

Klassenstrukturen im finanzierten Kapitalismus

Lukas Hofstätter

Einleitung

Thomas Pikettys Buch „Kapital im 21. Jahrhundert“ hat eine neue Diskussion um ökonomische Ungleichheit angestoßen. Diese fokussiert, anders als in der jüngeren Vergangenheit, nicht primär auf die unteren Lagen in der Einkommens- und Vermögensskala, sondern nimmt deren obere Ränge in den Blick. Piketty problematisiert bekanntermaßen, dass Kapitalrenditen im Regelfall höher sind als das Wirtschaftswachstum, und somit – wenn nicht durch den Staat gegengesteuert wird – in einer Marktwirtschaft die Reichen immer reicher werden, während die ans Wirtschaftswachstum gekoppelte Lohnentwicklung hinter der Vermögensentwicklung zurückbleibt. Piketty erklärt damit die ökonomische Polarisierung, welche sich in den letzten Jahrzehnten in den westlichen Volkswirtschaften beobachten lässt. Während wissenschaftliche Studien zur Vermögenskonzentration in der Vergangenheit eher rar waren, bestätigen neuere Untersuchungen diesen Trend auch für Deutschland und Österreich. So schätzen etwa Westermeier/Grabka (2015) für Deutschland, dass im Jahr 2012 die obersten 10% der Vermögensverteilung rund 71% des Nettogesamtvermögens besaßen und das oberste Prozent 30%, für Österreich ermitteln Eckersdorfer u. a. (2013) für das selbe Jahr einen Wert von 69% für das Top-Dezil bzw. 37% für das oberste Prozent.

Dies tritt nun auch vermehrt in die öffentliche Debatte. So entdeckt etwa das Zeit-Magazin vom 18. März 2015 mit der Schlagzeile „Erben – eine Klasse für sich“, dass die zunehmende Vermögenskonzentration in den Händen weniger sowohl aus ökonomischen wie auch aus demokratiepolitischen Gründen problematisch ist.

Eine Klasse existiert jedoch nicht für sich alleine, sondern immer in Relation zu anderen. Der Klassenbegriff lässt sich, im Unterschied zum Begriff der sozialen Schicht, eben nicht auf ein reines Verteilungsmerkmal reduzieren, sondern umfasst auch kulturelle und politische Dimensionen, aus denen kollektives Handeln entspringt. Die von Piketty beschriebene Repolarisierung der Sozialstruktur muss also breiter mit den Bedingungen, unter denen sie sich vollzieht, kontextualisiert werden.

Dafür bietet sich der Begriff der Finanzialisierung an. Dieser hat durch die weltweite Finanzkrise seit 2007 auch außerhalb akademischer Debatten Prominenz erlangt, da der veränderten Rolle des Finanzsektors nun erhöhte Aufmerksamkeit zuteilwird. Finanzialisierung kann auf verschiedene Weisen konzipiert werden und umfasst neben ökonomischen auch kulturelle und soziale Prozesse. Der Blick auf die Ökonomie durch die Linse der Finanzmärkte fokussiert auf die gigantischen Vermögen die, wie von Piketty beschrieben, auf diesen erzielt werden. Dadurch gerät jedoch aus dem Fokus, dass Finanzialisierung als Prozess nicht nur auf die Art und Weise, wie Vermögen erzielt und verwaltet werden, sondern auf die Ökonomie und damit die Gesellschaft als Ganzes wirkt.

In diesem Beitrag möchte ich daher versuchen, die Veränderungen in der Klassenstruktur als Ganzes zu skizzieren, die sich aus dem Prozess der Finanzialisierung ergeben.

Was ist Finanzialisierung?

Im weitesten Sinn definiert Gerald Epstein (2005, 3) Finanzialisierung als „the increasing role of financial motives, financial markets, financial actors and financial institutions in the operation of the domestic and international economies“. Eine derart breite Fassung des Konzepts bedarf jedoch einer historischen Einbettung, da sich kritische Analysen zur Rolle des Finanzsektors für kapitalistisches Wirtschaften seit dem frühen zwanzigsten Jahrhundert finden.

Besonders einflussreich war etwa Rudolf Hilferdings Studie über „Das Finanzkapital“ (1910). Hilferding argumentierte, dass Banken über langfristige Kredite und Aktienbesitz dauerhafte Verbindungen mit Unternehmen eingehen. Dadurch werden Unternehmen an die langfristigen Interessen der Banken an Kapitalerhalt gebunden, wodurch riskante, kurzfristige Profitmotive in Zaum gehalten werden. Derart würde die Wirtschaft, so Hilferding, durch wenige Großbanken kontrolliert. Diese quasi-monopolistische Struktur „hat die Tendenz, die Anarchie der Produktion zu mildern und enthält Keime zu einer Umwandlung der anarchisch-kapitalistischen in eine organisiert-kapitalistische Wirtschaftsordnung“ (ebd., 322). Hilferding sah den Finanzsektor demnach als stabilisierende Kraft, welche die Krisenhaftigkeit des Kapitalismus (und im Endeffekt diesen selbst) zu überwinden im Stande wäre.

Wenn auch nicht den Sozialismus, so hat die von Hilferding analysierte institutionelle Struktur zumindest den organisierten Kapitalismus hervorgebracht. Dieser war in den Nachkriegsjahrzehnten von hoher wirtschaftlicher Stabilität, stabilen Wachstumsraten und Vollbeschäftigung gekennzeichnet. Diese Phase des „keynesianistischen Konsens“ (Mizruchi 2013) fand mit der Durchsetzung einer auf Deregulierung, Freihandel und Inflationsbekämpfung statt Vollbeschäftigung fokussierten Wirtschaftspolitik ihr Ende. Als Schlüsselereignisse gelten dabei die Aufhebung der Goldbindung des US-Dollars 1971 sowie die Aufkündigung des Bretton-Woods-Abkommens 1973 (Deutschmann 2013). Die institutionelle Ordnung dieses „fordistischen Akkumulationsregimes“ wurde somit nach und nach in eine marktbasierende Ordnung transformiert. Damit verloren die Banken ihre zentrale Stellung, sowohl für den ökonomischen Prozess als auch für die soziale Integration der Wirtschaftselite: Zur Finanzierung stehen Unternehmen nun neben Krediten verstärkt freie Kapitalmärkte für Aktien und Anleihen zur Verfügung, auf denen von InvestorInnen direkt (statt über den „Umweg“ einer Bank) Kapital erlangt werden kann. Dadurch verringern sich die Möglichkeiten von Banken, unternehmerische Strategie zu beeinflussen. Dies findet auch seinen Ausdruck in der Abnahme von wechselseitigen Personalentsendungen in Aufsichtsräte und Vorstände zwischen Banken und nichtfinanziellen Unternehmen, wie Mizruchi (2013, 196) für die USA oder Beyer (2002) für Deutschland zeigen. Dieser Wandel in der Zusammensetzung der Wirtschaftselite korrespondiert mit dem Aufstieg einer neuen Gruppe von Akteuren: So genannten Finanzintermediären, wie etwa Investmentfonds, kommt nun die zentrale Rolle zu (Windolf 2005). Es ist dieses historische Moment, welches für die meisten Analysen von Finanzialisierung den Ausgangspunkt bildet und ein „davor“ von „danach“ unterscheidet.

Am stärksten ausgeprägt ist diese historische Unterscheidung in den makroökonomischen Analysen mit regulationstheoretischem Hintergrund (Boyer 2000, Stockhammer 2012). Aus dieser Perspektive löste das durch diese Veränderung der institutionellen Ordnung entstehende finanzdominierte Akkumulationsregime das Problem fallender Unternehmensprofite, welche zur Krise des Fordismus geführt hatten. Die grundlegenden Prin-

zipien dieses Regimes bilden dabei Marktorientierung und shareholder value (d.h. das Heranziehen der Aktienperformance eines Unternehmens als primären Erfolgsindikator) als Grundpfeiler von Unternehmenskontrolle und -Management, sowie Flexibilisierung, Inflationsbekämpfung und Austeritätspolitik als wirtschaftspolitische Leitlinien.

Wie etwa Colin Crouch (2009) oder Wolfgang Streeck (2013) argumentieren, schafft dieses System jedoch eine Nachfragekrise, die ebenfalls durch Instrumente des Finanzmarktes gelöst werden soll. Unter dem Regime des „privatisierten Keynesianismus“ (Crouch 2009) wird die aufgrund fehlender Lohnsteigerungen und gekürzter Sozialleistungen schwächelnde Nachfrage durch eine Ausweitung privater Verschuldung erhalten. Kredit wird also zunehmend nicht nur als Instrument für Investitionen in Kapital, sondern auch als Mittel zur Aufrechterhaltung von Subsistenz eingesetzt. Aufgrund seiner Orientierung an den volatilen Finanzmärkten ist dieses kreditgetriebene Akkumulationsregime selbst überaus krisenanfällig, wie die Weltwirtschaftskrise der Jahre 2007ff gezeigt hat (Stockhammer 2012). Wiewohl auch in den klassischen Analysen seit Hilferding der Finanzsektor eine zentrale Rolle einnimmt, wird ihm in der Debatte um Finanzialisierung also eine neue Rolle zugeschrieben: Er verwandelt sich vom Garant für Stabilität und langfristige Planung zur Quelle von Instabilität, Kurzfristigkeit und Unsicherheit.

In einem ähnlichen Sinn konzipiert Greta Krippner (2005) Finanzialisierung als Verschiebung der Kapitalakkumulation vom produzierenden in den Finanzsektor. Ausgangspunkt ihrer Analyse ist dabei ein Perspektivenwechsel weg vom Fokus auf die Anzahl der in einem Sektor Beschäftigten, hin zur Frage nach den jeweils erzielten Profiten. Empirisch zeichnet sie dies am Beispiel der USA nach: Während dort der Anteil der im Finanzsektor beschäftigten Personen zwischen 1950 und 2000 stets konstant zwischen 5% und 7% blieb, stieg der Anteil des Finanzsektors am gesamtwirtschaftlichen Gewinnaufkommen im gleichen Zeitraum von 11% auf 50%. Krippner argumentiert, dass dies jedoch nicht notwendigerweise eine Abkehr von Produktion als wirtschaftlicher Aktivität signalisiert, vielmehr sei finanzielle Aktivität zur Vorbedingung von produktiven Aktivitäten geworden, da auch klassische produzierende Unternehmen wie etwa General Electric nun ihre Profite im Finanzsektor erzielen.

Einen Schritt weiter gehen Julie Froud u. a. (2002) in ihrer Analyse von Finanzialisierung als „coupon pool capitalism“. Angesichts der Beobachtungen, dass Finanzmärkte nicht nur durch die Ideologie des shareholder value und die Orientierung an finanziellen Kennzahlen maßgeblichen Einfluss auf die Steuerung von Unternehmen haben, sondern auch über Vermögensanlageentscheidungen und Konsumkredite immer stärker in die Sphäre privater ökonomischer Aktivität eingreifen, sehen die AutorInnen Finanzmärkte eine neue Rolle einnehmen. Dies läge in den Praktiken des Finanzmarktes, vor allem dem Handel mit Bonds und Aktien („coupons“), begründet, die zu einer Neuausrichtung wirtschaftlichen Handelns führen würden: „US managers now worry about pressures from the stock market rather than from Japanese competitors“ (ebd., 135). Finanzmärkte seien nicht mehr lediglich Mittler zwischen SparerInnen und InvestorInnen, sondern würden aus ihrer Eigendynamik heraus das Verhalten von Firmen und privaten Haushalten beeinflussen. Ähnlich fokussieren Dick Bryan und Mike Rafferty (2006) auf die Praxis der Derivatisierung, also den Handel mit aus beliebigen anderen Werten abgeleiteten Papieren. Dies verbindet zum einen die Finanzsphäre mit der „materiellen“ Ökonomie, etwa Rohstoffen, Immobilien, oder auch Arbeitskraft, als mögliche Grundlagen für Derivate. Dadurch werden diese aber auch einer neuen Intensität des Wettbewerbs ausgesetzt, da nicht nur aktuelle Erträge, sondern auch zukünftige Erwartungen und Risiken losgelöst

von ihren Grundlagen handelbar werden. Bryan und Rafferty argumentieren, dass sich so die Grundstruktur des Faktors Kapital verändert, da verschiedenste bzw. alle theoretisch möglichen Assetklassen und deren Risiken und Profiterwartungen direkt miteinander in Vergleich gesetzt und finanziell gegeneinander substituiert werden können.

Schließlich lassen sich die subjektiven Auswirkungen von Finanzierung auch als kultureller Prozess interpretieren. Autoren wie Lazzarato (2011) oder Martin (2002) verweisen auf die Zunahme finanzieller Alltagspraktiken, die in der privaten Sphäre an Relevanz gewinnen. Dies resultiert aus der steigenden direkten und indirekten Beteiligung breiter Bevölkerungsschichten am Finanzmarkt, sei es als AnlegerInnen, SchuldnerInnen oder aus der Notwendigkeit, das eigene Portfolio privatisierter Sozialleistungen zu managen. Daraus folgend diagnostiziert etwa Lazzarato die Entstehung eines „finanzierten Selbst“: Das Selbstverständnis der eigenen Persönlichkeit wird im gegenwärtigen Kapitalismus davon geprägt, Risiken steuern zu können und finanzielle Belange unter Kontrolle zu haben, da sich die Finanzmärkte als zentrale Instanz der Vergesellschaftung herausgebildet haben, und soziale Verhältnisse immer stärker durch diese vermittelt werden.

Finanzialisierung und Klassenstruktur

In seiner Breite kann das Konzept der Finanzierung also als Versuch gelesen werden, ökonomischen Wandel und dessen Konsequenzen auf verschiedenen Ebenen – makrostrukturell, als neuer Modus der Kapitalakkumulation, auf der mittleren Ebene von Firmen, Organisationen und Staaten, sowie auf der Ebene individuellen Verhaltens und kultureller Formen – zu beschreiben. Damit steht es neben verschiedenen anderen Deutungsangeboten für die Transformationen der vergangenen Jahrzehnte, wie etwa der „postindustriellen Gesellschaft“ oder der „Wissensgesellschaft“. Jedes dieser Konzepte hebt andere Aspekte des Zusammenwirkens von Ökonomie und Sozialstruktur hervor.

Welche Konsequenzen ergeben sich also aus der Betrachtung der Gesellschaft durch die Linse der Finanzierung für die Frage nach sozio-ökonomischer Ungleichheit?

Wie bereits zu Beginn dieses Beitrags angedeutet, ist der auffälligste Trend die Polarisierung von Vermögen und Einkommen. Dabei ist es vor allem das extreme Wachstum der Spitzeneinkommen, welches jenes der unteren und mittleren Einkommen in den Schatten stellt. In einer Analyse anhand der Einkommenszusammensetzung in den USA stellten Duménil und Lévy (2004) schon für das Jahr 2000 fest, dass dieser Einkommenszuwachs der oberen Schichten vor allem auf Vermögenszuwächse und gestiegene Kapitaleinkommen zurückzuführen ist. Epstein und Jayadev (2005) weisen darauf hin, dass sich dabei vor allem um Rentierseinkommen handelt, d.h. „the income received by owners of financial firms, plus the return to holders of financial assets generally“ (ebd., 49). Gemessen am BIP hat sich der Anteil dieser Einkommen am Gesamteinkommen inflationsbereinigt zwischen den 1960er und dem Ende der 1990er Jahre im Vereinigten Königreich fast verdoppelt, in den USA fast verdreifacht.

Für Thomas Palley (2008) findet dies seine Begründung in der Aktivität eben jener Rentiers-Klasse, die ihre ökonomische Macht dazu benützt, wirtschaftspolitische Deregulierung durchzusetzen, wodurch ihre Stellung auf Kosten der ArbeitnehmerInnen weiter gestärkt wird. Der Prozess der Finanzierung stellt sich somit als Kreislauf aus wirtschaftlichem Einfluss auf Politik und Politik zum Ausbau des Einflusses der Finanzmärkte dar (Palley 2008, vgl. Mader 2014, 604). Die gestiegene soziale Polarisierung lässt sich

somit als Formatierung der Ökonomie durch eine Rentiersklasse in ihrem Eigeninteresse und zu Lasten der ArbeitnehmerInnen erklären.

Alternativ zu dieser Erklärung von Finanzialisierung als Selbstreproduktion einer Rentiersklasse verbindet Christoph Deutschmann (2008) den Aufstieg der Mittelklassen in Folge des Nachkriegsbooms mit der Entwicklung tiefer Anlagemärkte. Aufgrund der strukturellen Aufwärtsmobilität in den westlichen Gesellschaften seit Mitte des 20. Jahrhunderts ist demnach ein Ungleichgewicht auf den Finanzmärkten entstanden, da einem großen Pool anlagensuchenden Vermögens eine in Relation schwindende Zahl solventer Schuldner gegenübersteht. Dadurch werden die realwirtschaftlichen Anlagemöglichkeiten immer weniger, woraufhin Kapital zunehmend in spekulative Anlageformen drängt. Die überschießende Liquidität an den Finanzmärkten führt somit zu zunehmendem Kapitalexport und Blasenbildung. Dadurch ist es eben der in der Phase relativer Gleichheit erwirtschaftete Wohlstand der (oberen) Mittelschichten, der, über private Pensionsversicherungen, Investmentfonds oder andere institutionelle Anleger an die Finanzmärkte gebracht, die eigene Grundlage durch das Erzeugen von Finanzkrisen in einem „kollektiven Buddenbrooks-Effekt“ – wie Deutschmann es in Anlehnung an Thomas Manns Roman nennt – bedroht. Die Renditeerwartungen von Superreichen wie von Kleinanlegern führen, so Deutschmann, zu einem gesamtgesellschaftlichen, selbstwidersprüchlichen Kollektivhandeln, welches die zur Erzeugung von Wohlstand notwendigen Bedingungen untergräbt.

Sowohl Palley als auch Deutschmann fokussieren auf den sozialstrukturellen Link zwischen Vermögensbesitzenden und Finanzialisierung. In beiden Fällen steht ein Kollektivhandeln hinter den Mechanismen der Finanzialisierung, welches in der Reichtumsstratifikation, nicht in den Finanzmärkten, seinen Ursprung hat. Als Erklärungsmodell wirkt in beiden Fällen also die Sozialstruktur auf die Ökonomie ein.

Paul Windolf (2008) und Peter Folkman u. a. (2007) gehen den umgekehrten Weg und beleuchten die Rolle der auf Finanzmärkten tätigen AkteurInnen und deren Praktiken im Hinblick auf ihre Einwirkung auf die Sozialstruktur. Ausgangspunkt ist die Ausdifferenzierung einer Funktionselite auf den Finanzmärkten. Diese exekutiert eine Reihe von Funktionen: Zum einen führt sie mittels Aktien- und Bondhandel Unternehmensbewertung durch und übt so im Rahmen des Shareholder-Value-Modells Kontrolle über andere Firmen aus. Durch das Portfolio Management für AnlegerInnen sorgt sie für globale Diversifizierung, wodurch immer neue Anlagemöglichkeiten erschlossen und die Expansion der globalen Finanzmärkte immer weiter vorangetrieben werden. Zudem sorgt sie dadurch für eine globale Streuung des Risikos. Da diese Klasse von „financial professionals“ (v.a. aus denen Bereichen Investmentbanking, Trading und Analyse) jedoch in interner Konkurrenz um KundInnen (AnlegerInnen) steht, gehen die Akteure immer höhere Risiken ein, um ihre Rendite zu steigern. Dadurch steigt das Gesamtrisiko in den Finanzmärkten, was deren Krisenanfälligkeit erklärt. Gleichzeitig wird das Risiko dieser Entscheidungen nicht von den AkteurInnen auf Finanzmärkten getragen, sondern von den AnlegerInnen. Es entsteht also eine Trennung zwischen den financial professionals, die wirtschaftliche und unternehmerische Entscheidungen treffen, und denjenigen, die als AnlegerInnen deren Konsequenzen zu tragen haben. Windolf prägt daher für diese Klasse die Bezeichnung „Eigentümer ohne Risiko“. Folkman u. a. weisen darauf hin, dass zudem die Entlohnung dieser financial professionals gebührenbasiert, und in der Regel nur im Erfolgsfall, nicht aber bei Verlustgeschäften einen Anteil am Transaktionserfolg beinhaltet. Daher versucht diese Klasse aus ihrem Eigeninteresse heraus, die Anzahl der

Transaktionen, und damit die „Tiefe“ der Finanzialisierung unabhängig von ihrer Sinnhaftigkeit für gesamtgesellschaftlichen Wohlstand oder die Realwirtschaft zu steigern. Es entsteht eine Ökonomie der „permanenten Restrukturierung“, in welcher die Logik wirtschaftlichen Handelns von den Interessen einer kleinen Elite von Finanzmarktakteuren bestimmt wird.

Im Zuge der Finanzialisierung formiert sich also eine neue Klasse als kollektive Akteurin, welche ihre gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse zu ihren Gunsten zu beeinflussen sucht. Im Gegensatz zur Erklärung von Finanzialisierung als „Rentiersprojekt“ verweisen diese AutorInnen auf eine insgesamt veränderte AkteurInnenkonstellation, die über eine bloße Verschiebung des Kräfteverhältnisses zwischen Kapital und Arbeit hinausgeht und die qualitative Transformation kapitalistischen Wirtschaftens betont.

Diese qualitative Veränderung wird noch einmal deutlicher, wenn man sich von Rentiers und den Funktionseleiten abwendet und sich den weniger privilegierten Schichten zuwendet. Die Kehrseite des enormen Reichtumszuwachses an der Spitze bilden Lohnstagnation und die Prekarisierung von Arbeitsverhältnissen, welche durch den Druck der Finanzmärkte auf Unternehmen herbeigeführt werden, sowie die Abkehr vom wirtschaftspolitischen Ziel der Vollbeschäftigung, das Zurückdrängen des Wohlfahrtsstaats und das Zurückfahren von Sozialleistungen als Resultat von Wettbewerbsstaatlichkeit und einer auf die Bewertung von Staaten durch die Finanzmärkte gerichteten Politik der „fiscal responsibility“.

Insbesondere die Erosion von „Normalarbeitsverhältnissen“ und standardisierten Karriereverläufen lässt die soziale Lage für einen Großteil der Bevölkerung bedrohlich erscheinen. Es entstehen neue „Zonen der Unsicherheit“, welche sich nicht mehr auf einzelne Berufs- und Bildungsgruppen oder Lebensabschnitte eingrenzen lassen (vgl. Castel/Dörre 2009). Robert Boyer (2000) interpretiert dies als eine Abkehr von der Zentralität des Arbeitsverhältnisses für die gesellschaftliche Integration. In einem finanzdominierten Akkumulationsregime treten an dessen Stelle die Finanzmärkte, insbesondere Kreditmärkte. Diese werden im Zuge der Finanzialisierung auch den ärmeren Bevölkerungsgruppen zugänglich gemacht, welche aufgrund mangelnden Kapitals bisher von diesen ausgeschlossen waren. Basis dieser Entwicklung ist zum einen die zunehmende Verbreitung von Kreditkarten und Kleinstkrediten, sowie die Einführung individueller Credit-Scores zur Einschätzung von individueller Kreditwürdigkeit an Stelle größerer statistischer, an demographischen Merkmalen ansetzenden Modellen (Fourcade/Healy 2013). Für diese Gruppen ersetzen Kredite zunehmend Einkommen als Mittel zur Aufrechterhaltung des Konsumniveaus oder gar der eigenen Subsistenz (Crouch 2009).

Zum anderen findet die Ausbreitung von Krediten ihren Ursprung in der Praxis der Derivatisierung: Durch das Erstellen eines Derivates wird aus einem Kredit ein handelbares Gut. Das Risiko der Zahlungsfähigkeit eines/einer SchuldnerIn wird zum Spekulationsobjekt, und somit durch den Marktmechanismus, nicht mehr durch den Kreditgeber, bewertet. Dieser kann sich so vom Risiko des Kreditgeschäftes lösen und dieses in die globalen Finanzmärkte einspeisen, wodurch erneut Ressourcen zur Kreditvergabe zur Verfügung stehen (Bryan/Rafferty 2006).

Die Konsequenz für die Klassenstruktur ist eine doppelte: Aus einer Weberianischen Perspektive sind es bekanntermaßen die „Lebenschancen“ eines Individuums, abhängig von „Marktlage“ und Kapitalausstattung, welche die Klassenlage ausmachen. Dominante soziologische Klassenkonzepte (Wright 1985, Erikson/Goldthorpe 1993, Weeden/Grusky 2005) sehen daher den Arbeitsmarkt als primäre Instanz der Herstellung von Klassen und

der Reproduktion von Klassenverhältnissen an.¹ Klassen werden dergestalt als prädestinierte Gruppierungen konzipiert, deren Effekte in allen Gesellschaftsbereichen wirksam sind.

Zum einen unterläuft die Umstellung auf eine individualisierte Beurteilung der Kreditwürdigkeit dies auf den ersten Blick, da individuelle Lebensumstände an die Stelle makrostruktureller Indikatoren treten. Marion Fourcade und Keiran Healy argumentieren jedoch, dass dies lediglich vordergründig der Fall ist. Credit Scores als „market devices“ formatieren den Kreditmarkt nach einer eigenen Logik, schaffen Klassifizierungen jedoch nicht ab. Stattdessen werden die Konditionen, zu denen Kredit gewährt wird, feingliedriger. Dies hat den Effekt, dass ärmere Bevölkerungsgruppen, die am stärksten vom Zurückfahren des Wohlfahrtsstaats betroffen sind, nun zwar Zugang zum Kreditmarkt erhalten, sich aber zu schlechteren Bedingungen verschulden müssen als wohlhabende, und so in einen Schuldenkreislauf geraten. Wohlhabenderen Schichten wiederum steht Kredit zunehmend als Instrument zur Erzielung optimaler Vermögensnutzung zur Verfügung. Tatsächlich wird durch die anscheinende Individualisierung des Finanzmarkts eine neue Art der Strukturierung eingeführt: An die Stelle von „class situations“ (stabilen Klassenlagen) treten wiederkehrende „classification situations“: Momente der Klassifizierung werden über den Lebensverlauf häufiger, soziale Lagen und Lebenschancen dadurch instabiler.

Zum anderen verändert sich, wie Dick Bryan und Michael Rafferty argumentieren, auch die Beziehung von Kapital und Arbeit: Dreh- und Angelpunkt dieses Verhältnisses ist klassischerweise der Arbeitsplatz und das Lohnverhältnis. An dessen Stelle treten nun Kreditmärkte, die über die Praxis der Derivatisierung mit den globalen Kapitalmärkten verbunden sind. Neben die Lohnarbeit tritt nun einerseits das Kreditverhältnis als Mittel zur Mehrwertabschöpfung, was die Verhandlungsposition von ArbeitnehmerInnen weiter schwächt. Zum zweiten wird durch die Derivatisierung die Warenform der Arbeitskraft gewissermaßen verdoppelt: Die zur Erhaltung der Arbeitskraft eingegangenen Risiken (z.B. Aufnahme von Krediten, Ankauf privater Krankenversicherung, etc.) werden dadurch separat handelbar. Arbeit wird dergestalt zu einer Assetklasse unter vielen, die denselben Renditeerwartungen ausgesetzt ist wie andere Finanzpapiere auch. Dadurch verdoppelt sich der Konkurrenzdruck auf Arbeitskraft und sie wird der Logik der Kapitalmärkte unterworfen. Diese Dualität des Warencharakters von Arbeitskraft führt, so Bryan (2009), verstärkt zu einem unternehmerischen Selbstverständnis von Arbeit.

Besonders deutlich wird dies in der Betrachtung der Mikrokredit-Industrie. Diese ersetzt unter neoliberalen Vorzeichen zunehmend die klassische Entwicklungshilfe. Mikrofinanz-Strategien sind mittlerweile ein standardmäßiger Bestandteil von Armutsbekämpfungsstrategien. So summieren sich die Portfolios der Mikrofinanz-Industrie global auf mehr als 50% der global geleisteten Entwicklungshilfe (Mader 2014). Die EmpfängerInnen erhalten unter dem Deckmantel der Wohltätigkeit Zugang zu Krediten. Diese werden in der Regel unter der Bedingung „unternehmerischen“ Handelns der KreditnehmerInnen vergeben. So bieten diese Kredite die Möglichkeit, einfache Werkzeuge oder zumindest einen geringen Bestand an Handelswaren anzuschaffen. Die derart als MikrounternehmerInnen ausgeführten Tätigkeiten unterscheiden sich meist nur formal von tatsächlicher Lohnarbeit und werfen (wenn überhaupt) nur sehr geringen Profit ab, der meist komplett in die Rückzahlung der mit im Durchschnitt 26,6% verzinsten Kredite fließt (Mader 2014, 606ff, Zahlenangabe für 2009). Anstatt als Arbeitskräfte werden die Ärmsten als pro-forma-UnternehmerInnen in Marktverhältnisse integriert, die im Endeffekt auch nur ihre Arbeitskraft zu verkaufen haben. Dies hat für GeldgeberInnen den Vorteil, sich nur in

geringem Maße um die „Disziplinierung“ der Arbeitskraft kümmern zu müssen, da die Organisation des Arbeitsprozesses und auch das unternehmerische Risiko dieser aufgebürdet wird. Als Kreditgeberinnen treten dabei in der Regel Mikrofinanzinstitutionen auf, die direkt von – oftmals philanthropisch motivierten – GeldgeberInnen in OECD-Ländern Kapital erhalten. Wie Philip Mader argumentiert, lässt sich der Einsatz von Mikrokrediten in der Entwicklungshilfe so eher als „social engineering“ denn als Mittel zu Armutsbekämpfung verstehen: „By deploying market-driven “solutions” to problems of global poverty, while not succeeding in reducing this poverty, microfinance evidently is working to construct institutions of a market society, in particular the financial institutions that actively re-shape social relations in ways conducive to capital accumulation” (ebd., 616). Die Mikrokredit-Industrie verbindet also direkt die „globalen 1%“ mit den „Ärmsten der Armen“ in einem im Endeffekt ausbeuterischen Verhältnis.

Schluss

Das Konzept der sozialen Klasse umfasst neben der stratifikatorischen Dimension der Verteilung von Ressourcen auch eine klassifikatorische: Die Frage ist nicht nur, wer wieviel bekommt, sondern auch wie dieser Status legitimiert wird. Klasse beruht damit immer auch auf einem Prozess der Klassifikation, einer Einsortierung von Individuen in Gruppen, denen bestimmte Privilegien und Ansprüche zugestanden werden, die anderen versagt bleiben. Die dritte damit zusammenhängende Dimension ist die Frage inwiefern Klassen Kollektivhandeln hervorbringen. Was Marx unter der Differenz zwischen Klasse an sich und Klasse für sich formulierte, lässt sich als die Formierung einer Kollektividentität und gemeinsamen auf ökonomische Interessen ausgerichteten Handelns beschreiben. Schließlich stellt sich viertens die Frage, in welcher Relation Klassen zueinander stehen und wie dieses Verhältnis ausgestaltet wird.

Betrachtet man nun diese Dimensionen durch die Linse der Finanzialisierung, so lassen sich zusammenfassend folgendes festhalten:

Die gesellschaftliche Ressourcenverteilung verändert sich zu Gunsten einer Rentiersklasse sowie einer kleinen Schicht an Vermögenden. Diese Rentiersklasse agiert als aktive Klasse in der politischen Arena in ihrem eigenen Interesse. In deren Schatten hat sich auf den Finanzmärkten eine „Dienstklasse des Finanzmarktkapitalismus“ formiert, welche ihre eigenen Ziele verfolgt und in der ökonomischen Sphäre der alten Management-Elite die Kontrolle entrissen hat. Diese Entwicklungen vollziehen sich zu Lasten der arbeitenden Klassen und der besitzenden Mittelschichten, deren ökonomische Position sich zunehmend verschlechtert.

Die gravierendsten Veränderungen in den Klassenrelationen bestehen zum einen in der Veränderung des Kapital-Arbeit-Verhältnisses: Finanzialisierung stärkt die Möglichkeit, Rentierseinkommen auf Kapital zu erzielen, da Akkumulation von der Produktions- in die Finanzsphäre verschoben wird. Durch die Politik des „privatisierten Keynesianismus“ und das auf Mikrokrediten basierende Entwicklungsregime wird Konkurrenzdruck und unternehmerisches Risiko an die arbeitenden Klassen verschoben. Durch Finanzmarktpraktiken wie Derivatisierung wird eine sekundäre Verwertung dieser Risiken ermöglicht, Arbeitskraft wird so zum Asset auf Kapitalmärkten.

Mittels Praktiken wie Credit-Scoring verschleiert das Kreditverhältnis vorgeblich die industriell geprägten Klassengegensätze und integriert subalterne soziale Klassen neu als KapitalistInnen ihrer selbst. Als Klassifikations-Instrument wirken die Kreditmärkte steu-

ernend auf die Sozialstruktur ein, indem „classification situations“ über den Lebensverlauf gestreut werden, wodurch alte Klassenidentitäten aufgebrochen werden und neue Formen von Klassifizierung wirksam werden.

Piketty gelingt die eindrucksvolle Leistung, aufzuzeigen, dass freie Märkte zwangsläufig Ungleichheit hervorbringen. Das Konzept der Finanzialisierung liefert zur Beantwortung der Frage nach der historischen Situation, unter der Pikettys Gesetz „ $r > g$ “ erneut Gültigkeit erlangt hat, entscheidende Hinweise. Die aufgeführte Zusammenstellung der Zusammenhänge zwischen Ökonomie und Sozialstruktur verweist jedoch darauf, dass sich der Transformationsprozess der letzten Jahrzehnte nicht auf eine einfache Formel reduzieren lässt. Vielmehr beruhen die beschriebenen Veränderungen auf Faktoren, deren Zusammenwirken mit der Klassenstruktur bisher in nur geringem Maße erforscht wurden, und sollten daher als Anlass für eine verstärkte soziologische Beschäftigung mit (Finanz-)Märkten verstanden werden.

Literatur

- Beyer, Jürgen (2002): Deutschland AG a. D. Deutsche Bank, Allianz und das Verflechtungszentrum großer deutscher Unternehmen. MPIfG Working Paper 02/04, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.
- Boyer, Robert (2000): Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis. *Economy and Society* 29(1), 111–45.
- Bryan, Dick/Rafferty, Michael (2006): *Capitalism with Derivatives. A Political Economy of Financial Derivatives, Capital and Class*. London: Palgrave.
- Bryan, Dick (2009): The Duality of Labour and the Financial Crisis. *The Economic and Labour Relations Review* 20(2), 49–60.
- Castel, Robert/Dörre, Klaus (Hg.) (2009): *Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Anfang des 21. Jahrhunderts*. Frankfurt am Main: Campus.
- Crouch, Colin (2009): Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. *British Journal of Politics and International Relations* Vol. 11, 382–399.
- Deutschmann, Christoph (2008): Der kollektive „Buddenbrooks-Effekt“: Die Finanzmärkte und die Mittelschichten. MPIfG Discussion Paper 08(5), Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.
- Deutschmann, Christoph (2013): *Finanzialisierung als Mehrebenenphänomen: Chancen und Probleme einer soziologischen Erklärung*. Beitrag zum Workshop: Finanzmarktkapitalismus – Arbeit – Innovation, SOFI Göttingen, März 2013.
- Duménil, Gerard/Lévy, Dominique (2004): *Neoliberal income trends. Wealth, Class and Ownership in the USA*. *New Left Review* (30), 105–133.
- Erikson, Robert/Goldthorpe, John H. (1993): *The constant flux: A study of class mobility in industrial societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Eckersdorfer, Paul/Halak, Johannes/Kapeller, Jakob/Schütz, Bernhard/Springholz, Florian/Wildauer, Rafael (2013): *Vermögen in Österreich. Bericht zum Forschungsprojekt „Reichtum im Wandel“*. Johannes-Kepler-Universität Linz.
- Epstein, Gerald A. (2005): Introduction, in Gerald. A. Epstein (Ed.) *Financialization and the World Economy*. Cheltenham: Edward Elgar, 3–17.
- Epstein, Gerald A./Jayadev, Arjun (2005): The Rise of Rentier Incomes in OECD Countries: Financialization, Central Bank Policy and Labor Solidarity, in Gerald. A. Epstein (Ed.), *Financialization and the World Economy*. Cheltenham: Edward Elgar, 46–77.
- Folkman, Peter/Froud, Julie/Johal, Sukdev/Williams, Karel (2007): Working for themselves? Capital market intermediaries and present day capitalism. *Business History*, 49(4), 552–572.

- Fourcade, Marion/Healy, Keiran (2013): Classification Situations: Life-chances in the neoliberal era. *Accounting, Organizations and Society* 38, 559–572.
- Froud, Julie/Johal, Sukhdev/Williams, Karel (2002): Financialisation and the coupon pool. *Capital and Class* 26(3), 119–51.
- Hilferding, Rudolf (1910): *Das Finanzkapital*. Berlin: Dietz.
- Krippner, Greta (2005): The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3(2), 173–208.
- Lazzarato, Maurizio (2011): *La fabrique de l'homme endetté. Essai sur la condition néolibérale*. Paris: Editions Amsterdam.
- Martin, Randy (2002): *Financialization of daily life*. Philadelphia: Temple University Press.
- Mader, Philipp (2014): Financialisation through Microfinance: Civil Society and Market-Building in India. *Asian Studies Review*, 38(4), 601–619.
- Mizruchi, Mark (2013): *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge: Harvard University Press.
- Palley, Thomas I. (2008): *Financialization: What it is and why it matters*. Working Paper, IMK/Hans Böckler Stiftung.
- Piketty, Thomas (2014): *Das Kapital im 21. Jahrhundert*. München: C.H. Beck.
- Stockhammer, Engelbert (2012): Financialization, income distribution and the crisis. *Investigación Económica*, LXXI (279), 39–70.
- Streeck, Wolfgang (2013): *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*. Berlin: Suhrkamp.
- Weeden, Kim/Grusky, David (2005): The Case for a New Class Map. *American Journal of Sociology*, Vol. 111, No. 1, 141–212.
- Westermeier, Christian/Grabka, Markus (2015): Große statistische Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögenden in Deutschland. *DIW Wochenbericht* 7/2015.
- Windolf, Paul (2005): Was ist Finanzmarktkapitalismus? In: Ders. (Hg.): *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen* (Sonderheft 45 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie), Wiesbaden: VS, 58–84.
- Windolf, Paul (2008): Eigentümer ohne Risiko. Die Dienstklasse des Finanzmarktkapitalismus. *Zeitschrift für Soziologie*, 37(6), 516–535.
- Wright, Erik O. (1985). *Classes*. London: Verso.

Anmerkung

- 1 Dies gilt im erweiterten Sinn auch für marxistische Klassenkonzepte, welche die Faktorenmärkte für Arbeit, Kapital und Grundbesitz privilegieren. So stellen die meisten soziologischen Stratifikationsmodelle den Versuch einer Synthese der marxistischen und der Weberianischen Position dar.