



LEBENSLAGEN IN DEUTSCHLAND

Armuts- und Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung

FORSCHUNGSPROJEKT

HVID – HOCHVERMÖGENDE IN DEUTSCHLAND

ABSCHLUSSBERICHT



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

ISSN 1614-3639

HViD - Hochvermögende in Deutschland

Abschlussbericht zu den Ergebnissen der Befragung

Wolfgang Lauterbach
Miriam Ströing
Markus M. Grabka
Carsten Schröder

16. Februar 2016

Ein Forschungsprojekt der Universität Potsdam (UP)

Unter Mitarbeit des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales



Inhalt

Inhalt.....	1
Abbildungen.....	3
Tabellen.....	5
Begrifflichkeiten und Definitionen	6
Vermögen	6
Einkommen.....	7
Abgrenzungen von Reichtum und Vermögen	8
Kurzzusammenfassung.....	9
Einleitung	13
1 Daten: Erhebung und Aufbereitung	16
1.1 Untersuchungszusammensetzung, Stichprobenziehung und Erhebungsmethode	16
1.2 Einkommen und Vermögen der Befragten.....	19
2 Sozialprofil der Hochvermögenden	21
2.1 Soziodemografische und sozialstrukturelle Merkmale.....	21
2.2 Persönlichkeitsmerkmale.....	23
3 Einkommen und Vermögen	28
4 Reichtumsgenese.....	34
4.1 Quellen des Reichtums	34
4.2 Erbschaften im Fokus der Reichtumsgenese	43
4.3 Die Bedeutung der Herkunft im Fokus der Reichtumsgenese	49
4.4 Die Erwerbsbiografie im Fokus der Reichtumsgenese	50
5 Gesellschaftliches Engagement.....	55
5.1 Geldspenden	55
5.2 Geplante Weitergabe des eigenen Erbes an gemeinnützige Zwecke	60
6 Gesellschaftlicher Einfluss.....	62

Inhalt

7 Anlageverhalten und Einstellung zu Steuern	67
8 Reichtum und hohe Vermögen in Deutschland.....	69
9 Fazit.....	78
Literatur.....	83
Anhang	91

Abbildungen

Abbildung 1:	Geschlecht und Alter in HViD und Mikrozensus (2014, in Prozent, in Jahren)	22
Abbildung 2:	Höchster beruflicher/akademischer Abschluss in HViD und Mikrozensus (2014, in Prozent).....	22
Abbildung 3:	Erwerbssituation (in Prozent).....	23
Abbildung 4:	Externale Kontrollüberzeugung nach Erwerbssituation und Gesamtvermögen (Skala von 1 “trifft gar nicht zu“ bis 7 “trifft voll zu“)	25
Abbildung 5:	Persönlichkeitsmerkmale (Mittelwerte, Skala von 1 “trifft gar nicht zu“ bis 7 “trifft voll zu“)	26
Abbildung 6:	Risikobereitschaft (Mittelwerte, Skala von 1 “trifft gar nicht zu“ bis 7 “trifft voll zu“)	27
Abbildung 7:	Monatliches Haushaltsnettoeinkommen in HViD (2014) und LWR (2012) (in Euro, in Prozent).....	28
Abbildung 8:	Verteilung des Gesamtvermögens (in Euro)	29
Abbildung 9:	Kumulierte Verteilung des Gesamtvermögens (in Euro).....	30
Abbildung 10:	Gesamtvermögen nach Erwerbssituation (in Prozent)	33
Abbildung 11:	Kombinationen relevanter Gründe des Vermögensaufbaus (Anteil in Prozent)	37
Abbildung 12:	Relevante Gründe des Vermögensaufbaus nach Erwerbssituation (in Prozent)	38
Abbildung 13:	Typologie der Reichtumsgenese (in Prozent)	42
Abbildung 14:	Männer und Frauen, Familienunternehmer und Gesamtvermögen nach der Typologie der Reichtumsgenese (in Prozent)	43
Abbildung 15:	Mindestens eine Erbschaft/Schenkung/Überschreibung erhalten (in Prozent)	44
Abbildung 16:	Höhe der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkung/Überschreibung (Boxplots, in 1.000 Euro).....	45
Abbildung 17:	Survival-Analyse des Alters bei Erhalt der wichtigsten Erbschaft/ Schenkung/Überschreibung (Kaplan-Meier-Schätzer)	46
Abbildung 18:	Erbschaftshöhe der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkung/Überschreibung je nach Alter bei Erhalt (in 1.000 Euro).....	47
Abbildung 19:	Art der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkung/Überschreibung (Mehrfachnennungen möglich, Anteil an allen Transfers, in Prozent)*	48
Abbildung 20:	Gesamtsumme aller Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen (Boxplots, in 1.000 Euro).....	49
Abbildung 21:	ISEI zu verschiedenen Zeitpunkten (Boxplots, querschnittsbezogen).....	52
Abbildung 22:	Geldspenden (in den letzten 12 Monaten, in Prozent)	56

Abbildungen

Abbildung 23: Spendenzwecke (Anteil aller Spender im Erhebungszeitraum, Mehrfachnennungen möglich, in Prozent).....	59
Abbildung 24: Geplante Weitergabe des eigenen Erbes (Mehrfachnennungen möglich, in Prozent).....	60
Abbildung 25: Geplante Weitergabe des eigenen Erbes an gemeinnützige Zwecke (in Prozent) ...	61
Abbildung 26: Persönliche Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss (in Prozent)	62
Abbildung 27: Persönliche Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss mit unterschiedlicher Reichweite (Mehrfachnennungen möglich, in Prozent)	63
Abbildung 28: Persönliche Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss in verschiedenen Sektoren (in Prozent).....	64
Abbildung 29: Gibt es Menschen, die Sie persönlich bitten könnten, wichtige Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen? (in Prozent).....	65
Abbildung 30: Möglichkeiten zur eigenen öffentlichen Einflussnahme auf... (Mittelwerte, Skala von 1 "trifft gar nicht zu" bis 7 "trifft voll zu")	65
Abbildung 31: Umgang mit dem eigenen Geldvermögen (in Prozent).....	67
Abbildung 32: Meinungen zu Steuern (Zustimmung in Prozent)	68
Abbildung 33: Reichtumspyramide	75
Abbildung A1: Art der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkung/Überschreibung (Mehrfachnennungen möglich, in Prozent).....	93

Tabellen

Tabelle 1:	Übersicht über realisierte Interviews, Brutto- und Nettostichprobe.....	18
Tabelle 2:	Zahl der Fälle mit fehlenden Antwortangaben.....	20
Tabelle 3:	Einkommen 2014 (in Euro).....	28
Tabelle 4:	Gruppierte Verteilung des Gesamtvermögens (in Euro).....	30
Tabelle 5:	Portfolio des Haushaltsvermögens	31
Tabelle 6:	Anteil des jährlichen Haushaltsnettoeinkommens am Gesamtvermögen (in Prozent)...	32
Tabelle 7:	Gründe des Vermögensaufbaus (in Prozent).....	35
Tabelle 8:	Gründe des Vermögensaufbaus nach Geschlecht (in Prozent).....	36
Tabelle 9:	Der Hauptgrund des Vermögensaufbaus nach Erwerbssituation	39
Tabelle 10:	Gründe des Vermögensaufbaus nach Gesamtvermögen (in Prozent)	39
Tabelle 11:	Typologie der Reichtumsgenese	41
Tabelle 12:	Anzahl der Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen und Einordnung des finanziell wichtigsten Transfers (Spaltenprozente).....	44
Tabelle 13:	Anteil der Haushalte mit einem geringeren Vermögen als das Elternhaus (Spaltenprozente)	50
Tabelle 14:	Beispielberufe mit zugehörigem ISEI	51
Tabelle 15:	Zahl der Berufsangaben	52
Tabelle 16:	Genannte Berufe (derzeit) nach der Typologie der Reichtumsgenese (Anzahl der unterstellten Mitarbeiter in Klammern).....	53
Tabelle 17:	Höhe der Geldspenden (in Euro).....	57
Tabelle 18:	Anteil der Geldspenden in den letzten 12 Monaten am Haushaltsnettoeinkommen und am Gesamtvermögen (in Prozent).....	58
Tabelle 19:	Gründe für gesellschaftliche und politische Einflussnahme nach Gesamtvermögen (in Euro; Skala von 1“trifft gar nicht zu“ bis 7“trifft voll zu“)	66
Tabelle 20:	Eine Vermögenssteuer sollte ... Prozent des Vermögens betragen	68
Tabelle 21:	Die derzeitige Erbschaft-/Schenkungssteuer... (Zustimmung in Prozent)	68
Tabelle A1:	Faktorenanalyse externe Kontrollüberzeugung.....	92
Tabelle A2:	(Zu-)Stiftungen und ihre Höhe	92
Tabelle A3:	Gruppierung von Personen mit gesellschaftlichem Einfluss nach Reichweite	92
Tabelle A4:	Inhaltliche Gruppierung von Personen mit gesellschaftlichem Einfluss.....	93

Begrifflichkeiten und Definitionen

Da Begrifflichkeiten zu Einkommens- und Vermögensarten vielfältig sind und die Konzepte in der Literatur unterschiedlich definiert werden, erfolgt zunächst eine Erläuterung der hier verwendeten Begriffe. Sie folgen den Definitionen im Fragebogen und lehnen sich an die im vierten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung verwendeten Definitionen an. Der wesentliche Unterschied ist, dass hier das Inländerkonzept verwendet wird, bei dem nach Vermögensbeständen von Inländern im In- und Ausland gefragt wird (Hauser/Grabka, 2012). Damit weicht es vom in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung angewandten Inlandskonzept ab. In der Analyse werden die Vermögens- und Reichtumsbegriffe genutzt. Eine ausführliche Erläuterung der Abgrenzungen von Reichtum und Vermögen findet sich in Kapitel 8.

Vermögen

Bruttogeldvermögen

Das Bruttogeldvermögen ist die Summe aller Geldanlagen eines Haushalts bestehend aus Spareinlagen (Konten und Sparbücher), Bausparverträgen, Anleihen, Aktien und sonstigen Wertpapieren. Hierzu zählen auch private Kapitallebens- und Rentenversicherungen.

(Netto-)Geldvermögen

Das Nettogeldvermögen ist das Bruttogeldvermögen eines Haushalts abzüglich eventueller Verbindlichkeiten in Form von Konsumentenkrediten oder Kreditkartenschulden. Die Begriffe Nettogeldvermögen und Geldvermögen werden im Folgenden synonym verwendet.

Immobilienvermögen

Das Immobilienvermögen ist der gegenwärtige Verkaufswert aller Grundstücke und Bauten eines Haushalts im In- und Ausland (abzüglich aller Verbindlichkeiten). Es handelt sich damit um das Nettoimmobilienvermögen.

Betriebsvermögen

Das Betriebsvermögen ist der Marktwert aller direkten und indirekten Unternehmensbeteiligungen, Einzelunternehmen, Gesellschaften des bürgerlichen Rechts, Kapitalgesellschaften (darunter AG und GmbH) oder auch Personengesellschaften (darunter OHG und KG) abzüglich

eventueller Verbindlichkeiten. Es handelt sich damit um das Nettobetriebsvermögen eines Haushalts.

Gesamtvermögen

Das Gesamtvermögen ist der Wert aller Vermögensbestände eines Haushalts im In- und Ausland. Es besteht aus Geldvermögen, Betriebsvermögen, Immobilienvermögen, Wertgegenständen (wie Sammlungen, Schmuck etc.) abzüglich aller Verbindlichkeiten wie Konsumentenkredite und Hypotheken.

Einkommen

Bruttoerwerbseinkommen

Das Bruttoerwerbseinkommen ist das persönliche Bruttoerwerbseinkommen des letzten Monats.

Gewinnentnahme

Gewinnentnahmen sind sämtliche vermögenswerte Zuwendungen einer Personengesellschaft des letzten Monats. Im vierten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung werden keine Gewinnentnahmen abgebildet.

Haushaltsnettoeinkommen

Das Haushaltsnettoeinkommen ist die Summe aller Einkünfte eines Haushalts aus Erwerbstätigkeit, Kapitalanlagen, öffentlichen und privaten Transfers abzüglich direkter Steuern und Sozialbeiträgen des letzten Monats.

Abgrenzungen von Reichtum und Vermögen

Wohlhabende

Wohlhabende sind Personen, die über 200 bis unter 300 Prozent des durchschnittlichen bedarfsgewichteten Haushaltsnettoeinkommens der Gesamtbevölkerung verfügen.

Sehr Wohlhabende

Sehr Wohlhabende sind Personen, die über mindestens 300 Prozent des durchschnittlichen bedarfsgewichteten Haushaltsnettoeinkommens der Gesamtbevölkerung verfügen.

High-Net-Worth-Individuals (HNWIs)

HNWIs sind Personen, die über ein Geldvermögen von mindestens einer Million US-Dollar verfügen (vgl. Capgemini/RBC, 2015).

Ultra-High-Net-Worth-Individuals (U-HNWIs)

U-HNWIs verfügen über ein Geldvermögen von mindestens 30 Millionen US-Dollar (vgl. Capgemini/RBC, 2015).

Milliardäre

Milliardäre verfügen über ein Geldvermögen von mindestens einer Milliarde US-Dollar.

Hochvermögende

Hochvermögende sind die HViD-Befragten. Sie verfügen über mindestens eine Million Euro Geldvermögen und gehören damit zu der Gruppe der *HNWIs* beziehungsweise der *U-HNWIs*.

Kurzzusammenfassung

In dieser vorbereitenden Studie für den fünften Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung wird die Beschreibung einer Gruppe von Hochvermögenden in Deutschland (HViD) vorgenommen, die ein Geldvermögen von mindestens einer Million Euro aufweisen. Damit werden Haushalte befragt, die in der herkömmlichen Umfrageforschung bisher nicht oder kaum erfasst werden.

Im Mittelpunkt stehen Fragen nach der Genese und Zusammensetzung des Vermögens, der gesellschaftlichen Einflussnahme hochvermögender Personen, der Verwendung von Vermögen sowie eine detaillierte sozial- und persönlichkeitsorientierte Beschreibung der Gruppe im Sinne eines Sozialprofils. Die Kernergebnisse sind folgende:

1. Die Studie erlaubt erste Tendenzaussagen über Hochvermögende, jedoch keine Verallgemeinerungen!

Aufgrund des Stichprobendesigns in Form eines Convenience-Samples und der eher geringen Fallzahl (N=130) lassen sich die Ergebnisse nicht verallgemeinern. Die Untersuchungspopulation bildet keinen Querschnitt der Gruppe aller Hochvermögenden in Deutschland, da der Fokus auf das Geldvermögen gelegt wurde und „unauffällig“ lebende Millionäre wegen des Ziehungsdesigns gegebenenfalls untererfasst sind (Kap. 1).

2. Die Studie ist ein Beleg der Machbarkeit von Befragungen Hochvermögender.

Auch Hochvermögende sind bei entsprechender Ansprache bereit, an Bevölkerungsbefragungen zum Thema Vermögen, Genese und Verwendung teilzunehmen (Kap. 1).

3. Die befragten Hochvermögenden sind überwiegend hoch gebildete, verheiratete Männer ab 50 Jahren.

75 Prozent der HViD-Befragten sind männlich, 75 Prozent der Befragten sind mindestens 50 Jahre alt, 61 Prozent der Befragten sind verheiratet und 57 Prozent der Befragten haben einen akademischen Abschluss (Kap. 2.1, Abb. 1, Abb. 2).

4. Bei den Befragten wird das Haushaltsnettoeinkommen mit zunehmendem Gesamtvermögen immer unbedeutender.

Je höher die Vermögensposition in HViD, desto geringer ist die relative Bedeutung des Haushaltsnettoeinkommens im Verhältnis zum Gesamtvermögen. Während der Anteil des Haushaltsnettoeinkommens am Gesamtvermögen bei Haushalten mit einem Gesamtvermögen zwischen ein und unter zwei Millionen Euro im Durchschnitt 7,5 Prozent

beträgt, liegt er bei Haushalten mit einem Vermögen von mindestens zehn Millionen Euro nur noch bei weniger als zwei Prozent (Kap. 3, Tab. 6).

5. Hohe Vermögen werden vor allem durch Erbschaft und Unternehmertum aufgebaut.

Zwei Drittel der HViD-Befragten geben an, dass eine Erbschaft/Schenkung/Überschreibung relevant für den Aufbau ihres Vermögens war. Für 60 Prozent war Selbständigkeit/Unternehmertum ein relevanter Faktor. Abhängige Erwerbstätigkeit wird nur von 29 Prozent als relevant und lediglich von einem Zehntel als Hauptgrund angegeben (Kap. 4.1, Tab. 7).

6. Der Wert der empfangenen Vermögensübertragungen beträgt im Durchschnitt gut drei Millionen Euro.

Der Wert aller jemals empfangenen Vermögensübertragungen beläuft sich bei den HViD-Befragten auf durchschnittlich gut drei Millionen Euro (Kap. 4.2, Abb. 20).

7. Es bestehen geschlechtsspezifische Unterschiede in der Reichtumsgenese.

Frauen in HViD geben zu mehr als einem Fünftel (Männer nur zu drei Prozent) an, dass eine Heirat der Hauptgrund für den Aufbau ihres Vermögens gewesen ist. Die Selbständigkeit ist dagegen für zwei Drittel aller befragten Männer einer der relevanten Gründe, vermögend geworden zu sein; bei Frauen ist der entsprechende Anteil mit rund 40 Prozent deutlich kleiner (Kap. 4.1, Tab. 8).

8. Die Gruppe der befragten Unternehmer weist die höchsten Anteile der reichsten Haushalte auf.

37 Prozent der Familienunternehmer und 31 Prozent der Unternehmer innerhalb der Studie verfügen über mindestens vier Millionen Euro Gesamtvermögen. Bei den abhängig Erwerbstätigen sind es nur gut 25 Prozent der Haushalte (Kap. 3, Abb. 10).

9. Unternehmer und Familienunternehmer sind in der Untersuchung am stärksten von ihrer eigenen Schaffenskraft überzeugt.

Die befragten (Familien-)Unternehmer haben die niedrigste externe Kontrollüberzeugung und fühlen sich damit am wenigsten fremdgesteuert (Kap. 2.2, Abb. 4).

10. Reich ist nicht gleich reich: Es gibt mindestens vier Typen der Reichtumsgenese.

Anhand der relevanten Reichtumsquellen lassen sich mit den HViD-Daten vier Typen von Vermögenden finden: „Erben“ wurden hauptsächlich durch mindestens eine große Erbschaft hochvermögend, „Unternehmer“ durch ihre eigene Selbständigkeit, „Famili-

enunternehmer“ durch eine Kombination aus Unternehmertum, Erbschaft (gegebenenfalls von Unternehmensbesitz) und Immobilienbesitz. „Abhängig Erwerbstätige“ sind eine Mischgruppe, die häufig auch durch Erbschaft und/oder Immobilienbesitz hochvermögend wurden (Kap. 4.1, Abb. 13).

11. Hochvermögende kümmern sich überwiegend selbst um ihre Geldanlagen.

64 Prozent der Befragten geben an, sich selbst um die Anlage ihres Vermögens zu kümmern. Sie achten dabei überwiegend auf die Rendite (Kap. 7, Abb. 31).

12. Hochvermögende möchten eher spenden als höhere Steuern zahlen.

Nahezu alle HViD-Befragten sind der Meinung, dass die Steuerlast hoch genug ist. 65 Prozent sind eher bereit, (mehr) zu spenden, als eine höhere Steuerlast in Kauf zu nehmen (Kap. 7, Abb. 32).

13. Die befragten Hochvermögenden spenden deutlich häufiger und wesentlich höhere Beträge als die Gesamtbevölkerung.

Drei Viertel der HViD-Befragten geben an, in den letzten 12 Monaten gespendet zu haben. Im Durchschnitt spendet die Gesamtbevölkerung etwa 200 Euro pro Person und Jahr, die Befragten bei HViD mit etwa 5.000 Euro 25-mal so viel. Gemessen am Gesamtvermögen fallen die Spenden jedoch relativ gering aus (Kap. 5.1, Abb. 22, Tab. 17, Tab. 18).

14. Kommunale und (über-)regionale Kontakte sind wichtig.

Mehr als die Hälfte der Befragten hat (über-)regionale Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss. Immerhin noch knapp jeder Vierte hat kommunale Kontakte, aber nur gut ein Sechstel hat internationale Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss (Kap. 6, Abb. 27).

15. Familienunternehmer sind häufig kommunal und (über-)regional vernetzt, Erwerbstätige auch international.

Die Familienunternehmer in der Studie haben vor allem Kontakt zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss auf kommunaler und (über-)regionaler Ebene. Abhängig Erwerbstätige sind ebenfalls oft (über-)regional vernetzt und haben im Vergleich zu den anderen Gruppen am häufigsten internationale Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss (Kap. 6, Abb. 27).

16. Je höher das Vermögen, umso häufiger bestehen Kontakte zu Personen mit Einfluss in Wirtschaft und Politik.

Ungefähr jeder zweite HViD-Befragte mit einem Vermögen von mindestens vier Millionen Euro hat Kontakt zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss in den genannten Bereichen, während es bei denjenigen mit weniger als zwei Millionen nur etwa jeder Dritte ist (Kap. 6, Abb. 28).

17. Die Definition von „Reichtum“ wurde weiterentwickelt.

Bislang gibt es keine allgemein anerkannte Definition für den Begriff „Reichtum“. Eine Bestimmung anhand von Einkommen reicht nicht aus. „Materieller Reichtum“ definiert sich aus dem Vorhandensein eines größeren Vermögens, das von der Erzielung von Erwerbseinkommen unabhängig macht. Schafft das Vermögen darüber hinaus die Möglichkeit, gesellschaftliche Prozesse zu beeinflussen und wird durch den Wunsch Dritter ergänzt, dass dieses Vermögen eingesetzt wird, besteht neben „materiellem Reichtum“ auch die Zugehörigkeit zur „materiellen Elite“ (Kap. 9).

Einleitung

Das Projekt „Hochvermögende in Deutschland“ (HViD) wird im Rahmen der Armuts- und Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung durchgeführt. Als empirische Datenbasis fungiert eine quantitative Erhebung von Personen in Deutschland, deren Haushalte mindestens eine Million Euro Geldvermögen aufweisen und damit im Sinne der Studie als hochvermögend zu bezeichnen sind.

HViD baut auf der Studie „Vermögen in Deutschland“ (ViD) aus den Jahren 2008/09 auf. Dabei wurden im Rahmen einer quantitativ-wissenschaftlichen Erhebung erstmalig 472 Haushalte in Deutschland befragt, die über mindestens 200.000 Euro Geldvermögen verfügen. Die Ergebnisse flossen neben anderen Publikationen (Böwing-Schmalenbrock, 2012; Lauterbach/Druyen/Grundmann, 2011; Lauterbach/Hartmann/Ströing, 2014; Ströing, 2015) in den vierten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung (BMAS, 2013) ein. Neu an HViD gegenüber ViD ist die gestiegene Vermögenshöhe bei der Zielgruppenfestlegung.

Auch wenn große Lücken in der Mikrodatenlage bestehen, zeigen die vorhandenen Daten¹, dass die Zahl der „Reichen“ in den letzten beiden Jahrzehnten nicht nur in Deutschland, sondern weltweit kontinuierlich zugenommen hat. Allein zwischen 1997 und 2014 hat sich die Zahl der Personen mit einem Nettofinanzvermögen² von mindestens einer Million US-Dollar von 5,2 auf 14,6 Millionen weltweit mehr als verdoppelt; in Deutschland gab es innerhalb von elf Jahren (zwischen 2003 und 2014) einen Zuwachs von 0,8 auf 1,1 Millionen Personen (Capgemini/Merrill Lynch, 2000; Capgemini/Merrill Lynch, 2005; Capgemini/RBC, 2015).

Trotz bisheriger Bemühungen, Informationen über Reichtum in Deutschland zu generieren, beispielsweise durch die Implementierung der Armuts- und Reichtumsberichte der Bundesregierung, sind empirisch fundierte Kenntnisse rar. Dabei hat sich die Datenlage über die Zeit nicht verbessert: Seit der Einführung der pauschalen Abgeltungssteuer kann die Einkommensteuerstatistik nicht mehr zur Beschreibung von Einkommensreichtum herangezogen werden, da Kapitaleinkommen in dieser Datenbasis nicht mehr individuell erfasst werden. Aufgrund des Aussetzens der Vermögensteuer (1997) fehlt auch bezüglich der Vermögen eine geeignete Datenbasis, um den oberen Rand der Vermögensverteilung zu beschreiben.

¹ Beispielsweise aus „Reichenlisten“ wie der Forbes-Liste.

² Das Nettofinanzvermögen ist definiert als frei verfügbare Geldmittel exklusive primärem Wohnsitz, Sammlerstücken, Konsum- und Gebrauchsgütern (Capgemini/RBC, 2015: Preface, Fußnote 1).

Die steigende Zahl vermögender Personen und Haushalte seit den 1990er Jahren zeigt die Wichtigkeit, Reichtum stärker in die sozialstrukturelle Betrachtung der Gesellschaft einzubeziehen. Im Rahmen des Armuts- und Reichtumsberichts wird zunehmend angestrebt, diesen gesellschaftlichen Wandel stärker in der offiziellen Berichterstattung aufzugreifen. Ein Schritt in diese Richtung ist das vorliegende Forschungsprojekt. Die zentralen Dimensionen der Untersuchung sind nachfolgend aufgeführt.

Zunächst wird eine detaillierte Beschreibung der hier betrachteten Gruppe Hochvermögender gegeben. Es wird gezeigt, wie homogen oder heterogen sie nach verschiedenen sozialen, biografischen und einkommens- oder vermögensrelevanten Kriterien ist. Vermögen kann beispielsweise ererbt, erarbeitet, gewonnen oder durch Kapitaleinkünfte erworben werden. Auch bei der Verwendung des Vermögens oder den persönlichen Merkmalen der Befragten stellt sich die Frage nach dem Ausmaß an Homogenität.

Des Weiteren wird der gesellschaftliche Einfluss der Befragten in den Blick genommen. Dabei wird untersucht, über welche Netzwerke sie verfügen, das heißt welche Personen sie in regionalen, nationalen oder internationalen Gremien oder Institutionen – Organisationen aus Politik, Jura, Kirche, Presse und Wirtschaft – kennen. Darüber hinaus wird gefragt, wen sie bitten könnten, bestimmte Entscheidungen zu beeinflussen und wie sie selbst ihre Einflussmöglichkeiten einschätzen. Auch eine Begründung für den gegebenenfalls vorliegenden Wunsch nach gesellschaftlicher Einflussnahme wird erhoben.

Vor dem Hintergrund zivilgesellschaftlicher Debatten um eine höhere gesellschaftliche Verantwortungsübernahme durch ihre Mitglieder (z.B. Adloff, 2006; BMAS, 2013; Münkler, 2002) werden die Einstellungen der befragten Hochvermögenden gegenüber Gesellschaft und Sozialstaat sowie ihr gemeinnütziges Engagement untersucht.

Die Forschungsfragen werden anhand einer eigenen quantitativen Erhebung bearbeitet, die in Zusammenarbeit mit TNS Infratest Sozialforschung, München (TNS) durchgeführt wurde. Innerhalb der Studie wurden 130 hochvermögende Personen befragt, deren Haushalte ein Geldvermögen von mindestens einer Million Euro aufweisen.

Bisherige Forschungsergebnisse und die vorliegenden Befunde machen deutlich, dass eine differenziertere Betrachtung des Reichtumsbegriffs notwendig ist. Die bislang vielfach verwendete Grenze bei 200 Prozent des Durchschnittseinkommens greift unseres Erachtens zu kurz. In Anlehnung an die integrierte Betrachtung von Einkommen und Vermögen sollten letztgenannte noch stärker in den Blick und in die Analysen einbezogen werden.

Im ersten Kapitel werden die Rekrutierung der Befragten und die Datenaufbereitung beschrieben. Im zweiten Kapitel wird eine einführende Beschreibung der Stichprobe und ihrer soziodemografischen und persönlichen Eigenschaften gegeben. In Kapitel 3 erfolgt ein Überblick über Höhe und Zusammensetzung von Einkommen und Vermögen der betrachteten Gruppe. Im vierten Kapitel wird die Reichtumsgenese thematisiert und in Kapitel 5 das gesellschaftliche Engagement der Befragten. Im sechsten Kapitel werden die Ergebnisse zum Thema des gesellschaftlichen Einflusses präsentiert. Kapitel 7 enthält eine Untersuchung des Anlageverhaltens und der Einstellungen der Befragten zum Thema Besteuerung. In Kapitel 8 wird die Weiterentwicklung des Reichtumsbegriffs diskutiert, um eine Abgrenzung von Reichen gegenüber Wohlhabenden und sehr Wohlhabenden in Deutschland vorzunehmen. Der Bericht endet mit einem Fazit (Kapitel 9).

1 Daten: Erhebung und Aufbereitung

Die vorliegende Studie legt einen engen Fokus auf Hochvermögende aus Privathaushalten mit mindestens einer Million Euro Geldvermögen. Sie bilden die Zielgruppe und wurden gegen Ende des Jahres 2014 befragt. Im Mittelpunkt der Studie stehen Fragen zur Entstehung und Zusammensetzung von Hochvermögen, zum gesellschaftlichen Engagement sowie zur Lebenswirklichkeit der Untersuchungspersonen. Folgende Bereiche werden detailliert abgedeckt: Soziodemografische und persönliche Eigenschaften sowie Einstellungen, Reichtumsgenese, gesellschaftlicher Einfluss und ausgewählte Aspekte der Vermögensverwendung: finanzielles Engagement in Form von Spenden und Stiftungen und die geplante Vererbung des eigenen Vermögens.

1.1 Untersuchungszusammensetzung, Stichprobenziehung und Erhebungsmethode

Die Gruppe der Hochvermögenden stellt aus drei Gründen besondere Herausforderungen für eine Befragung dar: (1) Der Anteil dieser Zielgruppe ist selbst in repräsentativen Bevölkerungstichproben, wie dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) oder der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS), sehr gering beziehungsweise kommt faktisch nicht vor. (2) Teilnahmeverweigerung korreliert sehr hoch mit dem Vermögen, da Personen mit zunehmender Höhe des Vermögens in der Regel weniger bereit sind, Auskunft zu geben (Kennickell/Woodburn, 1997). Damit scheiden die Identifizierung mittels einer Zufallsstichprobe und die Vorselektion über direkte Nachfrage aus. (3) Es gibt kein Register (z.B. abgeleitet aus einer Vermögensteuerstatistik), aus dem Adressen für diese Gruppe zielgenau ermittelt werden können. Vor diesem Hintergrund ist nicht nur das Erreichen der gesetzten Zielmarke von 100 realisierten Interviews, sondern die tatsächliche Anzahl von 130 erfolgreich durchgeführten Befragungen als ausgesprochen erfreuliches Ergebnis zu werten.

Alternative Wege der Zielgruppenfestlegung und -rekrutierung mussten beschritten werden. Eine Lösung für diese Problemstellung fand sich in einem von TNS entwickelten und über zwei Jahrzehnte verfeinerten, systematischen Rekrutierungsprozess.³ In diesem Verfahren wird davon ausgegangen, dass das Hauptmerkmal „Haushalt mit Geldvermögen ab einer Million

³ Dieser Rekrutierungsprozess wurde in ähnlicher Weise, auf eine Zielgruppe mit einem Geldvermögen ab 200.000 Euro bezogen, bereits in der Studie „Vermögen in Deutschland“ (ViD, 2008/2009) erfolgreich angewandt (Kortmann, 2011; Lauterbach/Kramer/Ströing, 2011).

Euro“ weder direkt beobachtet noch äußerlich erkannt werden kann. Er beruht deswegen auf der Feststellung indirekter Anhaltspunkte, die – mit einer gewissen Fehlermarge – auf finanziellen Wohlstand hindeuten, wie zum Beispiel Wohngegend, unternehmerische oder freiberufliche Tätigkeit, Hausangestellte oder Lebensstil.⁴

Um den Interviewern⁵ den Erstzugang zur Zielgruppe zu erleichtern beziehungsweise überhaupt zu ermöglichen, hat TNS eine Typologie mit verschiedenen Vermögentypen (siehe Anhang, A1) entwickelt. Die Intention dieser Typologie ist, die Wahrnehmung der Interviewer für die Bandbreite unterschiedlicher Vermögentypen zu schärfen, die der Zielgruppe angehören könnten. Unabhängig von diesem Ansatz fand eine Bestandsaufnahme innerhalb des gesamten TNS-Interviewerstabs (786 Interviewer) statt, um festzustellen, wie viele mögliche Geldvermögensmillionäre schon ohne Typologie identifiziert und gegebenenfalls interviewt werden könnten. Somit handelt es sich bei der vorliegenden Stichprobe um ein Convenience Sample⁶. Aufgrund dessen sind die Ergebnisse erste Hinweise, die nicht generell verallgemeinerbar sind. Die Frage der Verallgemeinerbarkeit zur Beschreibung der Gruppe ließe sich nur mit einem gezielten Over-Sampling der Zielpopulation und die nach dem längerfristigen Wandel der Vermögensverhältnisse reicher Personen nur durch eine Panelerhebung beantworten.

Die Schwierigkeit, diese Personengruppe zu interviewen, ist daran ersichtlich, wie problematisch die Identifikation geeigneter Personen ist. Zunächst wurde der Interviewerstab angeschrieben, um herauszufinden, ob sie Personen kennen, die zu dieser Zielgruppe gehören könnten. Daraufhin meldeten sich nur sechs Prozent aller angeschriebenen Interviewer (47 Personen, siehe Tabelle 1). Diese nannten 149 mögliche Adressen, anhand derer schließlich 141 Interviews von 44 verschiedenen Interviewern durchgeführt werden konnten. Da nicht alle Personen im angestrebten Feldzeitraum kontaktiert werden konnten (8 Interviews) oder sie das Auswahlkriterium eines Geldvermögens von mindestens einer Million Euro in 2014 nicht erfüllten (11 Interviews⁷), mussten insgesamt 19 Interviews ausgesondert werden. Aus den ursprünglich geplanten 149 Interviews in der potenziellen Zielgruppe verblieben letztlich 130 für die Untersuchung nutzbare Interviews in der Nettostichprobe.

⁴ Aufgrund dieses Vorgehens kann davon ausgegangen werden, dass bewusst unauffällig lebende Millionäre nicht in der Stichprobe enthalten sind.

⁵ Insofern in diesem Bericht Bezeichnungen für Berufe, Gruppen oder Personen verwendet werden, ist stets auch die jeweils weibliche Form gemeint.

⁶ Unter einem Convenience Sample versteht man eine Stichprobe, die aufgrund des Ziehungsdesigns nicht repräsentativ ist (z.B. Henrich/Heine/Norenzayan, 2010). In der vorliegenden Studie bedeutet dies, dass aufgrund der Stichprobenziehung nicht bekannt ist, wer genau in die Stichprobe fällt. Zum Beispiel sind Hochvermögende, die sehr unauffällig leben und daher kaum beziehungsweise gar nicht als solche erkennbar sind, vermutlich nicht in der Stichprobe.

⁷ Ein Interview wurde aufgrund einer sehr kurzen Befragungszeit ausgesondert.

Tabelle 1: Übersicht über realisierte Interviews, Brutto- und Nettostichprobe

Interviewereinsatz	N	Prozent
Basis: Angeschriebene Interviewer	786	100
Eingesetzte Interviewer	47	6
Interviewer, die Interviews durchgeführt haben	44	6
Stichprobe		
Bruttostichprobe (gemeldete Adressen potenzieller Zielpersonen)	149	100
Abgebrochene Interviews	0	
Nicht realisierte Interviews	-8	
Vollständige Interviews	141	95
Ausgesonderte Interviews	-11	
Nettostichprobe	130	87

Quelle: TNS, 2015; HViD

Die Feldphase erfolgte vom 18. November 2014 bis zum 10. Dezember 2014 mittels computergestützter persönlicher Befragungen (CAPI) von TNS Infratest. Auf die Weise bestehen höhere Chancen, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, wodurch wiederum die Hürde sinkt, auch sensible Vermögensfragen zu beantworten. Zudem eignet sich der persönliche, mündliche Kontakt eher für längere Interviews als der telefonische. Die durchschnittliche Interviewdauer betrug 46 Minuten.

Mit der HViD Stichprobe ist es TNS Infratest gelungen, 130 Personen für ein persönliches Interview zu rekrutieren, die im Jahre 2014 in Privathaushalten mit einem Geldvermögen von mindestens einer Million Euro lebten. Aufgrund des Ziehungsdesigns als Convenience Sample sind die daraus ableitbaren Ergebnisse jedoch nicht repräsentativ für alle hochvermögenden Personen in Deutschland: Einerseits hatten unauffällig lebende Millionäre eine geringere Auswahlwahrscheinlichkeit. Andererseits gehören Vermögensmillionäre, die vorwiegend in andere Anlageformen als dem Geldvermögen investieren, nicht der untersuchten Zielpopulation an. Daher sind die vorliegenden Ergebnisse als Tendenzaussagen zu interpretieren. Dennoch zeigt die Stichprobe, dass es grundsätzlich möglich ist, auch hochvermögende Menschen in Deutschland zum Thema Vermögen und deren Genese zu befragen, wie auch eine weitere Studie zeigt (Walter, 2015). Zudem liefert die HViD-Studie Einblicke in Themenbereiche, die in Vorgängerstudien bislang selten oder gar kein Untersuchungsgegenstand waren.

1.2 Einkommen und Vermögen der Befragten

Jede Bevölkerungsbefragung, speziell wenn Angaben zur Einkommens- und Vermögenssituation erhoben werden, ist mit Antwortverweigerungen konfrontiert (Frick u.a., 2010). Dies kann in Form vollständiger Verweigerung (unit non-response) erfolgen oder sich auf einzelne Fragen oder Items innerhalb von Fragen beziehen (item non-response). Unit non-response spielt in der vorliegenden Stichprobe kaum eine Rolle, da lediglich acht Interviews nicht realisiert wurden, wobei hier auch stichprobenneutrale Ausfallgründe wie fehlende Erreichbarkeit der Befragungspersonen relevant sein dürften. Auf eine Korrektur von unit non-response mittels einer üblichen Ungewichtung der Fälle wird verzichtet, da keinerlei Randinformationen über die Struktur Hochvermögender in Deutschland vorliegen.

Casewise deletion (einfaches „Ignorieren“) von item non-response in Verteilungsanalysen führt in der Regel zur Unterschätzung von Einkommens- beziehungsweise Vermögensniveaus und deren Verteilung, da der Mechanismus fehlender Werte üblicherweise keinem rein zufälligen Muster folgt (missing-not-at-random). Hier wird die Annahme gesetzt, dass der Non-response einem einfachen Zufallsprozess (missing-at-random) folgt. Entsprechend wird eine multiple Imputation angewendet, um fehlende Antwortangaben zu ersetzen. Der Umfang des item non-response bei Fragen zum Einkommen und Vermögen ist hier vor allem bei den Antworten zum Vermögen erfreulich gering. So wird die Angabe zur Höhe des Gesamtvermögens lediglich von zwei Personen verweigert. Im Gegensatz dazu ist die Zahl der Antwortverweigerungen beim Haushaltsnettoeinkommen mit 37 Fällen deutlich höher, was vermutlich weniger auf eine fehlende Antwortbereitschaft im eigentlichen Sinne zurück zu führen sein dürfte, als vielmehr auf fehlende Kenntnis über die genaue Höhe.

Für die multiple Imputation der fehlenden Antwortangaben wird das in der Statistiksoftware Stata implementierte Verfahren „Multiple Imputation by Chained Equations“ (MICE; Royston/White, 2011) angewendet. Der Vorteil von MICE ist unter anderem, dass es sehr flexibel ist, so dass beispielsweise Kovariaten mit den unterschiedlichsten Skalenniveaus im Imputationsprozess berücksichtigt werden können. Zudem wird durch die multiple im Gegensatz zur einfachen Imputation die Unsicherheit über die durch den Imputationsprozess erzeugten Werte abgebildet.

Der Imputationsprozess mit MICE basiert auf einer Reihe von Regressionsmodellen, in denen jede Variable mit fehlenden Antwortangaben konditional von anderen Informationen im Datensatz abhängt. Die Regressionsmodelle unterliegen einem iterativen Prozess, der solange durchgeführt wird, bis diese konvergieren. Die entsprechenden Regressionsmodelle erreichen

dabei ein R^2 von 0,40 bezüglich der Höhe der gesamten Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen, über 0,62 bei der Höhe des Immobilienvermögens und bis zu 0,85 bei der Höhe des Gesamtvermögens und weisen somit gerade für Querschnittsdaten auf einen mehr als akzeptablen Erklärungsgehalt hin.⁸ Auch die Trace-Plots weisen auf keine strukturellen Probleme für die imputierten Werte und die Zahl der Iterationen hin.

Tabelle 2: Zahl der Fälle mit fehlenden Antwortangaben

Variable	Fehlende Angaben
Bruttoerwerbseinkommen im letzten Monat	23
Gewinnentnahme im letzten Monat	23
Haushaltsnettoeinkommen, monatlich	37
Immobilienvermögen vorhanden	0
Höhe des Immobilienvermögens	18
Höhe des Geldvermögens	1
Betriebsvermögen vorhanden	4
Höhe des Betriebsvermögens	18
Höhe des Gesamtvermögens	2
Erbschaft/Schenkung/Überschreibung erhalten	2
Anzahl Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen	4
Gesamtwert Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen	11

Quelle: HViD; eigene Berechnungen

Die folgenden Analysen basieren, soweit sie Einkommen, Vermögen und Erbschaften thematisieren und nicht anderweitig gekennzeichnet sind, auf den vollständig multipel imputierten Daten.⁹ Die genauen Definitionen der in diesem Bericht verwendeten Einkommens- und Vermögensbegriffe (bspw. in Tabelle 2) werden im Kapitel „Begrifflichkeiten und Definitionen“ aufgeführt.

⁸ Zur Bewertung der Qualität multipler Imputationen siehe Abayomi u.a., 2008.

⁹ Dabei wird für Lagemaße der Durchschnitt aus den Einzelwerten der sogenannten Implicates errechnet.

2 Sozialprofil der Hochvermögenden

Mit 130 realisierten Interviews konnte die in der HViD-Studie ursprünglich anvisierte Zahl von 100 Befragungen deutlich übertroffen werden. Dennoch ist diese Fallzahl relativ klein. Analysen für Teilgruppen können nur eingeschränkt vorgenommen werden. Eine noch größere Einschränkung stellt das Ziehungsdesign dar: Da keine Zufallsstichprobe sondern ein Convenience-Sample vorliegt, lassen sich die folgenden Analysen nicht generell verallgemeinern. Sie sind als Tendenzaussagen zu interpretieren.

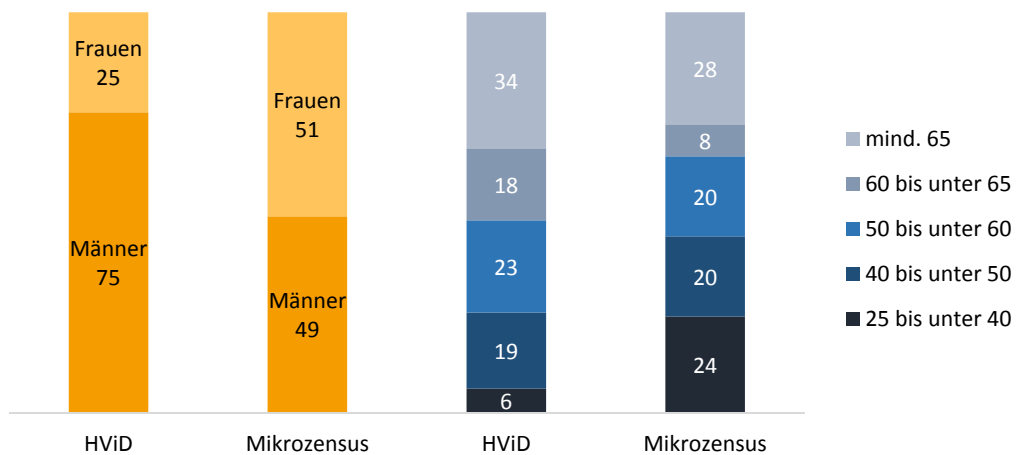
Zunächst wird der Frage nachgegangen, wie die Gruppe der Hochvermögenden zu kennzeichnen ist und wie sie sich nach ausgewählten soziodemografischen und ökonomischen Merkmalen vom Durchschnitt der Bevölkerung unterscheidet.

2.1 Soziodemografische und sozialstrukturelle Merkmale

Der Zugang zu den befragten Hochvermögenden erfolgte nicht über ein bestimmtes Merkmal (wie z.B. Unternehmer, Vorstandsmitglied in Dax-Unternehmen oder Börsenspekulant), sondern allein aufgrund der Verfügbarkeit von mindestens einer Million Euro Geldvermögen. Dass aus der bisherigen Sozialberichterstattung nicht hervorgeht, wer zu dieser Gruppe gehört und wie sie sich zusammensetzt, macht die Beschreibung der befragten Hochvermögenden besonders interessant. Sind sie heterogen oder nach bestimmten Merkmalen eher homogen? Nach welchen Kriterien kann die Gruppe maßgeblich von der Bevölkerung unterschieden werden, oder kann sie es gerade nicht? Zur Beantwortung dieser Fragen werden, soweit möglich, die Ergebnisse der vorliegenden Stichprobe mit denen anderer, bevölkerungsrepräsentativer Datenquellen verglichen.

Befragt wurden Personen, die sich als Haushaltsvorstand verstehen beziehungsweise das detaillierteste Wissen über die Einkommens- und Vermögenswerte des Haushalts aufweisen. In der HViD-Stichprobe sind drei Viertel der Befragten Männer, in der Gesamtbevölkerung – so zeigt der Vergleich mit dem Mikrozensus – sind es hingegen nur 49 Prozent (Abbildung 1). In Bezug auf das Alter von Hochvermögenden zeigen sich Abweichungen zur Gesamtbevölkerung: Während über die Hälfte (52 Prozent) der HViD-Befragten mindestens 60 Jahre alt ist, trifft dies lediglich auf 36 Prozent in der Gesamtbevölkerung zu. Ein Großteil der Hochvermögenden ist verheiratet (61 Prozent), 14 Prozent sind ledig, 14 Prozent leben getrennt beziehungsweise sind geschieden und 11 Prozent sind verwitwet (hier nicht dargestellt).

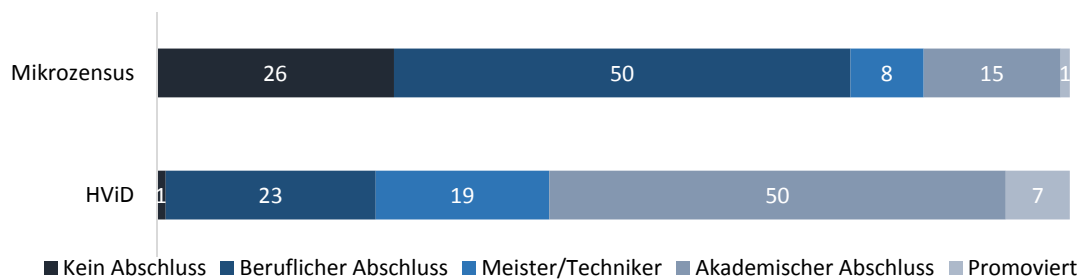
Abbildung 1: Geschlecht und Alter in HViD und Mikrozensus (2014, in Prozent, in Jahren)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130; Mikrozensus (Personen ab 25 Jahren); eigene Berechnungen; Hochrechnung anhand der Bevölkerungsfortschreibung auf Basis des Zensus 2011; N(Männer und Frauen/Altersgruppen)=70.321.000/61.936.000 (StaBu, 2015)

Mehr als die Hälfte der HViD-Befragten weist ein hohes berufliches Bildungsniveau auf (Abbildung 2). 57 Prozent haben einen akademischen Abschluss (50 Prozent) oder sind darüber hinaus promoviert (7 Prozent). In der Bevölkerung ist der Anteil an Personen mit einem akademischen Abschluss deutlich geringer: Er beträgt insgesamt 16 Prozent und lediglich ein Prozent verfügt über eine Promotion.

Abbildung 2: Höchster beruflicher/akademischer Abschluss in HViD und Mikrozensus (2014, in Prozent)

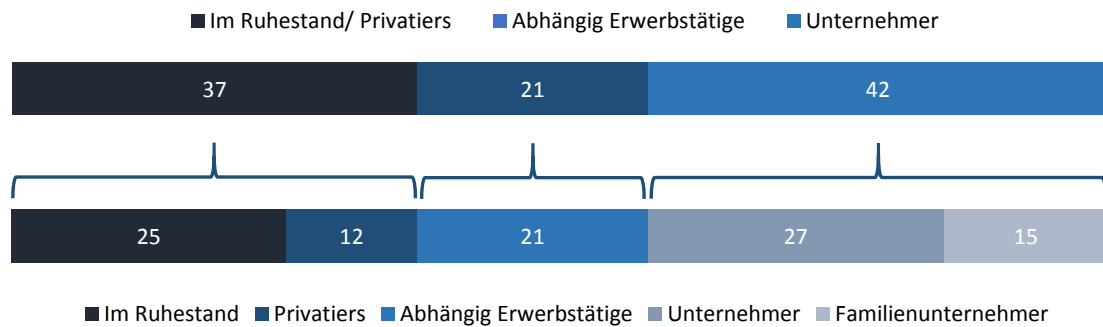


Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130; Mikrozensus (Personen ab 25 Jahren); eigene Berechnungen; N=69.757.000 (StaBu, 2015)

Knapp ein Fünftel (19 Prozent) der HViD-Befragten hat einen Meister-, Techniker- oder gleichwertigen beruflichen Abschluss. In der Gesamtbevölkerung liegt der Anteil nur bei acht Prozent. Demgegenüber ist nur ein Prozent der HViD-Befragten ohne beruflichen Abschluss, während nach dem Mikrozensus mehr als ein Viertel der Bevölkerung keinen beruflichen Abschluss hat. Die Auswertung verweist auf die überdurchschnittlich hohen beruflichen Bildungsabschlüsse der Hochvermögenden.

Wird die Gruppe der Hochvermögenden nach ihrer Erwerbssituation zum Interviewzeitpunkt differenziert, wird deutlich, dass – auch aufgrund des hohen Alters der Befragten – 37 Prozent der Stichprobe bereits im Ruhestand oder Privatiers sind (Abbildung 3).

Abbildung 3: Erwerbssituation (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen, N=129

Mit einem Anteil von 63 Prozent ist der größte Teil der Befragten jedoch erwerbstätig, wovon die meisten (Familien-)Unternehmer sind (42 Prozent). Lediglich 21 Prozent der Befragten sind abhängig erwerbstätig. Der Befund, dass reiche Personen zu einem Großteil Unternehmer sind, wurde bereits in der Studie „Vermögen in Deutschland“ (2008/2009) gezeigt. Der Anteil an Selbständigen betrug hier 44 Prozent gegenüber 12 Prozent in der Gesamtbevölkerung, gemessen am Mikrozensus 2008 (Ströing, 2015: 65).

Entsprechend der Altersverteilung sind 37 Prozent der HViD-Befragten in der Nacherwerbsphase, wobei 12 Prozent angeben, Privatiers zu sein, sich also als Personen verstehen, die hauptsächlich von ihrem Vermögen leben. Ein starker unternehmerischer Mittelstand ist charakteristisch für Deutschland und spiegelt sich auch in der vorliegenden Studie wider. So zeigt sich, dass 15 Prozent aller in HViD befragten Personen Familienunternehmer sind¹⁰. In Bezug auf alle Unternehmer in der Stichprobe machen Familienunternehmer ein Drittel aus.

2.2 Persönlichkeitsmerkmale

Neben sozialstrukturellen Eigenschaften, insbesondere Herkunft und Erwerbstätigkeit, werden im Folgenden auch Persönlichkeitsmerkmale der befragten Hochvermögenden beschrieben. Wissenschaftliche Studien – wesentlich Arbeiten zur Persönlichkeit von Unternehmern – heben

¹⁰ Selbständige wurden gefragt, ob Sie das Unternehmen als Familienunternehmen führen.

immer wieder hervor, dass gerade auch die Persönlichkeit beruflichen Erfolg, Vermögensbildung oder Unternehmertum beeinflusst (Böwing-Schmalenbrock, 2012; Brauckmann u.a., 2008; Judge/Kammeyer-Mueller, 2007; Ring, 2000). Daher geht es im folgenden Abschnitt um drei etablierte Konzepte zur Darstellung der Persönlichkeit, die laut bestehenden Forschungsergebnissen zur Erklärung der Vermögensbildung relevant sind: die externe Kontrollüberzeugung, die sogenannten „Big-Five“ (fünf als zentral erachtete Persönlichkeitsmerkmale) und die Risikobereitschaft.

Kontrollüberzeugungen sind zentral für die Selbstwahrnehmung eines Menschen und die Zielgerichtetheit seines Handelns. Kontrollüberzeugungen sind subjektive Erwartungshaltungen, die beschreiben, ob Individuen sich eher als von außen (external) oder durch sich selbst (internal) gesteuert fühlen. Fühlt man sich external bestimmt, kann man laut seiner eigenen Wahrnehmung durch eigenes Handeln nur wenig bewirken. Nimmt man sich demgegenüber als internal bestimmt wahr, glaubt man, „das Leben in die eigenen Hände nehmen“ zu können (Asendorpf, 2007; Rotter, 1966). In Bezug auf Hochvermögende ist die Kontrollüberzeugung oder Selbstwirksamkeitsüberzeugung¹¹ bedeutsam, da eine geringe externe Kontrollüberzeugung Aktivität und Zuversicht befördert und die Chancen auf Vermögensbildung positiv beeinflusst, insbesondere in Bezug auf Unternehmertum (Böwing-Schmalenbrock, 2012).

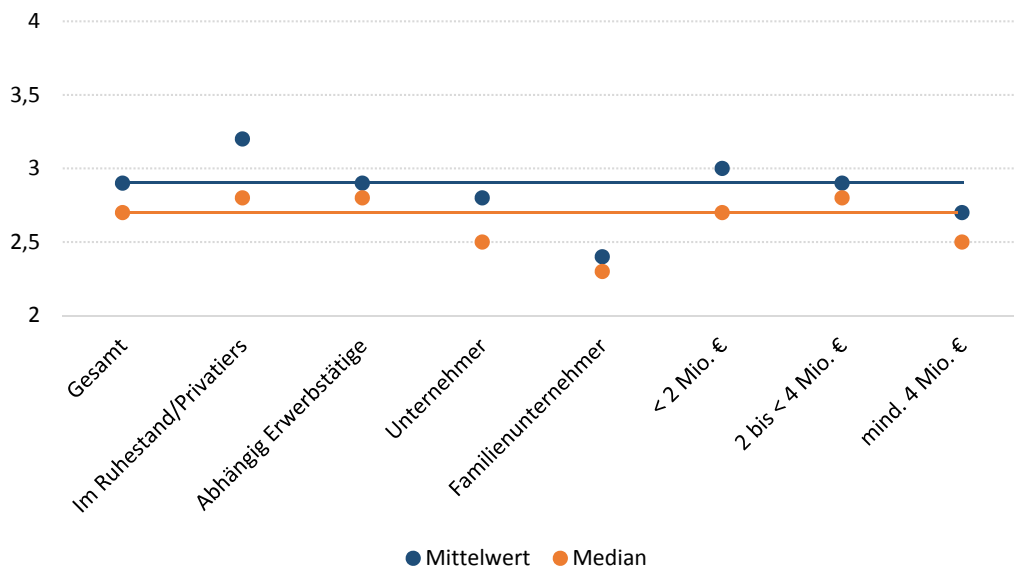
Es zeigt sich (Abbildung 4), dass die befragten Hochvermögenden eine niedrige externe Kontrollüberzeugung aufweisen, was bedeutet, dass sie der Idee, ihr Leben sei stark von äußeren Faktoren bestimmt, eher ablehnend gegenüberstehen. Damit vertreten sie die Einstellung, selbst auf die Geschehnisse in ihrem Leben einwirken zu können. Vor allem (Familien-)Unternehmer geben im Vergleich zu abhängig Erwerbstätigen und Personen im Ruhestand beziehungsweise Privatiers an, am wenigsten von äußeren Einflüssen bestimmt zu werden. Darüber hinaus ist erkennbar, dass die Überzeugung, von außen bestimmt zu werden, mit steigendem Vermögen abnimmt. Die befragten Hochvermögenden sind demnach von der Idee ihrer Fähigkeit, das eigene Leben zu gestalten, geprägt. Dies entspricht durchaus dem Ideal eines Unternehmers mit schöpferischer Kraft und der Überzeugung, es selbst „in der Hand zu haben“, wie das eigene Leben und der berufliche Werdegang verläuft (Müller, 1999).

Da 42 Prozent der Befragten Unternehmer sind, ist die hohe Ausprägung nicht verwunderlich. Meta-Analysen belegen, dass es einen starken Zusammenhang zwischen internaler Kontrollüberzeugung, Leistungsorientierung und unternehmerischem Erfolg gibt (Caliendo u.a., 2011). Untersuchungen zu Innovationsfreudigkeit und Autonomiestreben bestätigten dies

¹¹ Das Konzept ist ähnlich und geht auf die sozial-kognitive Theorie von Bandura (1977, 1997) zurück.

ebenfalls (Frese, 1998). Ebenso ist der häufig postulierte Zusammenhang zwischen interner Kontrollüberzeugung als Selbstwirksamkeit und unternehmerischem Erfolg nachgewiesen (Baum u.a., 2012: 49ff.). Die Kontrollüberzeugung gilt als mittelfristig stabil und kann sich altersbedingt geringfügig wandeln (Stangl, 2012). Daher kann mit den vorliegenden Daten nicht nachgewiesen werden, dass eine niedrige Kontrollüberzeugung ursächlich für den unternehmerischen Erfolg ist. Hierzu wären Langzeitstudien erforderlich.

Abbildung 4: Externale Kontrollüberzeugung¹² nach Erwerbssituation und Gesamtvermögen (Skala von 1 “trifft gar nicht zu“ bis 7 “trifft voll zu“)



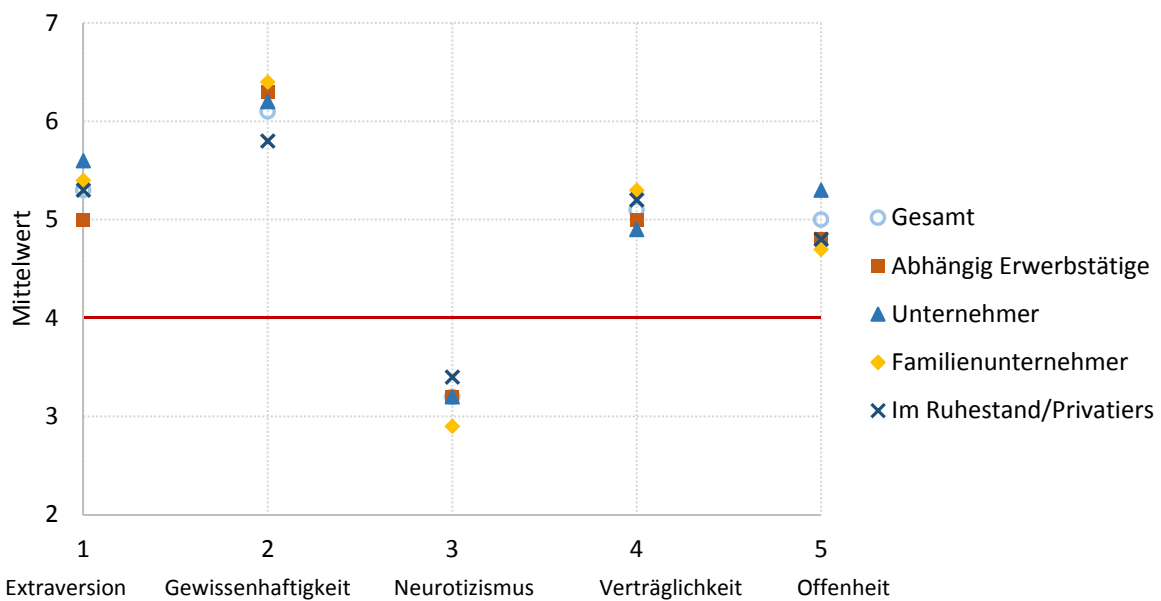
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(von links nach rechts)=128/46/27/35/19/37/56/35; die obere Linie markiert den Mittelwert aller HViD-Befragten (Gesamt); die untere Linie markiert dementsprechend den Median aller HViD-Befragten (Gesamt)

Ein in der Psychologie weit verbreitetes Konzept zur Erfassung der Persönlichkeit ist der sogenannte Big-Five-Ansatz. Nach diesem wird als Persönlichkeit die Gesamtheit der Merkmalsausprägungen verstanden, die eine Person von einer anderen unterscheidet. Die individuellen Unterschiede sind nach den Ergebnissen bisher vorgelegter Studien langfristig stabil und ändern sich im Leben nur wenig (Asendorpf, 2007). Das Modell besteht aus fünf Faktoren, die die in westlichen Gesellschaften alltagspsychologisch repräsentierten Persönlichkeitseigenschaften vergleichsweise verlässlich widerspiegeln (Krampen 1987; Nyer, 1999). Das Modell umfasst die Persönlichkeitsmerkmale Offenheit, Neurotizismus, Extraversion, Verträglichkeit und Ge-

¹² Die externe Kontrollüberzeugung wurde anhand einer Faktorenanalyse (siehe Anhang, Tabelle A1) gebildet und entspricht der Einteilung von Böwing-Schmalenbrock (2012) mit Daten der Studie ViD sowie auch derjenigen aus dem SOEP (Erhebung 2005; Caliendo u.a., 2010: 9f.).

wissenschaftigkeit (Pervin u.a., 2005). Ein vorherrschendes Paradigma der Persönlichkeitspsychologie ist, dass eine systematische Wechselwirkung zwischen Menschen und ihrer Umwelt besteht (Caspi/Shiner, 2006). So ist davon auszugehen, dass Persönlichkeitsmerkmale die berufliche Tätigkeit prägen und beeinflussen. Gerade Eigenschaften wie Extraversion oder auch Offenheit sind bezeichnend für Unternehmer, beispielsweise für die Entscheidung, Unternehmer zu werden (Frese, 1998). Die befragten Hochvermögenden sind eher extrovertiert, gewissenhaft, verträglich und offen, jedoch wenig neurotisch (Abbildung 5).

Abbildung 5: Persönlichkeitsmerkmale (Mittelwerte, Skala von 1 “trifft gar nicht zu“ bis 7 “trifft voll zu“)



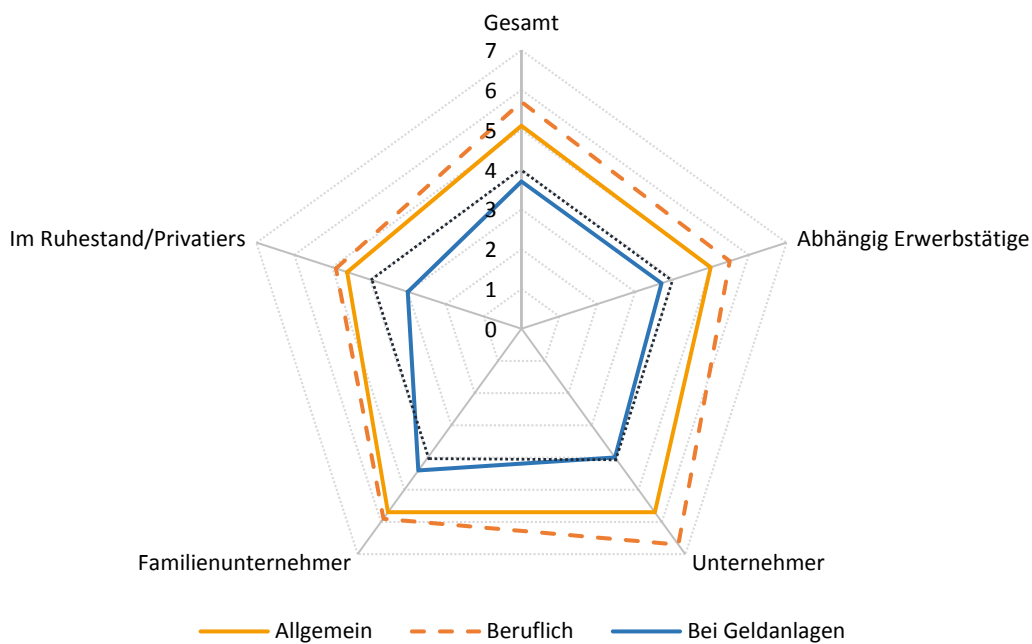
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130(Extraversion, Gewissenhaftigkeit, Neurotizismus, Verträglichkeit)/129(Offenheit); die Linie markiert eine neutrale Antwort genau zwischen 1“trifft gar nicht zu“ und 7“trifft voll zu“

Zwischen den Gruppen gibt es kleine Unterschiede. Die extrovertiertesten Gruppen sind Unternehmer und Familienunternehmer, während abhängig Erwerbstätige die niedrigste Ausprägung aufweisen. Gewissenhaftigkeit ist ein Merkmal, das am schwächsten für Personen im Ruhestand und Privatiers zutrifft, die wiederum den höchsten Wert für Neurotizismus aufweisen. Offenheit ist ein Merkmal, das gerade für Unternehmer gilt. Es lässt sich feststellen, dass bezüglich Unternehmertum zugleich eine gewisse Konfliktbereitschaft besteht, denn Unternehmer sind die am wenigsten verträgliche Gruppe (siehe auch Böwing-Schmalenbrock, 2012; Caliando u.a., 2011), wobei dies nicht für Familienunternehmer gilt.

Des Weiteren wird die Risikobereitschaft der Hochvermögenden betrachtet. Sie gilt als relevante Erweiterung des Fünf-Faktoren-Modells (Andresen, 1995). In Meta-Studien konnte

nachgewiesen werden, dass Personen mit hoher beruflicher Stellung auch eine höhere Risikobereitschaft (allgemein wie auch beruflich) aufweisen (z.B. Caliendo u.a., 2008). Gerade Unternehmer profitieren von einem klugen Abwägen zwischen innovativen Wagnissen, den richtigen Gelegenheiten und zugleich dem Erhalt einer gewissen Kontrolle über die finanziellen Grenzen und Möglichkeiten (Deutschmann, 2008; Caliendo u.a., 2008).

Abbildung 6: Risikobereitschaft (Mittelwerte, Skala von 1 “trifft gar nicht zu“ bis 7 “trifft voll zu“)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(Allgemein/Bei Geldanlagen)=129; N(Beruflich)=119; die gepunktete Linie markiert eine mittlere Risikobereitschaft

Die Ergebnisse (Abbildung 6) zeigen, dass die berufliche Risikobereitschaft mit einem Mittelwert von 5,7 insgesamt am höchsten und diejenige bei Geldanlagen mit einem Mittelwert von 3,7 am niedrigsten ausgeprägt ist. Vor allem Unternehmer zeigen eine hohe berufliche Risikobereitschaft (6,7). Die Bereitschaft, Risiken bei Geldanlagen einzugehen, ist vor allem bei Familienunternehmern (4,4) und Unternehmern (4,0) deutlich höher als im Gesamtdurchschnitt der HViD-Befragten (3,7). Auch anhand der Daten der ViD-Studie wurde gezeigt, dass Selbstständigkeit und Unternehmertum mit einer vergleichsweise hohen Risikobereitschaft bei Geldanlagen einhergehen (Böwing-Schmalenbrock, 2012).

3 Einkommen und Vermögen

Im Folgenden geht es um die Charakteristika des Einkommens und Vermögens der HViD-Befragten. Begonnen wird mit der Betrachtung von Einkommen, die in aller Regel mit hohem Vermögen korrespondieren. Ein Vergleich mit den laufenden Wirtschaftsrechnungen (LWR) zeigt, wie die deutlich höheren Einkommen der Befragten und ihrer Haushalte im Vergleich zur Gesamtbevölkerung einzuordnen sind (Tabelle 3).

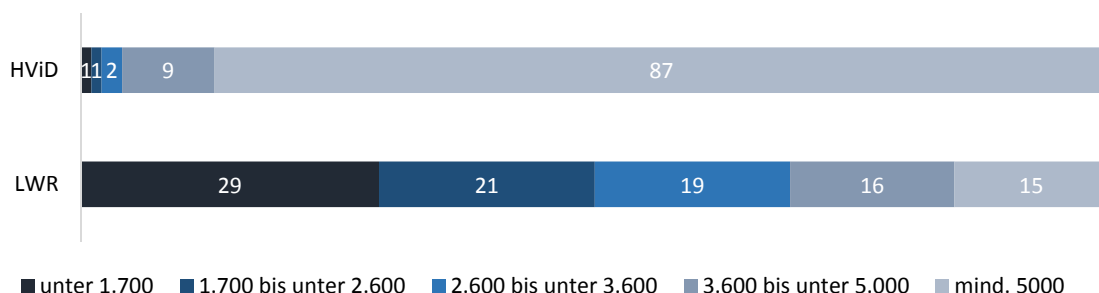
Tabelle 3: Einkommen 2014 (in Euro)

HViD	Bruttoerwerbseinkommen letzter Monat	Gewinnentnahme letzter Monat	Haushaltsnettoeinkommen pro Monat
Durchschnitt	21.188	10.547	13.686
Median	13.913	1.960	9.927
N	71	40	130
LWR	Bruttomonatsverdienste pro Monat*		Haushaltsnettoeinkommen** pro Monat
Durchschnitt	3.527	n.v.	3.069

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; nachrichtlich (31.3.2015); StaBu; LWR; *vollzeitbeschäftigte Arbeitnehmer; ** Angaben beziehen sich auf 2012; n.v.= nicht verfügbar

So ist das durchschnittliche Bruttoerwerbseinkommen der HViD-Befragten mit mehr als 21.000 Euro im letzten Monat sechsmal höher als das monatliche Bruttoerwerbseinkommen von vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern in Deutschland mit rund 3.500 Euro. Auch das durchschnittliche monatliche Haushaltsnettoeinkommen ist bei den Hochvermögenden mit rund 13.500 Euro mehr als viereinhalbmal höher als das der Gesamtbevölkerung (rund 3.000 Euro).

Abbildung 7: Monatliches Haushaltsnettoeinkommen in HViD (2014) und LWR (2012) (in Euro, in Prozent)

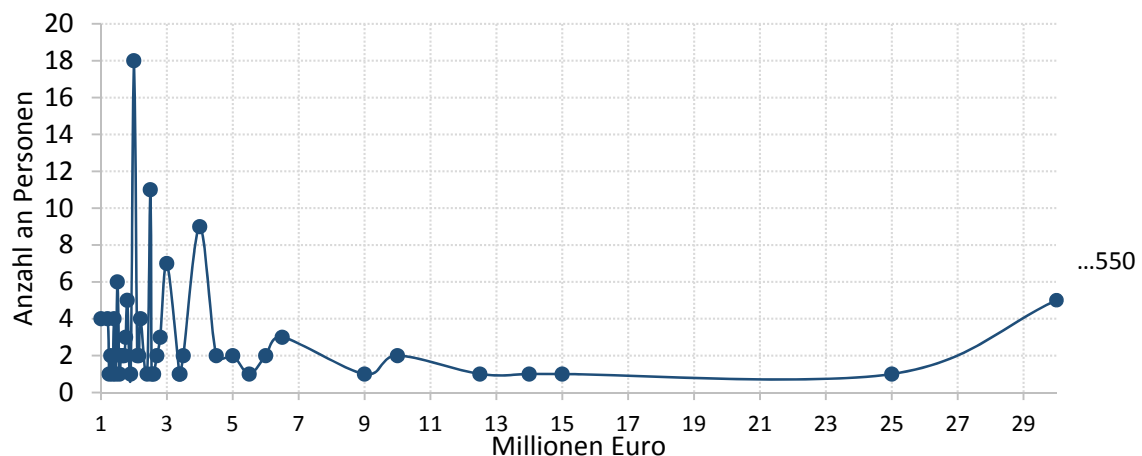


Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130; Laufende Wirtschaftsrechnungen (LWR), 2012; eigene Berechnungen; N=36.897.000

87 Prozent der HViD-Befragten haben ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 5.000 Euro, während dieser Anteil in der Gesamtbevölkerung nur bei 15 Prozent liegt (Abbildung 7).

Zur Beschreibung der Stichprobe hinsichtlich des Gesamtvermögens der Haushalte werden zwei Betrachtungsweisen herangezogen: erstens die reinen Häufigkeiten (Abbildung 8) und zweitens eine kumulierte Dichtefunktion (Abbildung 9).

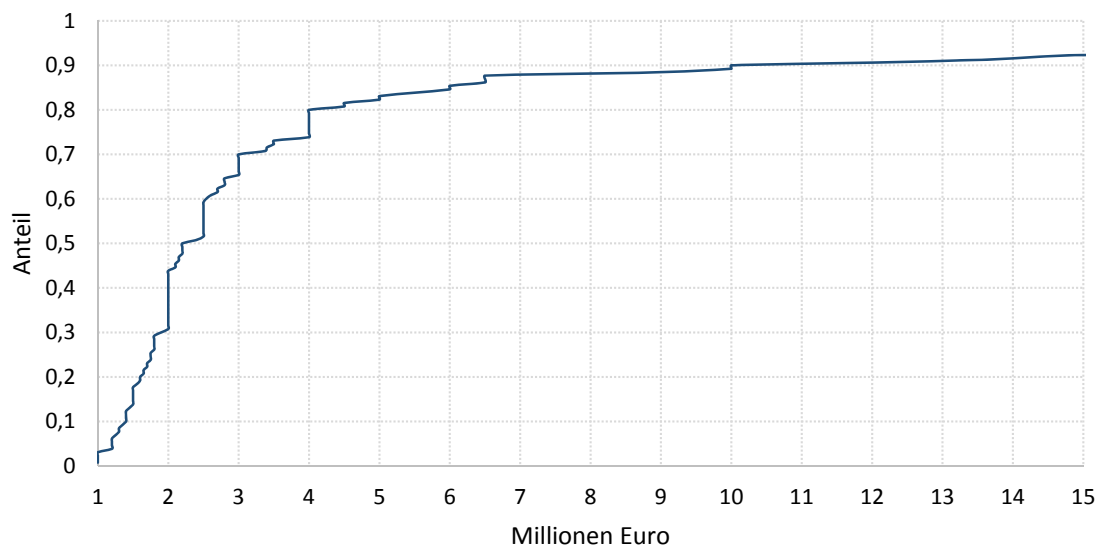
Abbildung 8: Verteilung des Gesamtvermögens (in Euro)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130; zur besseren Veranschaulichung werden lediglich Werte bis einschließlich 30 Mio. € abgebildet; das nicht dargestellte Maximum liegt bei 550 Mio. €

In Abbildung 8 wird deutlich, dass die meisten Haushalte ein Gesamtvermögen im einstelligen Millionenbereich besitzen. Immerhin 12 Prozent (n=15) verfügen über ein zweistelliges Millionenvermögen. Die Verteilung des Gesamtvermögens weist einen nichtlinearen Verlauf mit einer linkssteilen und rechtsschiefen Verteilung auf. Zwischen zwei und fünf Millionen Euro Gesamtvermögen sind diese besonders konzentriert: Mehr als die Hälfte der Befragten verfügt über ein entsprechendes Vermögen. 17 Prozent haben ein Gesamtvermögen von mehr als fünf Millionen Euro. Das Maximum liegt bei 550 Millionen Euro. Nach Angaben des Manager Magazins zählt diese Person damit zu den reichsten 500 Menschen Deutschlands (Neßhöver, 2014). Faktisch ist die Zahl der Multimillionäre in der HViD-Stichprobe begrenzt, womit keine Aussagen darüber möglich sind, ob sich diese Personengruppe strukturell von Millionären mit ein bis fünf Millionen Euro Gesamtvermögen unterscheidet.

Die kumulierte Verteilung (Abbildung 9) verdeutlicht, dass 50 Prozent der Haushalte über ein Gesamtvermögen bis zu etwa 2,5 Millionen Euro verfügen. 75 Prozent haben ein Vermögen von bis zu etwa vier Millionen Euro, und 90 Prozent der Befragten besitzen bis zu etwa zehn Millionen Euro.

Abbildung 9: Kumulierte Verteilung des Gesamtvermögens (in Euro)

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=126; zur besseren Veranschaulichung werden nur Werte bis einschließlich 15 Mio. € abgebildet; damit sind 8 Prozent der Untersuchungspopulation nicht dargestellt

Eine Gruppierung (Tabelle 4) des Gesamtvermögens lässt erkennen, dass 30 Prozent der Befragten weniger als zwei Millionen Euro besitzen. 43 Prozent weisen ein Vermögen zwischen zwei und unter vier Millionen Euro auf und etwas mehr als ein Viertel (27 Prozent) verfügen über ein Gesamtvermögen von mindestens vier Millionen Euro. 19 Prozent der Befragten haben mindestens fünf Millionen Euro. Der Anteil der HViD-Befragten mit einem Gesamtvermögen von mindestens zehn Millionen Euro beläuft sich immerhin auf 12 Prozent.

Tabelle 4: Gruppierete Verteilung des Gesamtvermögens (in Euro)

Anteil in Prozent		Anteil in Prozent	
< 2 Mio.	30	< 2 Mio.	30
2 bis < 4 Mio.	43	2 bis < 3 Mio.	35
		3 bis < 4 Mio.	8
		4 bis < 5 Mio.	8
Mind. 4 Mio.	27	5 bis < 10 Mio.	7
		Mind. 10 Mio.	12
Gesamt	100	Gesamt	100

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130

Tabelle 5 zeigt das Portfolio des Haushaltsvermögens. Im Durchschnitt beläuft sich das Gesamtvermögen der HViD-Haushalte auf 5,3 Millionen Euro. Der Median liegt mit 2,2 Millionen Euro deutlich niedriger. Der Wert von Immobilienbesitz beläuft sich auf durchschnittlich gut 0,8 Millionen Euro, im Median immerhin noch 0,5 Millionen Euro. Das Geldvermögen war

Grundlage unserer Zielgruppenrekrutierung, entsprechend liegt das Minimum bei einer Million Euro. Der Mittelwert liegt bei 2,1 Millionen Euro. Gemessen am Median ergibt sich ein Wert von knapp 1,3 Millionen Euro. Mit einem Anteil von 45 Prozent gibt immerhin rund die Hälfte aller HViD-Befragten an, Betriebsvermögen zu halten (hier nicht dargestellt), was markant mehr ist als in der Gesamtbevölkerung mit weniger als fünf Prozent im Jahre 2012 (Grabka/Westermeier, 2014). Der Mittelwert liegt bei 1,3 Millionen Euro. Auffallend ist die herausgehobene Position der Hochvermögenden in Hinblick auf das Geldvermögen. Der entsprechende Mittelwert in der Bevölkerung beträgt 47.000 Euro; bei den Hochvermögenden sind es hingegen gut zwei Millionen Euro.

Tabelle 5: Portfolio des Haushaltsvermögens

Haushaltsvermögen und deren Zusammensetzung (in 1.000 Euro)					
Vermögensart	Min	Median	Mittelwert	Max	Mittelwert Gesamtdeutschland
Gesamtvermögen	974	2.240	5.328	90.200	123
Immobilienvermögen	0	500	784	30.000	79
Geldvermögen	1.000	1.250	2.122	37.600	47
Betriebsvermögen	0	0	1.253	40.620	191*
Sonstiges Vermögen/ Verbindlichkeiten	-26	490	1.169	-18.020	
Anteil Immobilien-, Geld- und Betriebsvermögen am Gesamtvermögen (in Prozent)					
Immobilienvermögen	15				
Geldvermögen	40				
Betriebsvermögen	23				
Sonstiges Vermögen/ Verbindlichkeiten	22				

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=129**; nachrichtlich (31.03.2015): StaBu (EVS 2013), Basis: alle privaten Haushalte, N=55.000; *Grabka/Westermeier, 2014, Basis individuelle Vermögen; **Ein Fall wurde aufgrund von Unplausibilitäten beim Betriebsvermögen ausgeschlossen

Betrachtet man die Anteile der Vermögensarten am Gesamtvermögen (Tabelle 5), zeigt sich, dass das Immobilienvermögen der Befragten lediglich 15 Prozent des Gesamtvermögens ausmacht. In der Gesamtbevölkerung liegt dieser Wert auf Basis der Angaben der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) 2013 bei etwa 80 Prozent und deutet damit auf die größere Diversifikation des Vermögens der HViD-Befragten hin (StaBu, 2014). Das Geldvermögen macht 40 Prozent des Gesamtvermögens der HViD-Befragten aus. Betriebsvermögen machen einen Anteil von 23 Prozent des Gesamtvermögens aus. Angaben des Manager-Magazins deuten darauf hin, dass das Betriebsvermögen eine dominante Rolle bei Hochvermögenden spielt,

da Unternehmertum für diese Gruppe zentral für ihr Vermögen ist (Neßhöver, 2014). Für diejenigen Befragten, die Betriebsvermögen halten, gilt dies ebenfalls. Hier macht das Betriebsvermögen mehr als ein Drittel des Gesamtvermögens aus (hier nicht dargestellt). Vor dem Hintergrund, dass in der vorliegenden Stichprobe das Ziehungskriterium am Geldvermögen festgemacht wurde, kann vermutet werden, dass sie systematisch von der Grundgesamtheit aller Millionäre in Deutschland abweicht.

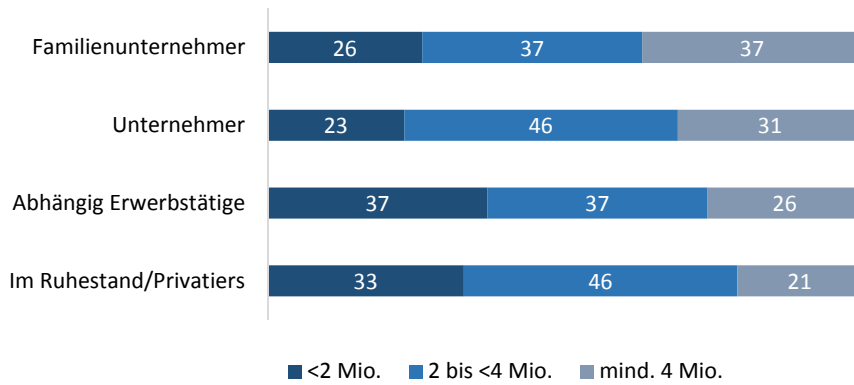
Die besondere Stellung der hier untersuchten Haushalte wird insbesondere dann ersichtlich, wenn man den Anteil des Einkommens am Gesamtvermögen betrachtet (Tabelle 6). Insgesamt ist dieser eher gering. Die mittleren fünfzig Prozent variieren zwischen 3,2 und 6,2 Prozent mit einem Durchschnitt von gut fünf Prozent. Erwartungsgemäß nimmt der Anteil mit steigendem Gesamtvermögen ab, von durchschnittlich 7,5 Prozent bei denen mit einem Gesamtvermögen unter zwei Millionen Euro bis zu 1,9 Prozent bei Haushalten mit mindestens zehn Millionen Euro Gesamtvermögen. Differenziert nach der Erwerbssituation wird deutlich, dass Unternehmer (37 Prozent) und Familienunternehmer (31 Prozent) in der Gruppe derjenigen mit mindestens vier Millionen Euro Gesamtvermögen vergleichsweise am häufigsten vorkommen (Abbildung 10). Den höchsten Anteil der „finanzschwächsten“ Vermögensgruppe weisen mit einem Anteil von einem Drittel abhängig Erwerbstätige auf.

Tabelle 6: Anteil des jährlichen Haushaltsnettoeinkommens am Gesamtvermögen (in Prozent)

Lagemaß	Gesamt	< 2 Mio. Euro	2 bis < 4 Mio. Euro	Mind. 4 Mio. Euro	Darunter mit mind. 10 Mio. Euro
1. Quartil	3,2	4,4	3,9	0,8	0,3
Median	4,6	6,2	5,0	2,5	0,7
Mittelwert	5,2	7,5	5,0	3,1	1,9
3. Quartil	6,2	9,3	6,0	3,9	1,5
N	130	39	56	35	15

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130

Abbildung 10: Gesamtvermögen nach Erwerbssituation (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=129

4 Reichtumsgenese

4.1 Quellen des Reichtums

In der Literatur finden sich mindestens vier Faktoren zur Erklärung hoher (Geld-)Vermögen: Selbständigkeit und Unternehmertum, ein entsprechendes Erwerbs- und Sparverhalten, der Erhalt mindestens einer Erbschaft oder Schenkung sowie sozialer Aufstieg durch eine Heirat.

Eine Möglichkeit zum persönlichen Vermögensaufbau ist Selbständigkeit beziehungsweise Unternehmertum. Durch Unternehmertum reich zu werden ist oft mit dem Wunsch verbunden, etwas „Neues zu schaffen“ und sich der Herausforderung dessen zu stellen (Schumpeter, 1912). Dies erfordert eine gewisse Risikobereitschaft (Caliendo u.a., 2011). Werden diese Risikobereitschaft und Innovationskraft durch unternehmerischen Erfolg belohnt, können höhere Vermögen aufgebaut werden als durch abhängige Erwerbsarbeit in der Regel möglich ist (siehe auch Kapitel 3, Abbildung 10).

Zweitens ermöglicht ein entsprechendes individuelles Erwerbs- und Sparverhalten bei entsprechend hohem Einkommen, reich zu werden. Modigliani erläutert im Rahmen der Lebenszyklushypothese (1986), wie Erwerbstätigkeit, Konsum und Spartätigkeit zusammenspielen. So wird bei Konsum- und Sparentscheidungen nicht nur das aktuelle Periodeneinkommen, sondern das permanente Lebenseinkommen berücksichtigt. Zum einen, um im Lebenslauf einem optimalen Konsumpfad folgen zu können und zum anderen zur Altersvorsorge und um das Leben gegen Risiken abzusichern, die schwer abzuschätzen sind. In der Regel wird im mittleren Lebensabschnitt Vermögen auf- und mit höherem Alter wieder abgebaut (wenn das Arbeitseinkommen sinkt oder entfällt).¹³ Das individuelle Erwerbs- und Sparverhalten von Menschen ermöglicht es bei entsprechend hohem Einkommen und entsprechendem Spar- und Anlageverhalten daher, sukzessiv hohe Vermögen aufzubauen. Dies trifft für abhängig Erwerbstätige und Unternehmer zu. Vermögen ist dann jedoch erst in einem höheren Alter vorhanden.

Eine dritte Möglichkeit zum Vermögensaufbau ist dessen leistungsloser Erwerb durch Schenkungen oder Erbschaften (Lauterbach/Lüscher, 1996; Beckert, 2004; Szydlik/Schupp,

¹³ Modigliani (1986) betont, dass Vermögen nur vorübergehend aufgebaut werden, um zum Lebensende hin verbraucht zu werden. In seiner Theorie gelten die Motive zum Vermögensaufbau allein der eigenen Absicherung, ein Vererbungsmotiv liegt bei ihm nicht vor. Treten Erbschaften dennoch auf, so geschieht dies zufällig, bedingt durch einen zufälligen Todeszeitpunkt, da der eigentliche Wille des Erblassers dem eigenen Verbrauch des gesamten Vermögens gilt. Trotzdem zeigt die Forschung, dass in vielen Familien ein Vererbungsmotiv existiert (Lauterbach, 1998; Szydlik, 2011).

2004; Böwing-Schmalenbrock, 2012). Vermögenstransfers durch Erbschaften sind in den letzten beiden Jahrzehnten in Deutschland bedeutsamer geworden, denn die im wirtschaftlichen Aufschwung nach dem zweiten Weltkrieg aufgebauten Vermögen führten zur sogenannten „Erbschaftswelle“. Mit dem Begriff ist gemeint, dass die in Zeiten wirtschaftlicher Prosperität aufgebaute Vermögen an die nachfolgende Generation vererbt werden, was insbesondere wohlhabende Familien betrifft (z.B. Braun, 2015; Kohli u.a., 2006; Szydlik, 1999, 2009, 2011). Somit erlangen Fragen zum Bezug leistungslosen Vermögens zunehmend wirtschaftliche Bedeutung und sind auch ein Thema sozialer Ungleichheit (Beckert, 1999; Friedrichs, 2015).

Viertens wird in der Mobilitätsforschung ein weiterer Faktor benannt, nach dem man seine gesellschaftliche Position verändern kann. Nicht nur inter- oder intragenerationale Mobilität durch abhängige Erwerbstätigkeit, Unternehmertum oder Erbschaft sind zentrale Mechanismen, um seine gesellschaftliche Position zu verändern. Auch eine Heirat ist eine Möglichkeit, einen sozialen Aufstieg zu erleben (Klein, 1997; Wirth, 2000). Historisch bedingt handelt es sich hier vor allem um ein weibliches Phänomen, wobei zu ergänzen ist, dass die Chancen auf Aufwärtsmobilität durch Heirat gesamtgesellschaftlich betrachtet schon seit mehr als zwei Jahrzehnten abnehmen (Klein, 2001; Teckenberg, 2000). Ein deutlicher Hinweis sind die seit den 1990er Jahren zunehmend bildungshomogamen Ehen (Blossfeld/Timm, 2003).

In der vorliegenden Untersuchung wurde nach den relevanten Faktoren und dem jeweiligen Hauptgrund gefragt, aus dem die Befragten vermögend geworden sind: „Wie sind Sie persönlich vermögend geworden?“, „Und welchen der genannten Aspekte halten Sie für den Wichtigsten dafür, dass Sie heute vermögend sind?“. Dabei wurde nach den oben aufgeführten Faktoren sowie der Möglichkeit, durch Finanzgeschäfte oder Immobilienbesitz vermögend geworden zu sein, gefragt (Tabelle 7).

Tabelle 7: Gründe des Vermögensaufbaus (in Prozent)

Vermögend durch...	Relevante Gründe	Hauptgrund
Erbschaft/Schenkung	67	35
Selbständigkeit/Unternehmertum	60	40
Immobilienbesitz	42	2
Finanzgeschäfte	35	5
Abhängige Erwerbstätigkeit	29	10
Heirat	23	8
N	130	129

Quelle: HViD; eigene Berechnungen

67 Prozent der HViD-Befragten geben an, dass Erbschaften und Schenkungen für sie relevant waren, um vermögend zu werden. Damit sind sie zentral für die Vermögensgenese dieser Population. 42 Prozent führen Immobilienbesitz als eine der Quellen ihres Reichtums an, der letztlich auch auf ererbtem Vermögen beruhen kann. Gut ein Drittel nennt Gewinne aus Finanzgeschäften, wobei vermutet werden kann, dass es sich überwiegend um Spekulationen an den Finanzmärkten handelt. Mit einem Anteil von fast einem Viertel ist auch die Heirat für einen Teil der Befragten relevant. Der zweitwichtigste Grund, vermögend zu werden, ist die berufliche Selbständigkeit. 60 Prozent geben diesen als sehr bedeutsam an. Lediglich 29 Prozent nennen abhängige Erwerbsarbeit.

Wird explizit nach dem Hauptgrund für das derzeitige Vermögen gefragt, ergeben sich Verschiebungen in der Bedeutung der Kategorien. So ist für 40 Prozent Selbständigkeit beziehungsweise Unternehmertum das zentrale Kriterium. Mehr als ein Drittel gibt an, dass leistungslos bezogenes Vermögen in Form von Erbschaften und Schenkungen sie maßgeblich vermögend gemacht hat. Möglicherweise sind hier auch Unternehmensübertragungen inbegriffen. Lediglich jeder zehnte Befragte gibt die eigene abhängige Erwerbstätigkeit als zentralen Faktor für die Reichtumsgenese an. Dies verdeutlicht, dass nur in seltenen Fällen eine hervorgehobene Vermögensposition durch abhängige Beschäftigung erreicht wird. Somit zeigt sich sehr klar, dass für die hier untersuchte Population das Unternehmertum oder der Erhalt einer Erbschaft (in dieser Reihenfolge) die bedeutendsten Hauptgründe waren, vermögend zu werden.

Betrachtet man die Reichtumsquellen geschlechtsspezifisch (Tabelle 8), fällt auf, dass Frauen wesentlich häufiger durch eine Heirat (36 Prozent) hochvermögend wurden als Männer (19 Prozent).

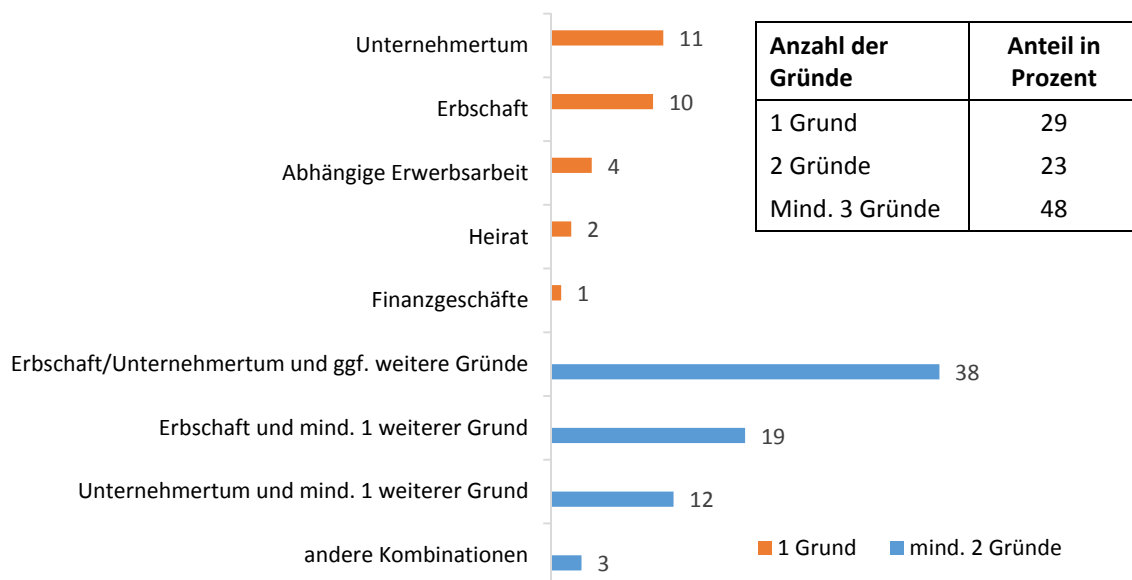
Tabelle 8: Gründe des Vermögensaufbaus nach Geschlecht (in Prozent)

	Relevante Gründe		Hauptgrund	
	Frauen	Männer	Frauen	Männer
Erbschaft/Schenkung	61	69	27	38
Selbständigkeit/Unternehmertum	39	67	31	44
Immobilienbesitz	39	43	3	2
Finanzgeschäfte	45	32	6	4
Abhängige Erwerbstätigkeit	36	27	12	9
Heirat	36	19	21	3

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130(relevante Gründe)/129(Hauptgrund)

In Bezug auf den Hauptgrund sind die Unterschiede noch deutlicher, denn eine Heirat ist für 21 Prozent der Frauen am wichtigsten, was lediglich für drei Prozent der Männer zutrifft. Berufliche Selbständigkeit und Vermögensübertragungen (Erbschaften/Schenkungen), und damit die klassischen Wege der Reichtumsgenese, werden demgegenüber stärker von Männern genannt. Demnach ist Aufstieg durch Heiratsmobilität für Frauen durchaus von Bedeutung, jedoch spielen auch Selbständigkeit und Vermögensübertragungen eine entscheidende Rolle: Auch für Frauen sind Selbständigkeit/Unternehmertum (31 Prozent) und Erbschaft/Schenkung (27 Prozent) die beiden bedeutendsten Hauptgründe des Vermögensaufbaus. Die bisherigen Ergebnisse sagen jedoch nichts darüber aus, ob der angegebene Hauptfaktor allein dafür verantwortlich ist, vermögend zu werden. Die Genese kann auch auf einer Kombination mehrerer Faktoren beruhen (Abbildung 11).

Abbildung 11: Kombinationen relevanter Gründe des Vermögensaufbaus (Anteil in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130

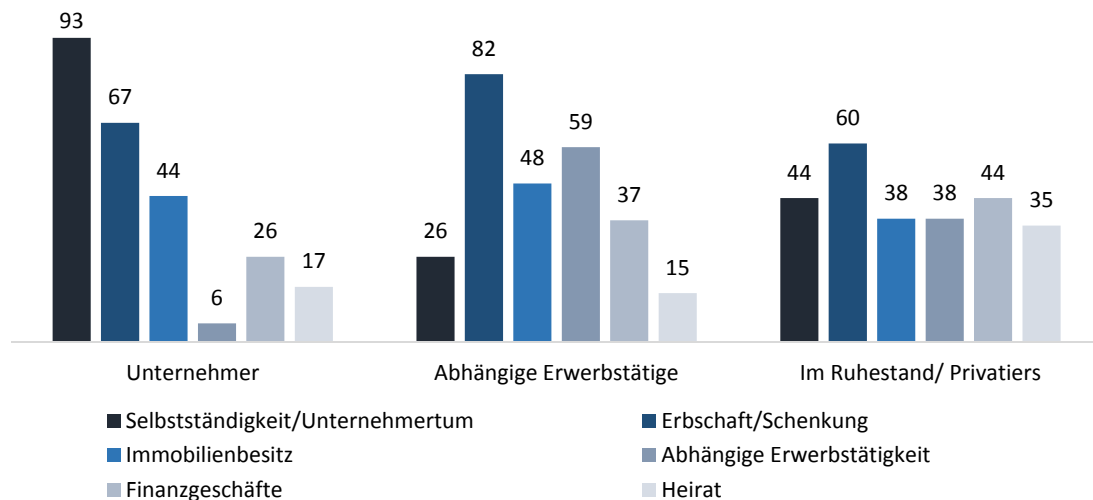
Bei der Analyse zeigt sich, dass 29 Prozent der Befragten angaben, dass nur ein Grund relevant war, bei 23 Prozent waren es zwei Gründe und bei 48 Prozent der Hochvermögenden waren sogar drei oder mehr Gründe für den Vermögensaufbau relevant. Die Ergebnisse zeigen deutlich die hohe Bedeutung von Unternehmertum (61 Prozent)¹⁴ und vor allem von Erbschaften

¹⁴ Der Wert setzt sich zusammen aus: „Unternehmertum“ (11 Prozent), „Erbschaft/Unternehmertum und ggf. weitere Gründe“ (38 Prozent) und „Unternehmertum und mindestens ein weiterer Grund“ (12 Prozent; Abbildung 11).

(67 Prozent)¹⁵, die entweder als alleiniger Faktor oder in Kombination mit anderen genannt werden. Für knapp zwei Fünftel (38 Prozent) sind Erbschaft und Unternehmertum gemeinsam von Bedeutung. Lediglich für 10 Prozent¹⁶ spielen weder Unternehmertum noch Erbschaft eine Rolle.

Des Weiteren wird untersucht, wie sich die Befragten anhand ihrer Reichtumsgenese unterscheiden, wenn man sie nach ihrer Erwerbssituation differenziert. Natürlich ist berufliche Selbständigkeit für Unternehmer bedeutsam (93 Prozent; Abbildung 12).

Abbildung 12: Relevante Gründe des Vermögensaufbaus nach Erwerbssituation (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=129

Allerdings sind auch Erbschaften bei ihnen mit einem Anteil von 67 Prozent sehr wichtig. In Bezug auf die eingangs formulierte These, dass im Lebenszyklus durch Erwerbsarbeit und einen entsprechenden Lebensstil Vermögen aufgebaut werden kann, lässt sich dies für die hier betrachtete Gruppe nur bedingt bestätigen. Bei abhängig Erwerbstätigen hat die eigene Beschäftigung zwar eine große Bedeutung, jedoch spielen Erbschaft oder Schenkung noch häufiger eine Rolle. Für gut vier Fünftel ist dies relevant gewesen, vermögend zu werden. Die eigene abhängige Erwerbstätigkeit hat dagegen nur mit einem Anteil von 59 Prozent Relevanz. Auffallend ist zudem, dass Erbschaften und Schenkungen von Personen im Ruhestand oder Privatiers mit einem Anteil von 60 Prozent wiederum am häufigsten genannt wurden.

¹⁵ Der Wert setzt sich zusammen aus: „Erbschaft“ (10 Prozent), „Erbschaft/Unternehmertum und ggf. weitere Gründe“ (38 Prozent) und „Erbschaft und mindestens ein weiterer Grund“ (19 Prozent; Abbildung 11).

¹⁶ Der Wert setzt sich zusammen aus: „Abhängige Erwerbsarbeit“ (4 Prozent), „Heirat“ (2 Prozent), „Finanzgeschäfte“ (1 Prozent) und „andere Kombinationen“ (3 Prozent; Abbildung 11).

Noch deutlicher wird die Bedeutung der Erbschaft bei einer Differenzierung des Hauptgrundes der Genese nach der Erwerbssituation (Tabelle 9). Erwartungsgemäß war Selbständigkeit/Unternehmertum vor allem für Unternehmer der wichtigste Aspekt, vermögend zu werden. Allerdings sind auch Erbschaften oder Schenkungen mit einem Anteil von knapp einem Drittel bedeutsam, was auf die Bedeutung von Familienunternehmen hinweist. Der vererbte mittelständische Betrieb ist typisch für Deutschland (Neßhöver, 2014). Auch für abhängig Erwerbstätige haben Vermögensübertragungen eine hohe Bedeutung: Sie sind für über die Hälfte der Befragten (56 Prozent) der Hauptgrund, hochvermögend geworden zu sein. Lediglich ein gutes Fünftel der abhängig Erwerbstätigen ist aufgrund ihrer Erwerbstätigkeit reich geworden.

Tabelle 9: Der Hauptgrund des Vermögensaufbaus nach Erwerbssituation

Hauptgrund	Abhängig Erwerbstätige	Unternehmer	Im Ruhestand/ Privatiers
Selbständigkeit/Unternehmertum	15	66	27
Abhängige Erwerbstätigkeit	22	0	13
Heirat	4	2	17
Erbschaft/Schenkung	56	30	29
Finanzgeschäfte/ Immobilienbesitz	4	2	15

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=128

Eine Betrachtung nach der Vermögenshöhe zeigt die unterschiedliche Bedeutung der relevanten Gründe und des Hauptgrundes für den Vermögensaufbau sehr deutlich (Tabelle 10).

Tabelle 10: Gründe des Vermögensaufbaus nach Gesamtvermögen (in Prozent)

	< 2 Mio. Euro		2 bis < 4 Mio. Euro		Mind. 4 Mio. Euro	
	Relevante Gründe	Haupt- grund	Relevante Gründe	Haupt- grund	Relevante Gründe	Haupt- grund
Selbständigkeit/Unternehmertum	49	33	61	36	71	54
Abhängige Erwerbstätigkeit	28	13	39	13	14	3
Heirat	21	8	21	5	29	11
Erbschaft/Schenkung	59	44	71	35	69	26
Finanzgeschäfte	21	2	50	7	29	3
Immobilienbesitz	18	0	52	4	54	3

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(Relevante Gründe/Hauptgrund)=130/129

Unternehmertum wird als relevanter Grund in Bezug auf die Genese mit steigendem Vermögen immer bedeutsamer. Dasselbe gilt, wenn Unternehmertum der Hauptgrund für den Vermögensaufbau ist: Während dies für (gut) ein Drittel derjenigen ausschlaggebend war, deren Gesamtvermögen unterhalb von vier Millionen Euro liegt, beträgt der Anteil bei Haushalten mit Vermögen von mindestens vier Millionen Euro 54 Prozent. Es wird deutlich, dass vor allem Unternehmertum zu hohem Vermögen führt.

Bei Erbschaften beziehungsweise Schenkungen finden sich ebenso klare Trends: Ist die Erbschaft, Schenkung oder Überschreibung ein Faktor unter anderen, finden sich keine klaren Aussagen mit steigender Vermögenshöhe. Was allerdings den Hauptgrund betrifft, so ist ersichtlich, dass Erbschaften mit steigendem Vermögen an Bedeutung verlieren. Auch wenn Vermögensübertragungen noch für mehr als ein Drittel der Hauptgrund der Genese waren, sinkt der Anteil von 44 Prozent in der Vermögensgruppe bis unter zwei Millionen Euro bis auf 26 Prozent in der Gruppe ab vier Millionen Euro Gesamtvermögen. Demnach hat eine Erbschaft gerade im unteren Vermögensbereich eine besondere Bedeutung für den Vermögensaufbau.

Was die Heirat betrifft, lassen sich keine klaren Aussagen treffen. Hingegen wird der Immobilienbesitz mit zunehmender Vermögenshöhe häufiger als relevanter Grund genannt. Abhängige Erwerbstätigkeit und Gewinne aus Finanzgeschäften nehmen vor allem in der mittleren Vermögenskategorie unter den Hochvermögenden eine vergleichsweise starke Position ein. Abhängige Erwerbstätigkeit ist nur noch für drei Prozent der höchsten Vermögensgruppe ausschlaggebend für ihren Reichtum gewesen.

Nach der Einzelanalyse schließt sich die Frage an, ob sich die befragten Hochvermögenden anhand der Genese dieser Vermögen in relevante Gruppen unterscheiden lassen. Gibt es spezifische Kombinationen von Merkmalen, um hochvermögend zu werden? Und treten sie derart häufig auf, dass dies auf ein Merkmal einer Gruppe hinweist? Zur Analyse dieser Frage wird mit der Clusteranalyse ein Gruppenbildungsverfahren angewandt, bei dem Personen, die sich anhand der untersuchten Eigenschaften – hier die relevanten Gründe des Vermögensaufbaus¹⁷ – ähneln, zu Gruppen zusammengefasst werden, die sich von den anderen Gruppen wie-

¹⁷ Die Merkmale, die für die Gruppenbildung herangezogen werden, sind Erbschaft, Selbständigkeit/Unternehmertum, abhängige Erwerbsarbeit, Heirat, Finanzgeschäfte und Immobilienbesitz.

derum möglichst stark unterscheiden. Aus einer heterogenen Gruppe werden anhand bestimmter Eigenschaften also homogene Teilgruppen identifiziert. Die Ergebnisse sind in Tabelle 11 veranschaulicht.¹⁸ Es konnten vier Gruppen identifiziert werden.¹⁹

Tabelle 11: Typologie der Reichtumsgenese

Typ	In Prozent	Anzahl
Typ 1 (Erben)	20	26
Typ 2 (Abhängig Erwerbstätige)	17	22
Typ 3 (Unternehmer)	17	22
Typ 4 (Familienunternehmer)	46	60

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130

Nimmt man die Gruppen anhand der für sie relevanten Gründe der Vermögensbildung in den Blick (Abbildung 13), lässt sich Typ 1 als Gruppe beschreiben, für die vor allem der Erhalt mindestens einer Erbschaft/Schenkung relevant zur Vermögensgenese war. Nahezu neun von zehn Befragten (89 Prozent) geben dies an. Zusätzlich haben abhängige Erwerbsarbeit (15 Prozent), Heirat (35 Prozent) und Finanzgeschäfte (8 Prozent) zur Vermögensentstehung beigetragen. Diese Gruppe wurde wesentlich durch den Erhalt einer Erbschaft oder durch eine Heirat vermögend und lässt sich demnach durch „leistungslos erworbenes Vermögen“ gut beschreiben. Der Einfachheit halber werden sie „Erben“ genannt.

Typ 2, hier folgend „abhängig Erwerbstätige“ genannt, profitierte vorrangig von abhängiger Erwerbsarbeit (86 Prozent). Zusätzlich sind Finanzgeschäfte (55 Prozent), Erbschaft/Schenkung und Immobilienbesitz (jeweils 50 Prozent) von Bedeutung. Heirat (14 Prozent) ist weniger häufig relevant.

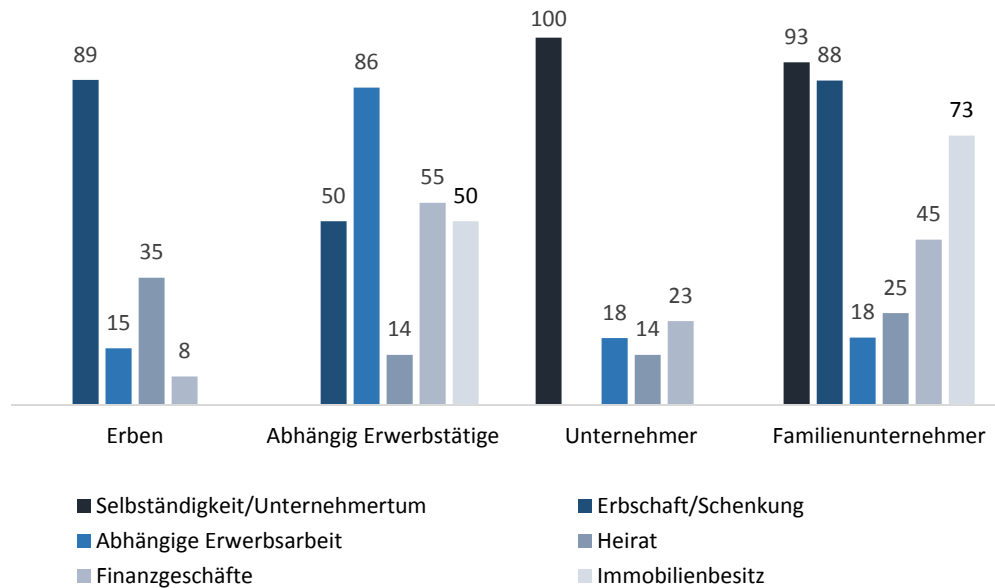
Typ 3 lässt sich eindeutig als Cluster von „Unternehmern“ bezeichnen, denn dies trifft auf 100 Prozent der Gruppenmitglieder zu. Erbschaften sind irrelevant, jedoch werden auch Finanzgeschäfte (23 Prozent), abhängige Erwerbsarbeit (18 Prozent) und Heirat (14 Prozent) zum Teil als bedeutsam angesehen.

¹⁸ Die Clusteranalyse erfolgte in drei Schritten: Zunächst wurde das hierarchisch agglomerative Single-Linkage-Verfahren durchgeführt, um Ausreißer zu identifizieren. Daraufhin erfolgte ein hierarchisch agglomeratives Verfahren (Ward's Linkage), um die Anzahl der Cluster festzulegen. Das partitionierende Verfahren K-Means erfolgte abschließend, um die Gruppenzugehörigkeiten zu optimieren (Backhaus u.a., 2011; Wiedenbeck/Züll, 2010).

¹⁹ Typ 1 hat 26 Mitglieder und umfasst ein Fünftel aller Befragten. Die Typen 2 und 3 haben jeweils 22 Mitglieder und somit jeweils einen Anteil von 17 Prozent. Typ 4 ist zugleich die größte Gruppe und besteht mit einer Anzahl von 60 Personen aus nahezu der Hälfte aller Teilnehmer (46 Prozent).

Typ 4 ist im Vergleich zu Typ 1 und Typ 3 heterogener. Es dominieren jedoch deutlich Unternehmertum (93 Prozent), Erbschaft (88 Prozent) und Immobilienbesitz (73 Prozent). Finanzgeschäfte (45 Prozent), Heirat (25 Prozent) und abhängige Erwerbsarbeit (18 Prozent) werden seltener genannt. Dieser Typus lässt sich aufgrund der dominierenden Kombination von Unternehmertum und Erbschaft als „Familienunternehmer“ bezeichnen.

Abbildung 13: Typologie der Reichtumsgenese (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=130

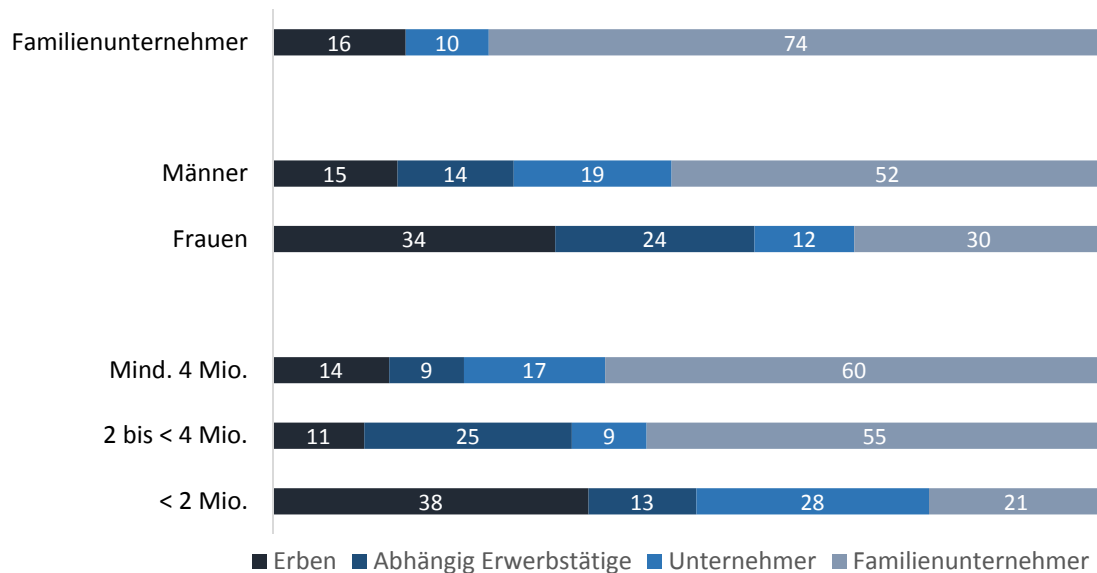
Eine geschlechtsspezifische Betrachtung der Befragten (Abbildung 14) zeigt, dass Männer am häufigsten der Gruppe der „Familienunternehmer“ angehören (52 Prozent), während dies lediglich auf 30 Prozent der Frauen zutrifft. Frauen gehören hingegen am häufigsten zum Typ 1 der „Erben“ (34 Prozent), was wiederum wesentlich seltener auf Männer zutrifft (15 Prozent), die auch seltener zu den „abhängig Erwerbstätigen“ (Typ 2) zählen, was auf knapp ein Viertel der Frauen zutrifft, jedoch lediglich auf 14 Prozent der Männer.

Abbildung 14 gibt auch näheren Aufschluss über die Frage, ob in Typ 4 der „Familienunternehmer“ tatsächlich vornehmlich Familienunternehmer zu finden sind. Die Vermutung wird bestätigt: Knapp drei Viertel aller Familienunternehmer gehören dem Typ 4 der Clusteranalyse an.

Prüft man weiterführend, in welcher Generation die Familienunternehmen geführt werden, zeigt sich, dass es mit einem Anteil von 67 Prozent häufig in der zweiten Generation geführte Unternehmen sind. Je vermöglicher die Befragten sind, desto bedeutsamer sind die Ty-

pen 3 und 4, in denen Unternehmertum sowie dessen Kombination mit Erbschaft und Immobilienbesitz zentral sind. 77 Prozent derjenigen in der höchsten Vermögensgruppe gehören diesen Typen an. Das Gleiche gilt für lediglich knapp die Hälfte (49 Prozent) der Personen mit höchstens zwei Millionen Euro Gesamtvermögen je Haushalt.

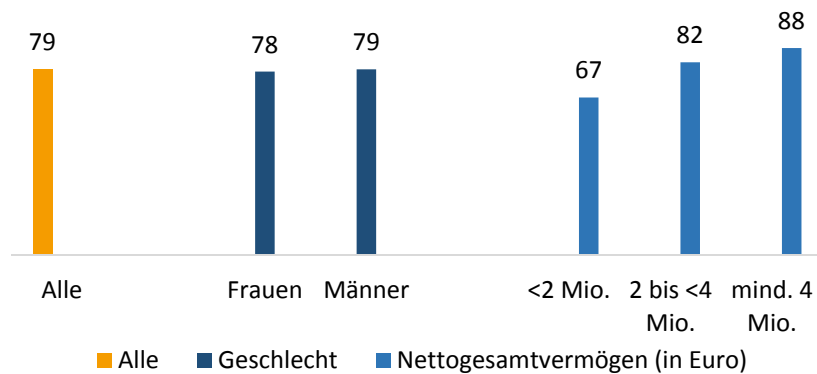
Abbildung 14: Männer und Frauen, Familienunternehmer und Gesamtvermögen nach der Typologie der Reichtumsgenese (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(Familienunternehmer)=19; N(Männer/Frauen)=97/33; N(Gesamtvermögen)=130

4.2 Erbschaften im Fokus der Reichtumsgenese

Wie gesehen sind Erbschaftsübertragungen ein bedeutender Aspekt des Vermögensaufbaus. Bereits 79 Prozent der Befragten haben mindestens eine Erbschaft, Schenkung oder Überschreibung erhalten (Abbildung 15). Unterschiede zwischen Männern und Frauen finden sich keine, allerdings steigt mit zunehmendem Gesamtvermögen auch der Anteil derjenigen, die bereits eine Vermögensübertragung erhalten haben. Während nur zwei Drittel derjenigen mit unter zwei Millionen Euro Gesamtvermögen eine Erbschaft oder Schenkung erhielten, sind es bei denjenigen mit mehr als vier Millionen Euro nahezu 90 Prozent.

Abbildung 15: Mindestens eine Erbschaft/Schenkung/Überschreibung erhalten (in Prozent)

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=128

Der finanziell wichtigste Transfer war für 78 Prozent der Befragten eine Erbschaft (Tabelle 12). Nur etwa ein Fünftel (22 Prozent) gibt an, dass eine Schenkung am bedeutendsten war. Mehr als die Hälfte der Befragten (58 Prozent) erhielt genau eine Erbschaft/Schenkungs/Überschreibung. Von diesen entfallen 86 Prozent auf Erbschaften und nur 14 Prozent auf Schenkungen. 42 Prozent erhielten zwei und mehr Transfers: 26 Prozent bekamen genau zwei, und weitere 16 Prozent mindestens drei. Je mehr Übertragungen empfangen wurden, desto mehr gewinnen Schenkungen/Überschreibungen an Bedeutung. Bei drei und mehr Übertragungen liegen genauso viele Erbschaften wie Schenkungen vor.

Tabelle 12: Anzahl der Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen und Einordnung des finanziell wichtigsten Transfers (Spaltenprozent)

Art des finanziell wichtigsten Transfers	Anzahl der Transfers			Gesamt
	1 Transfer	2 Transfers	Mind. 3 Transfers	
Erbschaft	86	80	50	78
Schenkungs/Überschreibung	14	20	50	22
Gesamt (in Prozent)	58	26	16	100

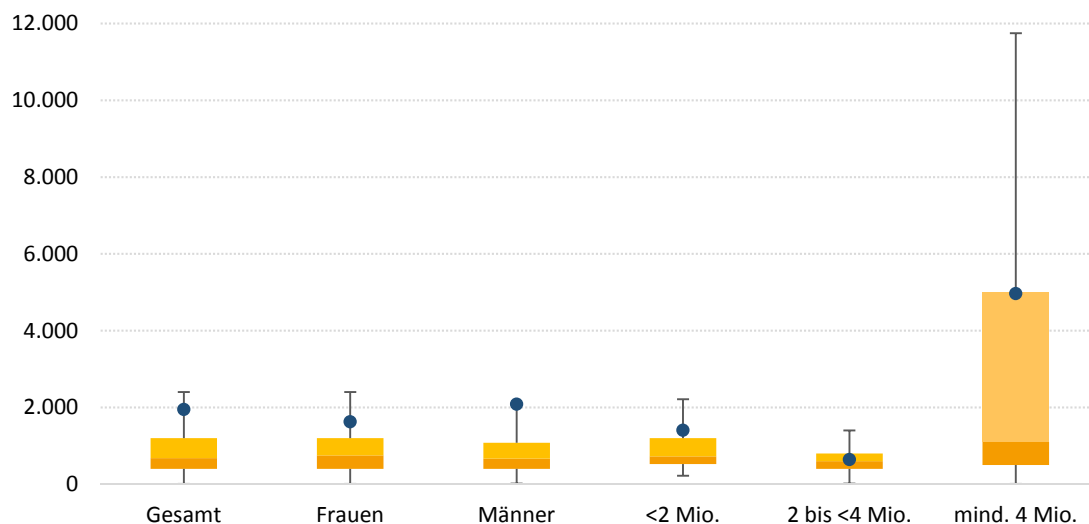
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=97

Eine Visualisierung der Höhe der Vermögensübertragungen (Abbildung 16) anhand der Darstellung von Boxplots macht deutlich, dass Haushalte, die über mindestens vier Millionen Euro Gesamtvermögen verfügen, durchschnittlich die höchsten Transfers erhielten, nämlich fünf Millionen Euro. Insgesamt beträgt der Wert der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkungs/Überschreibung im Durchschnitt etwa zwei Millionen Euro.

Wann im Lebensverlauf Erbschaften oder Schenkungen übertragen werden, entscheidet gegebenenfalls über den Zeitpunkt der Veränderung der Wohlstandsposition eines Haushalts.

Ergebnisse aus dem SOEP und dem Alterssurvey zeigen, dass Erbschaften und andere Vermögenstransfers überwiegend von Eltern und Großeltern stammen (Lauterbach/Lüscher, 1996; Schupp/Szydlík, 2004; Szydlík, 2004; Szydlík/Schupp, 2004), weshalb zu erwarten ist, dass sie erst im höheren Alter übertragen werden. Die häufigsten Erbschaften werden in Haushalten erhalten, wenn ihre Haushaltsvorstände zwischen 50 und 59 Jahre alt sind (Kohli, 2005: 27). Allerdings werden Schenkungen deutlich früher übertragen (Szydlík, 2009), denn sie fungieren zum einen als Unterstützung der Nachkommen. Zum anderen können sie genutzt werden, um Vermögen durch mehrmalige Übertragungen im Lebenslauf steuerfrei an die nachfolgende Generation weiterzugeben.

Abbildung 16: Höhe der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkung/Überschreibung (Boxplots, in 1.000 Euro)



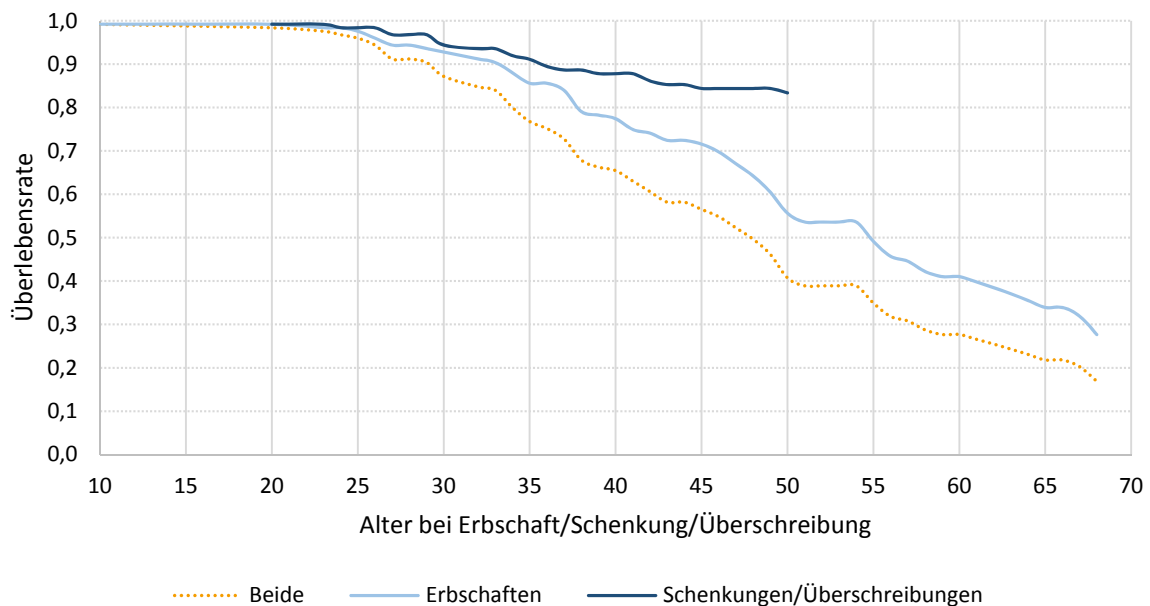
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=69; **Lesehilfe:** Die unterste und oberste horizontale Linie kennzeichnet jeweils das Minimum und Maximum (exklusive Extremwerten). Das untere Ende der unteren Box ist das erste Quartil, der Median befindet sich auf der Linie, die die beiden verschiedenfarbigen Boxen voneinander abgrenzt. Das obere Ende der oberen Box ist das dritte Quartil. Die Box kennzeichnet die mittleren 50 Prozent der jeweiligen Gruppe. Die Punkte markieren jeweils den Mittelwert. **Lesbeispiel:** Die Höhe der finanziell wichtigsten Übertragung beträgt in der Kategorie „Gesamt“ durchschnittlich 1,9 Millionen Euro, was an dem blauen Punkt erkennbar ist. Der Median beträgt 0,7 Millionen Euro. Der untere Whisker liegt bei 0,01 Millionen Euro. Niedrigere Werte wären Extremwerte, die in einem Boxplot nicht ausgewiesen werden. Der obere Whisker liegt bei 2,4 Millionen Euro. Alle darüber liegenden Werte wären entsprechend Extremwerte. Die Box zeigt an, dass die mittleren 50 Prozent der Befragten eine finanziell wichtigste Übertragung im Wert von 0,4 (erstes Quartil) bis zu 1,2 Millionen Euro (drittes Quartil) erhalten haben.

Die Survival-Analysen²⁰ in Abbildung 17 zeigen, in welchem Alter die HViD-Befragten eine Erbschaft oder Schenkung erhalten haben. Der Verlauf der Gesamtkurve zeigt, dass die HViD-

²⁰ Grundlage der Analyse ist die Länge des Zeitintervalls bis zum Erhalt einer Erbschaft oder Schenkung/Überschreibung seit der Geburt, also das Alter bei Erhalt der Vermögensübertragung in Jahren. Es handelt sich also um Untersuchungen von Zeitprozessen mit stetiger Zeit und diskreten Zuständen – der Erhalt einer Erbschaft oder

Befragten bis zum Alter von circa 25 Jahren kaum eine Übertragung erhalten haben. Ab diesem Alter allerdings weist der relativ stetig fallende Verlauf der Kurve darauf hin, dass bis zum Alter von 65 Jahren jedes Jahr nahezu die gleiche Wahrscheinlichkeit besteht, eine Erbschaft oder Schenkung/Überschreibung zu erhalten. Bis zum Alter von 47 Jahren haben dann 50 Prozent der Befragten bereits die wichtigste Erbschaft oder Schenkung erhalten und bis zum Alter von 61 Jahren haben drei Viertel eine Erbschaft oder Schenkung übertragen bekommen. Demnach haben laut Schätzung 18 Prozent der Hochvermögenden bis zum 68. Lebensjahr noch keine Erbschaft oder Schenkung erhalten.

Abbildung 17: Survival-Analyse des Alters bei Erhalt der wichtigsten Erbschaft/Schenkungs/Überschreibung (Kaplan-Meier-Schätzer)



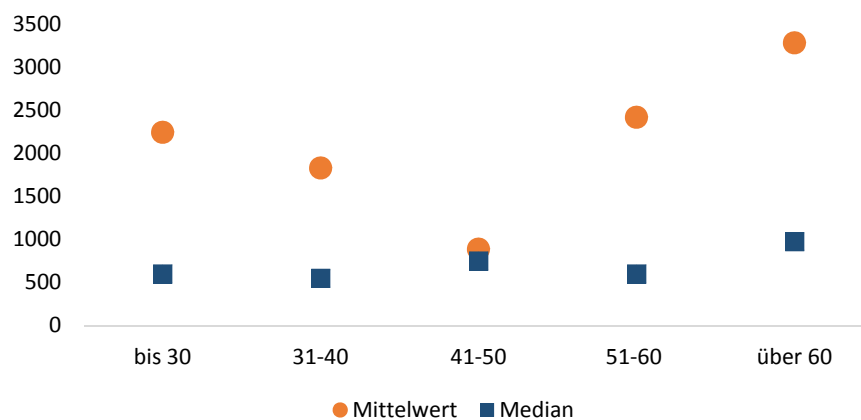
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=125

Vergleicht man diese Ergebnisse mit einer älteren Analyse für die Gesamtbevölkerung, zeigen sich keine systematischen Unterschiede. Bis zum 30. Lebensjahr erhalten 18 Prozent der Bevölkerung eine Erbschaft, im Alter von 40 Jahren sind es 38 Prozent und mit 50 Jahren 63 Prozent aller Erben (Szydlik/Schupp, 2004: 620). Laut Survival-Funktion erhalten 46 Prozent aller HViD-Befragten bis zum 50. Lebensjahr eine Erbschaft, wobei 18 Prozent gar nicht erben.

Schenkungs/Überschreibung. Das Verfahren liefert Informationen über den Prozessverlauf unter Berücksichtigung, dass eine Person gegebenenfalls noch keine Erbschaft oder Schenkung erhalten hat; es wird als Survival-Analyse bezeichnet (Blossfeld/Rohwer, 1995).

In Abbildung 18 wird die Höhe der wichtigsten Vermögensübertragung in Form der durchschnittlichen Erbschaftshöhe und des Medians dargestellt. Es wird deutlich, dass der Median aller Übertragungen zwischen 550.000 und 975.000 Euro schwankt. Der Vergleich der Mediane über den Lebenslauf lässt vermuten, dass auch in jungen Jahren erhaltene Übertragungswerte erreichen, die einen Vermögensaufbau ermöglichen.

Abbildung 18: Erbschaftshöhe der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkung/Überschreibung je nach Alter bei Erhalt (in 1.000 Euro)



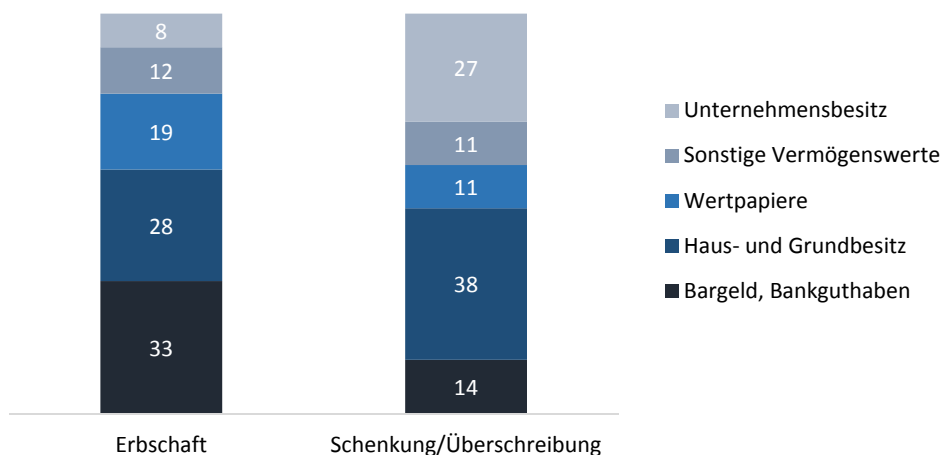
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=68

Mit den vorliegenden Ergebnissen werden Forschungsergebnisse aus den 1990er Jahren bestätigt: Gerade der Erhalt einer Erbschaft im mittleren Lebensalter wird auch dazu genutzt, selbst ein Vermögen aufzubauen (siehe Kapitel 4.1, Tabelle 7 und Abbildung 11). Die Tendenz, dass Personen mit höherem Einkommen häufig mehrere Erbschaften erhalten (Lauterbach/Lüscher, 1996; Lauterbach, 1998), setzt sich hier unter Betrachtung von Vermögen fort: Haushalte mit höherem Vermögen bekommen ebenso mehrere Erbschaften. Die Ergebnisse sprechen dafür, dass die große Mehrzahl der Erbschaften wiederum dem Vermögensaufbau zugeführt wird. Westerheide (2004) zeigt mit den Daten des SOEP, dass 80 Prozent aller Erbschaften zum (weiteren) Vermögensaufbau genutzt werden, wenngleich dieser Befund für die Mittelschicht und nicht für Hochvermögende gilt.

Die Analyse der Frage, was genau vererbt wird, zeigt, dass 83 Prozent der HViD-Befragten bei einer Erbschaft Bargeld oder Bankguthaben vererbt bekommen, dicht gefolgt von Haus- und Grundbesitz mit einem Anteil von 70 Prozent (siehe Anhang, Abbildung A1). Mit einem Anteil von gut einem Fünftel erhalten die befragten Erben am seltensten Unternehmensbesitz. In Bezug auf die Personen, die eine Schenkung erhalten, ist er mit 48 Prozent deutlich höher. Schenkungen bestehen zudem häufig aus Haus- und Grundbesitz (67 Prozent). Abbildung 19,

in der die Anteile an allen Übertragungen, die im Zuge der wichtigsten Erbschaft/Schenkungs/Überschreibung genannt wurden, abgebildet sind, zeigt, dass am häufigsten Geld und Immobilien vererbt werden (61 Prozent). Bei Schenkungen fällt auf, dass Haus- und Grundbesitz (38 Prozent) sowie Unternehmensbesitz (27) am häufigsten übertragen werden. Unternehmen werden also vergleichsweise häufiger durch Überschreibungen an die nächste Generation weitergegeben und seltener durch eine Erbschaft nach dem Tod des Unternehmers (siehe auch Breuer, 2009; Simon u.a., 2005).

Abbildung 19: Art der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkungs/Überschreibung (Mehrfachnennungen möglich, Anteil an allen Transfers, in Prozent)*



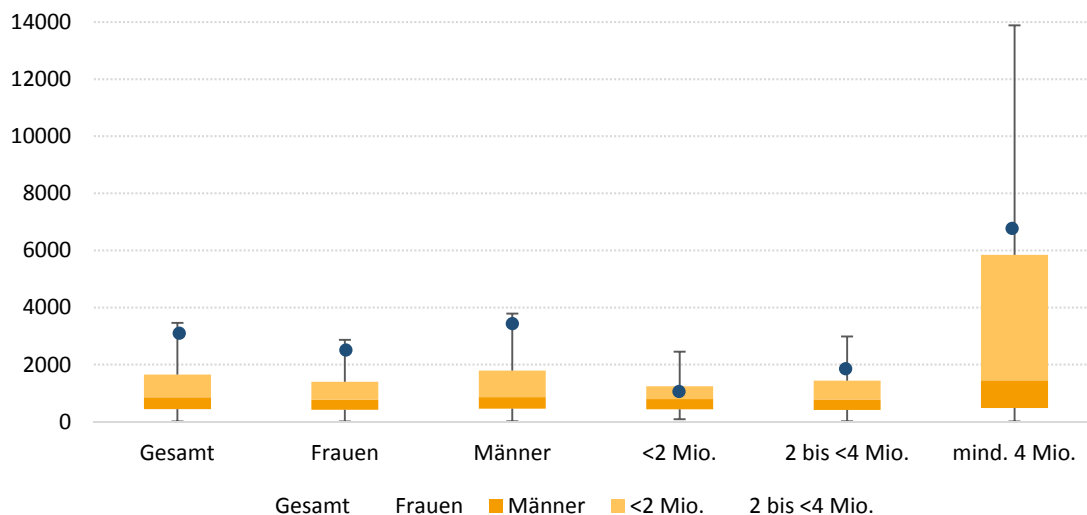
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen)=190/37; *Die Anteile beziehen sich nicht auf die Personen, die eine Erbschaft beziehungsweise Schenkung/Überschreibung erhalten haben, sondern auf die Nennungen. Je Erbschaft/Schenkungs/Überschreibung konnten mehrere Vermögensarten auf einmal übertragen werden.

Über den Erhalt der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkungs/Überschreibung hinaus ist von Interesse, wie hoch die Gesamtsumme aller Vermögensübertragungen ist, die die Befragten jemals erhalten haben. Bedingt durch das breite Altersspektrum unter den Befragten ist die Vergleichbarkeit eingeschränkt, da gerade die jüngeren Befragten häufig noch Erbschaften erwarten. Dies lässt sich durch die hohe Rate der Eltern und Großeltern unter den Erblassern erklären, denn 90 Prozent der Schenkungen und drei Viertel aller Erbschaften gehen auf die (Schwieger-)Eltern oder Großeltern zurück (Schupp/Szydik, 2004: 251).

Die Untersuchung der Gesamtsumme aller bis zum Erhebungszeitpunkt empfangenen Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen erfolgt anhand von Boxplots. Sie sind auch geschlechtsspezifisch und anhand der Gesamtvermögen differenziert (Abbildung 20). Durchschnittlich erhalten die Befragten Transfers in einer Gesamthöhe von gut drei Millionen Euro, wobei der Median deutlich niedriger liegt. Im Gegensatz zum Wert des wichtigsten Transfers

lassen sich bei der Gesamtsumme geschlechtsspezifische Unterschiede insofern ausmachen, dass Männer hier einen wesentlich höheren Durchschnitt von knapp 3,5 Millionen Euro aufweisen, der bei Frauen lediglich 2,5 Millionen umfasst. Auch hier ist zu erkennen, dass mit zunehmender Vermögenshöhe die Höhe der empfangenen Übertragungen deutlich ansteigt. In der Gruppe mit einem Gesamtvermögen von vier oder mehr Millionen Euro macht der Durchschnitt der empfangenen Erbschaften oder Schenkungen 6,8 Millionen Euro aus und ist damit relativ zu allen anderen HViD-Befragten mehr als doppelt so hoch.

Abbildung 20: Gesamtsumme aller Erbschaften/Schenkungen/Überschreibungen (Boxplots, in 1.000 Euro)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=102; **Lesehilfe:** Die unterste und oberste horizontale Linie kennzeichnet jeweils das Minimum und Maximum (exklusive Extremwerten). Das untere Ende der unteren Box ist das erste Quartil, der Median befindet sich auf der Linie, die die beiden verschiedenfarbigen Boxen voneinander abgrenzt. Das obere Ende der oberen Box ist das dritte Quartil. Die Box kennzeichnet die mittleren 50 Prozent der jeweiligen Gruppe. Die Punkte markieren jeweils den Mittelwert. Lesebeispiel siehe Seite 45, Abbildung 16.

4.3 Die Bedeutung der Herkunft im Fokus der Reichtumsgenese

Die Frage nach der sozialen Mobilität ist in jeder meritokratischen Gesellschaft zentral, denn sie gibt Auskunft über die Durchlässigkeit sozialer Schichten und zeigt damit an, wie offen eine Gesellschaft ist (Hadjar, 2008; Lauterbach, 2014). Eine Mobilitätsanalyse mit SOEP-Daten der Jahre 1984 bis 2010 zeigt, dass es in den 1980er, 1990er und 2000er Jahren zu einer Verfestigung der Struktur jener Haushalte kommt, die mehr als das Dreifache des Durchschnittseinkommens erzielen (Lauterbach, 2014).

In der vorliegenden Studie wurde danach gefragt, wie die Befragten die Vermögensverhältnisse ihrer Eltern zu der Zeit einschätzen, als sie selbst circa 15 Jahre alt waren, womit ein Hinweis auf die intergenerationale Mobilität gegeben ist:

„Denken Sie einmal an die Vermögensverhältnisse aller Haushalte in Deutschland. Was schätzen Sie: Als sie selbst etwa 15 Jahre alt waren, wie viel Prozent der Haushalte in Deutschland hatten ein geringeres Vermögen als ihr Elternhaus?“

Aus Tabelle 13 wird ersichtlich, dass der größte Teil der Hochvermögenden aus „Mittelschichtsfamilien“ stammt. Nur 29 Prozent geben an, dass sie aus einem Elternhaus stammen, das in der damaligen Vermögensverteilung am oberen Rand – unter den obersten 25 Prozent – angesiedelt war. Eine Altersdifferenzierung zur Beantwortung der Frage, ob in der Nachkriegszeit mehr Haushalte in der Mittelschicht angesiedelt waren, ergibt keine klaren Befunde.

Tabelle 13: Anteil der Haushalte mit einem geringeren Vermögen als das Elternhaus (Spaltenprozent)

Haushalte mit geringerem Vermögen	Gesamt	Befragte/r unter 60 Jahre alt	Befragte/r mind. 60 Jahre alt
0 bis unter 25 Prozent	9	4	12
25 bis unter 50 Prozent	24	28	21
50 bis unter 75 Prozent	38	40	37
75 bis unter 100 Prozent	29	28	30
N	107	50	57

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; **Lesehilfe:** 29 Prozent der Befragten hatten im Alter von 15 Jahren Eltern, deren Vermögen so hoch war, dass 75 bis 100 Prozent (oder: mindestens 75 Prozent) der Haushalte in Deutschland ein geringeres Vermögen hatten; dementsprechend lässt sich auch formulieren, dass höchstens 25 Prozent der Haushalte in Deutschland ein höheres Vermögen hatten als das Elternhaus dieser Personen.

4.4 Die Erwerbsbiografie im Fokus der Reichtumsgenese

Bisher ist in der Forschung wenig darüber bekannt, wie sich die Erwerbsbiografie von Personen gestaltet, die vermögend sind. Zwar wird darauf verwiesen, dass es vorwiegend Unternehmer und freischaffende Personen sind, aber immerhin sind im Jahre 2007 noch nahezu 18 Prozent der Personen mit einem Haushaltsvermögen von mehr als 500.000 Euro als Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben beschäftigt (Grabka, 2014: 34). Nimmt man das Einkommen als Berechnungsgrundlage, sind beispielsweise 2010 noch nahezu 20 Prozent bei einem Einkommen von mehr als dem Doppelten des Durchschnittseinkommens als Meister oder Techniker beschäftigt. Beim Dreifachen des Einkommens sind es immerhin noch knapp vier Prozent (Grabka, 2014: 26).

Die Erwerbsbiografie einer Person wird in der Ökonomie und den Sozialwissenschaften meist anhand von Einkommen oder dem beruflichen Status beschrieben. Im Zentrum steht die Frage nach der Entwicklung des Einkommens oder des Status im individuellen Erwerbsverlauf. Mit dem Begriff des sozialen Status wird die Position bezeichnet, die eine Person innerhalb einer Rangordnung gesellschaftlich vorhandener Positionen einnimmt. Die Einordnung in diese Hierarchie bezieht sich dabei auf die Wertschätzung, die einer Position hinsichtlich gesellschaftlich relevanter Merkmale (z.B. Einkommen, Besitz, gesellschaftlicher Einfluss) beigegeben wird. Hierzu wird häufig der ISEI (Internationaler Sozioökonomischer Index des beruflichen Status) verwendet (Ganzeboom u.a., 1992). Der niedrigste Wert des Index beträgt 16 (landwirtschaftliche Hilfskräfte) und der höchste Wert des Index beträgt 90 (Richter). Diese Skala misst nicht das Prestige, sondern den sozioökonomischen Status in einer Gesellschaft, der mit der beruflichen Tätigkeit verbunden ist.²¹

Tabelle 14: Beispielberufe mit zugehörigem ISEI

Berufsbezeichnung	ISEI
Landwirtschaftliche Hilfskraft	16
Elektromeister	37
Kaufmännischer Angestellter	39
Bankkaufmann	46
Bauleiter	51
Fremdsprachenkorrespondent	53
Flugleiter	59
Elektroingenieur	68
Abteilungsleiter	69
Lehrer	69
Architekt	69
Geschäftsführer	70
Apotheker	74
Anwalt	77
Arzt	88
Richter	90

Quelle: GESIS, 2015; HViD

Folgende Überlegung liegt dem zugrunde: Jede berufliche Tätigkeit erfordert einen bestimmten Bildungsgrad und wird durch eine bestimmte Höhe des Arbeitseinkommens belohnt. Daher kann der sozioökonomische Status als "intervening variable between education and income that maximizes the indirect effect of education on income and minimizes the direct effect" gesehen

²¹ Die Skala wurde auf Grundlage von zwischen 1968 und 1982 erhobenen Daten aus 31 Untersuchungen aus 16 verschiedenen Ländern erhoben. Sie enthalten Informationen über Einkommen, Bildung und Beruf von knapp 74.000 vollzeitbeschäftigten Männern im Alter zwischen 21 und 64 Jahren (Ganzeboom u.a., 1992: 13f.).

werden (Ganzeboom u.a., 1992: 10f). Tabelle 14 zeigt, welche ausgewählten Berufe einem jeweiligen ISEI Wert entsprechen.

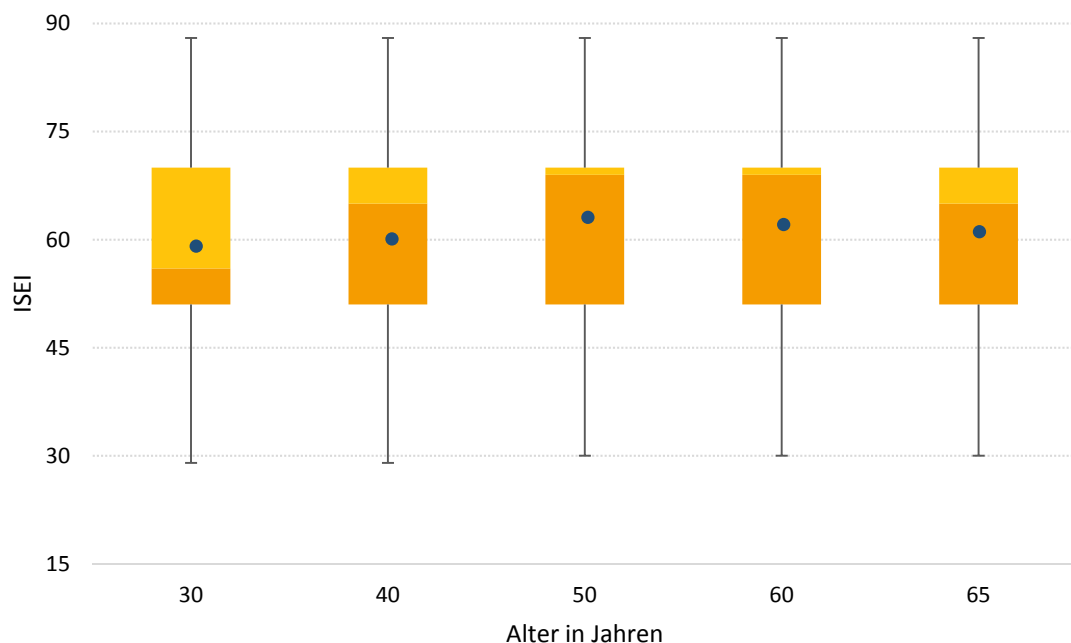
Zur Umsetzung wurden die Befragten gebeten, ihre berufliche Tätigkeit im Alter von 30, 40, 50, 60 und 65 Jahren sowie zum Erhebungszeitpunkt anzugeben. Diese Angaben wurden in den „International Standard Classification of Occupation“ (ISCO-88-Codes) umgewandelt (ILO, 2004). Insgesamt stehen 435 Berufsangaben (zu den verschiedenen Alterszeitpunkten der Befragten) zur Verfügung (Tabelle 15).

Tabelle 15: Zahl der Berufsangaben

Variable	Gültige Angaben	ISCO-88-Codes	Ausschöpfung (in Prozent)
Beruf derzeitig	130	75	58
Beruf mit 30 Jahren	128	113	88
Beruf mit 40 Jahren	122	104	85
Beruf mit 50 Jahren	98	79	80
Beruf mit 60 Jahren	68	49	72
Beruf mit 65 Jahren	44	22	50

Quelle: HViD; eigene Berechnungen

Abbildung 21: ISEI zu verschiedenen Zeitpunkten (Boxplots, querschnittsbezogen)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; $N(\text{Gesamt, Personenjahre}/30/40/50/60/65)=367/113/104/79/49/22$; unbalanced; **Lesehilfe:** Die unterste und oberste horizontale Linie kennzeichnet jeweils das Minimum und Maximum (exklusive Extremwerten). Das untere Ende der unteren Box ist das erste Quartil, der Median befindet sich auf der Linie, die die beiden verschiedenfarbigen Boxen voneinander abgrenzt. Das obere Ende der oberen Box ist das dritte Quartil. Die Box kennzeichnet die mittleren 50 Prozent der jeweiligen Gruppe. Die Punkte markieren jeweils den Mittelwert. Lesebeispiel siehe Seite 45, Abbildung 16.

Aus den ISCO-Codes wurden zwei ausgewählte Status-Skalen des beruflichen Prestiges abgeleitet: Der ISEI, um den es im Folgenden gehen wird, und das „Erikson-Goldthorpe-Portocarero Class Schema“ (EGP; Geis, 2011; Ganzeboom/Treiman, 1996). Da nicht alle Teilnehmer zu allen erfragten Zeitpunkten erwerbstätig waren oder keine Angaben machten, kann für diese Personen kein ISCO-Code bestimmt werden. Zunächst wird der berufliche Status in verschiedenen Alterskategorien abgebildet (Abbildung 21).

Tabelle 16: Genannte Berufe (derzeit) nach der Typologie der Reichtumsgenese (Anzahl der unterstellten Mitarbeiter in Klammern)

Typ 1 „Erben“ (Durchschnitt: 32; Median: 11)
Beamter Justizverwaltung (20), Beamtin höherer nichttechnischer Dienst (4), Kompaniechef einer Gebirgsjägerkompanie (160), stellvertretender Geschäftsführer (47), Abteilungsleiter (38), Büroangestellte (0), Oberstaatsanwältin (80), Designer (10), Fleischermeister (12), selbständiger Fotograf (1), Inhaber einer Betonfabrik (6), Abteilungsleiter (10)
Typ 2 „Erwerbstätige“ (Durchschnitt: 194; Median: 25)
Zeitungsredakteurin (0), Research (5), Geschäftsführer Autotechnik (68), Vorstandsvorsitzender (91), Dipl. Betriebswirtin Projektleitung (7), stellvertretender Abteilungsleiter (35), kfm. Leitung eines großen Unternehmens (45), Vertriebsleiter (50), leitender Elektroingenieur (15), Key Account Head Chief (8), angestellte Architektin (4), Geschäftsführer Im- und Export (2000)
Typ 3 „Unternehmer“ (Durchschnitt: 23; Median: 11)
Allgemeinarzt (6), Unternehmer im Großhandel (45), selbständig im Bereich häuslicher Alten- und Krankenpflege und sonstige med. Dienste (17), geschäftsführender Gesellschafter eines IT-Unternehmens (119), Angelhandel (10), selbständige Immobilienmaklerin (7), kfm. Leitung einer Firma (19), selbständige Autolackiererei (10), selbständiger Maurermeister (4), Unternehmer im Sportgerätebereich (24), Firmeninhaber Baugewerbe (5), Unternehmer im Kommunikationsbereich und Professor an einer Hochschule (12)
Typ 4 „Familienunternehmer“ (Durchschnitt: 150; Median: 11)
Unternehmer Einzelhandel (120), Entwicklungsleitung eines Automobilzulieferers (12), Maurermeister (7), freiberuflicher Ingenieur, (3) Gesellschafter-Geschäftsführer eines Autohauses mit Tankstelle (22), Buchhaltung in der Praxis meines Mannes auf Angestelltenbasis (0), selbständiger Steuerberater, Steuerberaterin mit eigener Praxis (5), Alleininhaberin Baufirma (22), im eigenen Ingenieurbüro tätig (2), geschäftsführender Gesellschafter (100), selbständiger Steuerberater (11), Unternehmer Kiesgrube und Landwirtschaft (2), Unternehmer im Gastronomiebereich (24), Leiter von 12 Augenarzt-Praxen (93), Geschäftsführer einer GmbH (300), Angestellte und freiberufliche Texterin (0), Börsenhändler (2), Grundstücks- bzw. Hausschätzungen (2), geschäftsführender Gesellschafter (4500), Radiologe mit eigenen Praxen in Zusammenarbeit mit Partner und Kooperation mit Kliniken (45), Immobilienmakler (8), Autohandel und Reparatur (13), selbständige Apothekerin (6), Handelsvertreter mit Weinvertretungen (6), Allgemeinarzt (2), eigene Tankstelle (38), geschäftsführender Gesellschafter (19), selbständiger Elektromeister (6), Eventmanagement (3), selbständiger Gutachter (1), Unternehmer Fenster- und Wintergartenbau (55), Apotheker (8), Unternehmer im Speditionsgewerbe (32), Steuerberater (18), Inhaber und Leiter einer physiotherapeutischen Praxis und einer Reha-Schule (10)

Quelle: HViD (Angaben der Befragten); N=73; Anzahl unterstellter Mitarbeiter: Durchschnitt=117; Median=12

Insgesamt ist zu den jeweiligen Altersjahren erkennbar, dass der berufliche Status bis zum Alter von 60 Jahren steigt und dann geringfügig fällt. Die größte Steigerung findet zwischen dem

Alter von 30 und 40 Jahren statt. Der Mittelwert variiert zwischen 64 und 70. Betrachtet man die Tätigkeiten mit dem höchsten Status, wird ersichtlich, dass jeweils ein Viertel der Tätigkeiten zwischen den Werten 70 und 90 liegt. Ein genereller Überblick über die Berufsangaben findet sich in Tabelle 16.

Die genannten Berufe verdeutlichen, dass die hier untersuchten Hochvermögenden in der beruflichen Hierarchie weit oben stehen, wie es bereits die Analysen zu den beruflichen Bildungsniveaus in Kapitel 2.1 zeigten. Dennoch finden sich auch zahlreiche Personen mit einem mittleren beruflichen Status. Diese Tätigkeit allein brächte es vermutlich nicht mit sich, dass diese Person als hochvermögend eingestuft würde. Es zeichnet sich eher das Bild eines „millionaire next door“ ab. Dies ist beispielsweise der Geschäftsführer, der selbständige Elektromeister, der Maurermeister, der Unternehmer im gastronomischen Bereich oder der freischaffende Arzt. Diese Ergebnisse schließen nahtlos an die Befunde von Stanley und Danko an:

“Many of the types of businesses we are in could be classified as dullnormal. We are welding contractors, auctioneers, rice farmers, owners of mobile-home parks, pest controllers, coin and stamp dealers, and paving contractors.” (Stanley/Danko, 1996: 9)

Trotzdem erzielen viele dieser Personen ein hohes Vermögen:

„In America, fewer than one in five households, or about 18 percent, is headed by a self employed businessmen owner or professional. But these self-employed people are four times more likely to be millionaires than those who work for others.” (Stanley/Danko, 1996: 227)

Auch in HViD zeigen sich diese Befunde. Personen in derartigen Positionen sind häufig „Millionäre von nebenan“.

Auffallend ist, dass nahezu alle zum Befragungszeitpunkt im Erwerbsleben stehenden Personen, die Angaben zu ihrer beruflichen Tätigkeit und gegebenenfalls unterstellten Mitarbeitern machen, Mitarbeiter angeben. Lediglich vier der 73 hier betrachteten Personen haben keine Mitarbeiter, und im Durchschnitt sind es 177. Ein Viertel der Befragten hat bis zu fünf Mitarbeitern. Die mittleren 50 Prozent leiten zwischen fünf und 12 Personen an. Den 25 Prozent mit den meisten Mitarbeitern sind mindestens 35 Personen unterstellt.

5 Gesellschaftliches Engagement

Thorstein Veblen (1986) formulierte, dass der „wahrhaft Reiche“ derjenige sei, der von den Mitgliedern der Gesellschaft akzeptiert wird und nicht derjenige, der den „demonstrativen Müßiggang“ lebe. Die Akzeptanz sozialer Ungleichheiten durch akkumulierten Reichtum wird insbesondere durch gesellschaftliches Engagement dieser Personengruppe erreicht (Schervish/Havens, 2001).

Im Zuge der gegenwärtigen Debatten um bürger- und zivilgesellschaftliche Modelle mit erhöhter Verantwortung seitens der Bürger ist das Engagement vermögender Personen von vornehmlicher Bedeutung. Das hohe monetäre Potenzial der hier befragten Hochvermögenden zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung ist ein weiterer Grund, im Folgenden das soziale Engagement der Befragten anhand von Geldspenden und (Zu-)Stiftungen sowie der Möglichkeit philanthropischen Vererbens zu untersuchen.²²

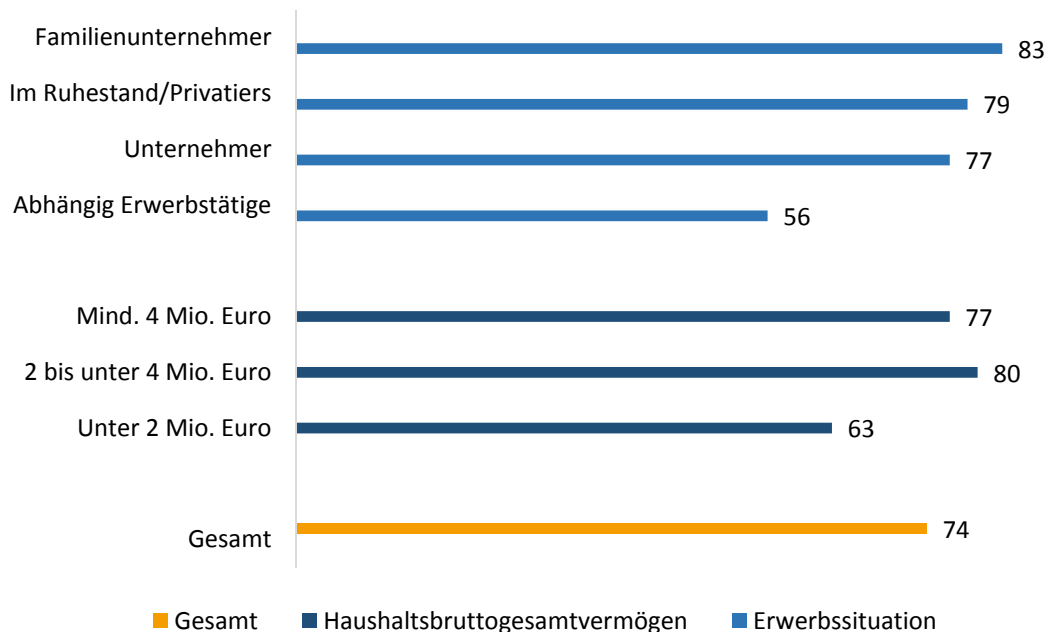
5.1 Geldspenden

Geldspenden als Form gesellschaftlicher Verantwortungsübernahme sind traditionell tief verankert und lassen sich bis in den klassischen Humanismus und das antike Rom zurückverfolgen. Heutzutage wird – mit recht unterschiedlichem Umfang – über alle Bevölkerungsschichten hinweg für vielfältige Zwecke gespendet, national wie international (Priller/Sommerfeld, 2006). Das aktuelle Spendenverhalten in Deutschland wird durch verschiedene Studien erhoben, so etwa den Freiwilligensurvey, den Deutschen Spendenmonitor, den GfK Charity Scope, die DZI-Bevölkerungsumfrage, das SOEP sowie auch ViD und die vorliegende Studie HViD (z.B. DZI 2010, 2013; Priller/Schupp, 2011; Sommerfeld, 2009; Ströing, 2015). Dabei variieren die Ergebnisse deutlich. So wird für das Jahr 2012 je nach Datenlage eine Spenderquote für die Gesamtbevölkerung von 33 bis 47 Prozent ermittelt (DZI, 2013: 6). Mit einem Anteil von 74 Prozent haben nahezu drei Viertel der HViD-Befragten in den letzten 12 Monaten Geld gespendet (Abbildung 22), was im Vergleich zur Gesamtbevölkerung eine weit überdurchschnittliche Quote ist. Differenziert man die Geldspenden der HViD-Befragten anhand der Erwerbssituation, dominieren Familienunternehmer mit einem Anteil von 83 Prozent. Unternehmer und Per-

²² Mehr zur Bedeutung von Besitzern hoher Vermögen und gesellschaftlichem Engagement siehe Ströing, 2015.

sonen in der Nacherwerbsphase erreichen ähnlich hohe Werte mit 79 beziehungsweise 77 Prozent. Abhängig Erwerbstätige spenden mit einem Anteil von 56 Prozent seltener, jedoch immer noch deutlich häufiger als die Gesamtbevölkerung.

Abbildung 22: Geldspenden (in den letzten 12 Monaten, in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(Gesamt/Gesamtvermögen)=129; N(Erwerbssituation)=128

Vor allem die HViD-Befragten mit Gesamtvermögen ab zwei Millionen Euro spenden gegenüber denjenigen mit bis zu zwei Millionen Euro (63 Prozent) häufiger und erreichen Quoten von 77 beziehungsweise 80 Prozent.

Die Gesamthöhe der Geldspenden je Befragtem beträgt unter Ausschluss extremer Werte²³ für die letzten 12 Monate durchschnittlich rund 5.000 Euro und nimmt mit steigendem Vermögen zu. Der Median ist mit 2.100 Euro deutlich niedriger (Tabelle 17). Die Daten zeigen auch, dass Geldspenden mit höherem Gesamtvermögen höher ausfallen. In Bezug auf Einkommen zeigt sich der Befund auch für die Gesamtbevölkerung: Mit steigendem Einkommen nehmen sowohl die Spendenquote als auch das Spendenvolumen zu (Priller/Schupp, 2011). Ein Vergleich bezüglich der Erwerbssituation zeigt, dass Personen in der Erwerbsphase mehr Geld spenden als Ruheständler und Privatiers. Dabei weisen Familienunternehmer mit rund 9.200 beziehungsweise 8.000 Euro mit Abstand den höchsten Mittelwert/Median auf.

²³ In der vorliegenden Analyse wurden vier Fälle ausgeschlossen, die im Vergleich zur restlichen HViD-Population außergewöhnlich hohe Angaben zur Spendenhöhe machten. Die höchste Gesamtspende beträgt – dies ist einer der vier Fälle – 792.000 Euro. Demgegenüber liegen die mittleren 90 Prozent nur zwischen 500 und 20.000 Euro.

Tabelle 17: Höhe der Geldspenden (in Euro)

		Mittelwert	Median	N
Gesamt		5.034	2.100	77
Gesamtvermögen (in Euro)	Unter 2 Mio.	2.924	1.500	17
	2 bis unter 4 Mio.	4.564	2.000	37
	Mind. 4 Mio.	7.351	5.000	23
Erwerbssituation	Im Ruhestand/ Privatiers	3.339	1.500	31
	Abhängig Erwerbstätige	5.729	2.500	14
	Unternehmer	5.443	3.175	22
	Familienunternehmer	9.240	8.000	9

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; um Ausreißer bereinigt

Anhand der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) wird für die Gesamtbevölkerung ein jährlicher Spendenbetrag von durchschnittlich 201 Euro (2010) pro Person ermittelt (DZI, 2013: 6). Die durchschnittliche Gesamtspende der Hochvermögenden liegt also gut 25-mal über dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung. Die befragten Hochvermögenden spenden nicht nur deutlich häufiger, sondern auch wesentlich höhere Beträge.

Auch wenn die Spenden wesentlich höher ausfallen als in der Gesamtbevölkerung, ist damit noch nicht festgestellt, welches Gewicht sie in Bezug auf die finanzielle Leistungsfähigkeit der Spender haben. Für Deutschland konnte anhand der Daten der Einkommensteuerstatistik (2006) gezeigt werden, dass Steuerpflichtige mit geringeren Einkünften anteilig mehr Spenden und Mitgliedsbeiträge geltend machen als Steuerpflichtige mit höheren Einkünften. Liegen die Einkommen unter 10.000 Euro, werden drei Prozent davon geltend gemacht. Liegen sie zwischen 100.000 und 500.000 Euro, sind es 0,7 Prozent und in der höchsten Einkommensklasse ab 500.000 Euro sind es 1,5 Prozent (DZI, 2010: 41f.).

Im Jahre 2010 (Einkommensteuerstatistik) beträgt der prozentuale Anteil an geltend gemachten Spenden und Mitgliedsbeiträgen an den Einkünften in Deutschland durchschnittlich 0,7 Prozent je Steuerpflichtigem beziehungsweise 1,5 Prozent je steuerpflichtigem Spender (Tabelle 18). Trotz der eingeschränkten Vergleichbarkeit²⁴ lässt sich annehmen, dass der Anteil

²⁴ Folgende Besonderheiten sind bei einem Vergleich zu beachten: Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen in HViD wurde auf das Jahr hochgerechnet und um Extremwerte bereinigt. Die Einkommensteuerstatistik (Est) stellt die jährlichen Einkünfte pro Steuerpflichtigem bereit, wovon die Einkommensteuer abgezogen wurde. Im Gegensatz zur Est sind in HViD keine Mitgliedsbeiträge enthalten. Außerdem wurden in HViD alle Spenden der befragten Personen genannt, in der Est werden die geltend gemachten Spenden erfasst. In Bezug auf das Nettoeinkommen der Haushalte wurden in HViD Personen und nicht Steuerpflichtige – wie in der Est – betrachtet. Dass es sich um verschiedene Erhebungsjahre handelt, erschwert einen Vergleich zusätzlich. Zustiftungen, die in HViD gesondert erfragt werden, wurden von den Spendenbeträgen der Est abgezogen. Aufgrund der in HViD nicht erfassten Mitgliedschaftsbeiträge, die im Est enthalten und nicht von Spenden differenzierbar sind, ist davon auszugehen, dass

der Spenden am Einkommen unter den HViD-Befragten deutlich höher ist, da er rund zwei Prozent des Einkommens der Befragten ausmacht und gut dreimal so hoch ist wie die analogen Schätzungen für Gesamtdeutschland. Betrachtet man nur die Spender, ist der Anteil von 3,8 Prozent des Einkommens 2,5-mal so hoch. Bei einem Vergleich mit der Gruppe mit ebenfalls hohen Einkünften von mindestens 100.000 Euro im Jahr (das durchschnittliche Nettoeinkommen der Haushalte in HViD beträgt 164.228 Euro) ergibt sich ein Faktor von 2,0 beziehungsweise 2,5.

Tabelle 18: Anteil der Geldspenden in den letzten 12 Monaten am Haushaltsnettoeinkommen und am Gesamtvermögen (in Prozent)

	HViD**		Einkommensteuerstatistik (2010)	
	Vermögen	Einkommen	Einkünfte*	Einkünfte ab 100.000 Euro
Alle Personen	0,1	2,2	0,7	1,1
Alle Spender	0,2	3,8	1,5	1,5

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N Einkommen(Alle/Spender)=123/71; N Vermögen(Alle/Spender)=114/67; Statistisches Bundesamt: Jährliche Einkommensteuerstatistik (Est); eigene Berechnungen; *Die Berechnung der Einkünfte erfolgt unter Abzug der Einkommensteuer und bezieht sich auf geltend gemachte Spenden inklusive Zustiftungen ** Einkommen, Vermögen und Geldspenden wurden um Extremwerte bereinigt

Dabei ist jedoch auch zu beachten, dass das Spendenvolumen gemessen am Gesamtvermögen in HViD mit einem Anteil von 0,1 Prozent (Befragte) beziehungsweise 0,2 Prozent (Spender) quantitativ klein ist und die getätigten Spenden für den materiellen Lebensstandard der Haushalte kaum ins Gewicht fallen dürften.²⁵

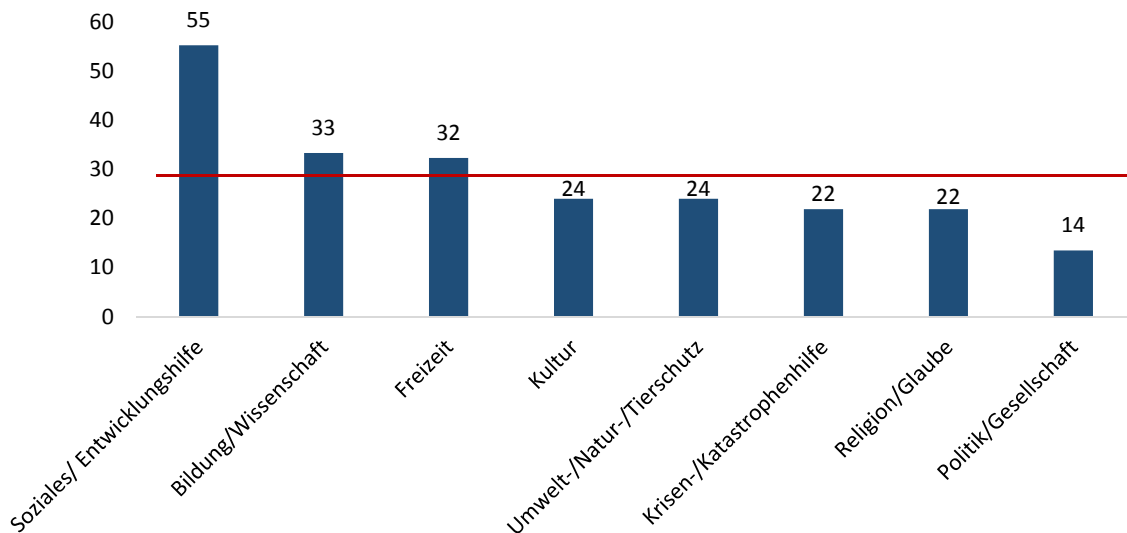
Des Weiteren werden die Spendenzwecke betrachtet (Abbildung 23). Spenden für Soziales oder Entwicklungshilfe werden mit einem Anteil von 55 Prozent am häufigsten getätigt. Mit Anteilen von gut einem Drittel folgen die Zwecke Bildung/Wissenschaft und Freizeit. Etwas mehr als jeder zehnte Befragte spendet für Politik/Gesellschaft. Vergleiche mit der Gesamtbevölkerung sind schwierig, da die Spendenzwecke je nach Studie unterschiedlich erhoben werden, sowohl bezüglich der Formulierung der Zwecke als auch hinsichtlich ihrer Zusammenfassung bei ihrer Erfragung. Einige Hinweise liefern jedoch die aktuellen Ergebnisse des GfK

die Anteile bezüglich der Gesamtbevölkerung relativ zu denen der HViD-Befragten überschätzt werden. Andererseits werden in HViD auch nicht geltend gemachte Spenden erfasst, was den gegenteiligen Effekt haben kann. Über Eintreten und Ausmaß dieser Effekte lassen sich lediglich vage Vermutungen aufstellen. Die unterschiedlichen Erhebungsjahre sind darauf zurückzuführen, dass die Einkommensteuerstatistik nur bis 2010 verfügbar ist.

²⁵ Vergleichbare Informationen zu Spenden-Vermögens-Relationen für die Gesamtbevölkerung liegen unseres Wissens nach nicht vor.

Charity Scope und des Deutschen Spendenrats (2015), die in Bezug auf das Jahr 2014 Beteiligungsdaten von 20 Prozent für „Kirche/Religion“, 12 Prozent für „Not-/Katastrophenhilfe“ sowie 21 Prozent für „nicht humanitäre Zwecke“ ermitteln.

Abbildung 23: Spendenzwecke (Anteil aller Spender im Erhebungszeitraum, Mehrfachnennungen möglich, in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=96; die Linie markiert die durchschnittliche Beteiligung von 28 Prozent an den Spendenzwecken

Nicht humanitäre Zwecke setzten sich aus „Kultur- und Denkmalpflege, Umwelt-/Natur-/Tierschutz und Sport“ zusammen. Es ist zu erkennen, dass der Anteil der Spenden von befragten Hochvermögenden für religiöse Zwecke mit 22 Prozent denen der deutschen Bevölkerung ähnelt. Krisen- und Katastrophenhilfe wird von ihnen jedoch vergleichsweise häufiger geleistet (22 Prozent). Spenden für nicht humanitäre Zwecke werden von den HViD-Befragten zu einem Anteil von 60 Prozent angegeben (hier nicht abgebildet), was ebenfalls eine deutlich höhere Quote ist als diejenige für Deutschland insgesamt (21 Prozent).

Mit Ausnahme von Bürger- und Zustiftungen ist stifterische Aktivität eng an die Verwendung hoher Geldbeträge gekoppelt. Gemeinnützige (Zu-)Stiftungstätigkeiten lassen sich als Form der monetären gesellschaftlichen Verantwortungsübernahme begreifen.

In den 50er Jahren fanden in Deutschland durchschnittlich 36 Stiftungsneugründungen im Jahr statt. Im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrtausends dagegen waren es etwa 900 Neugründungen: mehr als 25-mal so viele wie noch 50 Jahre zuvor. Demzufolge wird von einem „Stiftungsboom“ gesprochen (Sprengel, 2011; Strachwitz, 2014).

Bisher liegen keine Vergleichswerte zum Stiftungsgeschehen aus der Gesamtbevölkerung vor, jedoch ist der Anteil der HViD-Befragten, die (zu-)stiften, mit 12 Prozent (Anhang,

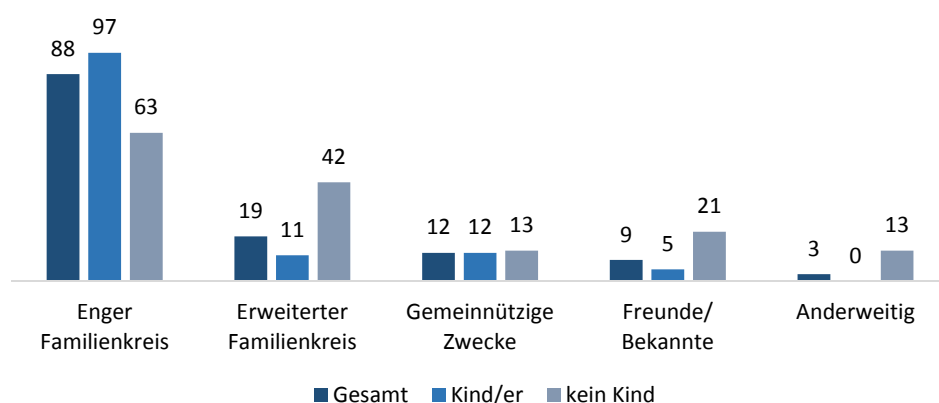
Tabelle A2) deutlich höher als unter den Befragten der Studie ViD (2008/2009) mit einem Anteil von lediglich drei Prozent (Ströing, 2015: 73). Im Durchschnitt beträgt der Wert der ZuStiftung mehr als 80.000 Euro, jedoch ist hierbei die geringe Fallzahl von zehn Personen zu beachten.

5.2 Geplante Weitergabe des eigenen Erbes an gemeinnützige Zwecke

Durch die Integration gemeinnütziger Zwecke in den eigenen Nachlass kann auch über die eigene Lebenszeit hinaus gesellschaftliche Verantwortung übernommen werden. Vor dem Hintergrund der gegenwärtig konstatierten „Erbschaftswelle“ (Kohli u.a., 2006; Leopold/Schneider, 2010) ist die Beschäftigung mit philanthropischem Vererben in Bezug auf die hier betrachteten Hochvermögenden besonders relevant. Wegen der hohen Vermögenskonzentration in Deutschland verfügen sie über einen beachtlichen Teil des zu vererbenden Vermögens (Frick/Grabka, 2009; Frick u.a., 2010; Grabka, 2014).

70 Prozent der HViD-Befragten (90 Personen) haben sich bereits Gedanken über die Weitergabe ihres eigenen Erbes gemacht. Dabei wird vor allem geplant, den engen Familienkreis mit einem Teil oder dem gesamten Erbe zu bedenken (88 Prozent). Bei denjenigen, die Kinder haben, trifft dies zu 97 Prozent zu (Abbildung 24).

Abbildung 24: Geplante Weitergabe des eigenen Erbes (Mehrfachnennungen möglich, in Prozent)



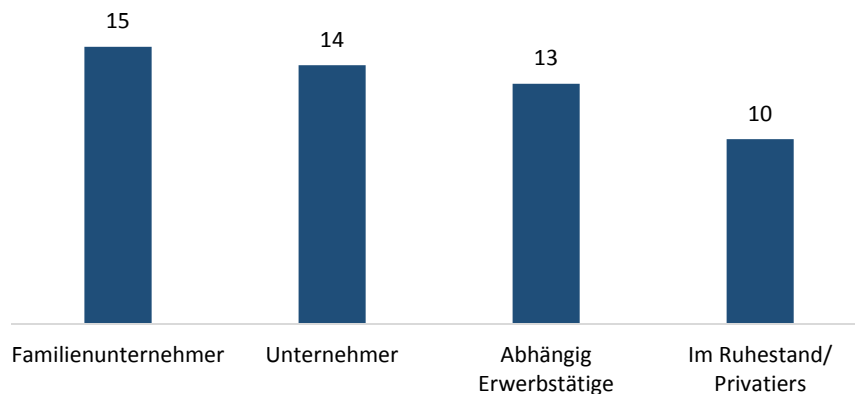
Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=90

Bei Kinderlosigkeit wird mit einem Anteil von 42 Prozent deutlich häufiger geplant, auch den erweiterten Familienkreis zu bedenken als bei Befragten mit Kind(ern) (11 Prozent). Mehr als

jeder zehnte Befragte möchte auch gemeinnützige Zwecke in sein eigenes Erbe integrieren, unabhängig von Elternschaft.

Eine Differenzierung nach der Erwerbssituation erfolgt in Abbildung 25 und zeigt, dass der Zweck der Gemeinnützigkeit bei Unternehmern etwa ebenso häufig genannt wird wie bei abhängig Erwerbstätigen. Seltener wird dieser Grund von befragten Personen im Ruhestand beziehungsweise Privatiers angegeben.

Abbildung 25: Geplante Weitergabe des eigenen Erbes an gemeinnützige Zwecke (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=90

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die befragten Hochvermögenden überdurchschnittlich häufig Geld spenden und dabei auch deutlich höhere Beträge geben als die Bevölkerung im Durchschnitt. Auch (Zu-)Stiftungen haben eine Relevanz, die aufgrund der Datenlage nicht relativ zur Bevölkerung betrachtet werden können, im Vergleich zu den Befragten der Studie ViD jedoch häufiger angeführt werden. Mehr als jeder zehnte Hochvermögende plant, einen Teil oder das gesamte Erbe für gemeinnützige Zwecke zu geben.

6 Gesellschaftlicher Einfluss

Wissen über gesellschaftliche Einflussnahme durch Personen mit hohem Vermögen ist gerade aus demokratischer Sicht relevant, da angenommen wird, dass Vermögende – wie eingangs erwähnt – auch gesellschaftlich einflussreiche Positionen einnehmen können (Hartmann, 2007). Die Position drückt sich insbesondere darin aus, dass – so wird angenommen – vermögende Personen Einfluss auf politische Entscheidungen nehmen können. Daher wird untersucht, inwiefern die befragten Hochvermögenden gesellschaftliches Handeln beeinflussen und in welcher Reichweite sie gegebenenfalls agieren. Mit Hilfe der vorliegenden Erhebung kann die Frage im Ansatz beantwortet und Tendenzen in Bezug auf Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss gefunden werden. Aufgrund der Neuartigkeit des Zugangs – bisherige Studien zum Einfluss fokussieren gezielt Personen in Elitepositionen²⁶ – und der Schwierigkeit, sensible Themen wie gesellschaftliche Macht zu erfassen, wurde daher nach Kontakten gefragt, die beruflich von Vorteil sein können, und nicht, ob derartige Vorteile genutzt werden:

„Im persönlichen Umfeld ergeben sich manchmal Kontakte, die beruflich von Vorteil sein können, da man zum Beispiel wichtige Themen mit diesen Personen bespricht. Sind Sie derzeit gut mit solchen Menschen bekannt?“²⁷ (HViD-Fragebogen, 2014)

Abbildung 26: Persönliche Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(von oben nach unten)=19/27/34/48/129

Knapp zwei Drittel aller Befragten pflegen persönliche Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss, die auch beruflich von Vorteil sein können (Abbildung 26). Das heißt noch

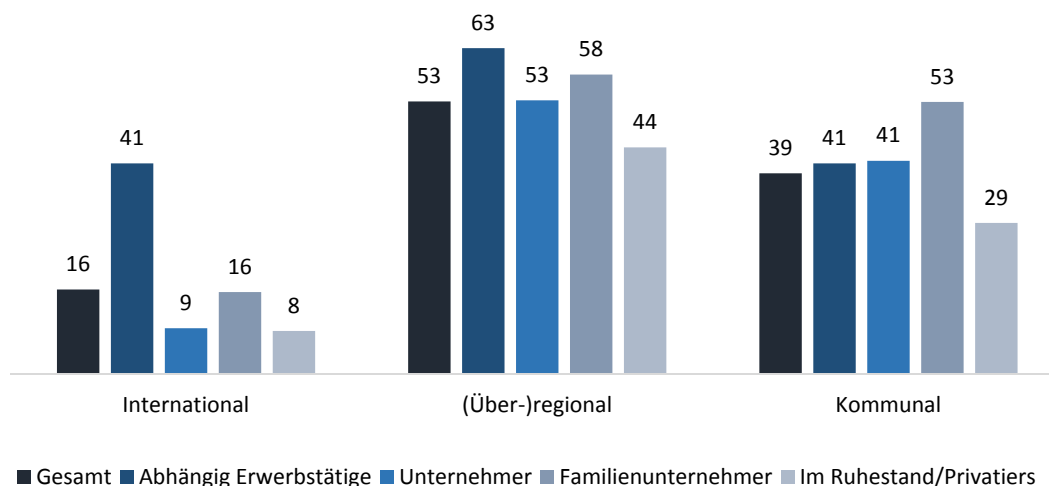
²⁶ Mehr hierzu siehe Bürklin u.a., 1997; Hartmann, 2002; Kaina, 2002.

²⁷ Macht und Einfluss werden hier nicht als individuelle Eigenschaften verstanden, sondern als Ressourcen einer Führungsposition, die einem Individuum nur für die Zeit zur Verfügung stehen, in der es diese Position innehat (Machatzke, 1997).

nicht, dass diese Vorteile genutzt werden, aber es besteht die theoretische Möglichkeit. Darüber hinaus geben vor allem Personen, die am Erwerbsleben teilnehmen, solche Kontakte an. Insbesondere Familienunternehmer (79 Prozent), aber auch abhängig Erwerbstätige (74 Prozent) pflegen derartige Kontakte. Im Ruhestand oder falls keine berufliche Eingebundenheit besteht (Privatiers) scheinen diese Kontakte weniger stark gepflegt zu werden (50 Prozent), da – so lässt sich vermuten – sie weniger wichtig eingeschätzt werden.

Bezüglich der Reichweite überwiegen insgesamt (über-)regionale Kontakte (Abbildung 27); sie werden von 53 Prozent aller Befragten angegeben. Kommunale Kontakte werden zu 39 Prozent und internationale Kontakte zu 16 Prozent gepflegt.

Abbildung 27: Persönliche Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss mit unterschiedlicher Reichweite²⁸ (Mehrfachnennungen möglich, in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(Gesamt/Abhängig Erwerbstätige/Unternehmer/Familienunternehmer/Im Ruhestand/Privatiers)=129/27/34/19/48; der Bereich „Kirche und Medien“ wurde hier ausgeschlossen, da er nicht zuzuordnen ist

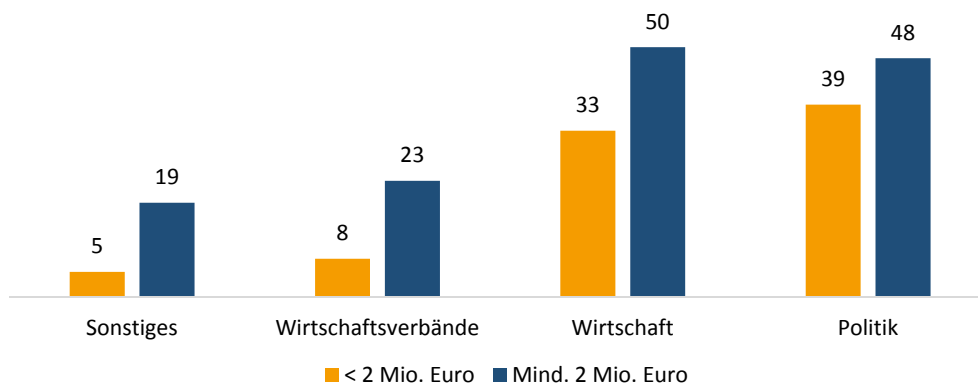
In Bezug auf internationale und (über-)regionale Kontakte dominieren abhängig Erwerbstätige. 41 Prozent von ihnen haben internationale Beziehungen zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss, was auf lediglich acht bis 16 Prozent der Personen mit anderer Erwerbssituation zutrifft. Auch hinsichtlich (über-)regionaler Beziehungen dominieren sie leicht mit einem Anteil von 63 Prozent, jedoch mit einem deutlich geringeren Abstand zu der nächstaktiven Gruppe der Familienunternehmer, die zu 58 Prozent mit Personen in Kontakt stehen, welche (über-)regio-

²⁸ Zur Einordnung der Kontakte nach Reichweite siehe Anhang, Tabelle A3.

nal gesellschaftlichen Einfluss üben. Bei kommunalen Kontakten dominieren Familienunternehmer, die sie mit einem Anteil von 53 Prozent pflegen. Die Ergebnisse lassen dabei durchaus die Vermutung zu, dass gerade lokale Kontakte wichtig für die ansässigen Unternehmen sind.

Differenziert man die Kontakte anhand der Sektoren (Abbildung 28), in denen sie sich befinden und anhand des Gesamtvermögens der Befragten, ist zu erkennen, dass die meisten Kontakte zu Personen aus Wirtschaft und Politik bestehen. Sie werden häufiger von Befragten genannt, deren Haushalte ein Gesamtvermögen von mindestens zwei Millionen Euro aufweisen.

Abbildung 28: Persönliche Kontakte zu Personen mit gesellschaftlichem Einfluss in verschiedenen Sektoren²⁹ (in Prozent)

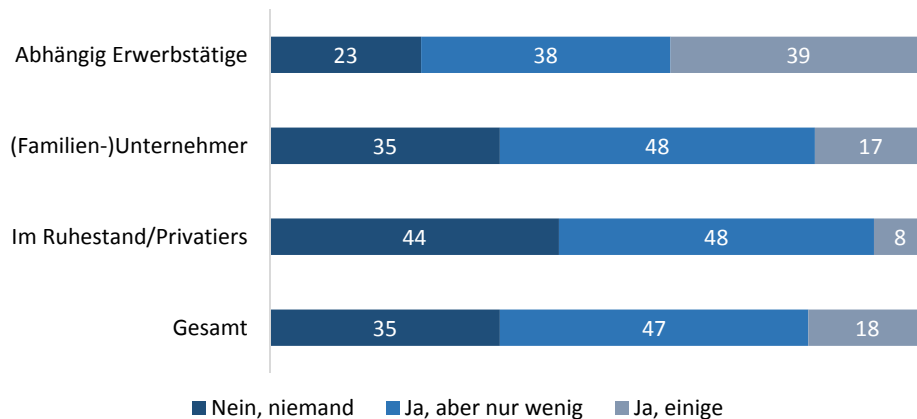


Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(von links nach rechts)=39/90; unter „Sonstiges“ fallen Gewerkschaften, Kirche, Medien und Justiz

Eine weitere Frage richtete sich direkt an die Möglichkeit, Personen um Einflussnahme bei wichtigen Entscheidungen bitten zu können. Die Ergebnisse in Abbildung 29 zeigen, dass vor allem abhängig Erwerbstätige Personen kennen, an die sie eine derartige Bitte richten könnten. 38 Prozent geben an, wenige solcher Menschen zu kennen und immerhin 39 Prozent kennen einige. Bei Unternehmern sind es 48 beziehungsweise 17 Prozent und bei Personen außerhalb des Erwerbslebens 48 beziehungsweise acht Prozent.

²⁹ Zur Einordnung der Kontakte nach Sektoren siehe Anhang, Tabelle A4.

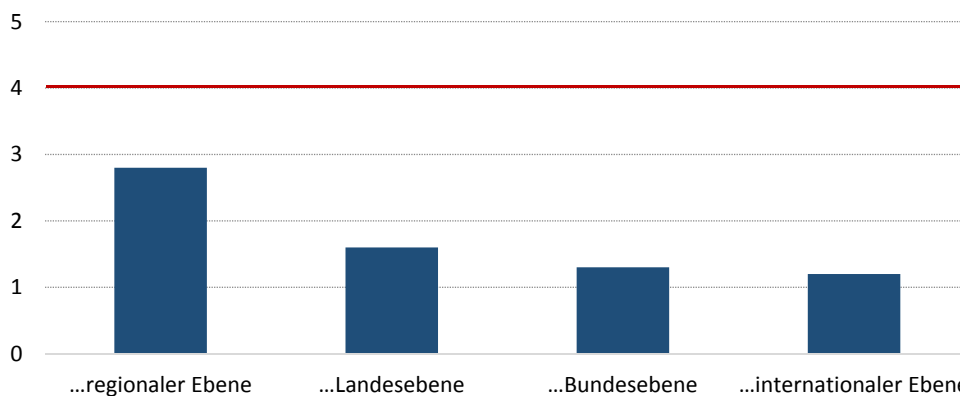
Abbildung 29: Gibt es Menschen, die Sie persönlich bitten könnten, wichtige Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen? (in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(von oben nach unten)=26/52/48/127

Des Weiteren wird die Möglichkeit erfragt, selbst auf öffentliche Entscheidungen einwirken zu können (Abbildung 30). Die Befragten geben dabei durchweg an, solche Möglichkeiten kaum zu haben, unabhängig davon, wie die Reichweite der öffentlichen Entscheidungen ausfällt. Dabei zeigt sich, dass mit höherer Ebene die Chancen niedriger geschätzt werden, Einfluss auf öffentliche Entscheidungen ausüben zu können. Selbst auf regionaler Ebene wird die eigene Einflussmöglichkeit von den HViD-Befragten als eher gering angesehen.

Abbildung 30: Möglichkeiten zur eigenen öffentlichen Einflussnahme auf... (Mittelwerte, Skala von 1 "trifft gar nicht zu" bis 7 "trifft voll zu")³⁰



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=129; die Linie markiert eine neutrale Antwort genau zwischen 1 "trifft gar nicht zu" und 7 "trifft voll zu"

³⁰ Der zugehörige Fragetext lautet wie folgt: „Wie schätzen Sie Ihre eigenen Möglichkeiten ein, auf öffentliche Entscheidungen einzuwirken? (Antworten Sie bitte anhand einer Skala von 1 bis 7. Dabei steht „1“ für „trifft gar nicht zu“ und „7“ für „trifft voll zu“). Ich habe Möglichkeiten zur Einflussnahme auf...“

Eine letzte Frage in Bezug auf gesellschaftliche und politische Einflussnahme richtet sich an die Zielsetzung dieser Einflussnahme (Tabelle 19).

Tabelle 19: Gründe für gesellschaftliche und politische Einflussnahme nach Gesamtvermögen (in Euro; Skala von 1“trifft gar nicht zu“ bis 7“trifft voll zu“)

Gesellschaftliche und politische Einflussnahme ist mir wichtig, um...	Gesamt	< 2 Mio.	2 bis < 4 Mio.	Mind. 4 Mio.	N
...Nachteile für mich und mein Unternehmen abzuwenden.	4,0	3,6	4,0	4,6	122
...Verbesserungen für die Gesellschaft als Ganzes zu erwirken.	3,9	3,7	3,9	4,1	126
...Veränderungsprozesse dort anzustoßen, wo die Politik nicht hinschaut.	3,8	3,4	3,8	4,2	128
... den eigenen Status quo zu wahren.	3,3	3,2	3,1	3,6	126

Quelle: HViD; eigene Berechnungen

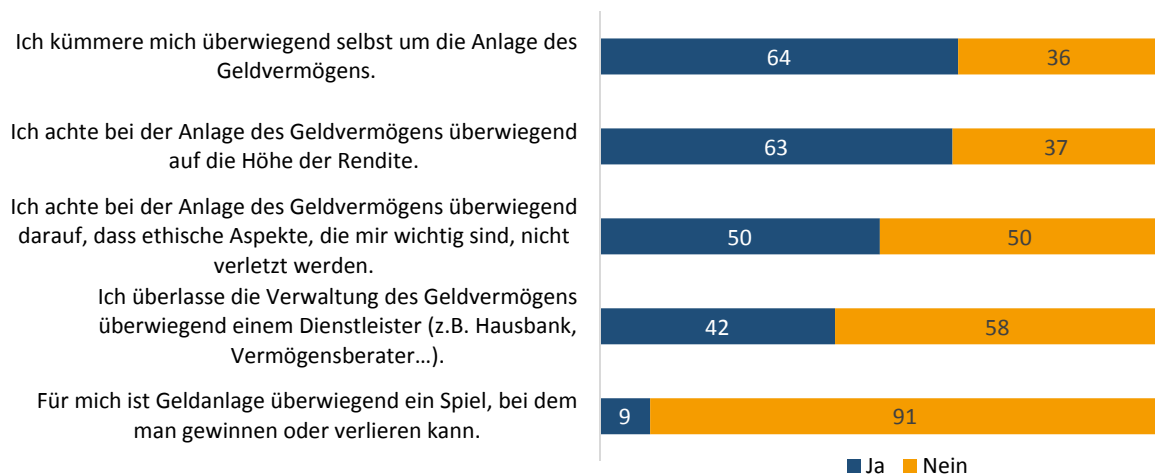
Die relativ niedrige Ausprägung in der Spalte „Gesamt“ bei einer Skala von eins bis sieben weist darauf hin, dass die Befragten im Durchschnitt ihre Einflussmöglichkeiten als gering einschätzen, gerade was den Wunsch nach Verbesserungen für die Gesellschaft (Item 2) und die angestrebten politischen Veränderungsprozesse betrifft (Item 3).

Eine nach dem Vermögen differenzierte Analyse zeigt, dass der Wunsch „Nachteile für mich und mein Unternehmen abzuwenden“ in der vermögendsten Gruppe der Befragten den höchsten Mittelwert aufweist. Dies ist nicht verwunderlich, da (Familien-)Unternehmer im Vergleich zu abhängig Erwerbstätigen und Rentnern beziehungsweise Privatiers den höchsten Anteil an Haushalten mit mindestens vier Millionen Euro Gesamtvermögen aufweisen (siehe Kapitel 3, Abbildung 10). Aber auch der leichte Anstieg bei dem Wunsch, durch Einflussnahme „Verbesserungen für die Gesellschaft als Ganzes zu erwirken“ zeigt, dass Personen mit höherem Vermögen eher solche Ideen entwickeln und gegebenenfalls auch für deren Umsetzung mit verantwortlich sein können. Dies drückt sich auch im dritten Item aus: Die Werte für das Item „Veränderungsprozesse dort anzustoßen, wo die Politik nicht hinschaut“ steigen mit zunehmendem Vermögen. Am stärksten stimmen diejenigen zu, die über ein Gesamtvermögen von mindestens vier Millionen Euro verfügen.

7 Anlageverhalten und Einstellung zu Steuern

Wenn es um den Umgang mit dem eigenen Geldvermögen geht, legen die Befragten am meisten Wert darauf, dass sie sich überwiegend selbst um die Anlage dieses Vermögens kümmern (Abbildung 31). Knapp zwei Drittel der Hochvermögenden bejahen dies und möchten die Verwaltung ihres Geldes im Blick behalten. Dabei geht es ihnen vor allem um die Höhe der Rendite (63 Prozent). Ethische Aspekte werden nur von der Hälfte der Studienteilnehmer in die Entscheidung über Geldanlagen einbezogen. Gut zwei Fünftel der Befragten ziehen einen Dienstleister hinzu (42 Prozent). Nur wenige Befragte, nämlich neun Prozent, geben an, dass die Geldanlage ein Spiel für sie sei.

Abbildung 31: Umgang mit dem eigenen Geldvermögen (in Prozent)

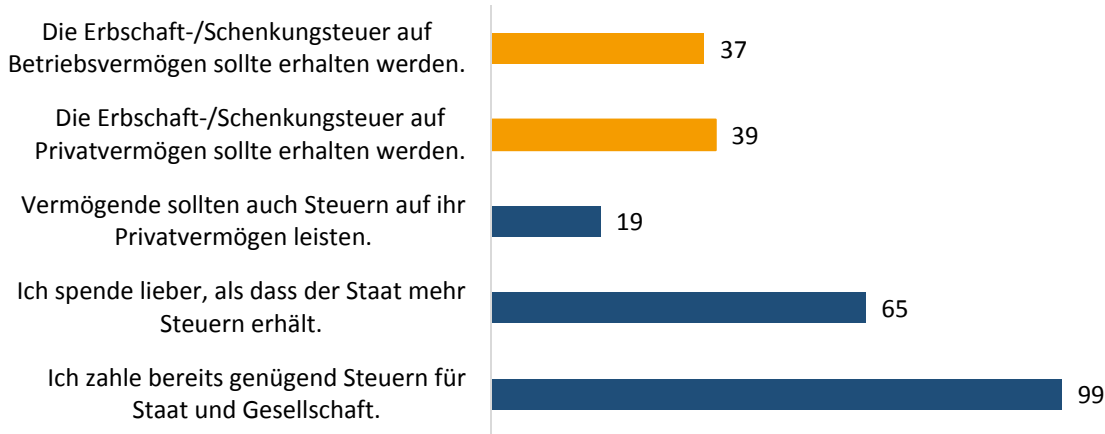


Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(von oben nach unten)=128/129/117/129/129

Von gesellschaftlichem Belang und immer wieder in der öffentlichen und politischen Diskussion sind eine Vermögensteuer sowie eine Anpassung der Erbschaftsteuer. Dabei drehen sich die Debatten stets um die Personen, die im Fall einer Vermögen- oder höheren Erbschaftsteuer hohe Abgaben leisten müssten, also um Personen mit hohem Vermögen. So bietet eine Analyse der Meinung zu Steuern der Befragten einen Einblick, wie diejenigen mit hohem Vermögen selbst dazu stehen (Abbildung 32). Nahezu jeder HViD-Befragte (99 Prozent) gibt an, bereits genügend Steuern zu zahlen. Die Steuerlast wird von dieser Gruppe als „hoch genug“ eingeschätzt und immerhin 65 Prozent geben auch an, dass sie lieber (mehr) spenden würden als höhere Steuersätze zu bezahlen. Demnach ziehen sie es vor, selbst zu entscheiden, wie und in welchen Bereichen ihre privaten Mittel dem Wohl der Allgemeinheit dienen. Einer Vermögensteuer stehen knapp 20 Prozent der Hochvermögenden grundsätzlich zustimmend gegenüber.

Dabei variieren die Vorschläge für eine Abgabe zwischen einem und 20 Prozent des Vermögens, wie aus Tabelle 20 hervorgeht.

Abbildung 32: Meinungen zu Steuern (Zustimmung in Prozent)



Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(von oben nach unten)=117/122/113/113/128

Tabelle 20: Eine Vermögensteuer sollte ... Prozent des Vermögens betragen

Minimum	1
1. Quartil	5
Median	5
Mittelwert	8
3. Quartil	10
Maximum	20

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=17

In Bezug auf Erbschaftsteuern wurde gefragt, ob diejenige auf Betriebs- beziehungsweise Privatvermögen erhoben werden sollte (Abbildung 32). Dabei stimmten jeweils 37 beziehungsweise 39 Prozent zu. Der überwiegende Teil dieser Personen (67 beziehungsweise 69 Prozent) ist der Meinung, dass es sich zudem um eine angemessen hohe Abgabe handelt (Tabelle 21). Knapp ein Drittel (jeweils 29 Prozent) empfinden sie als zu hoch und nur sehr wenige (5 beziehungsweise 2 Prozent) als zu niedrig.

Tabelle 21: Die derzeitige Erbschaft-/Schenkungssteuer... (Zustimmung in Prozent)

	...auf Betriebsvermögen ist...	...auf Privatvermögen ist...
...zu hoch.	29	29
...angemessen.	67	69
...zu niedrig.	5	2
N	42	2

Quelle: HViD; eigene Berechnungen

8 Reichtum und hohe Vermögen in Deutschland

Im vierten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung (BMAS, 2013) wird festgehalten, dass erstens die Datenlage über Reiche in der Gesellschaft schlecht ist und sich zweitens *„das vergleichsweise zurückhaltende Forschungsinteresse (...) [auch] (...) aus der Unschärfe des Begriffs „Reichtums“ erklärt.“* (BMAS, 2013: 187)

Mit HViD wird der erste Punkt, die Datenlage zu Hochvermögenden, verbessert. Auch wenn die Daten nicht bevölkerungsrepräsentativ sind, werden Aspekte der Zusammensetzung und der persönlichen und sozialen Eigenschaften der Gruppe deutlich, die – weitere Verbesserungen der Datenlage vorausgesetzt – wertvolle Ansatzpunkte für Nachfolgestudien liefern dürften. Zudem werden methodische Erkenntnisse in Bezug auf die Rekrutierung von Hochvermögenden (Stichprobenziehung) sowie über den methodischen Zusammenhang zwischen allgemeinen Bevölkerungsumfragen und einem derart speziellen Sample gewonnen. Diese Erkenntnisse sind der Ausgestaltung weiterer Erhebungen in diesem Feld dienlich.

Im Anschluss daran kann die Definition von (materiellem) Reichtum weiter vorangebracht und deren wiederholt konstaterter Unschärfe entgegengetreten werden. Unseres Erachtens bieten die Ergebnisse aus der vorliegenden Studie und der jüngeren Reichtumsforschung im Allgemeinen Hinweise, die es ermöglichen, den Begriff zu konkretisieren und differenzierter zu verwenden.

Eine differenziertere Verwendung des Reichtumsbegriffs erscheint zusätzlich zur Feststellung der unzulänglichen Begriffsbildung sowie der unzureichenden Datengrundlage im vierten Armuts- und Reichtumsbericht aus folgenden Gründen relevant: (1) Seit Jahren wird der Anstieg der Zahl materiell Vermögender festgestellt (z.B. Capgemini/RBC, 2015). (2) Die Besteuerung von Vermögen und der juristische Umgang mit Erbschaftsregelungen ist international recht unterschiedlich (Beckert, 2009; Schupp, 2004; Stadlinger, 2001). (3) Das grundlegende Prinzip einer offenen meritokratischen Gesellschaft, die Chancen auf Aufstieg ermöglicht (was auch Abstiege einschließt), ist gerade aufgrund jüngerer Forschungsbefunde in Frage gestellt. Einige Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass Immobilität, Erstarrungs- und Schließungstendenzen zunehmen (Grabka/Goebel, 2013; Lauterbach, 2014; Pollack, 2010). Durch eine Schärfung der Begriffsdefinition lassen sich nationale wie internationale Forschungsergebnisse über Reichtum zielführender im politischen und ökonomischen Diskurs verwenden und in Gesellschaftstheorien einordnen.

Der vorliegenden Studie liegt ein materieller Reichtumsbegriff zugrunde. Immaterielle Ansätze und Vorstellungen von beispielsweise „Reichtum an Gesundheit“, „Lebensglück“ und der Zusammenhang zwischen Glück und materiellem Vermögen (z.B. Bellebaum, 2012; Frey/Frey, 2010; Sen, 1999; Volkert, 2005) werden nicht aufgegriffen, da sozialstrukturelle und ökonomische Analysen im Fokus stehen. Die finanzielle Situation einer Person oder eines Haushalts ist für Untersuchungen zur sozialen Position, Verteilungsfragen, Fragen zur Offenheit der Gesellschaft oder politisch theoretischen Fragen der Gerechtigkeit und Verwirklichungschancen zentral (Böwing-Schmalenbrock, 2012; Sen 1999; Volkert, 2005). Zudem werden ausreichend monetäre Mittel als Voraussetzung für „ein gutes Leben“ erachtet (Glatzer u.a., 2008).

Einkommen und Vermögen sind die beiden zentralen ökonomischen Größen, um die Wohlfahrtsposition einer Person oder eines Haushalts zu kennzeichnen und in der Sozialstruktur zu verankern. Einkommen als Fließgröße wird häufig genutzt, um die Notwendigkeiten des Lebens abzudecken, und Vermögen als Bestandsgröße kennzeichnet eine wirtschaftliche Situation, die die „Freiheit des Handelns“ in den Mittelpunkt stellt, womit Handlungsoptionen und Verwirklichungschancen beschrieben werden (Volkert, 2004). Gängige ökonomische und soziologische Beschreibungen nutzen in der Regel Konzepte und Maßzahlen, die an monatlichen oder jährlichen Einkommen ansetzen.³¹ Einkommen werden in der Erwerbsphase in den meisten Haushalten überwiegend durch Erwerbsarbeit erzielt und damit über den Umstand, dass Personen ihre Arbeitskraft auf dem Markt anbieten. Die gesellschaftliche Verteilung von Einkommen wird bislang anhand von Maßzahlen wie dem Gini-Koeffizienten, Lorenzkurven oder auch dem Pieschindex gemessen (z.B. BMAS, 2008). Das quantitative Gewicht der Gruppe der Reichen in einer Gesellschaft wird anhand von Abgrenzungen zum „Durchschnitt der Bevölkerung“ ermittelt. Zentral ist hierbei diejenige von der Mittelschicht (Herbert-Quandt-Stiftung, 2007). Die Zugehörigkeit zur Mittelschicht wird in Anlehnung an das Durchschnitts- oder Medianeinkommen der erwerbstätigen Bevölkerung oder der Haushalte zumeist nach Schwellenwerten festgelegt, die zwischen 75 und 150 Prozent oder alternativ zwischen 75 und 200 Prozent des Durchschnitts- oder Medianeinkommens liegen (z.B. Grabka/Frick, 2008). Analog dazu wird in der Regel als reich bezeichnet, wer über das Doppelte oder Dreifache des Durchschnitts- oder Medianeinkommens verfügt (Hirschel, 2004; Huster/Volz, 2002).

³¹ Die Verwendung von Jahreseinkommen bildet damit einen Kompromiss zwischen dem Wunsch, einerseits Lebenseinkommen zu beschreiben und andererseits ein praktikables Messkonzept zur Verfügung zu haben.

Grenzt man Reichtum über das laufende Einkommen ab, ist zu beachten, dass es nur eine momentane finanzielle Situation im Lebens- oder Erwerbsverlauf repräsentiert, die mit Unsicherheit behaftet ist (z.B. Einkommensausfälle aufgrund von Unfällen, Krankheiten, Kündigungen etc.) und über die Zeit schwanken kann. Daher liefert eine einkommensbasierte Definition von „Reichtum“ nur eine Momentaufnahme. Im Gegensatz dazu ist das Gesamtvermögen einer Person als Bestandsgröße typischerweise weniger volatil. Insbesondere für sehr hohe Vermögen kann vermutet werden, dass diese kaum in kurzer Zeit vollständig verzehrt werden (können).

Einkommen basieren für den Großteil der Haushalte auf Erwerbseinkommen, was – selbst wenn es sehr hoch ist – variabel sein kann. Schon die Veränderung der Haushaltszusammensetzung kann die Höhe des zur Verfügung stehenden Einkommens und damit die Position im Gefüge der Ungleichheitsstruktur verändern. Modigliani hat in seinen frühen Arbeiten beispielsweise darauf verwiesen, wie Ungleichheitspositionen mit der Zusammensetzung des Haushalts variieren (Modigliani, 1986, 1988). Allein die Anzahl der im Haushalt lebenden Kinder verändert die Reichtumsposition. Mit dem Auszug der Kinder aus dem elterlichen Haushalt etwa ändert sich die Position – insofern keine Transferzahlungen an die Kinder erfolgen – wesentlich zum Positiven. Werden Menschen krank, arbeitslos oder wechseln sie den Arbeitsplatz, variiert das Einkommen ebenso und eine hohe Einkommensposition ist entsprechend schnell auch wieder verlassen. Einkommen als Fließgröße misst also eher die Sicherung des aktuellen Lebensstandards, auch wenn er in seiner Höhe recht unterschiedlich ausfallen kann. In diesem Zusammenhang können Personen mit dem Doppelten oder auch Dreifachen des Durchschnitts- oder Medianeinkommens als wohlhabend bezeichnet werden – der Lebensstandard ist aktuell mehr als gesichert. Reichtum kann unseres Erachtens jedoch noch nicht benannt werden.

In theoretischen Diskursen sowie auch in journalistischen und historischen Quellen wird häufig argumentiert, dass Reichtum mit gesellschaftlicher Handlungsmacht verbunden ist (Deutschmann, 2001, 2009; Freeland, 2013; Hirschel, 2004; Huster/Volz, 2002; Landes, 2006; Rickens, 2012; Simmel, 1993; Wehler, 2013): „Reiche vermögen zu handeln“. Das heißt, das materielle Vermögen dieser Personen ist so hoch, dass ihre Besitzer es „frei“ verwenden können und es selbst für die Aufrechterhaltung des eigenen Lebensstandards – unabhängig von seiner Höhe – nicht benötigt wird. Die Verfügbarkeit über größeres materielles Vermögen als Bestandsgröße kennzeichnet also eine wirtschaftliche Situation, die die „Freiheit des Handelns“ in den Mittelpunkt stellt, womit Handlungsoptionen und beispielsweise auch Verwirklichungschancen beschrieben werden (Volkert, 2004). Danach kann eine Person oder ein Haushalt erst

durch einen größeren materiellen Besitz als „reich“ definiert werden. Diese „Freiheit“ umfasst auch andere Lebensbereiche. Beispielfhaft sei hier genannt, dass Personen mit größeren Vermögen weitgehend unabhängig vom Sozialstaat sind, da sie sich privat krankenversichern und weder auf die Arbeitslosen- noch auf die Rentenversicherung angewiesen sind. Staatliche Transfers wie Kindergeld werden ebenfalls nicht benötigt. „Freiheit“ besteht auch im Bereich der Sicherheit, da Personen mit größeren Vermögen ihren persönlichen Schutz selbst erkaufen können und sich nicht allein auf das Machtmonopol der Polizei verlassen müssen. Als ein weiteres Beispiel kann der größere Handlungsspielraum in der Wahl des Wohnsitzes genannt werden, da größere Vermögen es eher erlauben, nicht nur einen Wohnsitz zu haben, sondern mehrere und der Wohnsitz nicht nur innerhalb eines Landes, sondern weltweit ausgesucht werden kann.

Eine der Funktionen, die vor allem aus größeren Vermögen abgeleitet wird, ist die Machtfunktion (Huster/Eißel, 2001), die Simmel als „Superadditivum“ bezeichnet (1993: 274). Allein durch das Vorhandensein eines größeren Vermögens entstehen gesellschaftliche beziehungsweise politische Einflussmöglichkeiten. Über dieses größere Vermögen kann eine Person frei verfügen und es bewusst einsetzen oder auch nicht einsetzen, wodurch sie zur umworbenen und damit Einfluss besitzenden Person wird (Deutschmann, 2001; Simmel 1993). Die Person wird von anderen umworben, ihr Vermögen einzusetzen, beispielsweise ein Unternehmen an einem bestimmten Standort zu errichten und dort Arbeitsplätze zu schaffen: Sie besitzt und andere möchten, dass mit dem Besitz in ihrem Sinne gehandelt wird. Eine solche Person gehört damit – aufgrund der finanziellen Möglichkeiten – zur Elite einer Gesellschaft (z.B. Hartmann, 2007; Hradil, 2003; Walter, 2015) und kann damit einer „materiellen“ Elite zugeordnet werden.

Dabei definiert sich der in den Sozialwissenschaften üblicherweise verwendete Elitebegriff (Funktionselite) nicht aus dem monetären Vermögen von Personen. Zentral ist der Einfluss auf Struktur und Wandel der Gesellschaft, das Machtkriterium. In komplexen Gesellschaften gibt es mehrere Eliten, da die Gesellschaft funktional differenziert ist und die verschiedenen Funktionsbereiche ihre je eigenen Eliten hervorbringen. Gemeint sind Personen oder Personengruppen, die über wichtige Machtressourcen verfügen, die es ihnen erlauben, gesellschaftliche Entscheidungen zu beeinflussen (Schäfers, 2004; Wasner 2004).

„Zu den Eliten zählen all diejenigen Personen, die über längere Zeit aufgrund bestimmter Handlungsressourcen und besonderen, in der Regel privilegierten Handlungschancen Adressaten spezifischer Erwartungen größerer Bezugsgruppen sind und deren Entscheidungshandeln oder Situationsdeutungen für größere Bevölkerungsgruppen handlungsrelevant oder meinungsbildend werden. Die Realitätsdeutungen und Entscheidungen der Eliten können vielfältige strukturelle Auswirkungen haben, durch die sich die Lebensbedingungen größerer Personenkreise folgenreich ändern.“ (Sterbling, 1999: 255)

Diese Definition beschränkt sich gerade nicht nur auf politische Eliten sondern bezieht sich auf all diejenigen, die etwa auch Führungspositionen in der Wirtschaft oder Verwaltung innehaben oder auch Wirtschaftsunternehmen leiten. Dahrendorf (1965) benennt folgende Funktionsbereiche: Wirtschaft, Politik, öffentliche Verwaltung, Forschung, Wissenschaft, Bildung, Kirchen, Kultur, Kunst, „Freizeitindustrie“, Justiz und Militär. Auch wird betont, dass die Funktionsbereiche und ihre Eliten nicht eindeutig voneinander trennbar sind und wechselseitig zusammenhängen, wodurch demokratische Prozesse unterwandert werden können (Mills, 1956). Bisherige Forschungszugänge betrachten demnach zunächst die Funktionen und Funktionäre der Gesellschaft (Schäfers, 2004) und zeigen, dass die Angehörigen der Elite sich durch ein hohes Bildungsniveau sowie die Herkunft aus Familien mit hohem sozialen Status auszeichnen (Hartmann, 2004; Kaina, 2004).

Wenn nun das private Vermögen von Personen eine gewisse Höhe erreicht, wird auch gesellschaftliche Einflussnahme möglich. Wie stark und wie genau dies wirkt, ist aufgrund des anderen Forschungszugangs bisher offen, denn die Perspektive wechselt hier. Bisherige Zugänge der Eliteforschung erfolgen aus der Untersuchung des Sozialprofils ihrer Mitglieder. Im vorliegenden Bericht wird in Kapitel 6 ein erster Eindruck darüber möglich, inwiefern die Befragten als Hochvermögende, die – so lässt sich vermuten – zum Teil derart hohe Vermögen besitzen, dass gesellschaftliche Einflussnahme möglich wäre, Kontakt zu Funktionseleiten haben oder sogar selbst Einfluss üben könnten.

Eine solche Betrachtungsweise verdeutlicht, warum Vermögen in vielen Gesellschaften als erstrebenswertes Gut angesehen wird: Ab einer gewissen Höhe erzeugt es erstens Freiheit über das eigene Arbeitsangebot und zweitens schafft es Möglichkeiten zur gesellschaftlichen Einflussnahme und so auch Mitgestaltung der Gesellschaft. Es werden sieben Funktionen, die theoretisch mit dieser Argumentation verbunden sind, angeführt (Huster/Eißel, 2001; Lauterbach/Ströing, 2014): (1) Erzielen Individuen hinreichend hohe Einnahmen aus Vermögen, müssen sie nicht mehr zwischen „Arbeit und Freizeit“ abwägen. Damit sind sie unabhängig von der Notwendigkeit, einer Beschäftigung nachzugehen (Unabhängigkeitsfunktion). (2) Im Unterschied zum Erwerbseinkommen, das in der Regel für den Konsum verwendet wird, können durch Vermögen weitere Zins- oder Rentenerträge erzielt werden (Einkommensfunktion). (3) Der Besitz von Vermögen kann zur Sicherung von Einkommensausfällen bei auftretenden Lebensrisiken und ökonomischen Krisen eingesetzt werden (Sicherungsfunktion). (4) Durch Vermögen kann der Status der Familie oder des Haushalts lange erhalten werden und mögliche Schwankungen im Einkommen haben keine Auswirkungen auf die Stellung in der Gesellschaft

(Statuserhaltungsfunktion). (5) Der durch das Vermögen bestimmte gesellschaftliche Status der Familie kann auf die nächste Generation vererbt werden (Vererbungsfunktion). (6) Ökonomisch gesehen kann durch Vermögen weiteres Vermögen geschaffen werden, da Vermögenserträge niedriger besteuert werden als Erwerbseinkommen (Steuervorteilsfunktion). (7) Schließlich verleiht größeres materielles Vermögen die Möglichkeit, gesellschaftlichen Einfluss zu nehmen (Machtfunktion).

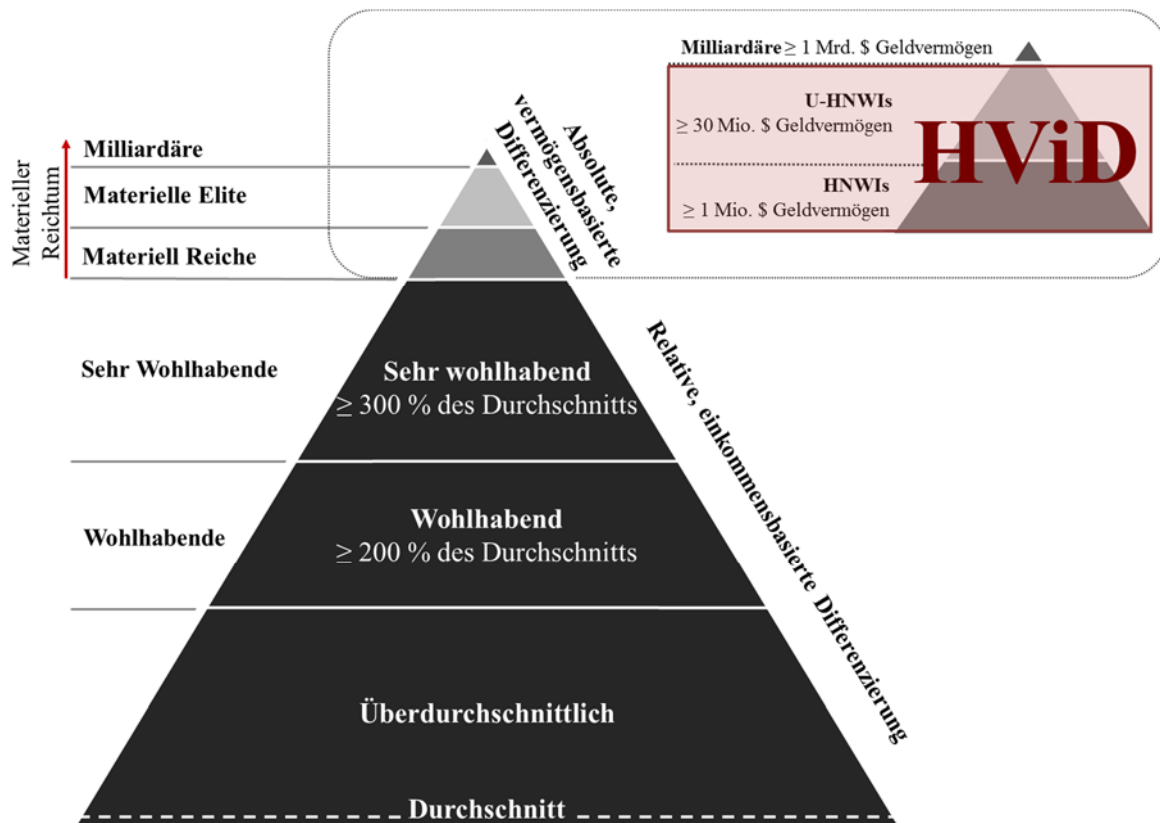
Unter Zugrundelegung einer derartigen Betrachtung sind Personen oder Haushalte, die eine auf Einkommen basierende Wohlstandsposition oberhalb der Mitte einnehmen, jedoch nicht über hohe Vermögen verfügen, nicht als „reich“ zu bezeichnen, sondern als „wohlhabend“. Eine Möglichkeit, den Begriff „reich“ zu konkretisieren ist unseres Erachtens, hierunter Personen zu zählen, die auf ein materielles Vermögen zurückgreifen können, dass es ihnen erlaubt, auf die Erzielung von Erwerbseinkommen verzichten zu können und dennoch einen hohen materiellen Lebensstandard zu erreichen. Hier zeigt die Forschung bereits erste Befunde und Differenzierungen. Stanlay und Danko (1996) verweisen beispielsweise darauf, dass es Haushalte gibt, die zwar über hohe Vermögen verfügen, von denen sie ohne Erwerbstätigkeit leben könnten, diese jedoch noch nicht ausreichen, um „gesellschaftliche Prozesse“ anzustoßen. Sie wählen den Begriff des „millionaire next door“ (Stanlay/Danko, 1996). Ebenso zeigen Lauterbach und Tarvenkorn (2011: 72f.) für Deutschland, dass beispielsweise Personen mit einem mittleren Gesamtvermögen von annähernd 2,5 Millionen Euro häufig noch in Angestelltenpositionen erwerbstätig sind. Sie besitzen Vermögen, aber gesellschaftliche Prozesse könnten allein aufgrund des vorhandenen Vermögens noch nicht angestoßen werden. Diese Personen sind – unserem Verständnis nach – zwar bereits als „materiell reich“ zu bezeichnen, jedoch gehören sie keiner „materiellen Elite“ an.

In Anlehnung an Capgemini und RBC Wealth Management (2015) findet sich eine weitere mögliche Unterteilung in „High Net Worth Individuals“ (HNWIs) und „Ultra-High Net Worth Individuals“ (U-HNWIs). Sie verfügen über ein Nettofinanzvermögen von mindestens einer Million beziehungsweise 30 Millionen US-Dollar.

Auf Basis dieser Überlegungen wird die folgende einkommens- und vermögensbasierte Ungleichheitsdifferenzierung am oberen Rand der Gesellschaft vorgenommen (Abbildung 33). Grundlegend ist zunächst die Unterscheidung zwischen Einkommen und Vermögen, woraus sich die Differenzierung ergibt, die in die Bezeichnungen „wohlhabend“, „sehr wohlhabend“, und „materiell reich“ mündet. Während die 200-Prozent-Einkommensgrenze bei Einkommen

bis unter 300-Prozent des Durchschnitts³² „Wohlhabende“ markiert, werden ab einer 300-Prozent-Grenze „sehr Wohlhabende“ identifiziert. Jenseits dieser Schwellenwerte verliert das Einkommen als Gruppierungsmerkmal an Relevanz und die Höhe des Vermögens wird zur weiteren Differenzierung der materiellen Spitze der Bevölkerung herangezogen. Die vermögensbasierten Grenzen greifen zunächst die Einteilungen aus Reichen-Studien (Capgemini/RBC, 2015) auf, wonach die Gruppen der HNWI, U-HNWIs und Milliardäre unterschieden werden.

Abbildung 33: Reichtumspyramide³³



Eigene Darstellung; Weiterentwicklung der Reichtumspyramide von Lauterbach, Böwing-Schmalenbrock und Ströing

In Anlehnung an den Begriff der Freiheit von Erwerbseinkommen sind HNWI vermutlich zum Teil „sehr wohlhabend“, jedoch nicht generell „materiell reich“, denn schon bereits im zweiten Armuts- und Reichtumsbericht wurde angeführt, dass etwa 1,2 Millionen Euro notwendig sind, um bei einer fünfprozentigen Verzinsung allein aufgrund des Vermögens ein zumindest durchschnittliches Konsumniveau zu ermöglichen (BMAS, 2005: 46f.). Es ist zudem zu vermuten,

³² Neben dem arithmetischen Mittel wird häufig auch der Median als Bezugspunkt herangezogen (BMAS, 2013).

³³ Mehr zur Herleitung der Reichtumspyramide siehe Ströing, 2015; Lauterbach, 2014; Lauterbach/Kramer/Ströing, 2011; Lauterbach/Ströing, 2009.

dass der Schwellenwert der Zugehörigkeit zu den U-HNWIs zu hoch angesetzt ist, um „materiellen Reichtum“ im Sinne einer Freiheit von Erwerbsarbeit zu identifizieren. Daher wird „materieller Reichtum“ in der Visualisierung (Abbildung 33) bereits bei den HNWIIs markiert. Die Grenze zu den Milliardären zeichnet sich dadurch aus, dass ein Grad an Reichtum erreicht ist, der eine so große „Distanz zur Notwendigkeit“ (z.B. Bourdieu, 1992) markiert, dass selbst große ökonomische Krisen das Vermögen kaum mehr vernichten können (Druyen, 2009).

Zusammengefasst bilden die folgenden drei Argumente die theoretische Grundlage einer Definition sowie Differenzierung von „materiellem Reichtum“. Dabei umfassen alle drei Argumente Stufen materiellen Reichtums, die hierarchisch aufeinander aufbauen: Wer materiell reich ist, gehört noch nicht zwingend zur materiellen Elite, Mitglieder der materiellen Elite dagegen sind immer auch materiell reich.

- (1) **Materiell Reiche:** Diese Personen sind aufgrund ihres ihnen zur Verfügung stehenden Vermögens unabhängig von der Notwendigkeit, Erwerbseinkommen erzielen zu müssen, um ihren Lebensunterhalt zu bestreiten.
- (2) **Materielle Elite:** Das Vermögen ist so groß, dass daran die Möglichkeit der gesellschaftlichen Einflussnahme geknüpft ist. Besteht für Außenstehende ein ungefähres Wissen über die Höhe des Vermögens, möchten zudem andere, dass dieses Vermögen eingesetzt wird. Ein Beispiel wäre, dass der Vermögende von anderen gebeten wird, das Vermögen zur Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region zu verwenden.
- (3) **Milliardäre:** Das Vermögen ist so umfangreich, dass es kaum oder gar nicht mehr zerstörbar ist, so dass das Vermögen und die damit verbundene Handlungsfreiheit und das gesellschaftliche Gestaltungspotential auch durch ökonomische Krisen kaum angreifbar sind.

Die in der vorliegenden Studie befragten Hochvermögenden lassen sich den *HNWIIs* und *U-HNWIIs* zuordnen. Ein Teil der Stichprobe ist damit „sehr wohlhabend“, ein Teil dürfte „materiell reich“ im Sinne der hier gewählten Sichtweise sein. Es bleibt in weitergehenden Analysen zu klären, inwiefern die HViD-Befragten auch einer „materiellen Elite“ angehören.

Für eine Annäherung an die im vorliegenden Kapitel inhaltlich hergeleiteten Grenzen „materiellen Reichtums“ und der Zugehörigkeit zur „materiellen Elite“ ist weitere Forschung notwendig. Bezüglich der Unabhängigkeit vom Erwerbseinkommen ist zunächst festzulegen, wie hoch die Vermögenserträge monatlich ausfallen müssen, damit eine Person frei davon ist, ihre Arbeitskraft anzubieten, um ein zumindest durchschnittliches Konsumniveau zu erreichen. Um dies empirisch zu ermitteln, sollten Daten über die Vermögenserträge (beispielsweise aus

Zinsen, Dividenden, Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung etc.) Hochvermögender erhoben werden. Aus den zugehörigen Nettogesamtvermögen ließe sich dann eine Untergrenze zur Beschreibung von Personen mit „materiellem Reichtum“ ableiten.

Schwieriger wird es bei einer Eingrenzung der Zugehörigkeit zu einer „materiellen Elite“. Hier sollte nicht nur Wissen über die Höhe des Vermögens vorliegen, sondern es ist darüber hinaus herauszufinden, ab welcher Vermögenshöhe gesellschaftliche Einflussmöglichkeiten bestehen. Dabei ist nicht nur die Vermögenshöhe selbst zu bedenken, sondern aller Voraussicht nach auch die Art des Vermögens. Denn während beispielsweise für den Besitz wertvoller (Kunst-)Sammlungen unbekannt ist, ob sich daraus gesellschaftliche Einflussmöglichkeiten ergeben, dürfte dies dagegen insbesondere bei größeren Betriebsvermögen der Fall sein, da mit dieser Vermögensform auch Arbeitsplätze verbunden sind. Zudem dürfte auch das oben genannte zweite Argument des Wunsches Dritter, dass das Vermögen auf spezifische Weise eingesetzt wird, bei Betriebsvermögen besonders relevant sein. Hier bedarf es weiterer Forschung, um die Datenlage Hochvermögender zu verbessern und eine Konkretisierung der verschiedenen Grenzen materiellen Reichtums vorzunehmen.

9 Fazit

Mit der Studie „Hochvermögen in Deutschland“ wird die Forschungslücke in der Berichterstattung der Bundesregierung über die Situation vermögender Haushalte verkleinert. Im Zentrum stehen Fragen nach soziodemografischen und ökonomischen Merkmalen Hochvermögender, ihrer Einflussnahme auf gesellschaftliche Prozesse, die Genese, die Zusammensetzung und die Verwendung ihrer Vermögen. Ausgehend von einer nationalen und internationalen Bestandsaufnahme zu Hochvermögenden und ihren Vermögen sowie der Kenntnis ungleichheitsrelevanter Strukturen aus den Armuts- und Reichtumsberichten der Bundesregierung wurde auf einer neuen Stichprobenbasis und mit neuartigem Fragebogenprogramm der Versuch unternommen, genauere Information über diese Personengruppe in Abgrenzung zur „weniger vermögenden Bevölkerung“ zu gewinnen.

Da das Forschungspotential vorhandener Datensätze (bspw. SOEP, LIS, ALLBUS, MZ, SHARE)³⁴ aufgrund der für diese Fragestellung eingeschränkten Datenlage nicht genutzt werden kann, wurde eine Stichprobe hochvermögender Personen aus 130 Haushalten erhoben, die im Jahre 2014 ein Geldvermögen von jeweils mindestens einer Million Euro aufwiesen.

Charakteristika Hochvermögender

Hochvermögende sind überwiegend hoch gebildete verheiratete Männer ab 50 Jahren, von denen überdurchschnittlich viele eine selbständige Tätigkeit ausüben. Mehr als die Hälfte der HViD-Befragten verfügt über einen akademischen Abschluss. Der Anteil an Promotionen ist mit sieben Prozent im Vergleich zur Gesamtbevölkerung hoch. In Bezug auf die Persönlichkeitsmerkmale zeichnen sich die Befragten durch eine hohe Offenheit, Extravertiertheit und Risikobereitschaft aus. Letzteres trifft vor allem auf die berufliche Risikobereitschaft von Unternehmern zu. Hochvermögende haben zudem eine niedrige externale Kontrollüberzeugung, was insbesondere auf Unternehmer zutrifft.

Drei Viertel der HViD-Befragten hat ein Gesamtvermögen von weniger als vier Millionen Euro. Deren Erwerbssituation deutet zudem darauf hin, dass auch Tätigkeiten ausgeführt werden, die in der Mittelschicht ebenfalls häufig vorkommen, wie beispielweise Büroangestellter, Fotograf, Fleischer- beziehungsweise Maurermeister oder auch Architekt. Aufgrund dessen

³⁴ Sozio-oekonomisches Panel (SOEP); Luxembourg Income Study (LIS); Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS); Mikrozensus (MZ); The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE)

können diese Personen auch als sogenannte „millionaires next door“ bezeichnet werden. Multimillionäre sind dagegen häufiger Unternehmer, die sich auch in Bezug auf gesellschaftliche Kontakte und spezifische Persönlichkeitsmerkmale wie Offenheit und eine hohe berufliche Risikobereitschaft auszeichnen. Die in HViD zur Verfügung stehende Fallzahl mit einem Gesamtvermögen von mindestens zehn Millionen Euro ist jedoch zu klein, um nähere Aussagen für diese Teilgruppe treffen zu können. Dies ist ein Ansatzpunkt für weitergehende Forschung zu Hochvermögenden.

Die Befragten äußern dem Staat und seinen Organen gegenüber Skepsis. Individuell getroffene Entscheidungen werden präferiert. Dies erklärt auch, warum **Vermögende eher mehr spenden möchten als höhere Steuern zu zahlen** (65 Prozent).

In Bezug auf gesellschaftliche Einflussnahme wird eine neue Perspektive eingenommen. In der Eliteforschung wird üblicherweise das Sozialprofil von Personen betrachtet, die einflussreiche Positionen einnehmen und festgestellt, dass sie sich oft aus Elternhäusern mit hohem sozialen Status und Bildungsniveau rekrutieren (Hartmann, 2004; Kaina, 2004). Nun ist ein erster Eindruck darüber erfolgt, wie stark die HViD-Befragten als Personen mit hohem sozialen Status mit Angehörigen der Elite vernetzt sind und wie sie eigene Möglichkeiten zu gesellschaftlicher Einflussnahme einschätzen.

Hochvermögende sind zu 64 Prozent in Netzwerke eingebunden, die es ihnen – unserer Einschätzung nach – prinzipiell ermöglichen könnten, Einfluss auf Politik und Wirtschaft zu nehmen. Vergleichsweise häufig sind **kommunale und (über-)regionale Kontakte** vorhanden, internationale Kontakte dagegen finden sich seltener. Familienunternehmer haben vor allem Kontakt zu Personen mit Einfluss auf kommunaler und (über-)regionaler Ebene. Abhängig Erwerbstätige haben am häufigsten internationale Kontakte. Gerade im Bereich beruflicher Selbständigkeit scheint der Aktionsradius somit (über-)regional fokussiert zu sein, während abhängige Erwerbstätige unter den Befragten auch häufig international vernetzt sind.

Je höher das Vermögen ist, umso häufiger bestehen Kontakte zu Personen mit Einfluss in Wirtschaft und Politik. Etwa jeder zweite HViD-Befragte mit einem Vermögen von mindestens vier Millionen Euro hat Kontakt zu Personen mit Einfluss in den genannten Bereichen, während es bei denjenigen mit weniger als zwei Millionen nur etwa jeder dritte ist. Eine weitere Bewertung dieser Ergebnisse ist nicht möglich, da vergleichbare Fragen im Rahmen von Bevölkerungssurveys für die Gesamtbevölkerung nicht vorliegen und entsprechend kein Vergleich vorgenommen werden kann. Die vorliegenden Erkenntnisse weiter zu vertiefen und dahinsichtlich zu vertiefen, inwiefern „materieller Reichtum“ zu Einflussnahme führt und nicht

wie bisher, ob Einflussnahme mit „Reichtum“ verknüpft ist oder sich daraus rekrutiert, ist anzustreben.

Reich ist nicht gleich reich: Wege zum Vermögen

Die mit dem Begriff „Reichtum“ verbundene Vorstellung, dass Hochvermögende in Bezug auf die Vermögensgenese vergleichsweise homogen sind, wird auf Basis der vorliegenden Daten nicht bestätigt. Vor allem der Erhalt von Erbschaften und das Unternehmertum sind relevant für den Vermögensaufbau. Somit spielt neben „Reichtum“ durch eigene Bemühungen (vor allem durch berufliche Selbständigkeit) auch der leistungslose Erwerb eine zentrale Rolle, zumal viele durch Unternehmertum reich Gewordene auch von Erbschaften, Schenkungen oder Überschreibungen profitierten. Zwei Drittel aller HViD-Befragten geben an, einen solchen für den Vermögensaufbau relevanten Transfer erhalten zu haben. Bei einem durchschnittlichen Gesamtvermögen der HViD-Befragten von knapp zehn Millionen Euro beträgt der Durchschnittswert aller jemals empfangenen Vermögensübertragungen gut drei Millionen Euro.

Darüber hinaus kann gezeigt werden, dass Aufwärtsmobilität durch Heirat für Frauen in dieser Stichprobe durchaus Relevanz hat (mit einem Anteil von 21 Prozent), auch wenn dies angesichts der geringen Fallzahl nicht überinterpretiert werden sollte.

Vermögen ist wichtiger als Einkommen

Das für die Wohlfahrtsposition einer Person in der Regel bestimmende Einkommen kann nicht mehr länger als der einzige Faktor dafür angesehen werden. In einer Gesellschaft, in der Wohlhabende, sehr Wohlhabende und gesellschaftliche Positionen weit über dem zwei- und dreifachen des Durchschnittseinkommens immer häufiger vorkommen, ist das Vermögen stärker zu berücksichtigen, denn die Wohlfahrtsposition von „Reichen“ wird nicht allein durch deren Einkommen, sondern gerade durch ihr Vermögen bestimmt. Die relative Bedeutung des Einkommens sinkt dabei, je höher das entsprechende Vermögen ist. Während bei Haushalten mit einem Gesamtvermögen zwischen ein und zwei Millionen Euro der Anteil des Einkommens an diesem im Durchschnitt 7,5 Prozent beträgt, liegt er bei Haushalten mit einem Vermögen über zehn Millionen Euro nur noch bei 1,9 Prozent.

Zahlreiche, auch im vierten Armuts- und Reichtumsbericht festgestellte, Unzulänglichkeiten zum Thema Reichtum (Arndt u.a., 2010) konnten mit dieser Studie genauer eingegrenzt werden, auch wenn die Stichprobe nicht verallgemeinerbar ist. Zusätzlich ist darauf hinzuweisen, dass etwa die Dauerhaftigkeit bestimmter Vermögenspositionen mit dieser erstmaligen

Querschnitterhebung nicht betrachtet werden kann. Insbesondere fehlen langfristig angelegte Untersuchungen, die es erlauben, über einen bestimmten Zeitraum hinweg die Risiken des sozialen und ökonomischen Auf- und Abstiegs zu analysieren, so dass eine verlässliche Aussage über die Mobilität in und aus der Gruppe getroffen werden kann.

Herkömmliche Bevölkerungsstudien sollten das persönliche Vermögen beziehungsweise das Haushaltsvermögen stärker mit erheben. Untersuchungen von Hochvermögenden sollten in eigenen Studien oder ergänzend zu herkömmlichen Bevölkerungsumfragen durchgeführt werden. Nur so können die individuelle oder haushaltsbezogene Dynamik von Reichtum in Deutschland sowie gesellschaftliches Engagement und Integration und nicht zuletzt die gegebenenfalls vorhandene gesellschaftliche Einflussnahme durch die Besitzer hoher Vermögen adäquat erfasst werden. Methodisch konnte gezeigt werden, dass Befragungen Hochvermögender grundsätzlich durchführbar sind. Vertrauen bei der Kontaktaufnahme ist besonders wichtig. Fragen zum Vermögen sind möglich, jedoch sollten diese nicht zu detailliert sein, um die Antwortbereitschaft nicht zu gefährden und aufgrund dessen, dass Detailwissen vermutlich oft gar nicht vorliegt.

Auf Grundlage der hier vorgestellten Befunde zu Hochvermögenden wird zudem eine konzeptionelle Weiterentwicklung des Begriffs „Reichtum“ präsentiert. Denn während am unteren Ende der Einkommensverteilung die Armutsrisikoschwelle als ein Indikator zur Beschreibung materiell benachteiligter Gruppen etabliert ist, fehlt es bislang an einem vergleichbaren Konzept, um den obersten Rand der Einkommens-/Vermögensverteilung abzugrenzen. Unserer Einschätzung nach kann eine Person als „materiell reich“ bezeichnet werden, die folgende Bedingungen erfüllt:

- (1) **Materiell Reiche:** Diese Personen sind aufgrund ihres ihnen zur Verfügung stehenden Vermögens unabhängig von der Notwendigkeit, Erwerbseinkommen erzielen zu müssen, um ihren Lebensunterhalt zu bestreiten.
- (2) **Materielle Elite:** Das Vermögen ist so groß, dass daran die Möglichkeit der gesellschaftlichen Einflussnahme geknüpft ist. Besteht für Außenstehende ein ungefähres Wissen über die Höhe des Vermögens, möchten zudem andere, dass dieses Vermögen eingesetzt wird. Ein Beispiel wäre, dass der Vermögende von anderen gebeten wird, das Vermögen zur Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region zu verwenden.

- (3) Milliardäre: Das Vermögen ist so umfangreich, dass es kaum oder gar nicht mehr zerstörbar ist, so dass das Vermögen und die damit verbundene Handlungsfreiheit und das gesellschaftliche Gestaltungspotential auch durch ökonomische Krisen kaum angreifbar sind.

Das zugrundeliegende Vermögen muss somit eine gewisse Größe haben, um eine Person beziehungsweise einen Haushalt als „materiell reich“ zu beschreiben. Ein Gesamtvermögen im niedrigen einstelligen Millionenbereich kann gegebenenfalls als unterster Schwellenwert zur Erfüllung der ersten Bedingung angesehen werden. Dies ist jedoch noch zu prüfen, da vorliegende Daten keine Ermittlung dessen ermöglichen. Hingegen dürfte ein Gesamtvermögen im niedrigen einstelligen Millionenbereich noch nicht ausreichend sein, um daraus gesellschaftliche Einflussnahme im Sinne einer „materiellen Elite“ abzuleiten. Ab welchem Vermögen neben der Unabhängigkeit vom Erwerbseinkommen hinaus auch gesellschaftliche Einflussnahme möglich wird, und von welchen anderen Bedingungen dies abhängt (zum Beispiel, um welche Vermögensart es sich dabei handelt), lässt sich mit den vorliegenden Daten nicht ermitteln. Künftige Studien sollten eine weitere Präzisierung dieser Schwellenwerte anstreben.

Die vorliegende HViD-Studie hat nicht zuletzt gezeigt, dass es grundsätzlich möglich ist, auch Hochvermögende zu Vermögen, Reichtumsgenese oder auch gesellschaftlichem Einfluss zu befragen. Da das Ziehungsdesign mittels eines Convenience Samples keine generelle Verallgemeinerung zulässt, sollte geprüft werden, ob Zufallsstichproben mit einem gezielten Oversampling von Top-Vermögenden gezogen werden können, um eine geeignete Datengrundlage für die Analyse dieser soziologisch und gesellschaftspolitisch relevanten Personengruppe zu schaffen.

Literatur

- Abayomi, Kobi; Gelman, Andrew und Levy, Marc, 2008: Diagnostics for Multivariate Imputations. *Journal of the Royal Statistical Society*, 57(3). 273-291.
- Adloff, Frank, 2006: Beyond Interests and Norms: Toward a Theory of Gift-Giving and Reciprocity in Modern Societies. *Constellations*, 13, 3. 407-427.
- Andresen, Burghard, 1995: Risikobereitschaft (R) – der sechste Basisfaktor der Persönlichkeit: Konvergenz multivariater Studien und Konstruktionsexplikation. In: *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 16. 210-236.
- Arndt, Christian (u.a.), 2010: Forschungsprojekt Möglichkeiten und Grenzen der Reichtumsberichterstattung. Schlussbericht. Berlin: Bundesministerium für Arbeit und Soziales.
- Asendorpf, Jens, 2007: *Psychologie der Persönlichkeit*. Berlin: Springer.
- Backhaus, Klaus u.a. (Hg.), 2011: *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung*. Heidelberg: Springer.
- Bandura, Albert, 1977: Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. In: *Psychological Review*, 84, 2. 191-215.
- Bandura, Albert, 1997: *Self-efficacy: The Exercise of Control*. New York: Freeman.
- Baum, Robert J.; Frese, Michael und Baron, Robert (Hg.), 2012: *The Psychology of Entrepreneurship*. New York, London: Psychology Press.
- Beckert, Jens, 1999: Erbschaft und Leistungsprinzip. In: *Kursbuch 135. Die Erbgengesellschaft 135*. 41-63.
- Beckert, Jens, 2004: *Unverdientes Vermögen. Soziologie des Erbrechtes*. Frankfurt am Main: Campus.
- Beckert, Jens, 2009: Vermögen und Besteuerung. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang und Grundmann, Matthias (Hg.): *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung einer Reichtums- und Vermögensforschung*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 146-158.
- Bellebaum, Alfred (Hg.), 2012: *Glück und Zufriedenheit. Ein Symposium*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Blossfeld, Hans-Peter und Rohwer, Götz, 1995: *Techniques of Event History Modeling. New Approaches to Causal Analysis*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Blossfeld, Hans-Peter und Timm, Andreas, 2003: *Who Marries Whom? Educational Systems as Marriage Markets in Modern Societies*. Dordrecht, Boston, London: Kluwer Academic Publishers.
- BMAS, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2005: *Lebenslagen in Deutschland. Der zweite Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung*.
- BMAS, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2008: *Lebenslagen in Deutschland. Der dritte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung*.
- BMAS, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, 2013: *Lebenslagen in Deutschland. Der vierte Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung*.
- Böwing-Schmalenbrock, Melanie, 2012: *Wege zum Reichtum. Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*. Wiesbaden: Springer VS.
- Bourdieu, Pierre, 1992: *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

- Brauckmann, Ulrich; Bijedic, Teita und Schneider, Daniel, 2008: Unternehmerische Persönlichkeit – eine theoretische Rekonstruktion und nominaldefinitorische Konturierung. Schumpeter School of Business and Economics. Schumpeter Discussion Paper 2008, 003.
- Braun, Reiner, 2015: Erben in Deutschland. 2015-24: Volumen, Verteilung und Verwendung. Berlin: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Breuer, Franz, 2009: Vorgänger und Nachfolger. Weitergabe in institutionellen und persönlichen Bezügen. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Bürklin, Wilhelm u.a., 1997: Eliten in Deutschland. Rekrutierung und Integration. Opladen: Leske + Budrich.
- Caliendo, Marco; Cobb-Clark, Deborah und Uhlendorff, Arne, 2010: Locus of Control and Job Search Strategies. In: DIW Discussion Paper 979. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW).
- Caliendo, Marco; Fossen, Frank und Kritikos, Alexander, 2008: Risikobereitschaft und Unternehmenserfolg. In: DIW Wochenbericht, 29. 409-411.
- Caliendo, Marco; Fossen, Frank und Kritikos, Alexander, 2011: Selbständige sind anders: Persönlichkeit beeinflusst unternehmerisches Handeln. In: DIW Wochenbericht, 11. 2-8.
- Capgemini und Merrill Lynch, 2000: World Wealth Report 2000. Capgemini und Merrill Lynch.
- Capgemini und Merrill Lynch, 2005: World Wealth Report 2005. Capgemini und Merrill Lynch.
- Capgemini und RBC Wealth Management, 2015: World Wealth Report 2015. Capgemini und RBC Wealth Management.
- Caspi, Avshalom und Shiner, Rebecca L., 2006: Personality Development. In: Damon, William; Lerner, Richard M. und Eisenberg, Nancy (Hg.): Handbook of Child Psychology, Vol. 3: Social, Emotional and Personality Development (5th Edition). New York, NY: Wiley. 300-365.
- Dahrendorf, Ralf, 1965: Gesellschaft und Demokratie in Deutschland. München: Piper.
- Deutschmann, Christoph, 2001: Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus. Frankfurt am Main: Campus.
- Deutschmann, Christoph, 2008: Der Typus des Unternehmers in wirtschaftssoziologischer Sicht. In: Maurer, Andrea und Schimank, Uwe (Hg.): Die Gesellschaft der Unternehmen – Die Unternehmen der Gesellschaft. Gesellschaftstheoretische Zugänge zum Wirtschaftsgeschehen. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 40-62.
- Deutschmann, Christoph, 2009: Geld als universales Inklusionsmedium moderner Gesellschaften. In: Stichweh, Rudolf und Windolf, Paul (Hg.): Inklusion und Exklusion: Analysen zur Sozialstruktur und sozialen Ungleichheit. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 223-241.
- Druyen, Thomas, 2009: Entstehung und Verbreitung von Vermögenskultur und Vermögensethik. In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang und Grundmann, Matthias (Hg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 29-41.
- DZI, Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen, 2010: Spendenbericht 2010. Daten und Analysen zum Spendenverhalten. Berlin: DZI.
- DZI, Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen, 2013: DZI Spenden-Almanach 2013. Berlin: DZI.
- Freeland, Christian, 2013: Die Superreichen: Aufstieg und Herrschaft einer neuen globalen Geldelite. Frankfurt am Main: Westend.
- Frese, Michael (Hg), 1998: Erfolgreiche Unternehmensgründer. Psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland. Göttingen: Verlag für angewandte Psychologie.

- Frey, Bruno S. und Frey, Claudia, 2010: Glück. Die Sicht der Ökonomie. Zürich: Ruediger.
- Frick, Joachim R. und Grabka, Markus M., 2009: Zur Entwicklung der Vermögensungleichheit in Deutschland. In: Berliner Journal für Soziologie, 19. 577-600.
- Frick, Joachim R.; Grabka, Markus M. und Hauser, Richard, 2010: Die Verteilung der Vermögen in Deutschland. Empirische Analysen für Personen und Haushalte. Berlin: edition sigma.
- Frick, Joachim R.; Grabka, Markus M. und Marcus, Jan, 2010: Editing und multiple Imputation der Vermögensinformation 2002 und 2007 im SOEP. Data Documentation, 51. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW).
- Friedrichs, Julia, 2015: Wir Erben. Was Geld mit Menschen macht. Berlin: Berlin Verlag.
- Ganzeboom, Harry, B. u.a., 1992: A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. In: Social Science Research, 21. 1-56.
- Ganzeboom, Harry B. G. und Treiman, Donald J., 1996: Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. In: Social Science Research 25.3, 201-239.
- Geis, Alfons, 2011: Handbuch für die Berufsvercodung. Verfügbar unter: http://www.gesis.org/fileadmin/upload/dienstleistung/tools_standards/handbuch_der_berufscodie%20rung_110304.pdf [Stand: 02.06.2015].
- GESIS, 2015: Umsteigeschlüssel von ISCO88 (COM) zum Internationalen Sozioökonomischen Index des beruflichen Status (International Socio-Economic Index of Occupational Status; ISEI). Verfügbar unter: http://www.gesis.org/missy/fileadmin/missy/klassifikationen/ISEI/ISEI_STATA/isco_isei.pdf [Stand: 07.07.2015].
- GfK Charity Scope und Deutscher Spendenrat e.V., 2015: Bilanz des Helfens 2015. Berliner Pressekonferenz, 11. März 2015. Verfügbar unter: <http://de.statista.com/statistik/studie/id/27032/dokument/erhebung-zu-spenden-in-deutschland-2015/> [Stand: 14.08.2015].
- Glatzer, Wolfgang (u.a.), 2008: Einstellungen zum Reichtum. Wahrnehmung und Beurteilung sozioökonomischer Ungleichheit und ihre gesellschaftlichen Konsequenzen in Deutschland. Frankfurt am Main: Johann Wolfgang Goethe-Universität.
- Grabka, Markus M. und Frick, Joachim R., 2008: Schrumpfende Mittelschicht – Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen? In: DIW Wochenbericht, 10. 101-108.
- Grabka, Markus M. und Goebel, Jan, 2013: Rückgang der Einkommensungleichheit stockt. In: DIW Wochenbericht, 46. 13-23.
- Grabka, Markus, 2014: Verteilung und Struktur des Reichtums in Deutschland. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael und Ströing, Miriam (Hg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Wiesbaden: Springer VS. 21-45.
- Grabka, Markus M. und Westermeier, Christian, 2014: Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland. DIW Wochenbericht, 9. 151-165.
- Hadjar, Andreas, 2008: Meritokratie als Legitimationsprinzip. Die Entwicklung der Akzeptanz sozialer Ungleichheit im Zuge der Bildungsexpansion. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hartmann, Michael, 2002: Der Mythos von den Leistungseliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft. Frankfurt am Main: Campus.
- Hartmann, Michael, 2004: Eliten in Deutschland. Rekrutierungswege und Karrierepfade. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, 10. 17-24.
- Hartmann, Michael, 2007: Eliten und Macht in Europa. Frankfurt am Main: Campus.
- Hauser, Richard und Grabka, Markus M., 2012: Einkommen und Vermögen. In: Mau, Steffen und Schöneck, Nadine (Hg.): Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands. 3. grundlegend überarbeitete Auflage. Wiesbaden: Springer VS. 213-230.

- Henrich, Joseph; Heine, Steven J. und Norenzayan, Ara, 2010: The Weirdest People in the World? In: Behavioral and Brain Sciences, 33. 61-135.
- Herbert-Quandt-Stiftung, 2007: Zwischen Erosion und Erneuerung. Die gesellschaftliche Mitte in Deutschland. Ein Lagebericht. Bad Homburg: Herbert-Quandt-Stiftung.
- Hirschel, Dierk, 2004: Einkommensreichtum und seine Ursachen. Die Bestimmungsfaktoren hoher Arbeitseinkommen. Marburg: Metropolis Verlag.
- Hradil, Stefan, 2003: Oberschichten – Eliten – herrschende Klassen. Opladen: Leske + Budrich.
- Huster, Ernst-Ulrich und Eißel, Dieter, 2001: Reichtumsgrenzen für empirische Analysen der Vermögensverteilung. Instrumente für den staatlichen Umgang mit großen Vermögen. Ökonomische, soziologische und ethische Beurteilung großer Vermögen. Berlin: Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung.
- Huster, Ernst-Ulrich und Volz, Fritz Rüdiger (Hg.), 2002: Theorien des Reichtums. Münster: Lit Verlag.
- ILO, International Labour Organization, 2004: ISCO-88. Verfügbar unter: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/isco88/> [Stand: 02.06.2015].
- Judge, Timothy A. und Kammeyer-Mueller, John D., 2007: Personality and Career Success. In: Gunz, Hugh P. und Peiperl, Maury A. (Hg.): Handbook of Career Studies. London: Sage. 59-78.
- Kaina, Viktoria, 2002: Elitenvertrauen und Demokratie. Zur Akzeptanz gesellschaftlicher Führungskräfte im vereinten Deutschland. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Kaina, Viktoria, 2004: Deutschlands Eliten zwischen Kontinuität und Wandel. Empirische Befunde zu Rekrutierungswesen, Karrierepfaden und Kommunikationsmustern. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, 10. 8-16.
- Kennickell, Arthur B. und Woodburn, R. Louise, 1997: Consistent Weight Design for the 1989, 1992, and 1995 SCFs, and the Distribution of Wealth. Federal Reserve Board, Survey of Consumer Finances Working Papers.
- Klein, Thomas, 1997: Intergenerationale und intragenerationale Heiratsmobilität von Frauen. In: Becker, Rolf (Hg.): Generationen und sozialer Wandel. Opladen: Leske + Budrich. 41-63.
- Klein, Thomas, 2001: Partnerwahl und Heiratsmuster. Sozialstrukturelle Voraussetzungen der Liebe. Berlin: Springer.
- Kohli, Martin, 2005: Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW).
- Kohli, Martin u.a., 2006: Erbschaften und ihr Einfluss auf die Vermögensverteilung. In: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 75, 1. 58-76.
- Kortmann, Klaus, 2011: Vermögen in Deutschland – Die methodische Anlage der Untersuchung. In: Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas und Grundmann, Matthias (Hg.): Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 15-28.
- Krampe, Günter, 1987: Handlungstheoretische Persönlichkeitspsychologie. Göttingen: Hogrefe.
- Landes, David, 2006: Die Macht der Familie. Wirtschaftsdynastien in der Weltgeschichte. Berlin: Siedler.
- Lauterbach, Wolfgang und Lüscher, Kurt, 1996: Erben und die Verbundenheit der Lebensverläufe von Familiengenerationen. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 48, 1. 66-95.
- Lauterbach, Wolfgang, 1998: Familiensystem und Vermögensübertragung. Zur Bedeutung einer Erbschaft für Erben und Erblasser. In: Wagner, Michael und Schütze, Yvonne (Hg.): Verwandtschaft: Sozialwissenschaftliche Beiträge zu einem vernachlässigten Thema. Stuttgart: Enke. 237-263.

- Lauterbach, Wolfgang und Ströing, Miriam, 2009: Wohlhabend, Reich und Vermögend – Was heißt das eigentlich? In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang und Grundmann, Matthias (Hg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 13-28.
- Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas und Grundmann, Matthias (Hg.), 2011: Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Lauterbach, Wolfgang; Kramer, Melanie und Ströing, Miriam, 2011: Vermögen in Deutschland. Konzept und Durchführung. In: Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas und Grundmann, Matthias (Hg.): Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 29-53.
- Lauterbach, Wolfgang und Tarvenkorn, Alexander, 2011: Homogenität und Heterogenität von Reichen im Vergleich zur gesellschaftlichen Mitte. In: Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas und Grundmann, Matthias (Hg.): Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 57-95.
- Lauterbach, Wolfgang und Ströing, Miriam, 2014: Reichtum und seine philanthropische Verwendung. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, 15. 23-29.
- Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael und Ströing, Miriam (Hg.), 2014: Reichtum. Philanthropie und Zivilgesellschaft. Wiesbaden: Springer VS.
- Lauterbach, Wolfgang, 2014: Reiche Parallelwelt? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael und Ströing, Miriam (Hg.): Reichtum. Philanthropie und Zivilgesellschaft. Wiesbaden: Springer VS. 77-97.
- Leopold, Thomas und Schneider, Thorsten, 2010: Schenkungen und Erbschaften im Lebenslauf. Vergleichende Längsschnittanalyse zu intergenerationalen Transfers. In: Zeitschrift für Soziologie, 39, 4. 258-280.
- Machatzke, Jörg, 1997: Die Potsdamer Elitestudie – Positionsauswahl und Ausschöpfung. In: Bürklin, Wilhelm; Rebenstorf, Hilke (u.a.): Eliten in Deutschland. Rekrutierung und Integration. Opladen: Leske + Budrich. 35-68.
- Mills, Charles W., 1956: The Power Elite. New York: Oxford University Press.
- Modigliani, Franco, 1986: Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations. In: American Economic Review, 76. 297-313.
- Modigliani, Franco, 1988: The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth. In: Journal of Economic Perspectives, 2. 15-40.
- Müller, Günther F., 1999: Dispositionelle und biographische Bedingungen beruflicher Selbständigkeit. In: Moser, Klaus; Batinic, Bernad und Zempel, Jeanette (Hg.): Unternehmerisch erfolgreiches Handeln. Göttingen: Hogrefe. 173-192.
- Münkler, Herfried, 2002: Bürgerschaftliches Engagement in der Zivilgesellschaft. In: Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“, Deutscher Bundestag (Hg.): Bürgerschaftliches Engagement und Zivilgesellschaft. Opladen: Leske + Budrich. 29-36.
- Neßhöver, Christoph, 2014: Die 500 reichsten Deutschen. Quandts sind erstmals die reichsten Deutschen. Manager Magazin, 07.10.2014. Verfügbar unter: <http://www.manager-magazin.de/finanzen/artikel/die-reichsten-deutschen-quandt-vor-aldi-clan-albrecht-und-heister-a-995604.html> [Stand: 18.08.2015].
- Nyer, Franz, J., 1999: Die Persönlichkeit junger Erwachsener in verschiedenen Lebensformen. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 51. 491-508.
- Pervin, Lawrence A.; Cervone, Daniel und John, Oliver P., 2005: Persönlichkeitstheorien. München, Basel: UTB.

- Pollak, Reinhard, 2010: Kaum Bewegung, viel Ungleichheit. Eine Studie zu sozialem Auf- und Abstieg in Deutschland. Berlin: Heinrich-Böll Stiftung.
- Priller, Eckhard und Sommerfeld, Jana, 2006: Wer spendet in Deutschland? Eine sozialstrukturelle Analyse. *Maecenata Aktuell*, 56. 6-21.
- Priller, Eckhard und Schupp, Jürgen, 2011: Soziale und ökonomische Merkmale von Geld- und Blutspendern in Deutschland. *DIW Wochenbericht*, 78, 29. 3-11.
- Rickens, Christian, 2012: Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben. Köln: Kiepenheuer und Witsch.
- Ring, Alexander M., 2000: Die Verteilung der Vermögen in der Bundesrepublik Deutschland. Analyse und politische Schlussfolgerungen. Europäische Hochschulschriften: Reihe V, Volks- und Betriebswirtschaft, 2518. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Rotter, Julian B., 1966: Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement. In: *Psychological Monographs*, 33, 1. 300-303.
- Royston Patrick und White, Ian R., 2011: Multiple Imputation by Chained Equations (MICE): Implementation in Stata. *Journal of Statistical Software*, 45(4). Verfügbar unter: <http://www.jstatsoft.org/v45/i04> [Stand: 29.05.2015].
- Schäfers, Bernhard, 2004: Elite. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 10. 3-7.
- Schervish, Paul G. und Havens, John J., 2001: *Extended Report of the Wealth with Responsibility Study*. Boston: Social Welfare Research Institute Boston College.
- Schumpeter, Joseph, 1912: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Schupp, Jürgen, 2004: Erbschaften und Schenkungen in Deutschland. Wachsende fiskalische Bedeutung der Erbschaftssteuer für die Länder. In: *DIW Wochenbericht*, 5.
- Schupp, Jürgen und Szydlik, Marc, 2004: Zukünftige Vermögen – wachsende Ungleichheit. In: Szydlik, Marc (Hg.): *Generation und Ungleichheit*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 243-264.
- Sen, Amartya K., 1999: *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Simmel, Georg, 1993: *Philosophie des Geldes*. Frankfurt am Main: Campus.
- Simon, Fritz; Wimmer, Rudolf und Groth, Torsten, 2005: *Mehr-Generationen-Familienunternehmen. Erfolgsgeheimnisse von Oetker, Merck, Haniel u. a.* Heidelberg: Carl-Auer.
- Sommerfeld, Jana, 2009: Evaluierung von Auswirkungen des Gesetzes zur weiteren Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements. *Empirische Untersuchungen der Entwicklung im Regelungsbereich, insbesondere zum Spendenaufkommen*. Kurzfassung. Berlin: Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen (DZI).
- Sprengel, Rainer, 2011: Statistiken zum deutschen Stiftungswesen. In: Sprengel, Rainer: *Empirische Studien zur Zivilgesellschaft (Opusculum Nr. 50)*. Berlin: Maecenata Verlag.
- Stadlinger, Jörg, 2001: *Reichtum heute. Diskussion eines kontroversen Sachverhaltes*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Stangl, Werner, 2012: Kontrollüberzeugung. *Lexikon für Psychologie und Pädagogik*. Verfügbar unter: <http://lexikon.stangl.eu/94/kontrollueberzeugung> [Stand: 24.09..2015].
- Stanley, Thomas, J. und Danko, William D., 1996: *The Millionaire Next Door*. New York: Simon and Schuster.
- StaBu, Statistisches Bundesamt, 2014: *Wirtschaftsrechnungen. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe. Geld- und Immobilienvermögen sowie Schulden privater Haushalte*. Fachserie 15, Heft 2.

- StaBu, Statistisches Bundesamt, 2015: Bevölkerung (ab 15 Jahren): Deutschland, Jahre, Geschlecht, Altersgruppen, Beruflicher Bildungsabschluss. Verfügbar unter: https://www-genesis.destatis.de/genesis/online/data.jsessionid=0A141FABC84375C77C1098190D202995.tomcat_GO_1_1?operation=abruftabelleBearbeiten&levelindex=1&levelid=1443009000811&auswahloperation=abruftabelleAuspraegungAuswaehlen&auswahlverzeichnis=ordnungsstruktur&auswahlziel=werteabruf&selectionname=12211-0041&auswahltext=%23SALT503-ALT040B45%20CALT025B30%20CALT035B40%20CALT030B35%20CALT065UM%20CALT045B50%20CALT055B60%20CALT050B55%20CALT060B65&werteabruf=Werteabruf [Stand: 23.09.2015]
- Sterbling, Anton, 1999: Elitenbildung und Elitenwandel in Südosteuropa und der ehemaligen DDR. In: Hornbostel, Stefan (Hg.): Sozialistische Eliten. Horizontale und vertikale Differenzierungsmuster in der DDR. Opladen: Leske + Budrich. 253-266.
- Strachwitz, Rupert Graf, 2014: Wer sind die Akteure des Stiftungsbooms? Zu Veränderungen im Selbstverständnis von Stiftern. In: Lauterbach, Wolfgang; Hartmann, Michael und Ströing, Miriam (Hg.): Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Wiesbaden: Springer VS. 117-131.
- Ströing, Miriam, 2015: Reichtum und gesellschaftliches Engagement in Deutschland. Empirische Analyse der Determinanten philanthropischen Handelns reicher Personen. Wiesbaden: Springer VS.
- Szydlik, Marc, 1999: Erben in der Bundesrepublik Deutschland. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 51. 80-105.
- Szydlik, Marc, 2004: Inheritance and Inequality: Theoretical Reasoning and Empirical Evidence. European Sociological Review, 20, 1. 31-45.
- Szydlik, Marc und Schupp, Jürgen, 2004: Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 56. 609-629.
- Szydlik, Marc, 2009: Reich durch Erbschaft und Schenkung? In: Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang und Grundmann, Matthias (Hg.): Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften. 135-145.
- Szydlik, Marc, 2011: Erben in Europa. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 63. 543-565.
- Teckenberg, Wolfgang, 2000: Wer heiratet wen? Sozialstruktur und Partnerwahl. Opladen: Leske + Budrich.
- TNS Infratest Sozialforschung, 2015: Hochvermögen in Deutschland (HViD). Methodenbericht. München: TNS.
- Veblen, Thorstein, 1986: Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen, Frankfurt am Main: Fischer.
- Volkert, Jürgen u.a., 2004: Operationalisierung der Armut- und Reichtumsmessung. Schlussbericht an das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung. Tübingen: Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung.
- Volkert, Jürgen, 2005: Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen. Amartya-Sens-Capability-Konzept als Grundlage der Armut- und Reichtumsberichterstattung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Walter, Franz, 2015: Sprachlose Elite? Wie Unternehmer Politik und Gesellschaft sehen. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt.
- Wasner, Barbara, 2004: Eliten in Europa. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Wehler, Hans-Ulrich, 2013: Die neue Umverteilung. Soziale Ungleichheit in Deutschland. München: C.H. Beck.

Literatur

- Westerheide, Peter, 2004: Auswirkungen von Erbschaften und Schenkungen auf die Vermögensbildung privater Personen und Haushalte. ZEW Discussion Paper, 04, 28. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Wiedenbeck, Michael und Züll, Cornelia, 2010: Clusteranalyse. In: Wolf, Christoph und Best, Henning (Hg.): Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Wirth, Heike, 2000: Bildung, Klassenlage und Partnerwahl. Opladen: Leske + Budrich.

Anhang

A1: Schema zur Auswahl potentiell zu interviewender Personen mit hohem Vermögen für die Interviewer (TNS Infratest)

Typ A: Leitende Angestellte/Beamte/Führungskraft in großem Unternehmen:

Haben mit guter Ausbildung, Leistungsbereitschaft und Zielstrebigkeit eine hohe Position erreicht; sind i.d.R. bereit, Teile des Privatlebens zu opfern; Millionär durch hohes Einkommen, Tantiemen, Abfindungen, Einlösung von Aktien-Optionen

Typ B: Erfolgreiche Unternehmer/Freiberufler:

Zielstrebige, kreative, risikobereite Personen mit eher unkonventioneller Denkweise; investieren in neue Geschäftsbereiche (z.B. Internet, Biochemie); verfügen oft über eine hohe soziale Kompetenz; Millionär durch hohe Gewinne, Privatentnahmen, Unternehmensanteile mit steigendem Wert nach gewisser Zeit, mit einem wachsenden Unternehmen oder später durch Verkauf seiner Anteile, Ideen, Kundenstamm, Praxis, Kanzlei etc.

Typ C: Medienwirksamer "Star"/Künstler/Sportler/Entertainer:

Äußerst kreative Individualisten mit hoher Medienpräsenz und ergo hohem Bekanntheitsgrad aus allen Themengebieten (Maler, Sänger, Boxer, Fußballer, TV-Moderatoren, Models, Regisseure, Schauspieler, Schriftsteller, Sterneköche etc.); Millionär durch hohe Gagen bzw. Gewinnbeteiligungen; evtl. mit Zweitwohnsitz im In- oder Ausland

Typ D: Sparsamer Anleger:

Personen, die ihr Geld lieber sparen statt auszugeben; verfügen evtl. über Zusatzeinkünfte aus Vermietung und Verpachtung oder erhalten größere Auszahlungen aus Lebensversicherungen; werden erst im Pensionsalter Millionär, durch stetig wachsendes Vermögen, durch Ansparen, durch Zinseszinsen und durch Wertsteigerungen

Typ E: Risikobereiter Spekulant/Insider/Daytrader:

Personen, die ihr Geld sehr gut anlegen können, die evtl. über Insiderwissen oder mit Mut und Glück bei spekulativen Anlagen außergewöhnliche Renditen erzielen; Millionär vor allem durch Wertsteigerungen

Typ F: Sachwerte-Verkäufer:

Millionär "nach verfügbarem Kapitalvermögen" durch die Umwandlung von Wohn- und Sacheigentum in Form von Immobilien, Yachten, Land usw. in Geldanlagevermögen

Typ G: Glückspilz:

Millionär durch Lotteriegewinn, Vermögensübertragung durch "richtige" Heirat bzw. Scheidung, Abfindung, Erbschaft oder Schenkung; nutzt professionelle Anlageberatung (z.B. Bankberater, Vermögensverwalter etc.) bzw. hat eine Vermögensanalyse oder Finanzplanung durchführen lassen

Quelle: TNS, 2015: 12

Tabelle A1: Faktorenanalyse externe Kontrollüberzeugung

Variable	Ladung
Wie mein Leben verläuft, hängt von mir selbst ab.	-0,2
Im Vergleich zu Anderen habe ich nicht das erreicht, was ich verdient habe.	0,7
Was man im Leben erreicht, ist in erster Linie eine Frage von Schicksal oder Glück.	0,6
Wenn man sich sozial oder politisch engagiert, kann man die gesellschaftlichen Verhältnisse beeinflussen.	0,3
Ich mache häufig die Erfahrung, dass Andere über mein Leben bestimmen.	0,7
Erfolg muss man sich hart erarbeiten.	-0,2
Wenn ich im Leben auf Schwierigkeiten stoße, zweifle ich oft an meinen Fähigkeiten.	0,7
Welche Möglichkeiten ich im Leben habe, wird von den sozialen Umständen bestimmt.	0,5
Wichtiger als alle Anstrengungen sind die Fähigkeiten, die man mitbringt.	0,1
Ich habe wenig Kontrolle über die Dinge, die in meinem Leben passieren.	0,8

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=127; Eigenwert des Faktors: 2,9; $\chi^2=338^{***}$; Koeffizient signifikant zum * $<0,05$ -, ** $<0,01$ beziehungsweise *** $<0,001$ -Niveau.

Tabelle A2: (Zu-)Stiftungen und ihre Höhe

(Zu-)Stiftung/en	Anteil in Prozent		Höhe in Euro
Ja	12	Mittelwert	83.300
Nein	88	Median	42.500
Gesamt	100	N	10

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N=129

Tabelle A3: Gruppierung von Personen mit gesellschaftlichem Einfluss nach Reichweite

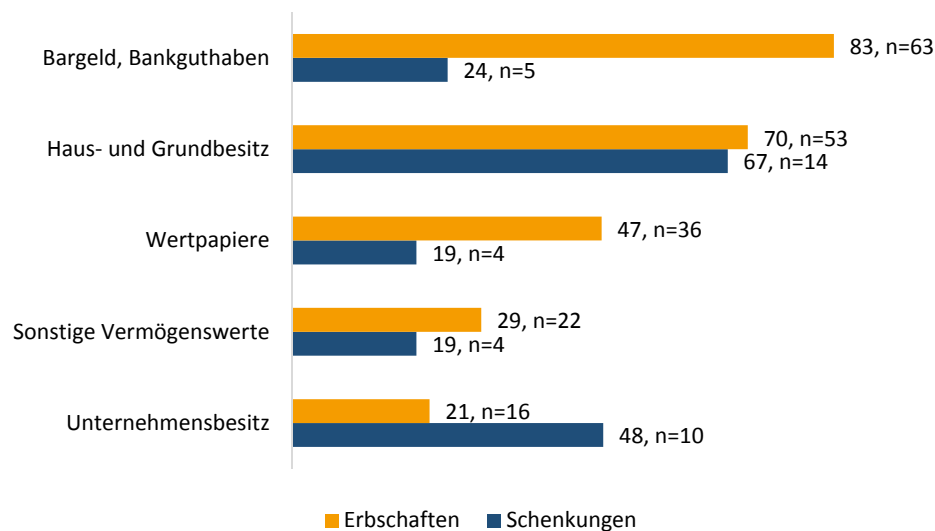
International	Institutionen der Europäischen Union, Supranationale Institutionen, industrielle Großunternehmen/andere Wirtschaftsunternehmen
(Über-)regional	Bundestagsfraktionen/Bundestagsausschüsse, Bundesministerien/Bundesminister, Obere Bundesbehörden, Bundesbank/Landeszentralbanken, Bundesvorstand/Bundesgeschäftsstellen von politischen Parteien, Landtagsfraktionen, Landesministerien/Staatskanzleien/Vertretungen der Länder beim Bund, Regierungspräsidien, Banken/Versicherungen, Wirtschafts- und Arbeitgeberverbände auf Bundes- und Landesebene, Handwerks- und Mittelstandsverbände auf Bundes- und Landesebene, Landwirtschaftsverbände auf Bundes- und Landesebene, Gewerkschaften, Treuhand-Nachfolgeorganisationen oder Ämter für offene Vermögensfragen, Bundes- oder Obergerichte
Kommunal	Stadträte/Bürgermeister
Nichts davon	Nichts davon

Quelle HViD; nicht zugeordnet: Presseorgane, Evangelische oder katholische Kirche/sonstige religiöse Gruppen

Tabelle A4: Inhaltliche Gruppierung von Personen mit gesellschaftlichem Einfluss

Politik	Institutionen der Europäischen Union, Supranationale Institutionen, Bundestagsfraktionen/Bundestagsausschüsse, Bundesministerien/Bundesminister, Obere Bundesbehörden, Bundesbank/Landeszentralbanken, Bundesvorstand/Bundesgeschäftsstellen von politischen Parteien, Landtagsfraktionen, Landesministerien/Staatskanzleien/Vertretungen der Länder beim Bund, Regierungspräsidien, Stadträte/Bürgermeister
Wirtschaft	Banken/Versicherungen, industrielle Großunternehmen/andere Wirtschaftsunternehmen
Wirtschaftsverbände	Wirtschafts- und Arbeitgeberverbände auf Bundes- und Landesebene, Handwerks- und Mittelstandsverbände auf Bundes- und Landesebene, Landwirtschaftsverbände auf Bundes- und Landesebene
Sonstiges (Gewerkschaften, Kirche, Medien, Justiz)	Gewerkschaften, Presseorgane, Evangelische oder katholische Kirche/sonstige religiöse Gruppen, Bundes- oder Obergerichte
Nichts davon	Nichts davon

Quelle: HViD

Abbildung A1: Art der finanziell wichtigsten Erbschaft/Schenkung/Überschreibung (Mehrfachnennungen möglich, in Prozent)

Quelle: HViD; eigene Berechnungen; N(Erbschaften/Schenkungen)=76/21

Diese Publikation wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlbewerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Europa-, Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Publikation dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte. Außerdem ist diese kostenlose Publikation – gleichgültig wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Publikation dem Empfänger zugegangen ist – nicht zum Weiterverkauf bestimmt.



Impressum:

Herausgeber: Bundesministerium für Arbeit und Soziales
Referat Information, Monitoring, Bürgerservice, Bibliothek
53107 Bonn

Stand: Februar 2016

Artikel-Nr.: A 305-9

E-Mail: info@bmas.bund.de

Internet: <http://www.bmas.de>

Umschlaggestaltung/Druck: Grafischer Bereich des BMAS