Rahmen angelegt. Die transnationale Finanzelite besitzt die finanziellen Mittel, überall Vermögenswerte zu produzieren und zu beschaffen. Sie agiert im zunehmend länderübergreifenden Kontext, in der das Kapital in alle Regionen und Nationalstaaten vordringt, gestützt auf lockere transnationale Netzwerke zwischen Staatsapparaten, die Kapitalakkumulation begünstigen und so dazu beitragen, dass die Macht des einen Prozents erhalten bleibt.<sup>f7</sup>

<sup>f4</sup> Vgl. grundlegend Karl Marx, *Capital*, Bd. 2, London 1974 (dt. Original: 1885); Christian Palloix, *The Self-Expansion of Capital on a World Scale*, in: *Review of Radical Political Economics*, 9 (1977) 2, S. 3–28.

<sup>f5</sup> Vgl. Floyd Norris, *Off the Charts: In '08 Downturn Some Managed to Eke Out Millions*, in: *New York Times* vom 23.7.2010, S. B-5.

<sup>f6</sup> Vgl. David Peetz/Georgina Murray, *Plutonomy and the One Percent*, in: Susan K. Schroeder/Lynne Chester (Hrsg.), *Challenging the Orthodoxy: Reflections on Frank Stilwell's Contribution to Political Economy*, Heidelberg 2013, S. 137.

<sup>f7</sup> Vgl. William K. Carroll/Meindert Fennema, *Is There a Transnational Business Community?*, in: *International Sociology*, 17 (2002) 3, S. 393–419, hier: S. 409ff.; William I. Robinson, *Global Capitalism, Global Crisis*, London 2014 (i. E.), S. 4.

Die zu dem einen Prozent Zugehörigen haben die finanziellen Mittel, eine im wahrsten Sinne transnationale Finanzelite zu sein, weil sie die vorrangigen Besitzer von Vermögen und Einkommen sind und zum Teil auch über Produktionsprozesse und -ketten bestimmen. Dennoch macht das aus ihnen noch keine homogene Gruppierung. Sie unterscheiden sich voneinander und verhalten sich unterschiedlich je nach Ort und Zeit. Sie verwenden diverse Mittel – Geld-, Produktions- oder Warenkapital –, die im Akkumulationskreislauf eine jeweils andere Rolle spielen.<sup>f8</sup> Als kleine Gesellschaftsschicht beeinflusst die transnationale Finanzelite Prozesse der Kapitalakkumulation, die es schon so lange gibt wie den Kapitalismus selbst. Doch ihr gegenwärtiges Umfeld ist eine sich wandelnde Finanzarchitektur.<sup>f9</sup> Die Akteure wehren sich gegen staatliche Eingriffe in den Markt, wie sie angelehnt an Ideen von John Maynard Keynes zwischen 1945 und 1980 üblich waren, um die Unternehmer an den Produktionskosten zu beteiligen (mittels progressiver Besteuerung, Regulierung von Gesundheits- und Sicherheitsstandards, Verstaatlichung von Schlüsselindustrien). Seit dieser Zeit gewinnen Finanzinstitute und unregulierte Märkte immer mehr an Boden, und das Finanzestablishment zielt darauf ab, eine noch gewichtigere Rolle bei der Kapitalakkumulation zu übernehmen.<sup>f10</sup>

Im Folgenden wird ein Überblick über die transnationale Finanzwelt gegeben. Im Mittelpunkt steht die Frage, inwiefern sich aufgrund von Entwicklungen des Finanzmarktkapitalismus seit den 1980er Jahren die Rolle des Finanzkapitals verändert hat. Anschließend wird jene Gesellschaftsschicht, die einen Bruchteil des einen Prozents der Allerreichsten ausmacht, aufgegliedert und den Bereichen Realvermögen, Finanzkapital und Einkommen zugeordnet, um aus den Belegen für ihre Erfolge und für die Diversifikation ihres Kapitals abzuleiten, ob sich die ökonomische Rolle und der Einfluss dieser Gesellschaftsschicht verändert hat.

<sup>f8</sup> Vgl. Peter Dicken, *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, New York 2003, S. 201.

<sup>f9</sup> Vgl. David Harvey, *The Enigma of Capital: And the Crisis of Capitalism*, London 2010.

<sup>f10</sup> Vgl. Greta R. Krippner, *The Financialisation of the American Economy*, in: *Socio Economic Review*, 3 (2005) 2, S. 173–208.

## Überblick über die transnationale Finanzwelt

Die Entwicklung des Finanzmarktkapitalismus seit den 1980er Jahren hat spekulative Gewinne freigesetzt – ein Phänomen, das Susan Strange verschiedentlich als „Casinokapitalismus“<sup>11</sup> oder als „mad money“<sup>12</sup> – entfesseltes Geld – bezeichnet hat. Daneben haben sich transnationale Produktion und Dienstleistungen entwickelt, insbesondere das Internet.<sup>13</sup> Darunter sind aber auch verbilligte Transportsysteme und neue Technologien zu fassen, die Kosten einsparen und grenzüberschreitenden Kapitalverkehr beschleunigen.<sup>14</sup> Die Volkswirtschaften wurden infolgedessen reorganisiert und in einen globalen Rahmen integriert, den es so nie zuvor gegeben hat.<sup>15</sup> Durch die Deregulierung des Finanzsektors wurde die Entwicklung neuer Instrumente zur Akkumulation des Kapitals erleichtert. Das betrifft beispielsweise variable Zinssätze, Währungs-Swapgeschäfte oder Darlehensverkäufe, Euro-Geldmarktpapiere und Zins-Swap, wodurch sich immer mehr spekulative Profite erzielen lassen.<sup>16</sup> Das Kreditsystem ist der Mittelpunkt der vorgeblich nationalen Banken, großen Geldgeber und Nutznießer in ihrem Dunstkreis geworden. Es verleiht ihnen die Macht, nicht nur periodisch die Industrie zu schwächen, sondern auch auf höchst riskante Weise in die Produktionsabläufe einzugreifen, obwohl sie keine Ahnung von der Produktion und auch keine Berührung mit ihr haben.<sup>17</sup>

<sup>11</sup> Susan Strange, *Casino Capitalism*, Oxford 1986.

<sup>12</sup> Dies., *Mad Money*, Manchester 1996.

<sup>13</sup> Vgl. P. Dicken (Anm. 8); Philip McMichael, *Development and Social Change: A Global Perspective*, Thousand Oaks 1996.

<sup>14</sup> Vgl. Jerry Harris, *Outward Bound: Transnational Capitalism in China*, in: Georgina Murray/John Scott (Hrsg.), *Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World?*, Cheltenham 2012, S. 220–241.

<sup>15</sup> Vgl. William I. Robinson/Jerry Harris, *Toward a Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class*, in: *Science and Society*, 64 (2000) 1, S. 11–54; William I. Robinson, *Global Capitalism and Its „Anti-Human“ Face: Organic Intellectuals and Interpretations of the Crisis*, in: *Globalisations*, 10 (2012) 5, S. 659–671.

<sup>16</sup> Vgl. Doug Henwood, *Wall Street*, 2005, [www.wallstreetthebook.com/WallStreet.pdf](http://www.wallstreetthebook.com/WallStreet.pdf) (18.3.2014).

<sup>17</sup> Vgl. grundlegend Karl Marx, *Capital*, Bd. 3, New York 1894; ders., *Capital*, New York 1981 (dt. Original: 1867–1894), Kapitel 33.

Die veränderten finanziellen Strukturen wurden an neue politische Strukturen gekoppelt, befördert durch neoliberale Think-Tanks.<sup>18</sup> Mithilfe dieser Ideologie konnte man die Finanzwirtschaft deregulieren und Angebotspolitik wie beispielsweise regressive Besteuerung befördern. Im Kern war diese Strategie gegen den Einfluss der Gewerkschaften und gegen Etatismus (nationalstaatliche Regulierungen) gerichtet und zeigte den Firmen Wege auf, wie sie auf den globalen Märkten wirtschaften können. Neoliberale Politik wurde die bevorzugte Strategie von Berufspolitikern fast jeder Couleur.

Die dadurch ausgelöste Deregulierung ließ Lavaströme flüssigen Kapitals über Ländergrenzen hinweg überall dorthin fließen, wo die transnationalen Finanzeliten Möglichkeiten witterten, ihre Profite zu maximieren. Diese Profite waren geografisch ungleich verteilt,<sup>19</sup> aber nicht mehr eingengt von staatlichen Eingriffen im keynesianischen Sinne. Das Kapital konnte nun in eine zu weiten Teilen (erneut) von Regeln und Vorschriften befreite Welt vordringen. Die Nutzung von Steueroasen<sup>20</sup> und damit in Verbindung stehende Kartellgründungen<sup>21</sup> taten in diesem Prozess ein Übriges.

Damit soll nicht die Bedeutung der komplexen Rolle des Nationalstaats im Kreislauf des Geldes bestritten werden – von der Bildung, der Kontrolle und der Organisation der Arbeit über die Regulierung der Banken bis hin zu Subventionen für Banken, wenn sie ernsthaft in einer Krise stecken.<sup>22</sup>

<sup>18</sup> Vgl. Richard Cockett, *Thinking the Unthinkable: Think Tanks and the Economic Counter Revolution 1931–1983*, London 1995; Bernd Hamm, *The Study of Futures and the Analysis of Power*, in: *Futures*, (2010), S. 1007–1018, hier: S. 1011.

<sup>19</sup> Vgl. Peter Dicken, *Global Shift Mapping the Changing Contours of the World Economy*, London 2007; William I. Robinson, *Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites*, in: *Critical Sociology*, 38 (2012) 3, S. 349–363.

<sup>20</sup> Vgl. Anthony van Fossen, *The Transnational Class and Tax Havens*, in: G. Murray/J. Scott (Anm. 14), S. 76–99.

<sup>21</sup> Vgl. Ray D. Madoff, *Immortality and the Law: The Rising Power of the American Dead*, Cambridge, MA 2010.

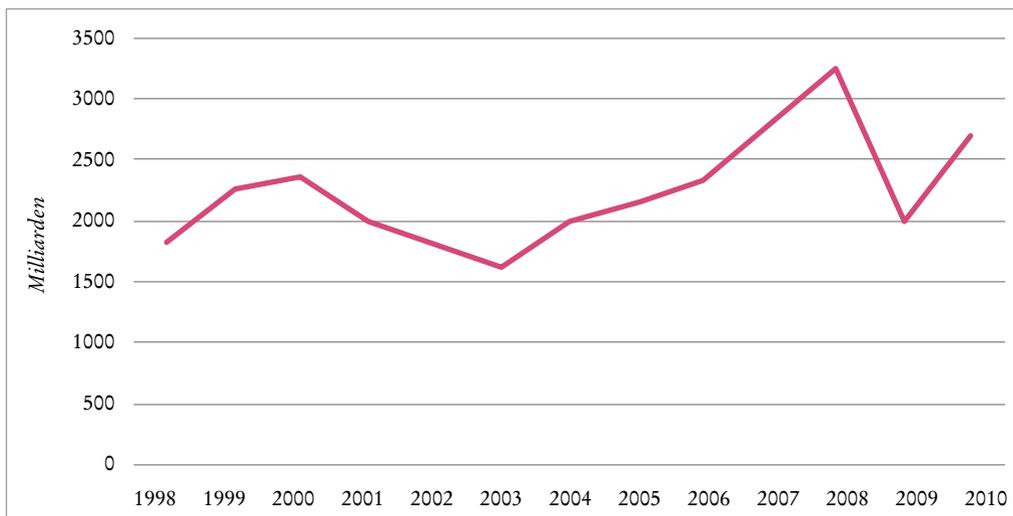
<sup>22</sup> Vgl. Emiliano Grossman/Cornelia Woll, *Saving the Banks: The Political Economy of Bailouts*, in: *Comparative Political Studies*, 47 (2014) 4, S. 574–600.

**Tabelle 1: Vermögensverteilung in den USA 2012 (in US-Dollar 2010)**

Bevölkerungsschicht	Mittleres Nettohaushaltsvermögen	Mittleres Haushaltsgeldvermögen (abzüglich Immobilien)
Oberes ein Prozent	16 439 400	15 171 600
Obere 20 Prozent	2 061 600	1 719 800
60. bis 80. Prozent	216 900	100 700
40. bis 60. Prozent	61 000	12 200
Untere 40 Prozent	-10 600	-14 800

Quelle: Edward N. Wolff, *The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes*, New York 2012.

**Abbildung 1: Gesamtvermögen der 400 reichsten Milliardäre 1998–2010 (in US-Dollar 2011)**



Um den Wert von 1998 in den von 2011 umzurechnen, wurde der Wert von 1998 mit 224,4 multipliziert (Verbraucherpreisindex für 2011), dann wurde diese Zahl durch 163 dividiert (Verbraucherpreisindex für 1998).  
Quelle: J. Chester, *Global Billionaires and Their Distribution*, unveröffentlichtes Manuskript 2014.

Die Rolle des Staates ist gewichtiger geworden, indem er eine wachsende Kontrolle über große Massen von (legalen und illegalen) Arbeitskräften, über ihre Lenkung, Disziplinierung und Organisation ausübt. Der Arbeitsmarkt selbst ist immer internationaler ausgerichtet.<sup>23</sup> Jedoch sind mit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems 1973, in dessen Folge die Unternehmer immer mächtiger wurden, die Barrieren transnationalen Wachstums größtenteils gefallen.<sup>24</sup> Mit der systematischen Aufhebung der Vorschriften, die das Kapital einengen, ist die herrschende Oberschicht immer wohlhabender geworden.

## Realvermögen

Der Besitz von Vermögen polarisiert sich auf der ganzen Welt, doch insbesondere in den USA. 2010 befanden sich 65 Prozent des Vermögens in den Händen von 99 Prozent der Bevölkerung, während eine Oberschicht, die nur ein Prozent der Bevölkerung verkörpert, 35 Prozent besaß.<sup>25</sup> Dieses Muster der Vermögensverteilung und die Schwelle zum oberen Ein-Prozent-Bereich sind in *Tabelle 1* ablesbar. Ersichtlich ist hier auch die Kluft zwischen mittlerem Haushaltsvermögen der oberen Schicht im Vergleich zu den mehr als 14 000 US-Dollar Schulden der un-

<sup>23</sup> Vgl. Leslie Sklair/Jason Struna, *The Icon Project: The Transnational Capitalist Class in Action*, in: *Globalizations*, 10 (2013) 5, S. 747–763.

<sup>24</sup> Vgl. W.I. Robinson (Anm. 15), S. 353.

<sup>25</sup> Nach Edward N. Wolff, in: George William Domhoff, *Power in America. Wealth, Income, and Power*, 2005/2013, [www2.ucsc.edu/whorulesamerica/power/wealth.html](http://www2.ucsc.edu/whorulesamerica/power/wealth.html) (18.3.2014).

teren Schicht, zu der 40 Prozent der Bevölkerung gehören. Im zeitlichen Verlauf sehen wir, dass sich das Vermögen der 400 reichsten Milliardäre in den USA bis auf einen der Finanzkrise folgenden Einbruch im Jahr 2009 stetig vergrößert (*Abbildung 1*).

Untersuchungen zeigen, dass in Australien der Vermögensanteil der Ein-Prozent-Spitzengruppe im 20. Jahrhundert stetig fiel – von 35 Prozent 1915 auf 10 Prozent in den 1970er Jahren.<sup>26</sup> Dann aber stieg er zwischen 1984 und 2010 dramatisch an: Bei den oberen 0,001 Prozent der Vermögenden verdreifachte sich der Vermögensanteil. In den USA und in Großbritannien verteilte sich das Vermögen durchweg ungleicher als in Australien. In beiden Ländern gab es Abschwächungen des Trends bis in die 1980er Jahre und Verstärkungen danach.<sup>27</sup> Die „Ultra-High Net Worth Individuals“ mit Vermögenswerten von 30 Millionen US-Dollar oder mehr finden sich überwiegend in den USA (35 000), China (5000), Deutschland, der Schweiz und Japan, dicht gefolgt von Großbritannien und Frankreich.<sup>28</sup> Wenn wir die USA auf dem Stand von 2000 mit anderen wohlhabenden Ländern vergleichen, dann sehen wir, dass sie an zweiter Stelle stehen, was das in den Händen einer Spitzengruppe von zehn Prozent konzentrierte Vermögen betrifft (*Tabelle 2*).

Der Soziologe George William Domhoff stellt fest, dass „die oberen zehn Prozent der Erwachsenen der Welt etwa 85 Prozent des Reichtums der Welt kontrollieren, hier grob definiert als alle Vermögenswerte minus Schulden“.<sup>29</sup> Grundsätzlich gibt es auch eine Konzentration bei Aktienbesitz. Das kann entscheidenden Einfluss des oberen einen Prozents auf Firmen mit sich bringen. *Tabelle 3* zeigt, dass im Jahr 2010 die oberen 20 Prozent der Aktionäre in den USA 89,6 Prozent der Aktien in den USA besaßen. 2012, also vier Jahre nach der schweren Finanzkrise, betrug das Vermögen der an der

<sup>26</sup> Vgl. Pamela Katic/Andrew Leigh, Top Wealth Shares in Australia 1915–2012, März 2013, [www.melbourneinstitute.com/downloads/hilda/Bibliography/Other\\_Publications/2013/Katic\\_etal\\_Top\\_wealth\\_shares\\_in\\_Australia.pdf](http://www.melbourneinstitute.com/downloads/hilda/Bibliography/Other_Publications/2013/Katic_etal_Top_wealth_shares_in_Australia.pdf) (18.3.2014).

<sup>27</sup> Vgl. ebd.

<sup>28</sup> Vgl. Giles Keating et al., Global Wealth Report 2011, Zürich 2012.

<sup>29</sup> G. W. Domhoff (Anm. 25).

**Tabelle 2: Vermögensanteile in den Händen von zehn Prozent der Erwachsenen in verschiedenen westlichen Ländern (2000) (in Prozent)**

Land	Vermögen
Schweiz	71,3
USA	69,8
Dänemark	65
Frankreich	61
Schweden	58,6
Großbritannien	56
Kanada	53
Norwegen	50,5
Deutschland	44,4
Finnland	42,3

Quelle: The World Institute for Development of Economics Research, nach: G. W. Domhoff (Anm. 25).

**Tabelle 3: Konzentration des Aktienkapitals\* in den USA zwischen 2001 und 2010**

	Prozent des gesamten Aktienkapitals			
	2001	2004	2007	2010
Oberes ein Prozent	33,5	36,7	38,3	35
Folgende 19 Prozent	55,8	53,9	52,8	56,6
Untere acht Prozent	10,7	9,4	8,9	8,4

\* einschließlich direktem Aktienbesitz und indirektem Besitz durch Investmentfonds

Quelle: G. W. Domhoff (Anm. 25); Edward N. Wolff, The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes, New York 2012.

Spitze stehenden 400 Milliardäre insgesamt zwei Billionen US-Dollar, was etwa dem gesamten Bruttoinlandsprodukt von Russland 2012 entspricht.<sup>30</sup>

## Finanzvermögen

Der Sektor des Finanzkapitals (Kapital, mit dem Versicherungsgesellschaften, Banken und Investitionsmaklergeschäfte umgehen) war in den 1980er Jahren weltweit im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren wie Einzelhandel und Produktion geringfügig. Nur schätzungsweise 20 Prozent der Aktienanteile in

<sup>30</sup> Vgl. Luisa Kroll, Inside the 2013 Forbes 400: Facts and Figures on Americas Richest, 16.9.2013, [www.forbes.com/sites/luisakroll/2013/09/16/inside-the-2013-forbes-400-facts-and-figures-on-americas-richest](http://www.forbes.com/sites/luisakroll/2013/09/16/inside-the-2013-forbes-400-facts-and-figures-on-americas-richest) (11.3.2014).

**Tabelle 4: Vermögensverteilung nach Art der Vermögenswerte 2010 (in Prozent)**

Vermögenswerte	Oberes ein Prozent	Folgende neun Prozent	Untere 90 Prozent
Aktien und Investmentfonds	35	45,8	19,2
Finanzsicherheiten	64,4	29,5	6,1
Trusts	38	43	19
Eigenkapital	61,4	30,5	8,1
Gewerbliche Immobilien	35,5	43,6	20,9
Gesamter Anlagenbestand	50,4	37,5	12

Quelle: G. W. Domhoff (Anm. 29); Edward N. Wolff, *The Asset Price Meltdown and the Wealth of the Middle Classes*, New York 2012 (hier einschließlich direkter Aktienbeteiligung und indirekter Inhaberschaft durch Investmentfonds).

den USA wurden mittels Finanzkapital gehalten, weshalb man davon ausgehen muss, dass das Finanzkapital nur einen kleineren Teil der Gesamtkapitalsumme darstellte.<sup>f31</sup> Nach 1973 setzte eine Phase der Finanzialisierung des Kapitals ein,<sup>f32</sup> mit Auswirkungen bis ins alltägliche Leben hinein.<sup>f33</sup> Dabei gewannen die Finanzmärkte, -institutionen und -eliten größeren Einfluss auf die Wirtschaftspolitik und die Gesellschaftsformation und transformierten „die Funktionsweise der Wirtschaftssysteme auf Makro- wie auf Mikroebene“. Und zwar so, dass „die Bedeutung des Finanzsektors in Bezug auf den Realsektor verändert oder verstärkt (und) das Einkommen aus dem Realsektor in den Finanzsektor verschoben wurde“.<sup>f34</sup>

In Studien zum weltweit verteilten Eigentum fällt dessen zunehmende Konzentration – „wenn nicht Konzentration von Besitz an Banken, dann zumindest von Besitz in den Händen des Finanzkapitals“ – bei BlackRock ins Auge, einem in den USA gegründeten Vermögensverwaltungsunternehmen. Es war 2009 und 2010 die Nummer eins der Großaktionäre in den USA, in Kanada und Australien und die Nummer drei in Deutschland.<sup>f35</sup>

<sup>f31</sup> Vgl. Edward S. Herman, *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge 1981.

<sup>f32</sup> Vgl. Richard Peet, *Inequality, Crisis and Austerity in Finance Capitalism*, in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 4 (2011) 3, S. 383–399, hier: S. 384.

<sup>f33</sup> Vgl. Randy Martin, *Financialization of Daily Life*, Philadelphia 2002.

<sup>f34</sup> Thomas I. Palley, *Financialization: What It Is and Why It Matters*, Levy Economics Institute Working Paper No. 525, Washington, D. C. 2007.

<sup>f35</sup> Vgl. David Peetz/Georgina Murray/Werner Nienhueser, *The New Structuring of Corporate Ownership*, in: *Globalizations*, 10 (2013) 5, S. 711–730.

Die Firma kontrolliert ferner sechs Prozent aller Anteile der 300 größten Aktiengesellschaften der Welt.<sup>f36</sup>

Richten wir den Blick darauf, wie Vermögenswerte in Finanzinstrumente verpackt werden, indem wir beispielsweise die Verteilung der Beteiligungen an Finanzkapital in den USA untersuchen, so zeigt sich, dass 2009 und 2010 der Aktienbesitz an diesen Firmen in Form von Finanzkapital auf 66 Prozent gestiegen ist.<sup>f37</sup> Der mittlere Aktienanteil betrug in beiden Jahren 49 Prozent, zweieinhalb Mal mehr als 1974. Das ist ein deutlicher Hinweis darauf, dass seit 1974 immer mehr Vermögenswerte in Finanzinstrumente verwandelt wurden, und es zeigt klar die Umkehr des von dem US-amerikanischen Ökonomen Edward S. Herman festgestellten Trends zurückgehender finanzieller Macht, der sich durch das gesamte 20. Jahrhundert bis in die 1970er Jahre abgezeichnet hatte.<sup>f38</sup>

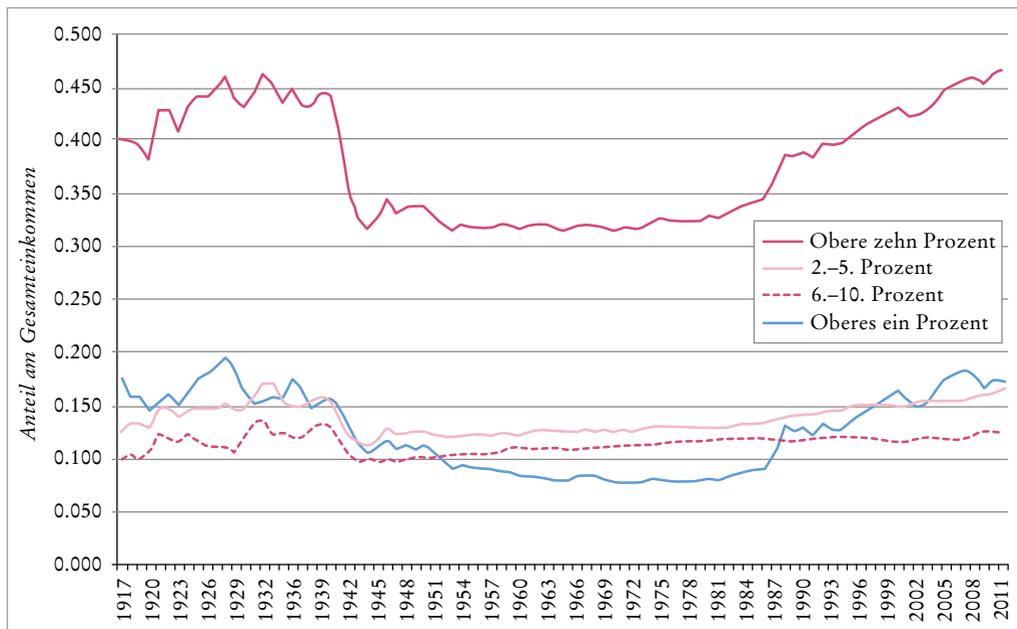
Investmentfondsvermögen ballt sich in den Händen jener obersten Gesellschaftsschicht, die ein Prozent der Gesellschaft ausmacht, wie *Tabelle 4* veranschaulicht. 2010 hielten in den USA die oberen zehn Prozent (das eine Spitzenprozent sowie neun gleich danach einzustufende Prozent) aller Investoren 91,9 Prozent des Eigenkapitals, 81 Prozent der Trusts, 93,9 Prozent der finanziellen Sicherheiten und 80,8 Prozent der Aktien und Investmentfonds. George William Domhoff behauptet folglich zu Recht: „Da man das Finanzvermögen als Steuerungsinstrument für

<sup>f36</sup> Vgl. D. Peetz/G. Murray (Anm. 6), S. 141.

<sup>f37</sup> Vgl. D. Peetz/G. Murray/W. Nienhueser (Anm. 35), S. 718.

<sup>f38</sup> Vgl. E. S. Herman (Anm. 31).

**Abbildung 2: Das obere ein Prozent und andere Gruppen von Spitzenverdienern zwischen 1917 und 2011 in den USA**



Quelle: David Peetz. Abgeleitet aus Einkommensdaten aus der World Top Incomes Database. Vgl. D. Peetz/G. Murray/W. Nienhueser (Anm. 35).

Einkommen schaffende Vermögenswerte betrachtet, kann man sagen, dass nur zehn Prozent der Bevölkerung die USA besitzen.<sup>f<sup>39</sup></sup>

Wenn wir auf die Vermögensverteilung der oberen Gesellschaftsschicht schauen, sehen wir diese Art Konzentration von „Kapital in wenigen Händen“.<sup>f<sup>40</sup></sup> Das hat ernsthafte Auswirkungen auf die unteren Schichten: „Das Finanzsystem kassiert unsere Kauttionen und leiht uns Geld für ein Haus oder ein Kleinunternehmen, es legt fest, ob wir wohlhabender oder ärmer werden – und es bestimmt darüber, ob wir uns die Erfüllung unseres Lebensraums, Grundeigentum zu kaufen und uns sorglos aufs Altenteil zurückzuziehen, leisten können.“<sup>f<sup>41</sup></sup>

## Einkommen

Einkommen konzentriert sich nicht so stark wie das Vermögen.<sup>f<sup>42</sup></sup> Dennoch nahm das

<sup>f<sup>39</sup></sup> G. W. Domhoff (Anm. 25).

<sup>f<sup>40</sup></sup> Vgl. K. Marx (Anm. 4), Kapitel 25.

<sup>f<sup>41</sup></sup> Mark Bouris, Five Steps to a Fairer Financial World, in: The Sydney Morning Herald vom 8. 12. 2013.

<sup>f<sup>42</sup></sup> Vgl. G. W. Domhoff (Anm. 29).

obere ein Prozent 2009 in den USA 17 Prozent des Gesamteinkommens ein (Abbildung 2). Mit anderen Worten: Diese Spitzenverdiener des oberen einen Prozents „haben zusammen mehr vorsteuerliches Einkommen als die 120 Millionen ärmsten Menschen“ in den USA.<sup>f<sup>43</sup></sup> Der Einkommenszuwachs bei den oberen zehn Prozent in den USA geht größtenteils auf das Konto dieses einen Prozents.

Die globalen Kapitalflüsse haben bislang ungekannte Ausmaße erreicht, die Handel und Dienstleistungen der vergangenen drei Jahrzehnte in den Schatten stellen. Das hat den Finanzkapitalisten einen neuen Vorteil verschafft.<sup>f<sup>44</sup></sup> Dieser Prozess läuft nicht in allen Ländern gleich ab, da Pfadabhängigkeiten (geografisch, historisch, ökonomisch, infrastrukturell) bestehen.

In geografischer Hinsicht gab es ungleichmäßige Veränderungen bei der Einkommensverteilung. In anderen Studien<sup>f<sup>45</sup></sup> hat sich gezeigt, dass der Einkommensan-

<sup>f<sup>43</sup></sup> Ebd.

<sup>f<sup>44</sup></sup> Vgl. P. Dicken (Anm. 8), S. 438.

<sup>f<sup>45</sup></sup> Vgl. D. Peetz/G. Murray (Anm. 6).

teil des oberen einen Prozents in allen englischsprachigen Ländern bis in die 1970er Jahre hinein, also während der Zeit, da die Volkswirtschaften staatlich reguliert wurden, abgenommen hat. In jeder Region wuchs dann in den 1980er, 1990er und frühen 2000er Jahren der Einkommensanteil dieser kleinen Oberschicht sehr schnell, mitunter verdoppelte er sich sogar fast. Die nordeuropäischen Länder, in denen es Anfang des 20. Jahrhunderts einen erheblichen Anteil an Spitzeneinkommen als in den englischsprachigen Ländern gab, verzeichneten bis Ende der 1970er Jahre einen steileren Abwärtstrend bei der Ungleichheit. Ab den 1980er Jahren gab es dort einen allerdings eher moderaten Zuwachs bei den Spitzeneinkommen. Anderswo, wie in einigen südeuropäischen und in den entwickelten asiatischen Ländern, gab es geringfügige Zuwächse beim Einkommensanteil des oberen einen Prozents der Gesellschaft zwischen den 1970er Jahren und 2007.

## Schlussfolgerungen

Theoretiker des globalen Kapitalismus<sup>46</sup> vertreten die Auffassung, dass ein qualitativ neuer Kapitalismus des 21. Jahrhunderts im Entstehen begriffen ist.<sup>47</sup> Dieser Prozess hat – entweder durch ihr Vermögen oder durch ihr Einkommen oder beides – die Ein-Prozent-Spitzengruppe hervorgebracht.

Der einst von Karl Marx beschriebene Produktionskreislauf ist inzwischen transnationalisiert worden, wodurch der Produktionsprozess sich zunehmend dezentralisiert und die produzierten Güter und erstellten Dienstleistungen weltweit in zunehmend transnationalen Staaten vermarktet werden, die aus „einem locker geknüpften transna-

tionalen Netzwerk aus übernationalen politischen und wirtschaftlichen Institutionen mit Nationalstaatsapparaten bestehen, die von transnationalen Kräften durchdrungen und geformt worden sind“.<sup>48</sup> Das unterscheidet sich qualitativ von den transnationalen Geldströmen, wie sie früher zu beobachten waren. Die internationale Finanzelite tummelt sich im Herzen der globalen Wirtschaftskreisläufe, die sich immer stärker in Richtung Finanzmarktkapitalismus entwickeln.

Die Kehrseite zeigt wieder deutlichere Gegensätze zwischen den Klassen und zwischen Ausbeutung und Dominanz, wobei man ein Nord-Süd-Gefälle erkennen kann.<sup>49</sup> Die Ein-Prozent-Spitzengruppe, die Vermögenden, die mit den Top-Einkommen und die transnationale Finanzelite – mit diesen unterschiedlichen, doch sich überlappenden Begriffen kann man die Männer und die (wenigen) Frauen beschreiben, die durch ihren Kapitalbesitz und/oder die Verfügungsgewalt über Kapital an den Hebeln der Macht sitzen und direkt oder indirekt Kontrolle über uns ausüben.

<sup>46</sup> Vgl. J. Harris (Anm. 14); Georgina Murray/David Peetz, *The Financialisation of Global Corporate Ownership*, in: G. Murray/J. Scott (Anm. 14), S. 26–53; W.I. Robinson (Anm. 7), S. 4; Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class and Contemporary Architecture in Globalizing Cities*, in: *International Journal of Urban and Regional Research*, 29 (2005) 3, S. 485–500; Jeb Sprague, *Transnational Capital Class in the Global Financial Crisis*, in: *Globalizations*, 6 (2009) 4, S. 499–507; L. Sklair/J. Struna (Anm. 23).

<sup>47</sup> Vgl. William I. Robinson, *Global Capitalism Theory and the Emergence of Transnational Elites*, in: *Critical Sociology*, 38 (2012) 3, S. 349–363.

<sup>48</sup> William I. Robinson, *Theories of Globalization*, in: George Ritzer (Hrsg.), *The Blackwell Companion to Globalization*, Oxford 2008, S. 125–143, hier: S. 131.

<sup>49</sup> Vgl. Raewyn Connell/Nour Dados, *Where in the World Does Neoliberalism Come From?*, in: *Theory and Society*, 43 (2014), S. 117–138.