
GATES ODER GETTY: SUPERREICH ZU WERDEN IST NICHT EXAKT DASSELBE WIE SUPERREICH ZU BLEIBEN

Zwei neue Studien zu Top-Vermögenden: Eine zur Frage, wie und weshalb sich die Zusammensetzung der 400 reichsten Amerikaner seit 1982 verändert hat. Und eine zum Habitus, den erfolgreiche Vermögensverwalter ausbilden. Da beide Studien nicht unmittelbar aufeinander bezogen sind, stellen wir einen Zusammenhang her.

Der self-made man ist der Held des amerikanischen Traums. In diesem Traum, der längst kein amerikanischer mehr ist, weil er inzwischen weltweit geträumt wird, erlangen die Reichsten ihre Vermögen aus eigener Kraft und eigenem Ingenium. In der amerikanischen Realität wimmelt es allerdings von Vermögensdynastien, deren Erfolgsgeheimnis primär „Erbschaft“ heißt. Das dürfte am Realitätsgehalt dieses Traumes starke Zweifel wecken. Aber zeigen nicht „Wunderkinder“ wie Gates oder Zuckerberg, dass in der Epoche der informationstechnologischen Revolution Superreichtum auch ohne Erbenstatus wieder möglich ist? Philipp Korom, Mark Lutter und Jens Beckert vom Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln sind Fragen wie dieser nachgegangen. Dafür werteten sie Daten der Forbes-400-Liste der reichsten US-Amerikaner aus.

Der Private Banker legte in der im Januar 2017 veröffentlichten Empfehlungsliste von Vermögensverwaltern in Deutschland seinem Urteil neben ökonomischen Messgrößen auch „weiche“ Faktoren wie Reputation, Vernetzungschancen, kulturelles Engagement zugrunde. Ein Homo Oeconomicus würde kritisch dagegen halten, dass die Güte der Vermögensverwaltung ausschließlich eine Frage monetärer Größen sei. Hat er nicht Recht? Wohl nicht, wenn wir einem neuen Aufsatz von Brooke Harrington folgen, in dem sie fragt, welchen beruflichen Habitus Vermögensverwalter von UHNWI aufweisen. Um ein Ergebnis vorwegzunehmen: Der Homo Oeconomicus wäre als Vermögensverwalter habituell ungeeignet; er würde die potentiellen Klienten schon beim Erstkontakt vor den Kopf stoßen.

Forbes 400 – Superstar oder Supererbe?

Die Superreichen, die in den letzten Jahrzehnten Furore machten, waren meist die Superstars der Technologiebranche und der Finanzwelt. Viele dieser Quasi-Senkrechtstarter stehen auch auf der aktuellen Forbes-Liste ganz vorne. Ihren Reichtum verdanken sie keinen riesigen Erbschaften, da sie in der Regel aus Mittelklassen-Familien stammen, sondern eigenem unternehmerischen Erfolg. Das nährte die

These, dass in der Ära von Globalisierung, informationstechnologischer Revolution und Finanzialisierung die Chancen für talentierte Personen sich verbesserten, durch unternehmerische Tätigkeit zur Spitzengruppe der Vermögenden vorzustoßen. Komplementär wäre dann zu vermuten, dass Gelddynastien, die Vermögen über Generationen vererben, im Ranking der Superreichen an Bedeutung verlieren – zumal fortgesetzte Erteilung zur Streuung des Vermögens führt.

Korom et al. prüften diese These für die USA anhand der Forbes Liste der 400 reichsten Amerikaner. Die Daten erfassen den Zeitraum 1982-2013. Die Frage lautete: wie veränderten sich Alter des Vermögens, Herkunft aus Erbschaft bzw. Familienhintergrund in der Forbes-Liste im betrachteten Zeitraum. Das Ergebnis: 1982 stammten 56% der Gelisteten aus reichen Familien, 2013 waren es nur noch 30%. Entsprechend nahm der Anteil der self-made Unternehmer zu. Zugleich ging das Median-Alter des Vermögens zurück. Differenziert man nach den Branchen, in denen schwerpunktmäßig der Reichtum erwirtschaftet wurde, ergibt sich: Insbesondere bei Handel, Technologie, Finanzen und Energie/Öl fallen starke Veränderungen auf. Unternehmer der Computer-Technologie konnten ihren Anteil in der Forbes-Liste seit 1982 von 3% auf 12% im Jahr 2012 erhöhen. Der Anteil der via Finanzbranche reich Gewordenen stieg von 4,6% auf 20,7%. Und Unternehmer aus dem Bereich Handel/Gaststätten konnten sich von 5,5% auf 16,3% verbessern. Demgegenüber ging der Anteil von Vermögenden, die im Energiesektor zu Reichtum gelangten, von 21,8% im Jahr 1982 auf unter 10% in den frühen 90er Jahren zurück und stabilisierte sich seither auf diesem Niveau (2012: 9,8%). Damit bestätigen die Daten zunächst, dass in den wissensintensiven, innovativen und von der Globalisierung besonders profitierenden Sektoren – also Computer-Technologie und Finanzen – der self-made Superstar häufig ist. Beim gleichfalls zulegenden Handel dominieren hingegen traditionelle Familiendynastien, wie auch im an Bedeutung verlierenden Energiesektor. Insofern scheint die Tendenz zu bestehen, dass dynastischer Reichtum gegenüber Eigenleistungs-Reichtum an Boden verloren hat. Demnach würden die Superstars immer mehr, die Supererben immer weniger.

Allerdings relativiert sich dieses Ergebnis, sobald man auf den Verbleib von Vermögenden in der Forbes-Liste schaut. Es



Gordon Peter Getty ist ausgebildeter und aktiver Komponist und seit Beginn des Rankings im Jahr 1982 in der Forbes-400-Liste verzeichnet. Damit ist er nicht nur ein typischer Vertreter einer im Ölgeschäft zu Reichtum gekommenen Dynastie, sondern verkörpert wie nur wenige der Liste die Synthese aus – um es ein wenig altertümlich auszudrücken – Bildungs- und Wirtschaftsbürgertum, oder – um es moderner mit Bourdieu zu formulieren – aus hohem kulturellen und höchstem ökonomischen Kapital.

zeigt sich dann grob: Die Wahrscheinlichkeit, häufig in der Liste zu stehen, nimmt zu: mit dem Alter der Personen; mit dem Alter des Vermögens; mit der Zahl weiterer Familienmitglieder in der Liste. Die Wissenschaftler schließen daraus, dass für den Verbleib in der Liste Erbschaft bzw. Dynastiebildung ein wichtiger positiver Erklärungsfaktor ist. Die Autoren nennen hierfür mehrere Gründe: Erstens würden Erben großer Vermögen – durch Sozialisation, Ausbildung und Netzwerke bedingt – selber unternehmerisch tätig mit dem Ziel, ihr Vermögen weiter zu mehren. Das werde zweitens dadurch begünstigt, dass viele Erben selber Teilhaber an Unternehmen bzw. Hauptaktionäre seien. Drittens würden sie auf professionelle Vermögenverwaltungen zurückgreifen, etwa in Gestalt von Family Offices. Viertens nutzten sie die rechtlichen Möglichkeiten der Steueroptimierung und der weltweiten Vermögensanlage gekonnter als viele Neu-Superreiche; auch seien sie bei der Nachfolgeregelung hochprofessionell. Während der Markt eher die Reichtumsentstehung der Superstars der erstens Generation begünstige, sei bei dynastischem Reichtum die Vererbung der Kontrolle über die Bedingungen, reich zu bleiben, der entscheidendere Faktor.

Beruflicher Habitus – zweite Natur oder genügt ein Wochenendseminar?

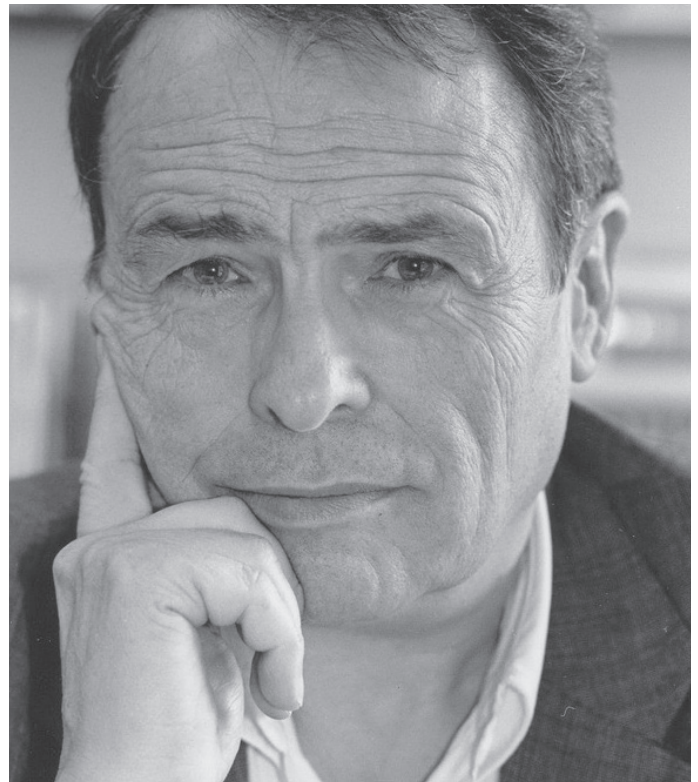
Die Kontrolle Reicher über die Bedingungen, reich zu bleiben,

hat Brooke E. Harrington im Hinblick auf Vermögensverwaltung in einem Buch analysiert. Darüber haben wir in Ausgabe Nr. 05/2916 des Private Banker berichtet. Im hier zu besprechenden Artikel hat sie die rund 70 Interviews, die sie mit Vermögensverwaltern führte, aus einem berufssoziologischen Blickwinkel analysiert. Der Fokus liegt dabei auf den generellen „Tugenden“, die Vermögensverwalter besitzen müssen, um Reiche als Klienten gewinnen und zufriedenstellen zu können. Hierzu verwendet sie den Begriff des Habitus des französischen Soziologen Bourdieu. Unter Habitus versteht dieser sozial erzeugte Tiefenstrukturen des Fühlens, Denken und Handelns. Der Habitus vollzieht dann gleichsam automatisch, was man tun soll, tun kann und auf keinen Fall tun darf. Harrington fragt nun: Gibt es für die von ihr befragten Vermögensverwalter berufstypische Habitusmuster? Ihre Antwort lautet: Ja. Ausgangspunkt ist dabei ihre These, dass Vermögensverwaltung im spätmittelalterlichen England aus dem unentgeltlichen Dienst von Gentlemen für Gentlemen entstanden sei, die einer gemeinsamen gesellschaftlichen „Schicht“ entstammten. Harrington beschreibt nun einerseits die Folgen einer grundsätzlichen Unähnlichkeit bzw. Asymmetrie zwischen Vermögenden und Verwaltern für den Habitus Letzterer. Andererseits fragt sie nach Bedingungen der Ähnlichkeiten im Habitus, die ein Klientenverhältnis erst möglich machen.

Die Grundkonstellation der Externalisierung der Vermögensverwaltung ist folgende Asymmetrie: Reiche geben eigenes Vermögen in die „Obhut“ von meist mit weniger Geld ausgestatteten (zunächst) „Fremden“. Sie geben dabei zugleich eine große Menge intimen Wissens über sich selber preis. Diese Asymmetrie kann leicht ausgebeutet werden. Das Problem kann von Seiten der Vermögenden nur durch eingehende Prüfprozesse und die Bildung von Vertrauen in die unbedingte Loyalität eines Verwalters gelöst werden. Insofern besteht laut Harrington die etwas paradoxe Berufsanforderung darin, dass das über monetäre Ertragsziele gesteuerte Management von Vermögen beim Verwalter selber nicht primär über Geld, sondern durch unbedingte Verpflichtung, Loyalität und ein entsprechendes Ethos motiviert sein sollte, das von Gelderwägungen unabhängig ist. Das schlägt sich, so Harrington, im Verhalten bzw. Habitus erfolgreicher Verwalter nieder: Die eigene monetäre Kompensation werde gegenüber den Vermögenden meist nur indirekt und mit Takt thematisiert. Das Thema „Geld“ ist habituell sogar ganz zu meiden, wenn man Kontakte mit Klienten anbahnen möchte. Hierzu seien indirekte Strategien die Mittel der Wahl, die dann lange Zeiträume in Anspruch nehmen können. Durch Aufbau von Reputation in der bisherigen beruflichen Praxis etwa können Verwalter darauf hoffen, von zufriedenen Kun-

den an andere Vermögende weiterempfohlen zu werden. Und durch Aufbau der „richtigen“ informellen Netzwerke besteht die Chance der scheinbar interesselosen, zufälligen Kontakthanbahnung: Das berufliche Tun der Verwalter richtet sich hier dann häufig nach dem nichtberuflichen Tun der Vermögenden, indem Verwalter die gleiche Freizeittätigkeit am gleichen Ort wählen wie potentielle Klienten. Auch hier muss zunächst das geschäftliche Interesse der interesselosen gemeinsamen Leidenschaft etwa für die Jagd, den Sport, die Kunst usw. „habituell“ untergeordnet bleiben.

„Ursprüngliche“ Vermögensverwaltung als unentgeltliche Leistung zwischen gesellschaftlich Gleichrangigen war Gewähr dafür, dass Ähnlichkeit von Lebenswelt, Bildung, Normen, Ethos, stillschweigend praktizierten Strategien zu einem ähnlichen primären, d.h. seit der Kindheit entwickelten Habitus führten. Das schaffte einerseits Sympathie, Solidarität, Vertrauen, andererseits Abgrenzung gegen als unähnlich wahrgenommene Gruppen. Zugleich entschärft der gemein-



Pierre Bourdieu (1930-2002) gilt als einer der einflussreichsten Soziologen und wirkmächtigsten Intellektuellen Frankreichs in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Der große Einfluss seines Habituskonzepts, auf das sich auch Harrington in ihrer Studie zu Vermögensverwaltern beruft, ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass er dieses einerseits im Rahmen umfassender gesellschaftlicher Theoriekonzepte entwickelte, andererseits in empirisch-hermeneutischen Analysen mit großem Spürsinn für Verborgenes mit Inhalten füllte, die in ihrer Feinheit und Tiefe nur schwer zu übertreffen sind.

same Habitus Probleme, die sich aus der grundlegenden Asymmetrie der Vermögensverwaltung ergeben. Die Frage, ob diese Ähnlichkeitsbedingungen im Verhältnis zwischen Vermögenden und Verwaltern heute noch gegeben sind, beantwortet Harrington mit einem bedingten Ja.

Teils stammen Verwalter und Klienten aus der gleichen sozialen Schicht. Handelt es sich um die Oberklasse, kann ein primärer Habitus mit exklusiven Verhaltensweisen Gemeinsamkeit stiften. In England mag hierzu ein distinktiver Akzent zählen, auf den etwa in Privatschulen geachtet wird. Allerdings führte nicht zuletzt die zunehmende Nachfrage nach Wealth Management in den letzten Jahrzehnten zu einer sozialen Öffnung. Vermögensverwalter haben vermehrt insbesondere Mittelklassenhintergrund. Sofern die Vermögenden selber aus Familien der Oberklasse stammen, reduziert sich damit die Ähnlichkeit des primären Habitus. Darauf können Verwalter verschieden reagieren. Sie können versuchen, sich im Erwachsenenalter die erforderlichen Verhaltensweisen anzueignen, etwa bestimmte Umgangsformen, richtige Antworten auf Fragen der Kleidung, des Stils usw.; Harrington spricht hier dann von sekundärem Habitus. Allerdings hat nur einer der befragten Vermögensverwalter einen entsprechenden Kurs besucht. Wichtiger als ein Wochenendseminar ist sowieso learning by doing, das jedoch schnell an Grenzen der Lernfähigkeit stoßen kann. Denn der primäre Habitus ist die stärkere Determinante des Verhaltens, Bourdieu spricht hier von der Hysterisis des Herkunftshabitus. Das braucht nicht von Nachteil zu sein. Harrington weist darauf hin, dass es sogar von Vorteil sein kann, wenn Verwalter einen „Hybridhabitus“ ausbilden, d.h. wenn sie typische Verhaltensmuster einer Mittelklassesozialisation (primärer Habitus) mit einem im Umgang mit Oberklasse-Angehörigen geschulten sekundären Habitus kombinieren, zumal der Habitus kein statisches Verhaltensprogramm sei. Zudem ist zu bedenken, dass auch innerhalb der Oberklassen diesbezüglich keine Homogenität und Statik besteht.

Die Untersuchung von Harrington zeigt, dass erstens aus dem besonderen Loyalitätsverhältnis, das Vermögensverwalter eingehen, spezifische berufliche Anforderungen an deren Verhalten und Habitus gestellt werden. Zweitens erleichtern Ähnlichkeiten bei Habitus und Neigungen das Verhältnis zwischen Vermögensverwaltern und Vermögenden, wobei hier durchaus eine „Liberalisierung“ und Heterogenisierung eingetreten ist. Den eher unausgesprochenen Hintergrund der Ausführungen von Harrington bildet die Vorstellung, dass Vermögende aus der Oberklasse stammen. Was aber ist beispielsweise mit den „Nerds“ vom Schlage Zuckerberg, die bereits millionenschwer sind und ihre 12-Quadratmeter-Studentenbude immer noch nicht verlassen wollen?

Schlussbetrachtung

Die Untersuchung von Korom et al. beschränkt sich auf die USA und auf die reichsten 400 Personen. Die Studie von Harrington verarbeitet Interviews global positionierter Verwalter von UHNWI-Vermögen vor allem im Gebiet des ehemaligen Britischen Weltreichs. Können sich beide Studien befruchten? Wenden wir hypothetisch den Habitusansatz auf die reichsten 400 US-Amerikaner an, dann wäre bei Vermögenden aus Dynastien ein anderer primärer Habitus zu erwarten als bei den „Superstars“, die hauptsächlich aus der Mittelklasse stammen. Gerade im expandierenden und für Vermögensverwalter interessanten Feld dieser Gruppe erfüllen dann aber Verwalter mit Mittelklassenhintergrund die Ähnlichkeitskriterien in Bezug auf den Habitus am besten. Sie wären hier im Vorteil.

Durch die Ausweitung der Zone des Kapitalismus seit den 90er Jahren sind in den „aufstrebenden“ Regionen die meisten Reichen Vermögende der ersten Generation, wirtschaftliche Aufsteiger. Wenn die Ergebnisse von Korom et al. auch hier gelten, wäre gerade bei dieser rapide wachsenden Gruppe mit defizitärer Vermögensverwaltung zu rechnen und hier dann das größte Geschäftspotential zur erwarten. Harrington zufolge wäre dann bei diesen Aufsteigern kein primärer Habitus zu erwarten, der den Standards etablierter Vermögensdynastien des Westens entspricht. Auch das würde Vermögensverwalter mit Mittelklassenhintergrund oder eigener Aufstiegs Geschichte begünstigen. Die paradigmatische Fixierung auf die klassische englische Oberschicht erscheint in Anbetracht dessen leicht obsolet. Kulturelle Unterschiede zwischen Ländern und Regionen, die sich auch im Habitus niederschlagen, oder das in Anbetracht junger „Superstars“ bedeutsame Verhältnis von Alter und Habitus sind dabei noch gar nicht angesprochen. Man erkennt: Die wissenschaftliche Erforschung des Habitus von Vermögensverwaltern steht noch ganz am Anfang.

Philipp Korom, Mark Lutter, Jens Beckert. 2017. „The enduring importance of family wealth: Evidence from the Forbes 400, 1982 to 2013“, Social Science Research, Volume 65, Pages 75-95, July 2017

[LINK ZUR ÄLTEREN WORKING-PAPER-VERSION DER STUDIE](#)

Elisabeth Brooke Harrington, „Habitus and the labor of representation among elite professionals“, Journal of Professions and Organization, 2017, 4, 1–20

[LINK ZUR STUDIE](#)