

Vermögensungleichheiten und ökonomische Eliten¹

Nora Waitkus (Tilburg University & LSE)

&

Asif Butt (LSE)

01.07.2024

Im Erscheinen in: Böhnke, Petra & Konietzka, Dirk. 2024. *Handbuch Sozialstrukturanalyse*.
Springer VS.

Abstract

Vermögen ist zu einer zentralen Dimension sozialer Ungleichheit und der Sozialstrukturanalyse avanciert. Dieses Kapitel zielt darauf ab, eine umfassende Einführung in die Forschung zur Vermögensungleichheit zu bieten. Zuerst werden grundlegende Begriffe definiert, um darauf aufbauend die komplexen Aspekte der Vermögensmessung und -verteilung zu erörtern. Danach wird ein Überblick über den aktuellen Forschungsstand zur sozialstrukturellen Verteilung von Vermögen gegeben, bevor der Fokus auf das obere Ende der Verteilung gerichtet wird: die ökonomische Elite und deren Erforschung. Bisher wurden die Superreichen weder als sozialstrukturelle Kategorie noch in der Elitensoziologie ausreichend untersucht. Das Kapitel schließt mit einem Ausblick auf potenzielle zukünftige Forschungsbereiche für Sozialstrukturanalysierer*innen, die sich mit der Vermögensungleichheit befassen

Keywords: Vermögen, Sozialstruktur, Ungleichheit, Eliten, Superreiche

¹ Wir danken Daria Tisch, Nicole Kapelle, Christian Schneickert sowie den Herausgeber*innen für wertvolle Hinweise und Kommentare.

1. Einleitung

In den letzten zehn Jahren hat sich die Analyse materieller bzw. ökonomischer Ungleichheiten grundlegend weiterentwickelt: während bis weit in die 2010er Jahre hinein hauptsächlich Einkommensungleichheiten oder Armutsdynamiken diskutiert wurden (siehe den Beitrag von Giesecke in diesem Handbuch), wurde spätestens im Jahr 2014 durch die Veröffentlichung von Pikettys „Das Kapital im 21. Jahrhundert“ auch in Deutschland die Vermögensungleichheit als zentrale Dimension sozialer Ungleichheit identifiziert. Piketty argumentiert, dass Vermögen nicht nur wesentlich ungleicher verteilt sind als Einkommen, sondern dass diese Ungleichheit in Zeiten niedriger wirtschaftlicher Wachstumsraten und hoher Kapitalrenditen ansteigt. Genau dies war in den letzten drei Dekaden in den meisten westlichen Gesellschaften der Fall und hat zu einer massiven Zunahme der Vermögensungleichheiten in vielen Ländern der Welt geführt (Piketty 2014; Piketty und Zucman 2014).

Die Zahlen zu globalen und nationalen Vermögensungleichheiten sind atemberaubend: Nach Zucman (2019) vereint das vermögendste Dezil der Weltbevölkerung 70% des Gesamtvermögens² auf sich, die Top 1% immerhin noch 33%. Auch Deutschland stellt diesbezüglich keine Ausnahme dar: Im internationalen Vergleich ist Deutschland von einer deutlich höheren Vermögenskonzentration gekennzeichnet als die meisten anderen europäischen Länder (Pfeffer und Waitkus 2021b). Laut der World Inequality Database (WID) vereint das vermögendste Prozent der deutschen Bevölkerung im Jahr 2021 29% des Gesamtvermögens auf sich, während die untere Hälfte der Bevölkerung weniger als 3% des Gesamtvermögens besitzt (Albers et al. 2022). Abbildung 1 zeigt die unweit höhere Konzentration der Vermögen im Vergleich zu den Einkommen im Zeitverlauf für Deutschland.

² Da bei weitem nicht für alle Länder der Welt Daten vorliegen, bedeutet global in diesem Fall China, USA, Frankreich, Spanien und das Vereinigte Königreich (Zucman 2019).

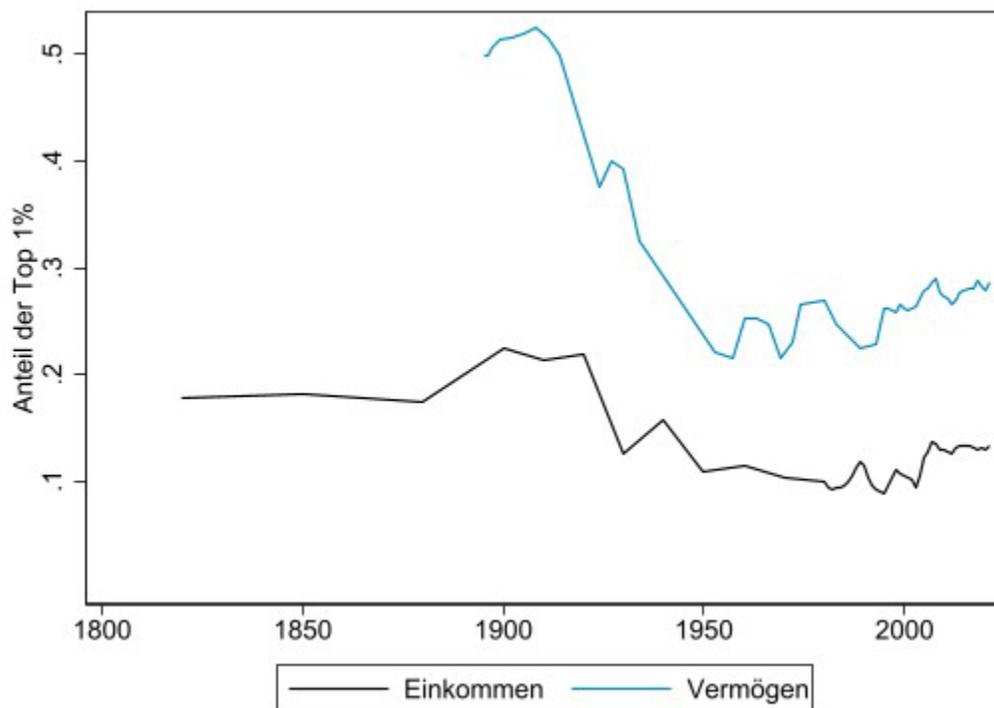


Abbildung 1 Einkommens und Vermögenskonzentration der Top 1%. Daten von der World Inequality Database (WID 2023).

Bei diesen beeindruckenden Zahlen ist es kaum verwunderlich, dass auch in der Ungleichheitsforschung niemand die zentrale Rolle des Vermögen in der Produktion and Reproduktion von sozialer Ungleichheit negiert: Vermögen sind nicht nur extrem ungleich verteilt und eine weitere, unabhängige Dimension sozio-ökonomischen Status (Hällsten und Thaning 2021), sondern ein mehr oder weniger an Vermögen wirkt sich auch positiv oder negativ auf weitere Lebenschancen aus (Killewald et al. 2017).

So hat elterliches und sogar großelterliches Vermögen einen positiven Effekt auf Schulerfolg und -entscheidungen von Kindern (Dräger 2022; Hällsten und Pfeffer 2017; Pietrolucci und Albertini 2023), ermöglicht riskantere Karriereentscheidungen (Toft und Friedman 2021) und beeinflusst Wahlverhalten und politische Orientierungen (Ansell 2019; Piketty 2020). Zudem erweitert der Besitz von Vermögen (oder die Abwesenheit von Schulden) Lebenschancen durch den vereinfachten Zugang zu weiterem Kredit (Fourcade und Healy 2013) und geht mit politischer Macht (Elsässer et al. 2021; Hacker und Pierson 2010; Tisch und Ischinsky 2023) sowie

symbolischem Kapital einher (Bourdieu 2005). Vermögende unterscheiden sich in ihren Lebensstilen – und nutzen ‚conspicuous consumption‘ bzw. Zurückhaltung im (auffälligen) Konsumverhalten zur Legitimation ihrer Position (Sherman 2019). Anders als Einkommen oder Berufe kann Vermögen direkt an die nächste Generation weitergeben werden, wodurch Ungleichheiten verfestigt werden. Entsprechend weisen Mobilitätsstudien auf die starke intergenerationale Persistenz von Vermögen hin (Pfeffer und Killewald 2017). Weiterhin wird die Reproduktion von Geschlechterungleichheiten ermöglicht, z. B. durch ungleich verteilte Erbschaften (Bessière und Gollac 2023; Tisch und Schechtl 2023; Trinh 2023) und partnerschaftliche Vermögenshomogamie (Lersch und Schunck 2023).

Entsprechend muss Vermögen als eigenständige sozialstrukturelle Kategorie verstanden werden, um Ungleichheitsdynamiken im 21. Jahrhundert zu beschreiben. Der vorliegende Beitrag verfolgt das Ziel, einen Überblick über den aktuellen Stand der Vermögensforschung zu geben und insbesondere die Vermögensungleichheit näher zu beleuchten. Zunächst werden wir daher grundlegende Begriffe definieren, um daran anknüpfend die durchaus komplizierte Messung von Vermögen und dessen Verteilung zu besprechen. Anschließend geben wir einen Überblick auf den Forschungsstand zur sozialstrukturellen Verteilung der Vermögen, um abschließend den Fokus auf das obere Ende der Verteilung zu richten: auf die ökonomische Elite und was über sie bekannt ist.

2. Definition zentraler Konzepte

2.1 Was ist Vermögen?

Sozialstrukturelle Analysen von Vermögen untersuchen zumeist Differenzen im *Nettovermögen* (Killewald et al. 2017). Nettovermögen besteht aus der Summe aller Real- und Finanzvermögen (Bruttovermögen) minus sämtlicher Schulden, die sich ebenfalls aus weiteren Komponenten zusammen setzen (Davies und Shorrocks 2000). Entsprechend ist Nettovermögen eine Aggregation einzelner Vermögenskomponenten, die sehr unterschiedlich in der Gesellschaft verteilt sein können: Betrachtet man etwa die einzelnen Komponenten des Realvermögens, zeigt sich, dass Betriebsvermögen am oberen Rand der Sozialstruktur konzentriert ist, während Immobilienvermögen (selbstgenutzte und weitere Immobilien) die häufigste Form des Vermögens bis in die Mittelschichten hinein ist. Finanzvermögen kann sich wiederum aus Sparvermögen,

Aktien und Anleihen sowie Versicherungspolicen (Lebensversicherungen, private Altersvorsorge etc.) zusammensetzen.

Neben dieser Vielfältigkeit der Vermögensformen (siehe Tabelle 1 für einen Überblick) gibt es verschiedene Formen von Schulden, die wiederum unterschiedlich sozialstrukturell verbreitet und konzentriert sind: Während Hypothekenschulden als Indiz für eine wohlhabende (oder zumindest nicht prekäre) Lebenslage gelten, da der Zugang zu Hypotheken in Deutschland stark reguliert ist (d.h. nur für Menschen mit Eigenkapital und/oder einem besonders hohen Einkommen zugänglich), was auch in einer international vergleichsweise niedrigen Eigentümer*innenquote zum Ausdruck kommt (Baldenius et al. 2020), sind Konsumschulden häufig am unteren Rand der Sozialstruktur zu finden, z.B. in der Form von Ratenzahlungen oder Kreditschulden. Für eine adäquate Einschätzung der ökonomischen Lage eines Haushaltes macht es also Sinn, zwischen gesicherten und ungesicherten Schulden zu differenzieren. Gesicherte Schulden sind Schulden, die durch das Eigentum des Kreditnehmers gesichert sind – wie etwa bei einer Hypothek auf eine Immobilie. Ungesicherte Schulden sind entsprechend Schulden, bei dem keine Vermögenswerte als Sicherheit geltend gemacht werden (können).

Tabelle 1: Komponenten von Vermögen

Nettvermögen									
Buttvermögen					Schulden				
Realvermögen			Finanzvermögen						
Immobilienbesitz	Betriebsvermögen	Gebrauchsvermögen	Sparvermögen	Aktien, Kapitalanlagen	Versicherungen	Hypotheken	Betriebs-schulden	Konsum-schulden	Andere Schulden

Alle diese Vermögensformen stellen sog. marktfähiges Vermögen („marketable wealth“) dar. Das heißt, potentiell können diese Formen liquide und anderweitig investiert, verkauft oder konsumiert werden. Nicht marktfähiges Vermögen sind beispielsweise zukünftige (staatliche oder berufliche) Pensionsansprüche (Davies und Shorrocks 2000). Während die private Altersvorsorge in Form von Versicherungen oder etwa der Riester-Rente als Finanzvermögen gilt, da diese vergleichsweise schnell liquide gemacht werden kann, sind Ansprüche, die durch z.B. die Einzahlung in die gesetzliche Rentenversicherung (GRK) akkumuliert werden, zumeist nicht Teil der empirischen Analysen von Vermögen. Die Einbeziehung von Pensionsvermögen in die Kalkulation des Gini-Koeffizienten würde z.B. für Deutschland eine Reduktion der Vermögensungleichheit von 0.79 (net wealth inequality) auf 0.59 (augmented wealth inequality) bedeuten (Bönke et al. 2018, S. 21).

Wenngleich das (potentiell abrufbare) Vermögen aus Pensionsansprüchen ein wichtiger Indikator für materielles Wohlbefinden ist, kann dieses nicht an Dritte übertragen werden (d.h. es ist nicht vererbbar) und auch nicht als Sicherheit z.B. für den Erwerb von Hypothekenschulden genutzt werden. Überdies unterliegen Rentenansprüche häufiger gesetzlicher Veränderung – was wiederum bedeutet, dass unklar ist, ob man für eine Berechnung der Vermögenswerte zum Zeitpunkt t aktuelle oder zukünftige Ansprüche einberechnen muss (Bönke et al. 2018; Davies und Shorrocks 2000). Entsprechend hat sich in der Vermögensforschung der Konsens herausgebildet, dass zumeist marktfähiges (Netto-)Vermögen analysiert wird.

2.2 Wie wird Vermögen akkumuliert?

Dass Individuen oder Haushalte unterschiedliche Vermögensniveaus aufweisen, ist auch das Ergebnis divergenter Akkumulationsmöglichkeiten und -strategien. Das heutige Vermögensniveau eines Haushaltes ist das Resultat des vergangenen Vermögensaufbaus (intra-

und inter-generational). Die Höhe des Vermögens A zu einem Zeitpunkt t kann vereinfacht als eine Funktion der Renditenrate (r) auf Vermögenswerte, des Vermögensbestands (A), des Einkommens aus Arbeit und Kapital (Y), abzüglich des Konsums (C) plus der Vermögenstransfers (T), wie zum Beispiel Erbschaften, Schenkungen oder Lotteriegewinne beschrieben werden (Schmidt und Sevak 2006, S. 142; Schneebaum et al. 2018, S. 297).

$$A_{t+1} = (1 - r_t)(A_t + Y_t - C_t + T_t)$$

Welche Quellen in der Vermögensakkumulation am wichtigsten sind (Einkommen, Transfers, Returns), ist umstritten³. Für eine exakte Bestimmung sind längsschnittliche Daten notwendig, die sowohl Arbeits- als auch Kapitaleinkommen für Hocheinkommensgruppen abbilden, verschiedene Vermögenskomponenten (Immobilien, Finanzvermögen, Betriebsvermögen, Schulden) sowie die Höhe und Häufigkeiten von Schenkungen, Transfers und Erbschaften beinhalten. Diese hohen Anforderungen an die Daten erfüllt kaum ein Datensatz. Nur für eine Handvoll Länder liegen überhaupt längsschnittliche Individualdaten zu Vermögen vor; aber ob sich Erkenntnisse für ein Land auch auf andere übertragen lassen, ist bei der Varianz der Höhe und der Ungleichheiten von Vermögen im internationalen Vergleich (Pfeffer und Waitkus 2021b) anzuzweifeln. Für Norwegen (ein Land, für das Registerdaten zur Verfügung stehen und das entsprechend gut erforscht ist, siehe etwa Hansen und Toft 2021; Hansen und Wiborg 2019), zeigt sich, dass Erbschaften und Schenkungen eine weniger relevante Rolle im Vermögensaufbau zukommt und erst am oberen Rand der Verteilung Kapitaleinkommen und Erbschaften eine signifikant größere Rolle im Vermögensaufbau spielen (Black et al. 2020). Für Deutschland wird geschätzt, dass Erbschaften und Schenkungen etwa 30-50% des Privatvermögens ausmachen (Corneo et al. 2016). Weiterhin wird die Relevanz von Erbschaften potentiell zunehmen, denn die vergleichsweise vermögenden Baby-Boomer haben auf Basis von stabilen Erwerbsverläufen und hohen Einkommen relativ viel Vermögen akkumulieren können, das sie in den nächsten Jahren vererben und verschenken werden (Tiefensee und Grabka 2017).

³ In den 1980er kam es zu einer berühmten Diskussion zwischen Modigliani (z.B. 1986) und Kotlikoff & Summers (z.B. 1981). Während ersterer schätzte, dass der Anteil von Erbschaften am Gesamtvermögen bei 20% läge, widersprachen Kotlikoff und Summers, dass der Anteil bei 80% liege. Nach Alvaredo et al. (2017) war dies insofern verwirrend, weil beide Autor*innengruppen dieselben Daten verwendeten. Neuere längsschnittliche Berechnungen zeigen, dass der Anteil an Erbschaften am Gesamtvermögen besonders hoch am Anfang des 20. Jahrhunderts war (für Deutschland lag er bei etwas über 60% im Jahr 1900, fiel dann insbesondere nach dem zweiten Weltkrieg auf knapp über 20% (1970) ab und stieg seit den 1980ern Jahren nunmehr kontinuierlich auf 50% im Jahr 2010 an (Alvaredo et al. 2017: 253).

Selbst wenn die Datenlage eine adäquate Beschreibung der Rolle von Einkommen, Transfers und Erträge ermöglichen würde, so ist nach wie vor ungeklärt, welche Gruppen besonders von bestimmten Akkumulationsstrategien profitieren (Bartels et al. 2023). Einkommen und Erbschaften sind sozialstrukturell ungleich verteilt, beispielsweise haben auch in Deutschland Frauen geringere Löhne als Männer (Minkus und Busch-Heizmann 2018), bekommen seltener Erbschaften und Schenkungen (Tisch und Schechtl 2023); oder ältere Haushalte bzw. Generationen sind reicher als jüngere Haushalte (Pfeffer und Waitkus 2021a), und reichere Haushalte haben eine größere Wahrscheinlichkeit zu erben (Baresel et al. 2021). Weiterhin variieren Returns auf Immobilienvermögen im Aggregat weniger stark als auf Finanzanlagen, wengleich sich die Höhe der Returns in den letzten drei Dekaden angeglichen hat (Jordà et al. 2019). Entsprechend variiert auch die Portfoliostruktur je nach sozialer Lage (Fessler und Schürz 2020). Es bleibt also viel zu tun in der sozialstrukturellen Bestimmung von Vermögensungleichheiten.

2.3 Funktionen von Vermögen

Neben den materiellen Vorteilen des Vermögensbesitzes hat Eigentum noch weitere positive Funktionen (Fessler und Schürz 2020). Neben der *Einkommensfunktion* von Vermögen, also der Generierung von weiterem Vermögen durch Kapitalbesitz (siehe Frick und Grabka 2009 für einen Überblick) ist zuletzt die *Versicherungsfunktion* von Vermögen stärker in den Blick der Forscher*innen geraten. So kann Vermögen in Zeiten ökonomischer Unsicherheit (etwa Arbeitslosigkeit) Einkommensschocks überbrücken (Bedük 2023). Die Versicherungsfunktion variiert dabei nach wohlfahrtstaatlichen Transferleistungen und der Intensität familiärer Netzwerke im internationalen Vergleich (Rapp und Humer 2023). Weiterhin hat Vermögen eine *Vererbungsfunktion*, d.h. die intergenerationale Transmission von Erbschaften, Schenkungen (oder Leihgaben) (Tisch und Schechtl 2023; Trinh 2023). Die ungleiche Verteilung von Erbschaften und Schenkungen trägt dabei direkt zur Reproduktion hoher Vermögensungleichheiten bei, denn es profitieren vor allem die oberen zehn Prozent (Baresel et al. 2021).

Vermögen hat auch eine *Nutzenfunktion*, wie beispielsweise das Eigenheim oder ein Auto, das man benutzen kann (Frick und Grabka 2009). Die *Sozialisationsfunktion* ist vor allem für die Statusreproduktion aus intergenerationaler Perspektive relevant. So zeigt sich zum Beispiel empirisch, dass Kinder aus vermögenden Familien nicht nur bessere Schulleistungen in der

Grundschule erbringen (Dräger und Müller 2020), sondern dass es an allen Übergängen bis zur Universität im hochstratifizierten deutschen Bildungssystem Vermögenseffekte gibt (Dräger 2022). Die Sozialisationsfunktion kann über das soziale Kapital der Eltern vermittelt zur intergenerationalen *Statussicherungsfunktion* beitragen. Denn neben den primären Effekten von Vermögen auf Bildungserfolg sind auch sekundäre Effekte in der Form von riskanteren Bildungs- und Karriereentscheidungen denkbar (Toft und Friedman 2021). Zu guter Letzt haben Vermögende größere wirtschaftliche und politische *Macht*, manifestiert zum Beispiel durch die höhere Responsivität der Parlamente gegenüber Anliegen der Begüterten (Elsässer et al. 2017).

Fessler und Schürz (2020) argumentieren, dass die Funktion von Vermögen entlang seiner Verteilung variiert (siehe Abbildung 2): Am unteren Rand habe Vermögen vor allem eine Versorgungsfunktion, in der dieses zum Beispiel für Konsumausgaben verwendet wird, während am oberen Rand große Vermögen (vor allem in Form von Betriebsvermögen) mit großer ökonomischer und politischer Macht verbunden seien (Fessler und Schürz 2020, S. 226).⁴ Nicht in dieser Pyramide abgebildet sind jedoch all diejenigen, die kein Vermögen haben und daher noch nicht mal von der Versorgungsfunktion Gebrauch machen können. In Deutschland sind das im Jahr 2017 insgesamt 29% der Bevölkerung, die entweder null (22,1%) oder negatives Vermögen (6,9%) aufweisen (Grabka und Halbmeier 2019, S. 738).

⁴ Beckert hingegen unterscheidet sechs „Capabilities of Wealth“: Sicherheit, Opportunitäten, Kapitaleinkommen, Nachlass, sozialer Status und Macht (Beckert 2024: 5).

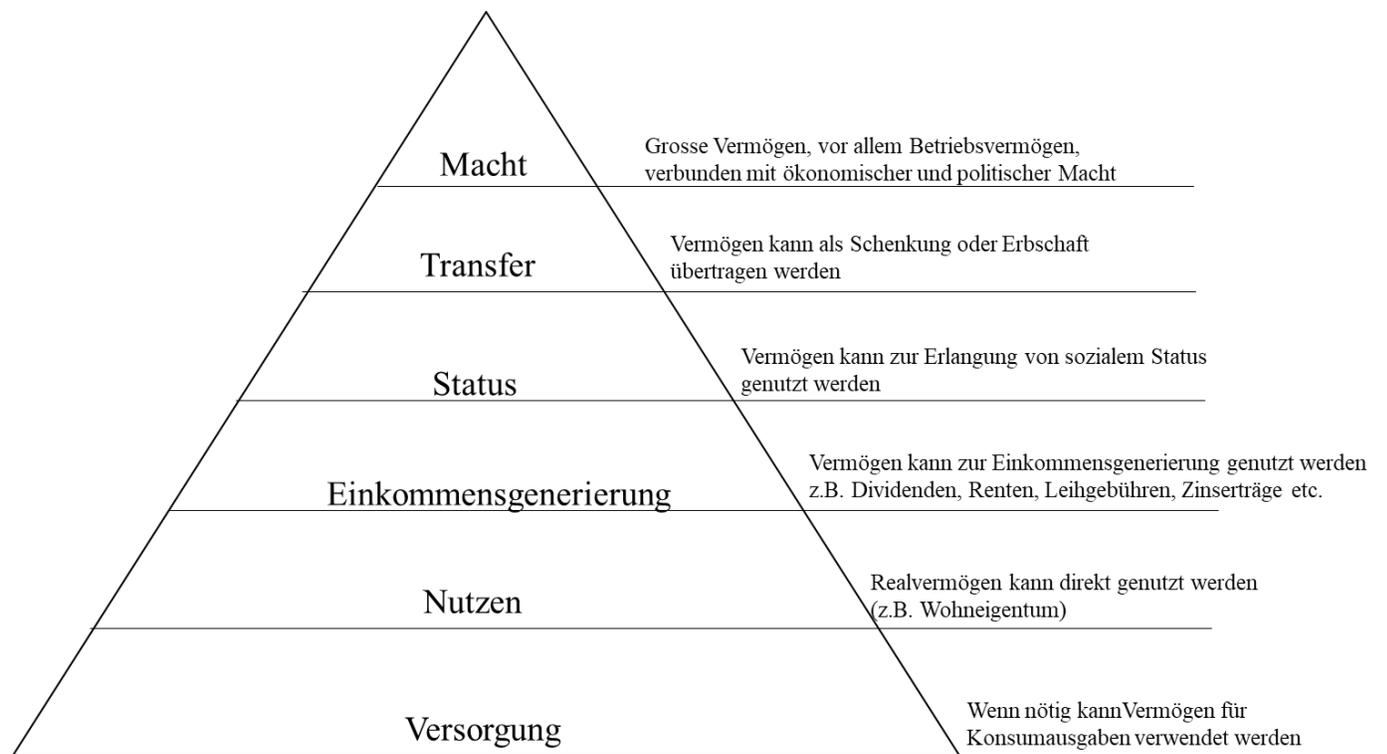


Abbildung 2. Funktionen von Vermögen. Eigene Darstellung und Übersetzung nach Fessler und Schürz (2020, S. 226).

Neben den zuvor genannten Funktionen variiert Vermögen auch international und deutet damit auf verschiedene Funktionen von Privatvermögen im internationalen Vergleich hin (Beckert 2024; Bryant et al. 2024; Fessler und Schürz 2018; Pfeffer und Waitkus 2021b): Länder des Globalen Nordens variieren stark in der Höhe der Nettovermögen, Vermögensportfolios sowie Level der Vermögensungleichheit und weichen dabei wiederum stark von den Mustern der Einkommensungleichheit ab. Abbildung 3 veranschaulicht dies mit Daten der Luxembourg Wealth Study (LWS, Welle X)⁵⁵. Die schwarzen Punkte zeigen die analysierten Länder sortiert nach ihrer Höhe der Einkommensungleichheit (gemessen mit dem Gini-Koeffizienten) und die blauen Punkte die entsprechende Vermögensungleichheit.

⁵⁵ Alle Informationen für Welle X, außer Schweden (Welle VI) und Griechenland (Welle IX).

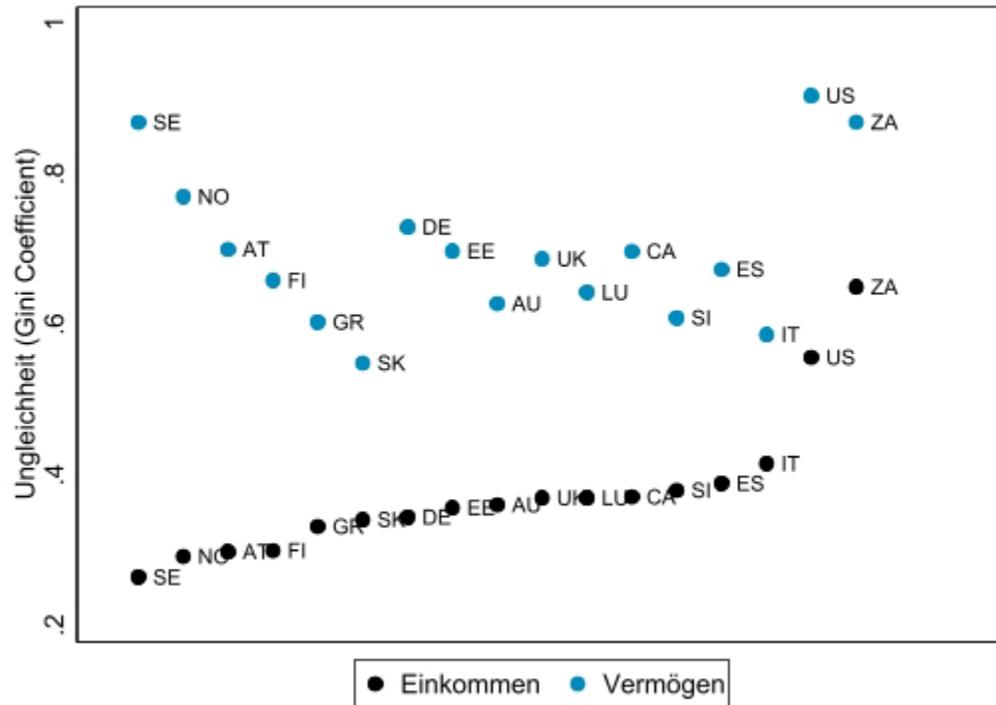


Abbildung 3. Ungleichheit in Einkommen (Total Current Income) und Vermögen (Net Wealth) in 17 Ländern. Eigene Kalkulation mit LWS (2023). Nur Haushaltsvorstände (25-64 Jahre), gewichtet.

Es zeigt sich, dass einkommensegalitäre Länder – vor allem Schweden und Norwegen – eine vergleichsweise hohe Vermögensungleichheit aufweisen. In der Mitte der Einkommensverteilung finden wir liberale Wohlfahrtsstaaten mit variierend hoher Vermögensungleichheit (beispielsweise haben das UK und Kanada eine eher hohe Vermögensungleichheit, während Australien etwas zurückfällt). Aber auch Deutschland und Estland haben eine relativ hohe Vermögensungleichheit bei – zumindest im internationalen Vergleich – vergleichsweise geringer Einkommensungleichheit. Eine herausragende Position nehmen in dieser Darstellung die USA und Südafrika ein. Beide Länder sind von hoher Einkommens- und Vermögensungleichheit geprägt.

Dass Vermögensungleichheit und Einkommensungleichheit auf den ersten Blick nicht korrelieren, ist ein relativ etablierter Fakt und kann auch auf die geringe Anzahl von untersuchten Ländern in den meisten Forschungsarbeiten zurückzuführen werden (Jäntti et al. 2013; Pfeffer und Waitkus 2021b; Sierminska et al. 2006). Aber die *Ungleichheit* muss vom *durchschnittlichen Niveau* der Vermögen unterschieden werden, denn Vermögen kann eine fundamental andere Funktion in

verschiedenen Ländern haben, z.B. ob es als Ersatz (oder eben auch nicht) für wohlfahrtsstaatliche Leistungen aufgebaut werden muss (Beckert 2024). Inwiefern die wohlfahrtsstaatliche Daseinsvorsorge mindestens einen moderierenden Effekt auf den Anreiz auf Individuen ausübt, Vermögen aufzubauen, ist dabei wenig erforscht (Fessler und Schürz 2018; Kuypers et al. 2021).

Zuletzt haben Bryant et al. (2024) auf die hybride Rolle von Vermögen als sozialstaatliche Versicherung in Wohlfahrtsstaaten des Globalen Nordens hingewiesen. Dabei führt die zunehmende Finanzialisierung von Haushalten in der „asset economy“ in liberalen Ökonomien (Adkins et al. 2020) dazu, dass Haushalte vermehrt dazu angehalten werden, Vermögen für die Alterssicherung und Absicherung des gegenwärtigen Lebensstandard aufzubauen. Besonders sichtbar würde dieses in liberalen Ökonomien wie Australien, wo Immobilienbesitz und -werte neue zentrale Achsen der Ungleichheit geworden sind, bei zeitgleich stagnierenden oder sogar sinkenden Reallöhnen (ibid.). Entsprechend steigt nicht nur das allgemeine Vermögensniveau, sondern auch die relative Wichtigkeit von Vermögen vis-à-vis Einkommen auf der Haushaltsebene.

In der Konsequenz finden Forscher*innen im internationalen Vergleich, dass das mittlere Vermögensniveau (aber nicht die Ungleichheit!) durchaus klassische wohlfahrtsstaatliche Kategorien reflektieren, was auf ein strukturelles Verhältnis zwischen Vermögensniveau und sozialer Sicherung hindeutet (Bryant et al. 2024). Möglicherweise haben Menschen, die in Ländern mit starken Wohlfahrts- und Pensionssystemen leben, eine geringere Notwendigkeit Vermögen aufzubauen, da der Staat (in Teilen) die Versicherungsfunktion durch öffentliche Daseinsvorsorge (Vermögen) abdeckt. In liberalisierten Wohlfahrtsstaaten mit löchrigerer Daseinsvorsorge werden Risiken eher auf das Individuum abgewälzt, was dazu führt, dass diese mehr privates Vermögen aufbauen müssen (Fessler und Schürz 2018).

3. Messung von Vermögen und Vermögensungleichheit

Wie oben bereits angedeutet, ist die Messung von Vermögen voraussetzungsvoll. Glücklicherweise ist die Dateninfrastruktur in den letzten Jahren immer besser geworden, wenngleich es nach wie vor schwierig ist, z.B. transnationale Vermögensstrukturen zu messen (Alstadsæter et al. 2018) und wir daher auf die Messung von Vermögen *innerhalb* von Ländern zurückgreifen. Grundsätzlich kann man zur Schätzung der Vermögensverteilung innerhalb von

Ländern entweder auf a) Haushaltsumfragen, b) Steuerdaten oder administrative Daten, oder c) Reichenlisten zurückgreifen.

Haushaltsumfragen (ein Überblick für Deutschland siehe Tabelle 2) haben den Vorteil, dass diese so gut wie alle Vermögenskomponenten abbilden und daher einen genauen Einblick in die Portfoliostruktur innerhalb von Haushalten geben können. Administrative Daten oder Steuerdaten (DINA) können das in der Regel nur eingeschränkt, vor allem wenn etwa bestimmte Beträge oder Gruppen von Steuern befreit sind. Haushaltsumfragen sind außerdem repräsentativ für die gesamte Bevölkerung (Vermeulen 2016). Jedoch – und das ist gemeinhin der größte Nachteil – unterschätzen diese das Vermögen am oberen Rand und hier insbesondere das Finanzvermögen (Walzl und Chakraborty 2022). Non-response und under-reporting stellen bei der Messung von Vermögen ein eklatantes Problem dar (Schupp et al. 2009): Reiche Haushalte nehmen seltener an Haushaltsbefragungen teil und beantworten weniger häufig sensitive Fragen zu Einkommen und Vermögen (Schröder et al. 2020b). Entsprechend führen Ungleichheitsmessungen mit Haushaltssurveys in der Regel zu konservativen Schätzungen, da sie den Vermögensbesitz und damit auch -konzentration am oberen Rand systematisch unterschätzen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten diese Verzerrung zu korrigieren, zum Beispiel durch das Imputieren fehlender Daten, das zusätzliche Samplen von Hocheinkommensbezieher*innen (siehe das Hocheinkommenssample SOEP (G – 2002) (Goebel et al. 2019) oder das Top Shareholder Sample TS (SOEP-P) (Schröder et al. 2020b), das Heranspielen von Reichenlisten an Haushaltsbefragungen (zum Beispiel Lustig 2020) oder die Kombination von DINA und Haushaltsumfragen (zum Beispiel Walzl 2022), oder alle drei Datenquellen zusammen (z.B. Albers et al. 2022; Schröder et al. 2020b)

Ob Haushalte mit diversifizierten Vermögensportfolios die verschiedenen Komponenten und ihren Wert gut überblicken können, bleibt dabei umstritten (Carroll 2002). Nichtsdestotrotz scheinen z.B. Eigenheimbesitzer*innen den aktuellen Marktwert des Eigenheims relativ akkurat bestimmen zu können (Walzl und Lepinteur 2023). Tabelle 2 listet gängige Haushaltssurveys mit Informationen zu Vermögen auf Individual- und Haushalteebene in Deutschland auf.

Tabelle 2: Haushaltsumfragen mit Vermögensdaten für Deutschland

	SOEP	LWS	HFCS	SHARE	SAVE
Name	Sozio-oekonomisches Panel	Luxemburg Wealth Study	Household Finance and Consumption Survey	Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe	Saving and old-age provision in Germany
Länder	Deutschland	AU, AT, CA, CO, CL, EE, FI, DE, GR, IT, JP, LU, MX, NO, SK, SI, ZA, ES, SE, UK, US, UY	AT, BE, CR, CZ, CY, DE, ES, FI, FR, GR, HU, IE, IT, LT, LU, LV, MT, NL, PT, SI, SK	27 European Countries plus Israel (+ ELSA (UK) und HRS (US))	Nur Deutschland
Herausgeber	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW)	Cross-national Datacenter in Luxemburg (LIS)	Europäische Zentralbank (EZB)	SHARE Berlin Institute	Leibniz Institut für Sozialwissenschaften (GESIS)
Survey Jahre	1984-heute	1995 - heute	2011, 2014, 2017, 2021	2004 – today (biannual)	2001-2013
Survey Design	Panel	Querschnitt	Querschnitt mit Panel-Elementen	Panel	Querschnitt mit Panel-Elementen
Jahre mit Vermögensinfo	(1988), 2002, 2007, 2012, 2017, 2019	Alle Jahre	Alle Jahre	Alle Jahre	Alle Jahre
Analyseeinheit	Individuen und Haushalte	Haushalte	Haushalte	Haushalte	Haushalte

Nicht gelistet sind die Aggregatdaten der World Inequality Database, die Informationen zur Vermögensverteilung seit 1895 bis in die Top 1% bereitstellen (siehe Albers et al. 2022)⁶. Ebenfalls nicht aufgeführt ist die Forbes-Liste, die auch Deutsche Milliardäre beinhaltet, sowie die Reichenliste des Manager Magazins, die seit 2001 jährlich erscheint (jedoch mit einer wechselnden Anzahl an Personen als auch Analyseeinheiten (Individuen vs. Familien)).

Im Gegensatz zu den mehr oder weniger etablierten Regeln zur Messung von Einkommen bildet sich im Bereich der Vermögensmessung erst langsam ein Konsens heraus. Zu beachten ist zum einen, dass die meisten Umfragen Vermögen auf der Haushaltsebene erheben. Lediglich das

⁶ Basierend auf Grundsteuer-Registerdaten für 29 Städte und 76 Gemeinden, die in den heutigen Staatsgrenzen der BRD liegen, haben Alfani et al. (2022) die Vermögensverteilung in der prä-industriellen Zeit von 1350 bis 1850 geschätzt. Sie zeigen, dass die schwarze Pest ungleichheitsreduzierend wirkte, während die Ungleichheit anschließend anstieg und dann in im Dreißigjährigen Krieg und der anschließenden Pest wieder sank. Insgesamt ist das Niveau der Vermögensungleichheit um das Jahr 1600 am höchsten mit einem Gini von 0.66 (Alfani et al. 2022: 106).

SOEP⁷ erhebt Vermögen umfassend auf der Individualebene, sodass sich innerfamiliäre Dynamiken und Ungleichheiten zwischen Paaren untersuchen lassen (z.B. Grabka et al. 2015; Kapelle und Lersch 2020; Tisch 2021). Bei der Vermögensmessung auf der Haushaltsebene muss daher angenommen werden, dass Vermögen und Schulden im Haushalt gepoolt werden. Individuelle Vergleiche sind nur als Vergleiche zwischen Single-Haushalten möglich (siehe Schneebaum et al. 2018). Allerdings haben z.B. Grabka et al. gezeigt, dass innerhalb von verheirateten oder zusammenlebenden Paaren in Deutschland Männer 33.000€ mehr Nettovermögen haben als Frauen (Grabka et al. 2015). Entsprechend ist die Annahme, dass innerhalb von Partnerschaften oder Haushalten das Vermögen *komplett* gepoolt wird, eine starke Vereinfachung (siehe auch Kapelle und Lersch 2020). In der Konsequenz ist die Erfassung der Vermögen auf Haushaltsebene eine starke Restriktion in vielen Forschungsarbeiten zur Vermögensverteilung auf der Haushaltsebene.

Neben der Problematik der Vermögenserfassung auf der Haushaltsebene gibt es auch weiterhin keinen Konsens, inwiefern es beim Vermögenskonsum zu Skaleneffekten kommt (Rapp 2023). Selbst wenn man annimmt, dass Vermögen im Haushalt gemeinsam verwaltet und besessen wird, ist die Berücksichtigung der Haushaltsstruktur eine weitere Unbekannte: Es ist weitgehend ungeklärt, ob z.B. Kinder mit eingerechnet werden sollten (ähnlich wie bei der etablierten OECD-Skala für Einkommen), alternativ kann man das Gesamtvermögen durch die Anzahl der Haushaltsmitglieder teilen oder die Quadratwurzel der Anzahl der Haushaltsmitglieder nehmen. Man kann aber auch schlichtweg gar keine Anpassung vornehmen (Killewald et al. 2017). Diese Operationalisierungsfrage kann konkrete empirische Konsequenzen haben, vor allem wenn über sozialpolitische Maßnahmen für vermögensarme Haushalte nachgedacht wird (Kuypers und Marx 2019).

Zuletzt ist der Konsens, dass Vermögensungleichheiten als Nettungleichheiten untersucht werden, vermehrt in die Kritik geraten (Dräger et al. 2023). Dieselbe Position in der Nettovermögensverteilung kann mit sehr unterschiedlichen Portfoliostrukturen einhergehen (da Vermögen und Schulden sich gegenseitig ausgleichen können). Daher macht eine separate

⁷ Die Haushaltsumfragen „Household, Income, and Labour Dynamics in Australia“ (HILDA) und das „Swiss Household Panel“ (SHP) erheben auch Teilkomponenten des Vermögens auf der Individualebene (siehe z.B. Ravazzini und Chesters 2018).

Betrachtung von Schulden und Bruttovermögen z.B. bei der Untersuchung von Bildungserfolgen von Kindern durchaus Sinn (Dräger et al. 2023).

4. Sozialstruktur und Vermögen

Wie bereits eingangs erwähnt, ist Vermögen eine unabhängige Dimension des sozio-ökonomischen Status, welche über Einkommen, Bildung und Beruf hinaus geht (Hällsten und Thaning 2021). Entsprechend gewinnen sowohl die empirische Sozialstrukturanalyse (Killewald et al. 2017) als auch theoretische Abhandlungen über die Bedeutung des Vermögens zur Definition ökonomischer Statuslagen am Anfang des 21. Jahrhunderts zunehmend an Dynamik (Adkins et al. 2020; Manduca 2021; Savage 2021; Waitkus et al. 2024).

4.1 Theorien sozialer Ungleichheit und Vermögen

Klassische Konflikttheorien haben Vermögen und Besitz als zentrale Dimension von sozialer Ungleichheit in allen Gesellschaftsformen schon immer mitgedacht: Für Marx war das Produktivvermögen die zentrale Determinante von Klassenposition, welches die Arbeiter*innen von den Kapitalist*innen unterschied. Aus den gegensätzlichen Klassenpositionen resultieren wiederum antagonistische Klasseninteressen und -verhältnisse, da die Existenzgrundlage der Kapitalist*innen direkt von der Ausbeutung der Arbeiter*innen abhängt (Marx 1983).

Während im Marxismus ausschließlich die individuelle Position in den Produktionsverhältnissen zur Definition von Klassenpositionen herangezogen wird (Wright 1997; jedoch siehe Lazzarato 2012), hat Weber die Rolle von verschiedenen Vermögensformen in seiner Definition der Eigentumsklassen anerkannt, indem er Klassensituation ultimativ als Marktsituation definierte (Weber 1978) und damit auch andere Märkte – neben dem Arbeitsmarkt – als konstitutiv für Klassenposition ansah.

Während Marx und Weber die materiellen Grundlagen von Eigentum und Vermögen als fundamentale Quellen sozialer Ungleichheiten in kapitalistischen Gesellschaften angesehen haben, haben andere Vermögen und Konsumverhalten als Statussignal interpretiert. So beschrieb Thorstein Veblen in seiner „Theorie der feinen Leute“ (1958) den ‚demonstrativen Konsum‘ der Oberklasse (deren Definition vage bleibt), um sich von den unteren Klassen abzusetzen. Veblen kann damit als Vorläufer von Bourdieu betrachtet werden (Lenger und Priebe 2013), dessen

Distinktionskonzept (Bourdieu 1987) sich empirisch und theoretisch ebenfalls am Konsumverhalten von Oberklassen und deren ökonomischem und kulturellem Kapital orientierte. Wenngleich das ökonomische Kapital in der von Bourdieu inspirierten Forschung deutlich weniger Aufmerksamkeit als das kulturelle Kapital erhielt, hat Bourdieu selbst das ökonomische Feld zentral behandelt, z.B. indem er den „ökonomischen Ethos“ der Arbeiter*innenklasse beschrieb oder über Schulden in Algerien und Eigenheimbesitzer*innen in Frankreich nachdachte (Bourdieu 2005; Swedberg 2011). Analog zur Dreifaltigkeit des kulturellen Kapitals kann man ökonomisches Kapital – oder Vermögen – in objektivierter (Immobilien, Betriebe), institutionalisierter (Eigentumsrechte) sowie inkorporierter Form (ökonomischer Habitus)⁸ verstehen (Bourdieu 1986, 2005).

Doch zuletzt hat auch die Klassenanalyse Vermögen wieder mehr Beachtung geschenkt: So haben Lisa Adkins und Kolleg*innen vorgeschlagen, dass in liberalen Gesellschaften nicht mehr der Arbeitsmarkt, sondern der Immobilienmarkt als zentrales Verteilungsinstrument von Lebenschancen gelten könne (Adkins et al. 2020).⁹ Ihr Klassenkonzept basiert dabei auf individueller, relationaler Position auf dem Immobilienmarkt, und sie unterscheiden Investor*innen von Immobilienbesitzer*innen ohne Hypothek, Immobilienbesitzer*innen mit Hypothek, Mieter*innen und Wohnungslosen. Waitkus et al. (2024) argumentieren hingegen, dass eine einseitige Fokussierung der Klassenanalyse auf Immobilienbesitz zu kurz gegriffen sei, denn andere Märkte – nicht zu guter Letzt der Arbeitsmarkt – haben nach wie vor eine zentrale Funktion bei der Verteilung von Lebenschancen. Entsprechend schlagen sie eine multiparadigmatische Perspektive auf Vermögen und Klasse vor.

4.2 Vermögen als vierte Dimension von SES

Dass nicht nur Einkommen, Bildung und Beruf der Eltern einen unabhängigen Einfluss auf den Bildungserfolg von Kindern haben, haben Hällsten und Thaning (2021) mit schwedischen Registerdaten gezeigt. Sie folgern dementsprechend, dass elterliches Vermögen sich nicht mit den anderen drei klassischen Dimensionen von sozio-ökonomischen Status (SES) approximieren lässt, sondern dass dieses eine vierte Dimension darstellt.

⁸ Wobei ökonomisches Wissen auch kulturelles Kapital ist.

⁹ Fessler und Schürz (2020) unterscheiden z.B. Mieter*innen von Eigentümer*innen und Kapitalist*innen.

Bisher hat die sozialstrukturelle Forschung vor allem auf den Einfluss von Vermögen der Eltern und Großeltern auf den Schulerfolg der Kinder fokussiert. So hat Pfeffer gezeigt, dass der Einfluss in Deutschland und den USA auf den Bildungserwerb ähnlich groß ist (Pfeffer 2011). Weiterhin haben Kinder aus vermögenden Familien bessere Schulleistungen in der Grundschule (Dräger und Müller 2020), und es zeigen sich Vermögenseffekte an allen Übergängen bis zur Universität im hochstratifizierten deutschen Bildungssystem (Dräger 2022).

In Bezug auf Einkommen wird ebenfalls schnell klar, dass sich die vergleichsweise niedrige Korrelation von Einkommen und Vermögen auf der Haushaltsebene (Killewald et al. 2017; Skopek et al. 2012) dadurch erklärt, dass vor allem in der Mitte der Einkommensverteilung Vermögen aus Einkommen erspart wird, während am oberen Rand Erbschaften und Kapitaleinkommen eine größere Rolle spielen (Black et al. 2020). Auch ist es so, dass Vermögensreiche nicht notwendigerweise arbeiten (müssen) – ein Privileg, auf das wir weiter unten näher eingehen, was aber ebenfalls die vergleichsweise niedrige Korrelation erklären könnte (Skopek et al. 2012). Darüber hinaus weisen einkommensarme Gruppen häufig kein Vermögen auf, sondern sind sogar oftmals konsumverschuldet (Waitkus 2023). Entlang der Einkommensstruktur variiert die Portfoliostruktur aus Immobilien, Finanz-, Betriebsvermögen, Versicherungen sowie Schulden und Kapitaleinkommen: Gerade am unteren Rand finden sich die Vermögensarmen und die verschuldeten Mittelklassen, die weder auf sonderlich hohe Einkommen noch auf substantielles Bruttovermögen zurückgreifen können (Fessler und Schürz 2020; Waitkus 2023).

Dass Vermögen stark nach Klasse stratifiziert ist bzw. eine Determinante von Klassenlage ist, kann sowohl aus Marxistischer als auch Weberianischer und Bourdieuscher Perspektive heraus argumentiert werden. Die daraus resultierenden Klassenschemata (Eigentumsklassen, Berufsklassen und Portfolioklassen) variieren dabei in ihrer Nützlichkeit für die empirische Sozialstrukturanalyse. Während die Portfolioklassen eine diversifizierende Beschreibung von ökonomischer Klassenposition zulassen und gut in der Lage sind, sowohl vertikal als auch horizontal nach unterschiedlichen Portfoliostrukturen zu unterscheiden, sind Berufsklassen häufig nicht kleinteilig genug, um Vermögensunterschiede aufzuzeigen. Eigentumsklassen hingegen erlauben eine einfache, vertikale Strukturierung nach Vermögen und sollten mittelfristig auch für die Sozialstrukturanalyse von größerem Interesse sein (Waitkus 2023; siehe Tabelle 3).

Tabelle 3. Überblick verschiedene Klassenkonzeptionen und durchschnittliche Nettovermögenswerte

Berufsklassen	Prozent	N	Ø Nettovermögen	Eigentumsklassen	Prozent	N	Ø Nettovermögen	Portfolioklassen	Prozent	N	Ø Nettovermögen
Große Unternehmer*innen und selbstständige Professionen	3,0%	838	419.906	Kapitalist*innen / Investor*innen	0,4%	121	1.413.661	Ökonomische Elite	5,4%	1.486	724.113
Kleine Unternehmerinnen	5,9%	1.631	189.181	Eigenheimbesitzer*innen	49,9%	13.789	156.895	Finanzialisierte obere Mittelklasse	12,9%	3.570	184.814
Technische Professionen	10,5%	2.898	102.717	Mieter*innen	49,7%	13.733	22.521	Hauseigentümer*innen-Mittelklasse	14,5%	3.985	139.115
Manager*innen	19,1%	5.292	110.989	Durchschnitt	100%	27.643	86.861	Einkommensmittelklasse	26,4%	7.309	46.342
Soziokulturelle (Semi-)Professionen	14,3%	3.941	75.719	<i>Portfolioklassen nach Adkins et al. 2020 und Fessler & Schürz 2020</i>			Verschuldete Mittelklasse	10,7%	2.963	7.432	
Produktionsarbeiter*innen	20,0%	5.518	45.186				Vermögensarme	30,1%	8.330	11.321	
Büroangestellte	10,7%	2.954	76.486				Durchschnitt	100%	27.643	86.861	
Dienstleistungsarbeiter*innen	16,5%	4.571	38.551				<i>Portfolioklassen nach Waitkus (2023)</i>				
Durchschnitt	100%	27.643	86.861								

Berufsklassen nach Oesch (2006)

Für detaillierte Beschreibungen der Definitionen und Operationalisierungen siehe Waitkus (2023).

4.3 Vermögen und askriptive Merkmale

Vermögensungleichheiten sowohl zwischen den Geschlechtern („gender wealth gap“) als auch innerhalb von Paaren („intra couple wealth gap“) sind ein zentrales Charakteristikum der Vermögensverteilung. Der bereinigte Gender Wealth Gap zwischen den Geschlechtern ist mit 45% in Deutschland vergleichsweise hoch (im Vergleich zu bspw. 33% in Frankreich) (Schneebaum et al. 2018). Da für den internationalen Vergleich keine Individualdaten zur Verfügung stehen (siehe Abschnitt 3), gibt es nur für wenige Länder Messungen zur Vermögensdifferenzen zwischen den Geschlechtern. Dank der individuellen Vermögensabfrage im SOEP sind Geschlechterungleichheiten im Vermögen jedoch für Deutschland mittlerweile gut erforscht.

So zeigen beispielweise Grabka et al. (2015), dass *innerhalb* von heterosexuellen Paarhaushalten Männer 33.000€ mehr Vermögen haben als Frauen. Neben diesem deskriptiven Querschnitt zeigt sich im Längsschnitt, dass Frauen bereits mit weniger Vermögen in gemeinsame Haushalte einziehen, innerhalb von Partnerschaften weniger Vermögen aufbauen (Kapelle und Lersch 2020) und im Trennungsprozess dann auf weniger finanziellen Puffer zurückgreifen können (Kapelle und Baxter 2021). Grundsätzlich geht die Abweichung von traditionellen heterosexuellen Familienbiographien (Ehe, zwei Kinder) vor allem für Frauen mit Vermögenseinbußen einher (Kapelle und Vidal 2022)

Wenngleich sich Unterschiede in Erwerbsbiographien und die daraus resultierenden Vermögensungleichheiten zwischen Männern und Frauen durch steigende Erwerbstätigkeit von Frauen und einen sinkenden Gender Pay Gap über die Jahre leicht verringert haben (Sierminska et al. 2019), macht es der geschlechtlich segregierte Arbeitsmarkt für Frauen schwieriger, Vermögen aufzubauen: Frauen arbeiten häufiger in soziokulturellen Professionen und Dienstleistungsberufen, welche mit geringeren Löhnen und weniger Möglichkeiten einhergehen, Vermögen aufzubauen (Waitkus und Minkus 2021). Weiterhin wird sich die persistente Ungleichheit in der Aufteilung von unbezahlter Arbeit und vor allem Care Work auch in der Zukunft auf den Gender Wealth Gap auswirken, da Unterbrechungen der Erwerbslaufbahnen zu weniger Einkommen (Ehrlich et al. 2020) und daher auch langfristig weniger Vermögen von Frauen führen.

Erbschaften und Schenkungen sind ebenfalls stark nach Geschlecht stratifiziert: Während Szydlík (2004) nur kleine Geschlechterungleichheiten in der Häufigkeit und Höhe von Erbschaften aufzeigt, deuten qualitative Studien, etwa aus Frankreich, darauf hin, dass nicht notwendigerweise die Höhe der Vermögensübertragung das ausschlaggebende Kriterium ist, sondern die Vermögensform. In reichen französischen Familien wird zum Beispiel Söhnen tendenziell das Betriebsvermögen überschrieben, welches später mit höheren Renditen einhergeht als das Immobilienvermögen, das die Töchter erben. Entsprechend können Töchter langfristig weniger gut Vermögen aufbauen (Bessière und Gollac 2023). Für Deutschland zeigt Trinh (2023), dass Geschlechterungleichheiten in der Vermögenshöhe nach elterlicher Berufsklasse variieren und dass Erbschaften diese verstärken. Die größten Vermögensunterschiede sind zwischen Männern und Frauen aus den privilegiertesten Verhältnissen zu beobachten, denn auch hier zeigt sich, dass die Übertragung von Betriebs- und Finanzvermögen durch die Eltern stark geschlechtsspezifisch ist. Dieses generelle Muster bestätigen auch Tisch und Schechtl (2023) in ihrer Analyse der Erbschaftssteuerstatistik in Deutschland¹⁰: Frauen haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, steuerrelevante Transfers von ihren Eltern zu erhalten als Männer. Dies liegt vor allem daran, dass ihre Transfers generell niedriger sind. Sie finden einen „Gender Inheritance Gap“ von 2% und einen „Gender Gift Gap“ von 22%. Weiterhin profitieren Männer stärker von steuerrechtlichen Befreiungen von Betriebsvermögen als Frauen.

Neben den persistenten und hohen Geschlechterungleichheiten im Vermögen in Deutschland sind auch Individuen mit familiärer Migrationsbiographie mit Vermögensnachteilen konfrontiert. So zeigen Bauer et al. (2011), dass Migrant*innen in Deutschland – wie auch in anderen Ländern im internationalen Vergleich – deutlich weniger Vermögen haben als die Bevölkerung ohne eine solche familiäre Biographie. Dies liegt vor allem an niedrigeren Bildungs- und Einkommensniveaus, die sich in Vermögensnachteile übersetzen. Halbmeier zeigt, dass sich die Sparquoten (also die positive Vermögensdifferenz zwischen zwei Messungen) zwischen Migrant*innen und Nicht-Migrant*innen nicht unterscheiden (Halbmeier 2019). Migrant*innen haben zwischen 40 und 60% weniger Vermögen als Nicht-Migrant*innen und unterscheiden sich weiterhin in der Portfoliostruktur ihres Vermögens. Während die Unterschiede im Vermögen zwischen 2002 und 2012 abgenommen haben, nahmen diese zuletzt wieder zu.

¹⁰ Dabei ist zu beachten, dass die meisten Schenkungen und Erbschaften es gar nicht in die Erbschaftssteuerstatistik schaffen.

Zuletzt ist auch das durchschnittliche individuelle Nettovermögen im Osten mit 55.000 Euro nicht einmal halb so hoch wie im Westen, wo es bei 121.500 Euro liegt (Grabka und Halbmeier 2019). Die Wurzeln der anhaltenden Vermögensungleichheit zwischen alten und neuen Bundesländern liegen ebenfalls im geringeren Einkommensniveau im Osten und den eingeschränkten Möglichkeiten zu DDR-Zeiten Geld anzusparen. Hauptsächlich sind auch die niedrigeren Eigentümer*innenquote sowie die allgemein niedrigeren Immobilienmarktwerte in Ostdeutschland ein Grund dafür, wieso das meiste Vermögen in Deutschland in Westdeutschland zu finden ist (Fratzscher 2016; Frick und Grabka 2009). Durch die ungleiche Verteilung von Erbschaften wird dies auch in der Zukunft ein zentrales Charakteristikum der deutschen Vermögensverteilung bleiben.

5. Vermögenseliten

Parallel zum Anstieg der Vermögenskonzentration in vielen Ländern der Welt sind die Vermögenseliten vermehrt in den Blick soziologischer Untersuchungen geraten (für Deutschland: Tisch und Ischinsky 2023). Dass sich die deutsche Elitensoziologie mittlerweile auch für die Superreichen interessiert, ist jedoch eine Neuerung. Historisch betrachtet standen vor allem sogenannten Funktionseleiten und insbesondere die politischen Eliten im Fokus der Forschung.

Eine herausragende Stellung in der Erforschung auch ökonomischer Eliten nehmen sicherlich die Studien von Michael Hartmann (2002, 2007) ein. Hartmann (2002, S. 25f.) definiert Eliten dabei als „Inhaber von Herrschaftspositionen (...), die kraft der Macht, die mit der von ihnen besetzten Position verbunden ist, in der Lage sind, wichtige gesellschaftliche Entscheidungen maßgeblich mitzubestimmen bzw. zu beeinflussen“.

Die Perspektive auf Funktions-/Machteliten, die oftmals nach dem positionalen Ansatz gesamlet werden (Hoffmann-Lange 2007), wurde in so gut wie allen Studien der deutschen Elitenforschung eingenommen; wie etwa der Mannheimer Elitenstudie (1981), der Potsdamer Elitenstudie (1995) oder der WZB/Hartmann Elitenstudie (2012) (siehe Schneickert et al. 2020 für einen Überblick). Dabei wird meistens zwischen bis zu 13 verschiedenen Eliten aus den Bereichen Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Finanzwirtschaft, Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften, Berufsverbände, Justiz, Wissenschaft, Massenmedien Kultur, Kirchen, Organisationen und Militär

unterschieden (Hartmann 2006). Unter die Wirtschaftseliten fallen Vorstände und Aufsichtsräte großer Unternehmen (Manager*innen, Unternehmer*innen) sowie Vorsitzende und Stellvertreter*innen großer Verbände, jedoch nicht die Superreichen.¹¹ Dass Vermögenseliten nicht mitgedacht werden, ist der positionalen Perspektive auf Eliten geschuldet, die auf Funktionseliten (also Spitzenpositionen) innerhalb verschiedener Felder der Macht rekurriert (Bühlmann et al. 2012). Vermögen kann (z. B. über eine Position im Aufsichtsrat), muss aber nicht an institutionalisierte Positionen gekoppelt sein – es kann theoretisch auch einfach ererbt und verwaltet werden, wenngleich die meisten Superreichen auf den gängigen Reichenlisten auch Unternehmer*innen sind. Die Superreichen wurden daher bisher weniger durch ihre Position innerhalb eines bestimmten Feldes der Macht als ökonomische Eliten definiert (aber siehe Arndt 2023), sondern vor allem durch ihren kulturellen Einfluss über Konsumverhalten und dynastische Familienstrukturen. Die Frage, ob man Reichtum und Vermögen selbst als Feld konzeptionalisieren kann, bleibt dabei jedoch unbeantwortet. Dennoch ist zuletzt der Frage nach der (politischen) Macht der Superreichen aufgrund von z.B. Parteispenden etc. wieder mehr Beachtung geschenkt worden (Arndt 2023).

Insbesondere historische Perspektiven, die sich mit Akteuren und Lebenswelten von Reichen im 20. Jahrhundert beschäftigen, bieten dabei geeignete Anknüpfungspunkte für die Sozialstrukturanalyse (Gajek et al. 2019). Unter Einbeziehung einer Vielzahl von Quellen, darunter Steuerstatistiken, Berichten aus Medien und Familien- und Firmenarchiven, zeigen Gajek et al. beispielweise, wie die mediale Repräsentation von Reichtum und Reichen konstruiert wurde. So wurden ‚Neureiche‘ zunehmend überstilisiert zu zügellosen, verschwenderischen Konsument*innen und als Gegenentwurf zum etablierten bürgerlichen Reichtum inszeniert (Gajek und Kurr 2019). Populäres Interesse wurde vor allem dadurch geweckt, dass die Entstehungsgeschichte ihres Kapitals und der damit verbundenen Konsumorientierung anders und neuartig war. Insgesamt unterlag diesen Darstellungen allerdings die Bemühung, Reiche medial

¹¹ Erweiterungen dieses Katalogs durch internationale und komparative Perspektiven gingen vor allem der Frage nach, inwiefern international verflochtene politische und ökonomische Prozesse zur möglichen Formierung einer globalen Elite beitragen (Bühlmann et al. 2012; Hartmann 2017; Schneickert 2018). Doch auch im globalisierten Kapitalismus scheinen nationale Felder der Macht vorrangigen Einfluss auf die Struktur internationaler Eliten zu haben, was gegen eine in sich geschlossene globale Elite spricht (Hartmann 2015, 2016; Schneickert 2015, 2018). Wenngleich diese Arbeiten wichtige theoretische und konzeptionelle Denkanstöße liefern, indem sie die Elitenforschung in der Breite um die Perspektive auf internationale Elitennetzwerke erweitern, bleiben auch diese beschränkt auf ökonomische Eliten in Form von Topmanager*innen bzw. Spitzenpositionen in der Privatwirtschaft (Bühlmann et al. 2012; Hartmann 2000, 2002, 2017).

als eine homogene gesellschaftliche Gruppe darzustellen (Gajek und Kurr 2019) und in Abgrenzung zur Arbeiter*innen- und Mittelschicht, deren sozio-ökonomische Startpunkte, kulturelle Praktiken und soziale Kreise entscheidend auseinanderliegen.

Auch kulturelle Praktiken und Moralvorstellungen der heutigen Superreichen haben zunehmend das Interesse von Soziolog*innen geweckt. So untersucht Sherman sowohl die Legitimations- und Selbstvergewisserungsstrategien superreicher New Yorker Familien als auch ihre Erziehungspraktiken (Sherman 2019). Khan wiederum zeigt die subtilen kulturellen Praktiken von Schüler*innen an Elite-Schulen auf, die ihr eigenes Privileg nutzen und/oder herunterspielen (Khan 2011; Lillie und Maxwell 2023), während andere Forscher*innen Praktiken moralischer Legitimation von Elitenpositionen untersuchen (Kuusela 2020; Reeves und Friedman 2024).

Mit der wachsenden kulturellen und ökonomischen Bedeutung von Vermögensungleichheit in Deutschland erscheint jedoch eine explizite Auseinandersetzung mit Vermögenselite als eigenständige Kategorie nicht nur sinnhaft, sondern für eine holistische Betrachtung des Feldes der Macht auch notwendig. Die Definition einer Vermögenselite bleibt aber – wenn nicht an einen konkreten Machtbegriff, wie Vermögen sich in Macht umsetzt, gekoppelt – weiterhin ein schwieriges Unterfangen.

Mittlerweile wurden verschiedene Versuche unternommen, die Vermögenselite zu definieren. Anhand einer Reichtumspyramide versuchen Lauterbach et al. (2016) mit der Hocheinkommensstichprobe des SOEP (HVID) verschiedene Gruppen innerhalb der Vermögenden und Reichen zu definieren. In großen Teilen ist diese Einteilung einkommensbasiert und erst in der Spitze der Pyramide (Materieller Reichtum) wird zwischen Materiellen Reichen, der Materiellen Elite und Milliardären auf Basis von Vermögen unterschieden (siehe Abbildung 4).

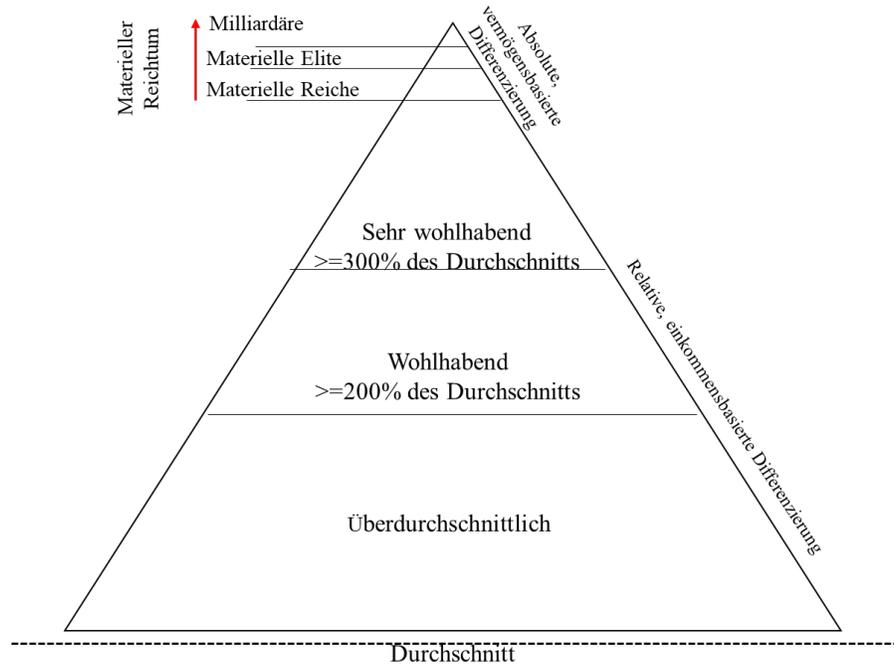


Abbildung 4: Reichtumspyramide. Eigene Darstellung basierend auf Lauterbach et al. (2016, S. 75).

Vermögende lassen sich nicht leicht als Funktionseliten definieren und auch willkürliche Cut-off-Punkte, wie sie in der Reichtumspyramide vorkommen, sind soziologisch wenig inspirierend. Daher haben auf Bourdieu zurückgreifende Forscher*innen versucht, die ökonomische Elite anhand verschiedener Vermögensportfolios mit datengetriebenen Verfahren zu bestimmen (Savage et al. 2013; Waitkus und Groh-Samberg 2019). Entsprechend sind die Eliten in dieser Perspektive relativ groß (sechs Prozent bei Savage et al. für UK, drei Prozent bei Waitkus & Groh-Samberg für Deutschland).

Unabhängig von einer theoretischen oder empirischen Definition sind Vermögenseiten auch in Deutschland vermehrt Gegenstand von sozialwissenschaftlichen Untersuchungen geworden. In einer grundlegenden soziologischen Perspektive untersuchen Tisch und Ischinsky (2023) auf Basis von Reichenlisten die historischen Wurzeln der größten deutschen Vermögen. Sie belegen, dass mehr als ein Drittel der größten Vermögen in Deutschland in Unternehmen liegen, die vor dem Ersten Weltkrieg gegründet worden waren. Mindestens acht Prozent der heutigen Spitzenvermögen lassen sich auf das Vermögen derselben Familie in den Jahren 1912/1914

zurückführen (ibid.). Trotz volkswirtschaftlich einschneidender Ereignisse wie der beiden Weltkriege oder der Weltwirtschaftskrise zeigt sich eine hohe Kontinuität der deutschen Spitzenvermögen. Zudem sind Reiche in Deutschland untereinander stark sozial vernetzt, wodurch sie sich nicht nur finanziell, sondern auch sozial gegenüber anderen sozialen Klassen abgrenzen können (ibid.).

Auch detailliertere sozialstrukturelle Untersuchungen sind mittlerweile dank Zusatzsamples im SOEP-P möglich geworden.¹² Diese zeigen, dass Hochvermögende im Vergleich zur Gesamtbevölkerung überdurchschnittlich häufig männlich, selbstständig, alt, westdeutsch und ohne Migrationsbiographie sind (Schröder et al. 2020a; Schröder et al. 2020b). Nicht nur verheiratete Paare ohne Kinder sind besonders häufig unter den Vermögendsten zu finden, es gibt auch weniger Singlehaushalte und Alleinerziehende (Schröder et al. 2020b). Neben einem systematischen Unterschied in der Altersstruktur – welcher auf das temporale Element von Reichtumsakkumulation hindeutet (Schröder et al. 2020a), sind auch Migrant*innen deutlich weniger vermögend als Deutsche: gegenüber einheimischen deutschen Haushalten verzeichnen Haushalte von Menschen, die im Ausland geboren worden und nach Deutschland migriert sind, nur etwa halb so viel Vermögen (Bauer et al. 2011). Allerdings sind für Deutschland mögliche Vermögensunterschieden nach Herkunftsgruppen noch nicht genauer untersucht worden (Halbmeier 2019).¹³ Nur wenige (etwa 20%) der Hochvermögenden im Zusatzsample geben abhängige Erwerbstätigkeit als wichtigsten Faktor ihrer Vermögensakkumulation an, 30% nennen Immobilien und über 60% Selbstständigkeit (Schröder et al. 2020b, S. 36).

Aufgrund der zentralen Rolle von Selbstständigkeit sind auch (reiche) Unternehmer*innen vermehrt Gegenstand soziologischer Untersuchungen in Deutschland geworden (Stamm et al. 2011; Stamm 2016). Sozialstrukturelle oder genuine Perspektiven sozialer Ungleichheit spielen

¹² Mögliche Ansatzpunkte, um Vermögenseliten besser zu greifen, bieten die Datensätze „Hochvermögende in Deutschland“ (HViD) und das Sozio-ökonomische Panel über Top-Shareholder in Deutschland (SOEP-P). Die nicht-repräsentative Befragung der HViD-Studie basiert auf einem Convenience-Sample von Haushalten, die über ein Nettogeldvermögen von mindestens einer Million Euro verfügen. Das SOEP-P ist eine Zusatzstichprobe des SOEP und besteht aus einer repräsentativen Zusatzstichprobe von 1.956 zufällig ausgewählten Haushalten in Deutschland, in welchen eine Person über Anteile an mindestens einem Unternehmen weltweit verfügt. 45% dieser zusätzliche Befragten im SOEP-P verfügen über ein Nettovermögen von mehr als 1 Millionen Euro (Schröder et al. 2020b, S. 5).

¹³ Grundsätzlich deutet diese Diskrepanz auf eine Form der Racial Wealth Gap hin, wie sie in anderen Ländern bereits dokumentiert worden ist. In den USA beispielsweise besitzen schwarze und hispanische Haushalte nur etwa 15 bis 20% des Nettovermögens weißer Haushalte (Derenoncourt et al. 2024; Oliver und Shapiro 2019). In Großbritannien verfügen schwarze und bengalische Haushalte über nur 1/10 des Vermögens weißer Haushalte (Khan 2020).

dabei weniger eine zentrale Rolle (aber siehe z.B. Arndt 2023), sondern eher innerfamiliäre Dynamiken wie Generationenbeziehungen und Nachfolgeregelungen. Die Familie ist eine zentrale Institution in der Verteilung und Reproduktion von Vermögensungleichheiten (Beckert 2022; Bessière und Gollac 2023). Die hohe Persistenz der Vermögenskonzentration weist dabei auf zentrale institutionelle Mechanismen hin, die die intergenerationale Transmission von Vermögensvorteilen vermitteln. Hier spielen die (steuer-) rechtliche Organisation von Erbschaften und Schenkungen eine entscheidende Rolle (ibid.). Durch Erbschaften werden jedoch nicht nur finanzielle Ressourcen weitergegeben, sondern auch kulturelles und soziales Kapital, das auf verschiedenen Wegen auch wieder in ökonomisches Kapital umgewandelt werden kann (Beckert 2013; Toft und Friedman 2021). Reiche Familien können ihre Kinder zum Beispiel dabei unterstützen, elitären Bildungskarrieren nachzugehen (Khan 2011), etwa durch das Zahlen hoher Studiengebühren, Coaching oder Beratungsleistungen (Lillie 2020). An diesen Institutionen kann wiederum kulturelles und symbolisches Kapital erlangt werden, das in ökonomisches Kapital umgewandelt werden kann (Khan 2011).

Auf ähnliche Weise kann der frühe Transfer von sozialem Kapital dazu beitragen, die Familie als Institution für Vermögensakkumulation zu verstehen (Beckert 2022). Nachkommen vermögender Familien werden häufig mit ihrer Aufgabe vertraut gemacht, Familientraditionen fortzuführen, um in die sozialen Netzwerke des Wohlstands hineinzuwachsen (Kuusela 2018; Sklair und Glucksberg 2020). Neben diesen familien-eigenen Gestaltungsmöglichkeiten, Vermögen zu verwalten, ist eine zunehmende privatwirtschaftliche Professionalisierung und Spezialisierung entstanden (Köhler 2019). Professionelle Vermögensverwaltung ist eine der am schnellsten wachsenden Industrien im Finanzsektor, deren Ziel es ist, die staatlichen Regularien und Dynamiken des Finanzmarktes zu navigieren, um das Vermögen von Klienten über Generationen zu erhalten und zu vermehren. Neben verschiedenen Investmentstrategien zählen auch öffentlichkeitswirksame Maßnahmen wie die finanzielle Förderung von Kunst- und Kulturförderung durch Mäzen*innen (Kolbe 2023; Reimer 2019) oder Stiftungsgründungen zu bewährten steuerrechtlichen Instrumenten, um Vermögen zu erhalten und gleichzeitig die öffentliche Wahrnehmung der reichen Unternehmer*innen positiv zu beeinflussen.

6. Fazit & Ausblick

Vermögen ist eine zentrale Dimension sozialer Ungleichheit, die in der letzten Dekade vermehrt Aufmerksamkeit in der Sozialstrukturanalyse erhalten hat. Deutschland stellt dabei einen Schwerpunkt der soziologischen, quantitativ orientierten Forschung dar, da insbesondere die längsschnittlichen Individualdaten des SOEP es ermöglichen, Akkumulation (und Verluste) über die Zeit zu analysieren. Demographische Prozesse wie das Zusammenziehen, Eheschließungen und Scheidungen sind dabei besonders stark untersucht worden, sowie intrafamiliale Konfliktdynamiken und Ungleichheiten (Beckert 2022; Kapelle und Baxter 2021; Kapelle und Lersch 2020; Kapelle und Vidal 2022; Lersch 2017; Lersch et al. 2017; Trinh et al. 2023). Da die Daten bereits seit 2002 im Längsschnitt vorliegen, gibt es mittlerweile zunehmend Studien, die sich der intergenerationalen Transmission von Vermögen in Deutschland verschrieben haben (Pfeffer 2011; Trinh 2023). Daran anknüpfend untersuchen immer mehr Studien die Rolle von elterlichem Vermögen im Bildungserwerb von Kindern (Dräger 2022). Diese zeigen unter anderem, dass die bislang übersehene Dimension des Vermögens zusätzlich zu Einkommen, Bildung und Beruf stark stratifizierend wirkt und bei allen Übergängen im Schulsystem eine Rolle spielt (Dräger 2022). Zuletzt ist es ebenfalls zu einer Revitalisierung der Elitenforschung gekommen, die nicht mehr nur primär auf Spitzenpositionen in einzelnen Teilbereichen (Politiker*innen, Manager*innen usw.) fokussiert, sondern dynastische Familiendynamiken untersucht und die starke Persistenz der Vermögen bei den Superreichen näher beleuchtet (Tisch und Ischinsky 2023).

Dennoch bleiben große Leerstellen in der deutschen und internationalen Sozialstrukturanalyse bestehen. Für Deutschland sind Geschlechterungleichheiten zwar gut untersucht; wie jedoch Vermögen z.B. nach Migrationshintergrund stratifiziert ist oder wie sozialstrukturelle Merkmale und kleinräumliche Unterschiede (die über Ost-West-Vergleiche hinausgehen) mit der Vermögensakkumulation interagieren, stellen weiterhin große Forschungslücken dar.

Während vor allem in der englischsprachigen Sozialforschung Studien zu ökonomischen Eliten und ökonomischem Ethos auf einen beeindruckenden Korpus qualitativer Perspektiven blicken können (z.B. Clancy 2021; Reeves und Friedman 2024; Sherman 2019), scheinen diese Forschungsperspektiven in Deutschland erst langsam Fuß zu fassen. Interessante Fragen wären

beispielweise, wie das Unternehmer*innentum oder der Erwerb von Eigenheimen und die Förderung eines kleinbürgerlichen Lebensstils nicht nur ökonomische Auswirkungen haben, sondern auch habituell prägend sein können und sozial weitervererbt werden.

Aber auch die quantitativ informierte Sozialstrukturanalyse hat nach wie vor mit einigen Lücken zu kämpfen. Generell operieren Vermögensungleichheitsforscher*innen in einem datenarmen Feld und insbesondere vergleichende Studien zur sozio-demographischen Verteilung von Vermögen gibt es wenig (Schneebaum et al. 2018). Zwar hat sich die sehr stark eingeschränkte Datenlage durch die Bereitstellung von komparativen Haushaltssurveys wie LWS, HFCS und SHARE etwas entspannt, aber diese untersuchen Vermögen nach wie vor ausschließlich als Haushaltsphänomen. Weiterhin sind diese Datensätze dem methodologischen Nationalismus unterworfen und haben keine Informationen zu Vermögen im Ausland und insbesondere in Steueroasen. Zuletzt hat die Veröffentlichung der Panama-Papers gezeigt, dass viele Superreiche sehr viel Vermögen in Steueroasen geparkt haben: Alstadsæter et al. (2018) schätzen, dass 10% des globalen Offshore-Vermögens im Jahr 2007 aus Deutschland kam (3.440 Milliarden US\$), das waren 16% des deutschen Bruttoinlandsproduktes.

Eine weitere spannende Perspektive bieten auch vergleichende längsschnittliche Analysen z.B. mit dem Comparative Panel File (CPF, siehe Turek et al. 2021). Hier eröffnen sich mittelfristig Wege, z.B. die intergenerationale Reproduktion von Vermögensungleichheit vergleichend zu analysieren.

Literatur

- Adkins, L., Cooper, M., & Konings, M. (2020). *The Asset Economy*. John Wiley & Sons.
- Albers, T., Bartels, C., & Schularick, M. (2022). Wealth and its Distribution in Germany, 1895-2018. *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research*(1173).
- Alfani, G., Gierok, V., & Schaff, F. (2022). Economic inequality in preindustrial Germany, ca. 1300–1850. *The Journal of Economic History*, 82(1), 87-125.
- Alstadsæter, A., Johannesen, N., & Zucman, G. (2018). Who owns the wealth in tax havens? Macro evidence and implications for global inequality. *Journal of Public Economics*, 162, 89-100.
- Alvaredo, F., Garbinti, B., & Piketty, T. (2017). On the share of inheritance in aggregate wealth: Europe and the USA, 1900–2010. *Economica*, 84(334), 239-260.
- Ansell, B. W. (2019). The politics of housing. *Annual Review of Political Science*, 22, 165-185.
- Arndt, L. (2023). Linking Wealth and Power. Direct Political Action of Corporate Elites and the Wealthiest Capitalist Families in the United States and Germany. *Doctoral Thesis, University of Cologne Cologne*.
- Baldenius, T., Kohl, S., & Schularick, M. (2020). Die neue Wohnungsfrage. Gewinner und Verlierer des deutschen Immobilienbooms. *Leviathan*, 48(2), 195-236.
- Baresel, K., Eulitz, H., Fachinger, U., Grabka, M. M., Halbmeier, C., Künemund, H., Lozano Alcántara, A., & Vogel, C. (2021). Hälfte aller Erbschaften und Schenkungen geht an die reichsten zehn Prozent aller Begünstigten. *DIW Wochenbericht*, 88(5), 63-71.
- Bartels, C., Schroeder, C., & Sierminska, E. (2023). Wealth creators or inheritors? Unpacking the gender wealth gap from bottom to top and young to old. *Ecineq*.
- Bauer, T. K., Cobb-Clark, D. A., Hildebrand, V. A., & Sinning, M. G. (2011). A comparative analysis of the nativity wealth gap. *Economic Inquiry*, 49(4), 989-1007.
- Beckert, J. (2013). *Erben in der Leistungsgesellschaft*. Campus.
- Beckert, J. (2022). Durable Wealth: Institutions, Mechanisms, and Practices of Wealth Perpetuation. *Annual review of sociology*, 48, 233-255.
- Beckert, J. (2024). Varieties of wealth: toward a comparative sociology of wealth inequality. *Socio-Economic Review*, online first.
- Bedük, S. (2023). Insured privately? Wealth stratification of job loss in the UK. *Social Inclusion*, 11(1), 135-147.
- Bessière, C., & Gollac, S. (2023). *The gender of capital. How families perpetuate wealth inequality*. Harvard University Press.
- Black, S. E., Devereux, P. J., Landaud, F., & Salvanes, K. G. (2020). Where Does Wealth Come From? *NBER Working Paper Series*, 28239.
- Bönke, T., Grabka, M., Schröder, C., Wolff, E. N., & Zyska, L. (2018). The joint distribution of net worth and pension wealth in Germany. *The Review of Income and Wealth*, 65(4), 834-871.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 46-58). Greenwood Press.
- Bourdieu, P. (1987). *Die feinen Unterschiede*. Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (2005). *The social structures of the economy*. Polity.
- Bryant, G., Spies-Butcher, B., & Stebbing, A. (2024). Comparing asset-based welfare capitalism: wealth inequality, housing finance and household risk. *Housing Studies*, 39(2), 459-480.
- Bühlmann, F., David, T., & Mach, A. (2012). The Swiss business elite (1980–2000): How the changing composition of the elite explains the decline of the Swiss company network. *Economy and Society*, 41(2), 199-226.
- Carroll, C. (2002). Portfolios of the Rich. In L. Guiso, M. Haliassos, & T. Jappelli (Eds.), *Household Portfolios* (pp. 389-429). The MIT Press.

- Clancy, L. (2021). *Running the Family Firm: how the monarchy manages its image and our money*. Manchester University Press.
- Corneo, G., Bönke, T., & Westermeier, C. (2016). Erbschaft und eigenleistung im vermögen der deutschen: Eine verteilungsanalyse. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 17(1), 35-53.
- Davies, J. B., & Shorrocks, A. F. (2000). The distribution of wealth. In A. B. Atkinson & F. Bourguignon (Eds.), *Handbook of income distribution* (Vol. 1, pp. 605-675). Elsevier.
- Derenoncourt, E., Kim, C. H., Kuhn, M., & Schularick, M. (2024). Wealth of two nations: The US racial wealth gap, 1860-2020. *The Quarterly Journal of Economics*, 139(2), 693-750.
- Dräger, J. (2022). The role of parental wealth in children's educational pathways in Germany. *European Sociological Review*, 38(1), 18-36.
- Dräger, J., & Müller, N. (2020). Wealth stratification in the early school career in Germany. *Research in Social Stratification and Mobility*, 67, 100483.
- Dräger, J., Pforr, K., & Müller, N. (2023). Why Net Worth Misrepresents Wealth Effects and What to Do About It. *Sociological Science*, 10, 534-558.
- Ehrlich, U., Minkus, L., & Hess, M. (2020). Einkommensrisiko Pflege? Der Zusammenhang von familiärer Pflege und Lohn. *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie*, 53(1), 22-28.
- Elsässer, L., Hense, S., & Schäfer, A. (2017). „Dem Deutschen Volke“? Die ungleiche Responsivität des Bundestags. *Zeitschrift für Politikwissenschaft*, 27(2), 161-180.
- Elsässer, L., Hense, S., & Schäfer, A. (2021). Not just money: unequal responsiveness in egalitarian democracies. *Journal of European Public Policy*, 28(12), 1890-1908.
- Fessler, P., & Schürz, M. (2018). Private wealth across European countries: the role of income, inheritance and the welfare state. *Journal of Human Development and Capabilities*, 19(4), 521-549.
- Fessler, P., & Schürz, M. (2020). Structuring the Analysis of Wealth Inequality using the Functions of Wealth: A Class-Based Approach. In *Measuring and Understanding the Distribution and Intra/Inter-Generational Mobility of Income and Wealth*. University of Chicago Press.
- Fourcade, M., & Healy, K. (2013). Classification situations: Life-chances in the neoliberal era. *Accounting, Organizations and Society*, 38(8), 559-572.
- Fratzcher, M. (2016). *Verteilungskampf: Warum Deutschland immer ungleicher wird*. Carl Hanser Verlag GmbH Co KG.
- Frick, J. R., & Grabka, M. M. (2009). Zur Entwicklung der Vermögensungleichheit in Deutschland. *Berliner Journal für Soziologie*, 19(4), 577-600.
- Gajek, E. M., & Kurr, A. (2019). Reichtum und Reiche in Deutschland. Neue Perspektiven auf Akteure, Räume, Repräsentationen und Vermessungen im 20. Jahrhundert. In E. M. Gajek, A. Kurr, & L. Seegers (Eds.), *Reichtum in Deutschland* (pp. 9-31). Wallstein Verlag.
- Gajek, E. M., Kurr, A., & Seegers, L. (2019). *Reichtum in Deutschland: Akteure, Räume und Lebenswelten im 20. Jahrhundert*. Wallstein Verlag.
- Goebel, J., Grabka, M. M., Liebig, S., Kroh, M., Richter, D., Schröder, C., & Schupp, J. (2019). The German Socio-economic Panel (SOEP). *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 239(2), 345-360.
- Grabka, M. M., & Halbmeier, C. (2019). Vermögensungleichheit in Deutschland bleibt trotz deutlich steigender Nettovermögen anhaltend hoch. *DIW Wochenbericht*, 86(40), 735-745.
- Grabka, M. M., Marcus, J., & Sierminska, E. (2015). Wealth distribution within couples. *Review of Economics of the Household*, 13(3), 459-486.
- Hacker, J. S., & Pierson, P. (2010). *Winner-take-all politics: How Washington made the rich richer--and turned its back on the middle class*. Simon and Schuster.
- Halbmeier, C. (2019). Wealth and Savings of Migrants and Natives in Germany. *Unpublished Working Paper*.
- Hällsten, M., & Pfeffer, F. T. (2017). Grand Advantage: Family Wealth and Grandchildren's Educational Achievement in Sweden. *American Sociological Review*, 82(2), 328-360.

- Hällsten, M., & Thaning, M. (2021). Wealth as One of the “Big Four” SES Dimensions in Intergenerational Transmissions. *Social Forces*, 100(4), 1533-1560.
- Hansen, M. N., & Toft, M. (2021). Wealth Accumulation and Opportunity Hoarding: Class-Origin Wealth Gaps over a Quarter of a Century in a Scandinavian Country. *American Sociological Review*, 86(4), 603-638.
- Hansen, M. N., & Wiborg, Ø. N. (2019). The Accumulation and Transfers of Wealth: Variations by Social Class. *European Sociological Review*, 35(6), 874-893.
- Hartmann, M. (2000). Class-specific habitus and the social reproduction of the business elite in Germany and France. *The Sociological Review*, 48(2), 241-261.
- Hartmann, M. (2002). *Der Mythos von den Leistungseliten: Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft*. Campus Verlag.
- Hartmann, M. (2006). *The sociology of elites*. Routledge.
- Hartmann, M. (2007). *Eliten und Macht in Europa: ein internationaler Vergleich*. Campus Verlag.
- Hartmann, M. (2015). Topmanager 2015. Die transnationale Klasse—Mythos oder Realität revisited. *Soziale Welt*, 66(1), 37-53.
- Hartmann, M. (2016). *Die globale Wirtschaftselite: Eine Legende*. Campus Verlag.
- Hartmann, M. (2017). The international business elite: Fact or fiction? In *New directions in elite studies* (pp. 31-45). Routledge.
- Hoffmann-Lange, U. (2007). Methods of elite research. In R. J. Dalton & H.-D. Klingemann (Eds.), *The Oxford handbook of political behavior*. Oxford University Press.
- Jäntti, M., Sierminska, E. M., & Van Kerm, P. (2013). The joint distribution of income and wealth. In J. C. Gornick & M. Jäntti (Eds.), *Income inequality: Economic disparities and the middle class in affluent countries*. Stanford University Press.
- Jordà, Ò., Knoll, K., Kuvshinov, D., Schularick, M., & Taylor, A. M. (2019). The Rate of Return on Everything, 1870–2015. *The Quarterly Journal of Economics*, 134(3), 1225-1298.
- Kapelle, N., & Baxter, J. (2021). Marital dissolution and personal wealth: Examining gendered trends across the dissolution process. *Journal of Marriage and Family*, 83(1), 243-259.
- Kapelle, N., & Lersch, P. M. (2020). The Accumulation of Wealth in Marriage: Over-Time Change and Within-Couple Inequalities. *European Sociological Review*, 36(4), 580-593. <https://doi.org/10.1093/esr/jcaa006>
- Kapelle, N., & Vidal, S. (2022). Heterogeneity in family life course patterns and intra-cohort wealth disparities in late working age. *European Journal of Population*, 38(1), 59-92.
- Khan, O. (2020). *The colour of money: how racial inequalities obstruct a fair and resilient economy*. Runnymede Trust.
- Khan, S. R. (2011). *Privilege: The making of an adolescent elite at St. Paul's School*. Princeton University Press.
- Killewald, A., Pfeffer, F. T., & Schachner, J. N. (2017). Wealth Inequality and Accumulation. *Annual review of sociology*, 43, 379-404.
- Köhler, I. (2019). Vernetzter Reichtum. Sozialstrategien und Transnationalität der Privatbankiers im langen 19. Jahrhundert. In E. M. Gajek, A. Kurr, & L. Seegers (Eds.), *Reichtum in Deutschland* (pp. 57-76). Wallstein Verlag.
- Kolbe, K. (2023). The art of (self) legitimization: how private museums help their founders claim legitimacy as elite actors. *Socio-Economic Review*, online first. .
- Kotlikoff, L. J., & Summers, L. H. (1981). The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation. *Journal of political Economy*, 89(4), 706-732.
- Kuusela, H. (2018). Learning to own: Cross-generational meanings of wealth and class-making in wealthy Finnish families. *The Sociological Review*, 66(6), 1161-1176.

- Kuusela, H. (2020). The hyperopia of wealth: the cultural legitimation of economic inequalities by top earners. *Socio-Economic Review*, 20(2), 515-538.
- Kuypers, S., Figari, F., & Verbist, G. (2021). Redistribution in a joint income–wealth perspective: A cross-country comparison. *Socio-Economic Review*, 19(3), 929-952.
- Kuypers, S., & Marx, I. (2019). The truly vulnerable: integrating wealth into the measurement of poverty and social policy effectiveness. *Social Indicators Research*, 142, 131-147.
- Lauterbach, W., Ströing, M., Grabka, M. M., & Schroeder, C. (2016). *HViD: Hochvermögende in Deutschland Abschlussbericht zu den Ergebnissen der Befragung*. .
- Lazzarato, M. (2012). *The making of the indebted man: An essay on the neoliberal condition*. Semiotext(e).
- Lenger, A., & Priebe, S. (2013). Demonstrativer Konsum und die Theorie der feinen Leute: Geschmack, Distinktion und Habitus bei Thorstein Veblen und Pierre Bourdieu. *Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus: Grundlagen, Zugänge, Forschungsperspektiven*, 91-108.
- Lersch, P. (2017). The Marriage Wealth Premium Revisited. *Demography*, 54(3), 961–983.
- Lersch, P. M., Jacob, M., & Hank, K. (2017). Parenthood, gender, and personal wealth. *European Sociological Review*, 33(3), 410-422.
- Lersch, P. M., & Schunck, R. (2023). Assortative Mating and Wealth Inequalities Between and Within Households. *Social Forces*, 102(2), 454-474.
- Lillie, K. (2020). Multi-sited understandings: complicating the role of elite schools in transnational class formation. *British Journal of Sociology of Education*, 42(1), 82-96.
- Lillie, K., & Maxwell, C. (2023). Practices of Consumption: Cohesion and Distinction within a Globally Wealthy Group. *Sociology*, Online first.
- Lustig, N. (2020). *The "missing Rich" in Household Surveys: Causes and Correction Approaches* (Vol. 520). ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality.
- LWS. (2023). *Luxembourg Wealth Study*.
- Manduca, R. (2021). Wealth as Control of the Future. *CID Discussion Paper*(2).
- Marx, K. (1983). *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Dritter Band [1894]* (F. Engels, Ed.). Dietz Verlag. http://www.mlwerke.de/me/me25/me25_000.htm
- Minkus, L., & Busch-Heizmann, A. (2018). Gender Wage Inequalities Between Historical Heritage and Structural Adjustments: A German–German Comparison Over Time. *Social Politics*, 27(1), 156-186.
- Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *Science*, 234(4777), 704-712.
- Oesch, D. (2006). *Redrawing the Class Map. Stratification and Institutions in Britain, Germany, Sweden and Switzerland*. Palgrave Macmillan.
- Oliver, M. L., & Shapiro, T. M. (2019). Disrupting the Racial Wealth Gap. *Contexts*, 18(1), 16-21.
- Pfeffer, F. T. (2011). Status Attainment and Wealth in the United States and Germany. In T. M. Smeeding, R. Erikson, & M. Jäntti (Eds.), *Persistence, Privilege and Parenting. The Comparative Study of Intergenerational Mobility* (pp. 109-137). Russell Sage Foundation.
- Pfeffer, F. T., & Killewald, A. (2017). Generations of advantage. Multigenerational correlations in family wealth. *Social Forces*, 96(4), 1411-1442.
- Pfeffer, F. T., & Waitkus, N. (2021a). Comparing Child Wealth Inequality across Countries. *RSF: The Russell Sage Foundation Journal of the Social Sciences*, 7(3), 28-49.
- Pfeffer, F. T., & Waitkus, N. (2021b). The Wealth Inequality of Nations. *American Sociological Review*, 86(4), 567–602.
- Pietrolucci, A., & Albertini, M. (2023). Not all wealth is the same: types and levels of wealth and children's university enrolment. *European Sociological Review*, jcad009.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.
- Piketty, T. (2020). *Capital and Ideology*. Harvard University Press

- Piketty, T., & Zucman, G. (2014). Capital is back: Wealth-income ratios in rich countries 1700–2010. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1255-1310.
- Rapp, S. (2023). Wealth distribution and household economies of scale: Do families matter for inequality? *WU*
- Vienna University of Economics and Business. Department of Economics Working Paper Series(336).*
- Rapp, S., & Humer, S. (2023). Wealth and Welfare: Do Private and Public Safety Nets Compensate for Asset Poverty? *Social Inclusion*, 11(1), 176-186.
- Ravazzini, L., & Chesters, J. (2018). Inequality and wealth: comparing the gender wealth gap in Switzerland and Australia. *Feminist Economics*, 24(4), 83-107.
- Reeves, A., & Friedman, S. (2024). *Born to Rule*. Harvard University Press.
- Reimer, M. (2019). Zwischen Diskontinuität und Kontinuität. Praktiken des Reichtums im Dresden der Nachkriegszeit. Eine Spurensuche. Reichtum in Deutschland,
- Savage, M. (2021). *The Return of Inequality: Social Change and the Weight of the Past*. Harvard University Press.
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., Le Roux, B., Friedman, S., & Miles, A. (2013). A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2), 219–250.
- Schmidt, L., & Sevak, P. (2006). Gender, marriage, and asset accumulation in the United States. *Feminist Economics*, 12(1-2), 139-166.
- Schneebaum, A., Rehm, M., Mader, K., & Hollan, K. (2018). The gender wealth gap across European countries. *Review of Income and Wealth*, 64(2), 295-331.
- Schneickert, C. (2015). *Nationale Machtfelder und globalisierte Eliten*. Herbert von Halem Verlag.
- Schneickert, C. (2018). Globalizing political and economic elites in national fields of power. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 43(3 (165), 329-358.
- Schneickert, C., Schmitz, A., & Witte, D. (2020). *Das Feld der Macht: Eliten–Differenzierung–Globalisierung*. Springer VS.
- Schröder, C., Bartels, C., Göbler, K., Grabka, M. M., & König, J. (2020a). MillionärInnen unter dem Mikroskop: Datenlücke bei sehr hohen Vermögen geschlossen-Konzentration höher als bisher ausgewiesen. *DIW Wochenbericht*, 87(29), 511-521.
- Schröder, C., Bartels, C., Göbler, K., Grabka, M. M., König, J., Siegers, R., & Zinn, S. (2020b). Verbesserung der Forschungsdateninfrastruktur im Bereich Hochvermögender mit dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP). *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research*.
- Schupp, J., Frick, J. R., Goebel, J., Grabka, M. M., Groh-Samberg, O., & Wagner, G. G. (2009). Zu verbesserten Erfassung von Nettohaushaltseinkommen und Vermögen in Haushaltssurveys. In T. Druyen, W. Lauterbach, & M. Grundmann (Eds.), *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung* (pp. 85-96). Verlag für Sozialwissenschaften.
- Sherman, R. (2019). *Uneasy street: The anxieties of affluence*. Princeton University Press.
- Sierminska, E., Brandolini, A., & Smeeding, T. M. (2006). The Luxembourg Wealth Study—A cross-country comparable database for household wealth research. *Journal of economic inequality*, 4(3), 375-383.
- Sierminska, E., Piazzalunga, D., & Grabka, M. (2019). Transitioning Towards More Equality? Wealth Gender Differences and the Changing Role of Explanatory Factors Over Time. *SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research*, 1050.
- Sklair, J., & Glucksberg, L. (2020). Philanthrocapitalism as wealth management strategy: Philanthropy, inheritance and succession planning among the global elite. *The Sociological Review*, 69(2)(2), 314-329.

- Skopek, N., Kolb, K., Buchholz, S., & Blossfeld, H.-P. (2012). Einkommensreich – vermögensarm? Die Zusammensetzung von Vermögen und die Bedeutung einzelner Vermögenskomponenten im europäischen Vergleich. *Berliner Journal für Soziologie*, 22(2), 163–187.
- Stamm, I., Breitschmid, P., & Kohli, M. (2011). *Doing succession in Europe: generational transfers in family businesses in comparative perspective*. Schulthess/Budrich.
- Stamm, I. K. (2016). Coordination tasks and negotiation modes of linked lives in entrepreneurial families. *Journal of Marriage and Family*, 78(4), 939-956.
- Swedberg, R. (2011). The economic sociologies of Pierre Bourdieu. *Cultural Sociology*, 5(1), 67-82.
- Szydlik, M. (2004). Inheritance and inequality: Theoretical reasoning and empirical evidence. *European Sociological Review*, 20(1), 31-45.
- Tiefensee, A., & Grabka, M. M. (2017). Das Erbvolumen in Deutschland dürfte um gut ein Viertel größer sein als bisher angenommen. *DIW-Wochenbericht*, 84(27), 565-571.
- Tisch, D. (2021). My gain or your loss? Changes in within-couple relative wealth and partners' life satisfaction. *European Sociological Review*, 37(2), 271-286.
- Tisch, D., & Ischinsky, E. (2023). Top Wealth and Its Historical Origins: Identifying Entrenched Fortunes by Linking Rich Lists over 100 Years. *Socius*, 9, 23780231231192774.
- Tisch, D., & Schechtl, M. (2023). The Gender (Tax) Gap in Parental Transfers: Evidence from Administrative Inheritance and Gift Tax Data. *Sone Center on Socio-economic Inequality Working Paper Series(68)*.
- Toft, M., & Friedman, S. (2021). Family wealth and the class ceiling: the propulsive power of the bank of Mum and Dad. *Sociology*, 55(1), 90-109.
- Trinh, N. A. (2023). Class Origin, Intergenerational Transfers, and the Gender Wealth Gap. <https://osf.io/fqc9t/download>.
- Trinh, N. A., Lersch, P. M., & Schunck, R. (2023). Dynamics of Wealth Homogamy in Couples. *OSF Preprints*, 18.
- Turek, K., Kalmijn, M., & Leopold, T. (2021). The comparative panel file: Harmonized household panel surveys from seven countries. *European Sociological Review*, 37(3), 505-523.
- Veblen, T. (1958). *Theorie der feinen Leute*. Kiepenheuer & Witsch Köln, Berlin.
- Vermeulen, P. (2016). Estimating the top tail of the wealth distribution. *American Economic Review*, 106(5), 646-650.
- Waitkus, N. (2023). Ungleichheit Besitz. Perspektiven einer klassensoziologischen Untersuchung von Vermögen. *Berliner Journal für Soziologie*, 33, 99-135.
- Waitkus, N., & Groh-Samberg, O. (2019). The Space of Economic and Cultural Capital. A Latent Class Analysis for Germany. In J. Blasius, B. Le Roux, F. Lebaron, & A. Schmitz (Eds.), *Investigations of the Social Space* (pp. 81-97). Springer.
- Waitkus, N., & Minkus, L. (2021). Investigating the Gender Wealth Gap across Occupational Classes. *Feminist Economics*, 27(4), 114-147.
- Waitkus, N., Savage, M., & Toft, M. (2024). Wealth and Class Analysis: Exploitation, Closure and Exclusion *Unpublished Manuscript*.
- Waltl, S. R. (2022). Wealth inequality: A hybrid approach toward multidimensional distributional national accounts in Europe. *Review of Income and Wealth*, 68(1), 74-108.
- Waltl, S. R., & Chakraborty, R. (2022). Missing the wealthy in the HFCS: Micro problems with macro implications. *The Journal of Economic Inequality*, 20, 169-203.
- Waltl, S. R., & Lepinteur, A. (2023). Tracking Home-Owners' Sentiments: Subjective Indices and Convergent Validity. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 1-29.
- Weber, M. (1978). *Economy and Society. And Outline of Interpretive Sociology*. University of California Press.
- WID. (2023). *Income and Wealth Concentration among the Top 1%*.

Wright, E. O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge University Press.
Zucman, G. (2019). Global wealth inequality. *Annual Review of Economics*, 11, 109-138.