

Beat Weber

Finanzbildungsbürgertum und die Finanzialisierung des Alltags

Die Transformation der im Sommer 2007 ausgebrochenen Finanzkrise in eine schwere weltweite Wirtschaftskrise hat die gestiegene Bedeutung vor Augen geführt, die dem Finanzsektor mittlerweile für die Gesamtwirtschaft zukommt. Diese ist die Folge von Veränderungsprozessen, die mit dem Begriff der Finanzialisierung beschrieben werden können, und in deren Verlauf die Verhältnisse zwischen Individuen, Unternehmen und der Gesamtwirtschaft zunehmend über Finanzmärkte vermittelt werden.

Im Vordergrund dieses Textes steht die Analyse von Finanzialisierung als quantitativer und qualitativer Veränderung des Verhältnisses zwischen Finanzsektor und Bevölkerung: eine Ausweitung der Kundschaft und veränderte, für das Individuum riskantere Formen des Sparens und der Verschuldung. Dazu gehört auch die gesellschaftliche Akzeptanz für begleitende politische Rahmenbedingungen.

Den Subjekten werden in diesem Prozess neue und steigende Verantwortungen und Anforderungen zugemutet. Eine zentrale wirtschaftspolitische Veränderung der letzten zwei Jahrzehnte ist die schrittweise Privatisierung der Zuständigkeit für die Altersvorsorge. Diese ist in verschiedenen Staaten unterschiedlich weit fortgeschritten, aber verweist die Subjekte überall auf das Erfordernis individuellen Finanzdienstleistungs-Engagements. In Staaten wie den USA und Großbritannien erfolgt auch die Wohnraumbeschaffung zu einem großen Teil über die Finanzmärkte, und die Verschuldung der Privathaushalte spielt eine – politisch gewollte – bedeutende Rolle bei der Stärkung der privaten Kaufkraft. Die so geschaffenen Expansionsmöglichkeiten für den Finanzsektor waren auch von Veränderungen in dessen Angebotsstruktur begleitet. Die Möglichkeiten zum allgemeinen und zielgruppenorientierten Marketing sowie zur Abwicklung haben sich nicht zuletzt dank des Internet und technischer Neuerungen wie ausgefeilter Datensammlungssysteme enorm verfeinert und vergrößert. Die Produktinnovation am Finanzsektor hat zu einer enormen Ausweitung des Angebots in den meisten Marktsegmenten geführt, die Unübersichtlichkeit für Verbraucher erhöht und die Vergleichbarkeit von Angeboten erschwert. Finanzdienstleistungsunternehmen sehen zudem ihre Rolle in geringerem Maß als früher in der Risikoabsorption; sie versuchen stattdessen, Risiken

auf die Kundschaft abzuwälzen. In diesem Umfeld ist auch der Raum für fragwürdige bis betrügerische Verkaufspraktiken gewachsen.

Gleichzeitig hat sich die Ausrichtung der politischen Gestaltung und Regulierung dieses Marktumfelds geändert. Es gibt Bestrebungen, auch Regulierungsverantwortung zu individualisieren, bzw. die Verbraucher in Regulierungsaufgaben einzubinden, indem die Konsumentenverantwortung betont wird (Williams 2007).

In diesem sozialen Prozess der Auseinandersetzung um die Durchsetzung der Finanzialisierung und begleitender gesellschaftlicher Veränderungen haben im letzten Jahrzehnt Forderungen nach bzw. Initiativen zur Förderung von Finanzbildung in der Bevölkerung eine wachsende Rolle gespielt. Dabei sind Überschneidungen mit aufkommenden Debatten über eine neue Bürgerlichkeit zu konstatieren.

1. Finanzbildung in der Offensive

Die Legitimität der Privatisierung sozialer Sicherheit, Kernelement fortschreitender Finanzialisierung des Alltags, wird immer wieder durch Krisenerscheinungen in Frage gestellt. In der wirtschaftspolitischen Debatte darüber, wie darauf zu reagieren sei, wird von liberaler Seite eine Analyse in den Vordergrund gerückt, die den zentralen Ansatzpunkt in der Verbesserung der Informationsasymmetrie auf den Finanzmärkten sieht. Die Konsumenten sollen sich anpassen. Als Lösung werden Maßnahmen zur Erhöhung der Finanzbildung der Bevölkerung betrachtet.

Initiativen zur Erhöhung der Finanzbildung (im Englischen zumeist „Financial literacy“ oder „Financial education“) konstatieren, dass durch die wachsende Komplexität des Finanzsystems und die erhöhten Anforderungen an persönliche Entscheidungen in Finanzfragen Bemühungen notwendig sind, um den Wissensstand und die Informationsverarbeitungskapazität der Bevölkerung in Finanzfragen zu erhöhen (Fox 2004). In ihren „Principles and good Practices for Financial Education and Awareness“ definiert die OECD Financial Education wie folgt: „the process by which financial consumers/investors improve their understanding of financial products, concepts and risks and, through information, instruction and/or objective advice, develop the skills and confidence to become more aware of financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being.“ (OECD 2005: 1).

Die Erhöhung des Wissens der Bevölkerung in Finanzfragen wird neben den oben erwähnten Problemen im Bereich persönlicher Vorsorge auch für andere Probleme im Finanzwesen wie Überschuldung und mangelnden Zugang zu Finanzdienstleistungen („Financial exclusion“) ins Spiel gebracht (vgl. Schürz 2005).

In den USA und Großbritannien hat sich im letzten Jahrzehnt ein rasant expandierender Sektor von Finanzbildungseinrichtungen etabliert, getragen und finanziert von unterschiedlichsten Akteuren: Finanzunternehmen, privaten Stiftungen, Kirchen, und öffentlichen Stellen wie Zentralbanken und Aufsichtsbehörden. Internationale Organisationen wie OECD, IWF und Europäische Kommission betätigen sich in den letzten Jahren als Fürsprecherinnen dieses Ansatzes. Sie haben zu einer internationalen Verbreitung von Initiativen zur Finanzbildung beigetragen und diese mit zunehmendem Erfolg auf die politische Agenda gesetzt.

Konsumentenbildung ist nichts Neues, ihre Geschichte reicht im Rahmen der Konsumentenschutz-Debatte mindestens an den Beginn des 20. Jahrhunderts zurück. Der steigende Stellenwert, der Konsumentenbildung in Finanzfragen zugesprochen wird, ist jedoch ein junges Phänomen. Gemäß einer von US-Behörden im Jahr 2000 beauftragten Studie wurden zwei Drittel der 90 untersuchten Finanzbildungsprogramme in den 1990ern gestartet, und drei Viertel von diesen in den späten Neunzigern oder im Jahr 2000 (Vitt 2000).

Dies verweist auf politische Veränderungen (Williams 2007): Zunächst haben Finanzfirmen im Zuge ihrer Marktexpansionsbemühungen Konsumentenerziehung als Mittel entdeckt, um die Nachfrage nach ihren Produkten zu erhöhen. Gegen Ende des letzten Jahrtausends ist auch zunehmend der Versuch zu beobachten, Finanzbildung auf die politische Agenda zu setzen. Diese Forderung wurde von Regulierungsbehörden aufgegriffen, was als Versuch interpretiert werden kann, angesichts erlittener Schuldzuweisung im Gefolge von Skandalen und Betrugsfällen im Finanzsektor durch Verschiebung von Verantwortung für künftige Krisenfälle vorzubauen. Dies gewinnt vor dem Hintergrund politischer Pläne zur Individualisierung sozialer Risiken verstärkte politische Wirkmächtigkeit.

Wenngleich die Förderung von Finanzbildung nicht ausschließt, dass sie nur begleitend zu Regulierungsmaßnahmen und anderen wirtschaftspolitischen Instrumenten eingesetzt wird, spielt sie in der wirtschaftspolitischen Debatte durchaus die Rolle eines Gegenvorschlags zu Forderungen nach einer verstärkten Regulierung des Finanzsektors oder einer Problematisierung der Rentenprivatisierung (Häusler 2005).

2. Die deutsche Debatte

Auch in Deutschland hat sich Finanzbildung Anfang des neuen Jahrtausends als Thema etabliert. Die Trägerschaft ist durchaus heterogen, ebenso das, was unter dem Begriff verstanden wird. Behörden wie die Bundesbank setzen wie andere Zentralbanken verstärkt auf Bildung in Finanzfragen, um Verständnis und Unterstützung für ihre Politik zu erhöhen, und um die Funktionsweise der Märkte zu verbessern, wozu gemäß herrschender Wirtschaftstheorie durch

optimierte private Entscheidungsfindung auf Basis von erhöhtem Wissen ein entscheidender Beitrag geleistet wird (Stark 2006). Verbraucherschutzorganisationen sehen angesichts der Alltagsprobleme ihrer Klientel mit finanzieller Übervorteilung, Überschuldung und mangelhafter staatlicher Unterstützung in Finanzbildung eine Chance bzw. unausweichliche Notwendigkeit. Sie kritisieren Finanzdienstleistungsunternehmen für ihr interessegeleitetes und wenig an den Problemen der Verbraucher orientiertes Verständnis von Finanzbildung, und fordern eine stärker Problemlagen-bezogene Ausrichtung (Reifner 2003). Die privatwirtschaftlichen Anbieter, vorwiegend Banken wie die Deutsche Bank und die Commerzbank, sowie Branchenverbände der Finanzdienstleistungsindustrie haben in den letzten Jahren zahlreiche Angebote zur Finanzbildung entwickelt. Sie treten auch mit der Forderung, Wirtschaft und Finanzen in Schulen zu unterrichten, an die Öffentlichkeit. Angesichts ihrer Ressourcen sind sie überproportional öffentlich präsent. Allianz Global Investors hat 2009 einen „Internet Guide zur finanziellen Bildung“ veröffentlicht, eine kommentierte Sammlung von insgesamt 50 Links auf Finanzbildungs-Angebote. Darunter befinden sich fünf Angebote von privaten Finanzdienstleistungsanbietern, 13 von Unternehmensverbänden, zehn von Wirtschaftszeitungen, acht von Behörden, zwei von Sozialversicherungsträgern, eine von Volkshochschulen, zwei von Stiftungen, sechs von Verbraucherverbänden, sowie drei von verbrauchernahen akademischen Einrichtungen.

Unternehmerische Initiativen haben insbesondere mit der Präsentation von Umfragen über den geringen Bildungsstand der Bevölkerung in Finanzfragen an der Herstellung eines Problembewusstseins für Finanzbildung gearbeitet. Diese auf die Schürung einer Alarmstimmung angelegte Medienarbeit ist ausschlaggebend für die steigende mediale Präsenz der Forderung nach Finanzbildung. Die mediale Darstellung ist folglich von einem spezifischen framing geprägt.

Implizit oder explizit wird in der Interpretation solcher Umfragen unterstellt, finanzielle Probleme seien ein durch mangelnde Wissensaneignung von Finanzdienstleistungs-Konsumenten selbst verschuldetes Phänomen. Dass Phänomene wie Überschuldung kaum auf Fehlgebrauch von Finanzdienstleistungen durch Konsumenten, sondern meist auf das Durchschlagen sozialer Risiken zurückzuführen sind (Reifner 2003, Leskinen/Rajas 2006) oder dass die Delegation von Vorsorgeverantwortung an Individuen grundsätzlich problematisiert werden könnte, wird systematisch ausgeblendet.

Regelmäßig wird zwar auf Basis der Umfrageergebnisse mangelnde Finanzbildung als weitverbreitetes Phänomen bezeichnet und damit potenzielle Adressierung zu maximieren versucht, jedoch selten vermieden, speziell problematische Bevölkerungsgruppen zu identifizieren.

In der im internationalen Vergleich überdurchschnittlich entwickelten US-amerikanischen Finanzbildungs-Forschung ist die Konstruktion spezieller Prob-

lemgruppen ein gängiger Topos. Ärmeren und geringer gebildeten Haushalten wird eine höhere Wahrscheinlichkeit zugesprochen, Entscheidungsfehler in Finanzangelegenheiten zu machen (Martin 2007). Parallel wird auf einen besonders geringen Stand der Finanzbildung unter Gruppen wie gering Gebildeten, Frauen, Afro-Amerikanern und Hispanics hingewiesen (Lusardi 2008).

Bestimmte Bevölkerungsgruppen werden also als besonders bedürftig hinsichtlich Finanzbildung beschrieben. In der Folge wurden spezielle Finanzbildungsprogramme auf sie zugeschnitten und somit Wissen als zentrales Defizit ausgemacht, während das Zustandekommen solcher Gruppenbildung durch ökonomische Determinanten oder diskriminierende Zuschreibungen ausgeblendet wird (Williams 2007).

Etwas kritischere Studien relativieren den häufig unterstellten Zusammenhang von (Finanz)bildung und erfolgreichem finanziellen Agieren. Zwar geht ein höheres Bildungsniveau in der Regel mit einem höheren Selbstvertrauen in Finanzfragen einher. Ein Zusammenhang zur Qualität des Finanzverhaltens lässt sich aber meist nicht herstellen – dieses ist häufiger mit dem Einkommen und dem Alter gekoppelt, was auf die zentrale Bedeutung von Ressourcen und Erfahrung verweist (Cole/Shastry 2009, Erturk et al. 2005, Fessler et al. 2007).

In der deutschsprachigen Debatte wird das Thema Finanzbildung von seinen Promotoren ebenso mit sozial differenzierten Zuschreibungen verknüpft. Für Deutschland lässt sich die Bedeutung dieses Mechanismus anhand von drei exemplarischen Fällen zeigen: Einer frühen populären Aufbereitung der Forderung nach Finanzbildung, der vorherrschenden Begriffsverwendung, sowie einer Umfrageinterpretation durch ein Finanzdienstleistungsunternehmen.

In der Wochenzeitung „Die Zeit“ erschien 2002 ein Artikel von Marc Brost und Marcus Rohwetter mit dem Titel „Wir alle – finanzielle Analphabeten“. 2004 veröffentlichten die Autoren ein populäres Sachbuch zum gleichen Thema, das mit einem Vorwort von Helmut Schmidt werben konnte (Brost/Rohwetter 2004). Sie haben damit eine frühe und breitenwirksame Thematisierung der Forderung nach Finanzbildung vorgelegt.

Brost/Rohweters Darstellung in „Das große Unvermögen. Warum wir beim Reichwerden immer wieder scheitern“ ist aus zwei Gründen bemerkenswert. Einerseits angesichts der Ambivalenz ihrer Argumentation. Ihr Plädoyer für mehr Finanzbildung erfolgt nach einer extensiven Aufzählung all jener Faktoren, die eigentlich den Schluss einer strukturellen Asymmetrie zwischen Anbietern und Kundschaft auf Finanzmärkten nahelegen: Unübersichtlichkeit wegen der Zunahme von Anlagemöglichkeiten und Zahl der Anbieter; grundlegende Informationsasymmetrie hinsichtlich der Merkmale von Finanzprodukten; notorische Schwächen von Individuen im Entscheidungsprozess (Ungeduld, Willensschwäche, Selbstüberschätzung, Orientierung an anderen, Selbstbetrug etc.); Betrug durch Unternehmen, die im Interessenkonflikt zwischen Beratung und Verkauf stehen; Instrumentalisierung von Finanzbildung für Werbung

durch Banken. Ihre Forderung nach mehr Bildung in Finanzfragen hat angesichts der von ihnen beschriebenen Übermächtigkeit der Machtverhältnisse und der widrigen Umstände nur eine geringe Plausibilität. Der dennoch gezeigte Schluss, dass die Kunden Anpassungsbedarf in Form von Wissenserwerb haben – und nicht etwa die Angebotsseite durch staatliche Regulierung angepasst werden sollte, oder Fragen wie Altersvorsorge und Einkommensausfallsersatz sich grundsätzlich nicht für individualisierte Entscheidungen eignen – verweist darauf, dass sich die Attraktion von Finanzbildung für deren Befürworter aus anderen Motiven speist. Dazu zählt zunächst die grundsätzlich positive gesellschaftliche Konnotation von Bildung. Darüber hinaus kann in einem Kontext von politischen und unternehmerischen Interessen an Finanzialisierung vermutet werden, dass an Finanzbildungsprogramme die Hoffnung geknüpft wird, zur Legitimierung und Akzeptanzsicherung für die im Kontext von Reformen des Wohlfahrtsstaats geforderte finanzielle Eigenverantwortung beizutragen.

Was Lösungen für das „große Unvermögen“ betrifft, appellieren Brost/Rohwetter – in Abgrenzung zu der von ihnen als kommerziell orientiert kritisierten Finanzbildung in den USA – an die Verantwortung der Familien, denen neben der Schule die Aufgabe der finanziellen „Alphabetisierung“ von Kindesbeinen an zukomme. Durch frühe Erziehung zu finanzieller Eigenverantwortung sei etwa dem Problem der steigenden Verschuldung von Jugendlichen zu begegnen. Die „entscheidende Frage“ beim Umgang mit Geld sei doch die: „Wie gut bereiten Familien ihre Kinder auf deren Eigenverantwortung vor?“ (Brost/Rohwetter 2004: 104). Wenngleich die Autoren auf negative Zuschreibungen an sozial schwache Familien verzichten, setzen sie mit ihrem Focus auf Familienverantwortung an einem Punkt an, der in der berüchtigten „Unterschichtsdebatte“ 2006 als Engführung sozialer Probleme auf schuldhafte kulturelle Verwahrlosung bei proletarischen Eltern einen zentralen Stellenwert bekam (Eder 2008), und in den jüngeren deutschen Debatten um eine neue Bürgerlichkeit eine anhaltend große Rolle spielt.

Dies führt zum zweiten bemerkenswerten Aspekt der Brost/Rohwetter-Darstellung: Die Titulierung des konstatierten Problems als „finanzieller Analphabetismus“. Dieser Terminologie bedient sich auch die 2003 veröffentlichte Commerzbank-Studie „Zu viele finanzielle Analphabeten“. 2004 folgte die Bertelsmann Stiftung mit ihrer Vorsorge-Erhebung, die unter dem Titel „Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge“ (Leinert 2004) erschien. Alle großen Medien (Stern, Spiegel, Süddeutsche, Welt und andere) berichteten darüber, und griffen dabei das Schlagwort „finanzieller Analphabetismus“ auf.

Es ist auffällig, dass in der deutschsprachigen Debatte neben der Übersetzung der Begriffe „financial literacy“ und „financial education“ als „Finanzbildung“, „Finanzielle Allgemeinbildung“ und „Finanz-Alphabetismus“ sehr häufig das

Antonym „Finanzieller Analphabetismus“ verwendet wird. Diese Diagnose ist keiner selektiven Stichprobenwahl geschuldet: Eine Google-Auswertung ergibt (bei siebenstelliger Trefferquote für die englischen und fünfstelliger Trefferquote für die deutschen Begriffe) ein Verhältnis positiver zu negativer Begriffshäufigkeit von 175:1 im englischen, aber von lediglich etwa 5:1 im deutschen (Abfragezeitpunkt: 9. April 2010). Dies kann als Indiz gewertet werden, dass in der deutschsprachigen Debatte die Betonung negativer Attribute finanzieller Unbildung gegenüber positiven Attributen finanzieller Bildung argumentativ stark hervorgehoben wird, somit in Appellen an ein potenzielles Bildungspublikum die Abgrenzung gegenüber Nicht-Wissenden stark betont wird.

Als drittes Indiz betrachten wir eine Untersuchung, die zu den elaboriertesten und aufschlussreichsten der zuletzt zahlreich durchgeführten Umfragen zum Finanzwissen durch private Anbieter zählt. Die Commerzbank hat von Sinus Sociovision 2004 eine Typologie der deutschen Bevölkerung im Hinblick auf geldbezogene Einstellungen, Wissen und Umgangsweisen erstellen lassen (Sinus Sociovision 2004). Im Ergebnis wurden acht „Geldtypen“ identifiziert: „Ambitionierte“ (7% der Bevölkerung), „Souveräne“ (11%), „Sicherheitsorientierte“ (11%), „Bescheidene“ (10%), „Pragmatiker“ (16%), „Delegierer“ (10%), „Sorglose“ (16%) sowie – als größte Gruppe – „Resignierte/Überforderte“ (19%). Die Verteilung der Antworten wurde mit Informationen zur sozialen Lage und zu grundlegenden Werthaltungen verknüpft. Die Geldeinstellungstypologie korrespondiert weitgehend mit einer sozialen Polarität: Die „Oberschicht“ entspricht weitgehend der Gruppe der „Souveränen“ und „Ambitionierten“, die „Unterschicht“ jene der „Resignierten/Überforderten“, plus Teilen der in die Mittelschicht hinaufreichenden Gruppen der Leichtfertigen und der Bescheidenen.

Die Gruppe der „Ambitionierten“ hat den höchsten Männeranteil und einen Altersschwerpunkt unter 29 Jahren. Hinsichtlich Berufsgruppen sind hier Selbstständige, Freiberufler, Angestellte und Beamte in leitenden Positionen leicht überrepräsentiert. Als Milieuschwerpunkte werden „Etablierte, moderne Performer und Hedonisten“ festgemacht. Für diese Gruppe sei Geld ein häufiges Gesprächsthema im Bekanntenkreis, Finanzthemen bereiten ihnen Spaß, Geldbesitz gebe ihnen das Gefühl von Freiheit und Unabhängigkeit. Ihre eigene Zukunft sehen sie im Gegensatz zu jener der Gesamtgesellschaft optimistisch. Besonders aufschlussreich: Eine selbstbewusste Abgrenzung von der „ahnungslosen Masse“ wird als wichtiges Merkmal dieser Gruppe identifiziert. Die sozial benachbarte Gruppe der „Souveränen“ ist etwas älter (Ende 30 bis Anfang 60), weist einen hohen Bildungsgrad und Einkommen auf, hat eine positive Einstellung zu Geld, ein hohes Maß an „Eigenverantwortung“ und hohen Sachverstand in Geldangelegenheiten, der sie laut Eigenangaben zu gefragten Ratgebern im persönlichen Umfeld macht.

Am Ende der Typenskala findet sich die Gruppe der „Resignierten/Überforderten“, die sich weitgehend aus dem Arbeitermilieu rekrutiert und geringes Einkommen aufweist. Hier werden soziale Abstiegsangst, Frustration und Ohnmachtsgefühle in Finanzangelegenheiten artikuliert. Sie trafen „lieber keine Entscheidung, aus Furcht, sie könne falsch sein“, so die Studie.

Diese Typologisierungen wurden der Öffentlichkeit als Hinweis auf Handlungsbedarf im Hinblick auf Finanzbildung präsentiert: Die drei Gruppen der „Überforderten“, der „Leichtfertigen“ und der „Bescheidenen“ würden Einstellungen aufweisen, die den heutigen Anforderungen nicht gerecht würden. Die negative Grundhaltung gegenüber Finanzthemen sei verantwortlich für die finanzielle Gefährdung der Betroffenen. Deshalb müsse die Finanzbildung in Deutschland gestärkt werden (Kramer 2004). Die Gruppe der „Ambitionierten“ mit ihren Distinktionswünschen und die Gruppe der „Souveränen“ mit ihrer Selbsteinschätzung als Vorbild, sind hingegen die in der Commerzbank-Studie explizit gemachten Rollenbilder, die in den dominanten Ansätzen der aktuellen Finanzbildungsoffensive im Zentrum stehen.

Wenn die drei genannten Fälle Aufschluss über die herrschende Rahmung der Diskussion über Finanzbildung geben, dann ist diese Debatte stark mit Fragen sozialer Differenzierung und Abgrenzung verknüpft. Die Konstruktion eines Zusammenhangs zwischen Finanzbildung und Finanzerfolg zum Zweck der Erhöhung der Attraktivität entsprechender Maßnahmen operiert mit der Vorführung eines Versagermilieus als warnendes Beispiel, dessen zentrales Defizit angeblich Wissensmangel ist.

Das verantwortungslose Verharren der sozial Deklassierten in der finanziellen Unwissenheit wird als wirtschaftspolitisches Problem identifiziert, weil die Gefahr drohe, dass die Betroffenen infolge mangelnder individueller Vorsorge in der Altersarmut enden, und der Staat dem dann einsetzenden Druck auf soziale Versorgung nachgibt (Brost/Rohwetter 2004: 121; Caprio 2007; Leinert 2004: 9). Der finanziell gebildete und eigenverantwortlich vorsorgende Steuerzahler müsste dann für die anderen die Rechnung begleichen, so die Befürchtung.

3. Theorien der Finanzialisierung als sozialer Prozess

Im deutschsprachigen Raum ist eine Auseinandersetzung mit Finanzbildung aus kritischer sozialwissenschaftlicher Sicht, die die oben genannten Phänomene erklären könnte, noch unterentwickelt (für einen frühen Versuch der Aufarbeitung der US-Debatte für eine Konsumentenschutzperspektive in Deutschland siehe Reifner 2003). Die englischsprachige Literatur ist – dem fortgeschrittenen Stand von Finanzialisierung in Großbritannien und USA entsprechend – umfangreicher und bietet mehr Anknüpfungspunkte für eine Verortung von Finanzbildungs-Initiativen. Im Unterschied zu Ansätzen, die Finanzialisierung als Ergebnis eines individuell rationalen Optimierungskal-

küls, als Ausdruck struktureller Systemzwänge oder gar als Ausdruck nationaler Kulturen fassen, begreift eine wachsende Zahl von Forschungsarbeiten Finanzialisierung als sozialen Prozess, der nicht automatisch läuft, sondern der Durchsetzung bedarf. Ein genauerer Blick auf Finanzialisierungs-Analysen, die auf Gramsci, Foucault und Bourdieu aufbauen, soll im Folgenden den Beitrag der Literatur zu den genannten Phänomenen klären.

Wenn die Analyse von Finanzialisierung als sozialem Prozess einen Erkenntnisgewinn gegenüber makrostrukturellen Analysen beanspruchen will, muss sie Einsichten bieten, die über die bloße Veranschaulichung der detaillierten Umsetzung struktureller Zwänge und ihre Ergebnisse hinausgehen. Sie muss deshalb von zwei Dingen ausgehen. Erstens muss die Analyse der sozialen Durchsetzung neuer Leitbilder finanzieller Verhaltensweisen soziale Differenzierung berücksichtigen: Die bestehende Gesellschaft ist sozial stratifiziert, und diese Stratifizierung schlägt sich in einem unterschiedlichen Verhältnis sozial situierter Individuen und Gruppen zu gesellschaftlichen Prozessen und Leitbildern nieder. Finanzialisierung dürfte also nicht für alle Gesellschaftsmitglieder das Gleiche bedeuten. Zweitens impliziert die Hervorhebung des sozialen Prozesscharakters die Möglichkeit, dass der Versuch oder die Tendenz, Finanzialisierung voranzutreiben, konflikthaft verläuft und folglich auch auf Schwierigkeiten oder Widerstand stoßen kann.

Der folgende Abschnitt resümiert jüngere kritische Ansätze unter diesen Gesichtspunkten. Zum Schluss wird das Konzept des Finanzbildungsbürgertums vorgestellt und im Kontext der zuvor referierten Ansätze verortet.

3.1 Ideologien der Elite: Hegemoniethoretische Ansätze

Hegemoniethoretische Analysen, die in unterschiedlichem Ausmaß auf Ideen von Antonio Gramsci zurückgreifen, analysieren Finanzialisierung als ideologisches Projekt, das auf eine Veränderung der Werthaltungen der Bevölkerung zielt. Den Untersuchungsgegenstand bilden Finanzialisierungsideologien, die in Studien der New Economy-Ideologie von Harmes (2001) als „Masseninvestmentkultur“, von Frank (2001) als „Marktpopulismus“ umschrieben, und als Diskurs zur Ausweitung des Aktienbesitzes unter Kleinanlegern gefasst werden, mit Hilfe dessen der Schein der Beteiligung an der neoliberalen Ordnung vermittelt und somit Zustimmung zu neoliberaler Politik geschaffen werden soll.

Der Ebene der subjektiven Verarbeitung widmen die genannten Ansätze nur insofern Aufmerksamkeit, als ideologische Persönlichkeitsmodelle beschrieben werden, die eine neue Finanzmarktkultur stützen. Durch transformierte Identitätsangebote und Aktivitätskanäle würden Menschen in aktive Investoren verwandelt. Soziale Differenzierung wird im Wesentlichen entlang der Achse kleine Elite/restliche Bevölkerung gefasst, während die Stratifizierung innerhalb der Bevölkerung vernachlässigt wird.

Auf Widersprüche und Brüche im Prozess wird in den genannten Ansätzen kaum eingegangen. Als kritische Perspektive wird der Gegensatz zwischen Versprechen und Wirklichkeit betont, im Sinne der Inkonsistenz zwischen Renditeansprüchen und makroökonomischen Rahmenbedingungen (Froud et al. 2006) sowie zwischen Reichtumsversprechen für alle und wachsender Ungleichheit (Harmes 2001, Frank 2001).

3.2 Das finanzialisierte Subjekt: Gouvernementalitätstheoretische Ansätze

Gouvernementalitäts-Studien, die sich auf Arbeiten von Michel Foucault berufen, betonen die Selbstverhältnisse, die von Finanzialisierungs-Diskursen angeleitet werden. Neoliberale Steuerungsmodi setzen demnach besonders auf indirekte Steuerungsformen, die den Subjekten durch bestimmte Rahmenbedingungen Arbeit am Selbst auferlegen und somit gesellschaftliche Integrationsarbeit zu einem Gutteil delegieren.

Finanzialisierung besteht laut Langley (2008) in der Verknüpfung von Alltagspraxen des Sparens und der Verschuldung mit den Kapitalmärkten. Das umfasst eine Ausweitung der Börsenbeteiligung, aber auch den Versuch, Armutsbekämpfung durch Kreditgewährung an Arme zu ersetzen. Im Zentrum steht laut Martin (2002) eine Kultur der Risikoindividualisierung. Knights (1997) und Langley (2008) sehen finanzielle Selbstdisziplin als den Kern des Subjektmodells, während die Definition von Martin (2002) auf daraus abgeleitete Techniken und Denkmuster abzielt: Die Ausweitung einer Logik des Risikomanagements und der Buchhaltung bzw. Veralltäglichung von Arbitragehandeln (Martin et al. 2008) auf alle Lebensbereiche.

Gouvernementalitätstheoretische Ansätze der Finanzialisierung – wie auch Autoren des Forschungszweiges „Social Studies of Finance“, die ökonomischen Techniken und Modellen eine performative Wirkung auf die Finanzmärkte zusprechen (vgl. MacKenzie et al. 2007) – stellen nicht gesellschaftliche Gruppen als Quelle der entsprechenden Diskurse ins Zentrum, sondern Techniken. Finanzielles Agieren – Börsenhandel, Abschluss von Versicherungsverträgen etc. – fungiert demnach als Sozialisierungsinstanz (Martin 2002). Langley (2008) betont die Bedeutung von Kalkulationsinstrumenten (z.B. Berechnungsformeln für die Auswahl von Finanzdienstleistungen anhand personenbezogener Kenndaten), die eine Berechenbarkeit und Beherrschbarkeit von Zukunft suggerieren und ein entsprechendes Selbstverständnis prägen.

Soziale Differenzierung wird in diesem Ansatz insofern im Zusammenhang mit Brüchen und Möglichkeiten des Misserfolgs diskutiert, als die Möglichkeit des Scheiterns der Ausrichtung von Subjekten an dem Leitbild des finanziell disziplinierten Selbst in Betracht gezogen wird: Martin (2008) konstatiert eine soziale Spaltung zwischen jenen, für die Risiko eher Chancen, und jenen, für die es eher eine Bedrohung bedeute. Gemäß Langley (2008) ist die Verwirkli-

chung des finanzialisierten Selbst stets vom Scheitern bedroht. In Abgrenzung zu Ansätzen, die die Notwendigkeit kollektiver Gegenwehr hervorheben, betont Langley „kleine“ Widersprüche und Brüche auf individueller Ebene: Zum einen gelinge die Abtrennung von anderen Persönlichkeitsaspekten, die zum Finanz-Leitbild in Widerspruch stehen würden, nie vollständig. Zum anderen bestehe ein Spannungsverhältnis zwischen den Vorgaben finanzieller Selbstdisziplin und dem auf dem Arbeitsmarkt geforderten flexiblen Arbeitskraftunternehmertum, dessen Einkommen instabil sei (so auch Knights 1997).

3.3 Eine Frage der Haltung: Habitus-orientierte Ansätze

Legnaro et al. (2005) orientieren sich mit ihrem Konzept des „Börsianismus als Habitus“ lose an Pierre Bourdieu. Habitus bezeichnet bei Bourdieu Wahrnehmungs-, Bewertungs- und Handlungsschemata, die klassen- und geschlechtsspezifisch geprägt sind und das gewohnheitsmäßige Handeln strukturieren.

Untersuchungsgegenstand ist die Ausbreitung des Kleinanlegertums und ein damit einhergehendes neues gesellschaftliches Selbstverständnis. Die Gewinnversprechen der Börse vermittelten die Illusion einer privatisierten Überwindung der Arbeitsgesellschaft, so Legnaro et al. Aktienbesitzer seien zwar nur wenige, diese würden aber gesellschaftlich zur pionierhaften Minderheit stilisiert, der es nachzueifern gelte.

Börsianismus als Habitus untersuchen Legnaro et al. mit Hilfe von Interviews mit Kleinanlegern. Aus der Selbstbeschreibung der Einstellungen schließen die Autoren, dass in Börsenaktivität die Appelle an Eigenverantwortung lustbesetzt internalisiert würden. Als zentrale Stütze diene die Vorstellung, man könne durch richtiges Agieren auch als Kleinanleger reüssieren. Dieser Glaube setze Aktivitäten der Informationssuche und Arbeit am Selbst in Gang. Die Aktivitäten selbst bereiten Lust (an der eigenen Kontrollkompetenz), ebenso wie der Erfolg, so die Autoren.

Soziale Differenzierung wird in diesem Ansatz als Unterschied zwischen „kleinen“ und „großen“ Anlegern gefasst. Brüche und Widersprüche ergeben sich bei Legnaro et al. eher implizit. Die Autoren zielen augenscheinlich auf eine moralische Einbettung ökonomischen Handelns. Dies folgt aus ihrer kritischen Analyse des Selbstverständnisses der untersuchten Kleinanleger, aus der sie die Tendenz hervorheben, politische und ethische Einstellungen sowie gesellschaftliche Rahmenbedingungen vom eigenen Börsenhandeln abzuspalten.

4. Perspektive Finanzbildungsbürgertum

Die genannten Ansätze können Finanzbildungsoffensiven verstehen helfen – als Ideologien (mit Gramsci), als Anleitungen für Techniken des Selbst (mit Foucault), als Lust erweckende Vorgaben für Börsianismus als Habitus (mit Bourdieu). Die im ersten Abschnitt konstatierte Betonung von sozialer Ab-

grenzung im Werben für Finanzbildung wird jedoch in den vorgestellten Konzeptionen nicht erwartet.

Um dieses Merkmal zu berücksichtigen, muss auf einen anderen Aspekt Bourdieuscher Analysen rekurriert werden – das Konzept der Distinktion. In diesem Sinne können die Finanzbildungsoffensiven, die mit Abgrenzung gegenüber „finanziellen Analphabeten“ werben, als distinktionsorientierter Diskurs begriffen werden, der in Deutschland im Kontext eines Kulturkampfes neuer Bürgerlichkeit zu verorten ist (Lessenich 2009). Initiativen zur Hebung der Finanzbildung transportieren ein Leitbild, das mit dem Begriff Finanzbildungsbürgertum charakterisiert werden kann. Dieser bezeichnet eine neuartige Aufladung des Bildungsbürgertums und seiner sozialen Mechanismen unter Bedingungen der Finanzialisierung. Dies ist angesichts des mit starken Abgrenzungs-Elementen aufgeladenen Diskurses um Finanzbildung im deutschsprachigen Raum besonders auffällig.

Das traditionelle Bildungsbürgertum definierte sich über einen Kanon des Wissens als vermeintlich reinem Selbstzweck, der im Gegensatz zum instrumentellen Wissen der ökonomischen Sphäre gesetzt wurde, wo sich das Besitzbürgertum verortete. Eine sich vorwiegend aus der Beamtschaft rekrutierende Gruppe sprach sich damit eine moralische Führungsrolle in gesellschaftlichen Fragen zu (Engelhardt 1986). Ein bildungsbürgerliches Selbstverständnis ist unter anderem ein Vehikel gesellschaftlicher Abgrenzung, die eine bestimmte Klassenfraktion aufwerten soll.

Finanzbildungsbürgerlich könnte eine Strategie genannt werden, die versucht, diese Merkmale programmatisch auf ein Umfeld zu übertragen, das von Finanzialisierung geprägt ist. Das Vordringen einer ökonomischen bzw. wettbewerblichen Logik in neue Gesellschaftsbereiche hat auch das Bildungswesen verändert. Das humanistische Bildungsideal weicht zunehmend einem Anspruch an unmittelbare wirtschaftliche Verwertbarkeit von Bildung (Schölller 2004). Die wachsende Bedeutung, die der Finanzbildung zugeschrieben wird, fügt sich in diesen Prozess.

Nach wie vor fungiert Bildung (zumindest dem meritokratischen Selbstverständnis der Gesellschaft nach) als zentrales Legitimationskriterium für soziale Selektion. Insofern erfüllt sie auch eine wichtige soziale Distinktionsfunktion in einer hierarchischen Gesellschaft. Bildungsstolz hat also einen ungebrochenen gesellschaftlichen Platz, allerdings fungiert er kaum mehr als konkurrierender Pol zu wirtschaftlicher Betätigung, sondern die beiden Bereiche werden heute unmittelbarer miteinander verknüpft. Als entscheidende Statusinstanz gilt heute mehr denn je der Markt. Unter Bedingungen der Finanzialisierung wird die Bewährung in Finanzmarktangelegenheiten (v.a. private Rentenvorsorge) zu einem wichtigen Terrain. Finanzbildung verspricht, einen Schlüssel zu individuellem Erfolg auf diesem Terrain zu liefern. Der Glaube an dieses Versprechen macht finanziellen Erfolg zu einer individuellen Entscheidung,

und scheidet die Bevölkerung in jene, die die ihnen zugeschriebene Eigenverantwortung wahrnehmen, folglich in Finanzbildung investieren und so ihre Anlageentscheidungen optimieren, und jene, die aus selbstverschuldeter Unbildung Fehlentscheidungen treffen, die sie demnach auch selbst zu verantworten haben. Das resultierende Leitbild Finanzbildungsbürgertum verspricht den Finanz-Gebildeten neben finanziellen Vorsprüngen auch soziale Distinktionsgewinne gegenüber den „finanziellen Analphabeten“. Dies hat eine Reihe von Implikationen für die Analyse von Finanzialisierung als sozialer Prozess.

Im Gegensatz zu Ideologietheorien, die davon ausgehen, dass Kleingruppen-Interessen in verschleierte Form verallgemeinert werden, begreift das Konzept des Finanzbildungsbürgertums den Prozess der Ausbreitung anders: Das Elitäre ist hier keine versteckte Eigenschaft, sondern ein Attraktionsmerkmal, mit dem der Diskurs operiert. Finanzbildung soll als Statussymbol betrachtet werden und Finanzmarktteilnahme als Ausdruck sozialer Distinktion. Über Distinktionsbestrebungen wirken die Subjekte an der gesellschaftlichen Verankerung von Finanzialisierung aktiv mit. Es geht um Identitätsangebote für die Mittelklasse, mit Hilfe derer gleichzeitig ein Negativbild versagender Subjekte konstruiert wird. Das sind jene, die dem Leitbild nicht entsprechen und somit der Solidarität für unwürdig erklärt werden.

Es geht also nicht nur um die Schaffung eines Verhältnisses zum Selbst (wie in gouvernementalitätstheoretischen und dem angeführten Habitus-orientierten Ansatz) bzw. um die Durchsetzung einer uniformen Persönlichkeitsnorm, sondern um ein gesellschaftliches Verhältnis: ein Verhältnis zu anderen, um soziale Differenzierung – entlang von Klassengrenzen, aber auch entlang von Konstruktionen von Geschlecht, wie feministische Arbeiten gezeigt haben (Madörin 2000), oder auch ethnischen Zuschreibungen (vgl. Dymski 2008).

Die Betonung von Wissen und darauf aufbauendem kompetentem Handeln für Erfolg auf Finanzmärkten suggeriert eine individuelle Kontrollierbarkeit der Ergebnisse von finanzmarktbezogenem Handeln und blendet systemische Probleme und Determinanten (Schwankungsanfälligkeit der Märkte, Informationsasymmetrien, Größenvorteile etc.) auf diesem Sektor aus. Stattdessen werden an der positiven Konnotation von Bildung ansetzende Statusmechanismen für die Individualisierung von Verantwortung instrumentalisiert. Die vom Leitbild Finanzbildungsbürgertum gepflegte Kultivierung der Eigenverantwortung und persönlichen Kompetenz trägt zu einer gesellschaftlichen Ordnungsvorstellung bei, in der gesellschaftliche Verantwortung und Lastenteilung für Risikoversorge delegitimiert wird.

Anhand von Finanzbildungsprogrammen lässt sich auch gut zeigen, was in anderen Analysen zugunsten vorschneller Homogenisierung der Interessenzuschreibungen ausgeblendet wird: Nämlich wie Akteure mit höchst unterschiedlichen Zielen zur Finanzialisierung beitragen. Finanzbildung wird unter anderem von Behörden betrieben, die systemgefährdendes Anlegerverhalten ver-

hindern wollen, von Finanzdienstleistungsunternehmen, die damit Marketing machen wollen, von zivilgesellschaftlichen Einrichtungen, die Konsumenten gegen betrügerische Angebote warnen wollen, und von politischen Akteuren, die finanzielle Eigenverantwortung propagieren. Der Glaube an die Bedeutung von Finanzbildung ist ihnen jedoch gemeinsam und macht sie zu potenziellen Koalitionspartnern bei der Erzeugung der Hegemoniefähigkeit des Leitbildes Finanzbildungsbürgertum.

Ein Blick auf Finanzbildungsprogramme kann eine Reihe von potenziellen Brüchen und Problemen identifizieren: In Finanzbildungsprogrammen werden jene Modelle und Werkzeuge vermittelt, die im Zentrum poststrukturalistischer Analysen des „Social Studies of Finance“-Ansatzes stehen. Dass die Auswahl konkreter Modelle und Werkzeuge für diese Programme umstritten ist, verweist auf den politischen Charakter diesbezüglicher Entscheidungen, den eine Analyse der Logiken dieser Modelle und Werkzeuge berücksichtigen muss. Die Durchsetzung eines Finanzbildungsbürgertums ist keinesfalls gesichert, sondern in vielfacher Hinsicht umkämpft: Zunächst gibt es Auseinandersetzungen darüber, in wie weit Finanzbildung Regulierung und Umverteilung ersetzen kann. Weiter gibt es unterschiedliche Vorstellungen, was für Lehrinhalte Finanzbildungsprogramme haben sollen. Schließlich gibt es bisher erstaunlich wenig Belege dafür, dass Finanzbildung erfolgreich ist (Schürz/Weber 2005).

5. Finanzbildung nach der Krise

Wären Finanzbildungsangebote als unpolitische, technische Maßnahme gedacht, dann müsste die jüngste Krise eigentlich die Plausibilität von Finanzbildung als wichtige Vorsorgemaßnahme gegen Fehlentscheidungen und Betrug auf Finanzmärkten in Frage stellen. Obwohl vielfach ein Mangel an Transparenz als Ursache für den massenhaften Aufkauf dubioser Wertpapiere durch professionelle Finanzakteure vor der Krise beklagt wird, ist unbestritten, dass in vielen Fällen die Informationen im Prinzip vorhanden waren. Sie wurden bloß nicht genutzt. Die jüngste Finanzkrise hat gezeigt, dass gerade jene Akteure, die mit dem vermeintlich größten Finanzwissen ausgestattet sind, die folgenschwersten Fehler begangen haben: Professionelle Finanzmarktinstitute, Regulierungsbehörden und Aufsichtsorgane müssen sich mangelnde Überprüfung der Güte von Wertpapieren, Fehleinschätzung bzw. Ignorieren von Risiken etc. vorwerfen lassen (IMF 2009). Zudem gilt seitens der Behörden als zentrale Lehre aus der Krise, dass sich die Aufsicht bislang zu sehr auf die Individualkalküle der Marktakteure konzentriert hat und dem Systemrisiko unzureichende Beachtung geschenkt hat.

Dies wirft ein schlechtes Licht auf die Strategie, Regulierungsziele mit Hilfe von Finanzbildungsprogrammen für die Bevölkerung erreichen zu wollen, wie

das von internationalen Organisationen wie der EU-Kommission, dem IWF oder der OECD in den letzten Jahren empfohlen wurde. Wenn die Professionellen durch ihr berufliches Wissen nicht vor Krisen und Fehlentscheidungen geschützt sind, wie soll dann bruchstückhaft verbessertes Wissen den Endverbrauchern helfen? Wenn ein Ziel von Finanzbildungs-offensiven die Stärkung von Eigenverantwortung im Sinne einer Schuldzuweisung für finanzielle Misserfolge von Individuen an sich selbst war, dann waren sie darin zumindest bislang auch nicht sehr erfolgreich, sofern die Welle an Klagen als Indikator gewertet werden kann, die Kleinanleger infolge von finanziellen Verlusten gegen Finanzinstitute seit dem Jahr 2008 angestrengt haben.

In der Tat rückt Finanzbildung in der Prioritätenliste der Behörden angesichts der Schwere der Krise zumindest kurzfristig zugunsten von Re-Regulierungsdebatten in den Hintergrund. Doch die Proponenten der Finanzbildungs-Offensive vermeiden jeden Hinweis auf die Tatsache, dass sich ihr Ansatz in der Krise blamiert hat. Diese Frage wird schlicht umgangen, und Finanzbildung hält sich auf der Agenda, wie eine Reihe von prominenten Beispielen verdeutlicht: Die OECD, die sich in den Vorjahren als führende Institution für die internationale Verbreitung von Finanzbildungsprogrammen profiliert hat, zählt Finanzbildung zu den sieben Hauptprioritäten zur Reform der Finanzmärkte nach der Krise, wenngleich stärker als früher eingeräumt wird, dass auch die Anbieter stärker in die Pflicht genommen werden müssen (OECD 2009: 64f.). Auch der scheidende EU-Binnenmarkt-Kommissar hielt bis zuletzt an der Bedeutung von Finanzbildung fest (McCreevy 2009). Die G 20 haben bei ihrem Gipfeltreffen in Pittsburgh am 24./25. September 2009 eine Arbeitsgruppe zur Hebung der Finanzbildung und des Zugangs zu Finanzierung eingesetzt, als zentralen Ansatzpunkt zur Bekämpfung der Armut im globalen Süden. In Österreich wurde im Dezember 2008 vom Sozialminister das Projekt eines „Finanzführerscheins“ als „richtiges Projekt zum richtigen Zeitpunkt“ klassifiziert und mit offizieller Unterstützung versehen. Es war die erste veröffentlichte krisenbezogene Aktion des Sozialministers nach dessen Amtsantritt und seit Beginn der Hochphase der Krise im Herbst 2008 (BMASK 2008).

Auf der Angebotsseite scheint also – von selektiver taktischer Zurückhaltung abgesehen – keine Abkehr in Aussicht. Auf der Nachfrageseite könnte paradoxerweise gerade die Krise als Verstärker wirken: Angesichts von konkreten Krisenerfahrungen und allgemeiner krisenbedingter Verunsicherung, die die Menschen auf individualisierte Bewältigungsstrategien zurückwirft, steigt das Interesse an Finanzwissen in den Medien und der Bevölkerung (European Commission 2009). Aus der Blamage der Experten und dem daraus folgenden Misstrauen kann eine erhöhte Dringlichkeit zur persönlichen Wissensaneignung durch Verbraucher gefolgert werden, sofern keine staatlichen Maßnahmen zur glaubwürdigen Beseitigung der Unsicherheit getroffen werden. Und

der Distinktionseffekt von Finanzbildung wirkt jedenfalls konjunkturunabhängig. Er wird durch die kriseninduzierte Bedeutungssteigerung des Finanzthemas womöglich noch gestärkt.¹ Es ist deshalb bald damit zu rechnen, dass Finanzbildung als Thema wieder in den Vordergrund rückt, sobald die unmittelbaren Krisenbekämpfungsmaßnahmen abgearbeitet sind. Die Erfahrung der Krise wird dann als Argument benützt werden, um die Notwendigkeit von Finanzbildung zu plausibilisieren, statt als Argument für ihre fragwürdige Wirkungsmacht.

Literatur

- BMASK (2008): *Der Europäische Finanzführerschein: Finanzwissen für Jugendliche und Erwachsene*, http://www.bmask.gv.at/cms/site/index_presseaussendung.html?doc=CMS1229431083555&rangeFrom=110
- Brost, Marc; Rohwetter, Marcus (2004): *Das große Unvermögen. Warum wir beim Reichwerden immer wieder scheitern*, Weinheim.
- Caprio, Gerard (2007): The great innumeracy epidemic, in: *The Financial Regulator* 11/4, March, S.37-44.
- Cole, Shawn; Shastry, Gauri Kartini (2009): *Smart Money: The Effect of Education, Cognitive Ability, and Financial Literacy on Financial Market Participation*, Harvard Business School Working Paper 09-071.
- Doerry, Martin; Verbeet, Markus (2010): *Wie gut ist Ihre Allgemeinbildung. Der große Spiegel-Wissenstest*, Hamburg.
- Dymski, Gary A. (2008): *From Financial Exploitation to Global Banking Instability: Two Overlooked Roots of the Subprime Crisis*, <http://www.soas.ac.uk/events/event43769>
- Eder, Barbara (2008): Prekarität, Proletariat, ‚neue Unterschicht‘? Dis/Kontinuitäten divergierender Bezeichnungspraxen im Kontext aktueller Prekarisierungsdiskurse, in: *Kurswechsel* 1, S.56-66.
- Engelhardt, Ulrich (1986): *Bildungsbürgertum. Begriffs- und Dogmengeschichte eines Etiketts*, Stuttgart.
- Erturk, Ismail; Froud, Julie; Johal, Sukhdev; Leaver, Adam; Williams, Karel (2005): Finanzielle Demokratisierung und finanzielle Allgemeinbildung, in: *Kurswechsel* 3, S.42-54.
- European Commission (2009): *The financial crisis and financial education. Report from the Second Meeting of the Expert Group on Financial Education*, 28.4.2009.
- Fessler, Pirmin; Schürz, Martin; Wagner, Karin; Weber, Beat (2007): Die Finanzkompetenz der österreichischen Bevölkerung, in: *Geldpolitik und Wirtschaft* 3/07, S.53-71.
- Fox, Lynn (2004): Federal Reserve Personal Financial Education Initiatives, in: *Federal Reserve Bulletin*, Autumn 2004, S. 447-457.
- Frank, Thomas (2001): *Das falsche Versprechen der New Economy*. Frankfurt/New York.
- Froud, Julie; Johal, Sukhdev; Leaver, Adam; Williams, Karel (2006): *Financialization and Strategy*. London.
- Harmes, Adam (2001): Mass investment culture, in: *New Left Review* 9 (May/June), S.103-124.
- Häusler, Gerd (2005): The risks of investor ignorance, in: *Financial Times* 28.1.2005.
- IMF - International Monetary Fund (2009): *Global Financial Stability Report*, October, Washington.

1 Im 2010 veröffentlichten Spiegel-Bestseller „Wie gut ist ihre Allgemeinbildung“ (mit insgesamt 150 Fragen) beziehen sich vorerst noch zwei von 27 Wirtschaftsfragen auf den Finanzbereich (Doerry/Verbeet 2010), wobei die Themen (Derivate, Rating) den Einfluss der Krise deutlich machen.

- Knights, David (1997): Governmentality and Financial Services: Welfare Crisis and the Financially Self-Disciplined Subject, in: Morgan, Glenn; Knights, David (eds.): *Regulation and De-regulation in European Financial Services*, London.
- Kramer, Thorsten (2004): Portfolio: Die Deutschen verstehen nichts von Geld, in: *Financial Times Deutschland* 17.9.2004.
- Langley, Paul (2008): *The everyday life of global finance*, Oxford.
- Legnaro, Aldo; Birenheide, Almut; Fischer, Michael (2005): *Kapitalismus für alle. Aktien, Freiheit und Kontrolle*, Münster.
- Leinert, Johannes (2004): *Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge*, Bertelsmann Stiftung Gütersloh, http://www.bertelsmannstiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_15791__2.pdf
- Leskinen, Johanna; Rajas, Anu (2006): Consumer Financial Capability: A lifecycle approach, in: European Credit Research Institute (Hg.): *Consumer Financial Capability: Empowering European Consumers*, Brussels.
- Lessenich, Stephan (2009): Das Bürger-Heer sitzt auf. *Freitag* 46, 12. November, S.11.
- Lusardi, Annamaria (2008): *Household Saving Behavior: The role of financial literacy, information and financial education programs*, NBER Working Paper No. 13824.
- MacKenzie, Donald; Muniesa, Fabian; Siu, Luca (2007): *Do Economists Make Markets?*, Princeton.
- Madörin, Mascha (2000): Der Finanzsektor und die Macht, Sachzwänge zu schaffen, in: Kron-dorfer, Birge; Mostböck, Carina (Hg.): *Frauen und Ökonomie*, Wien, S.119-132.
- Martin, Matthew (2007): *A Literature review on the effectiveness of financial education*, Federal Reserve Bank of Richmond Working Paper WP 07-3.
- Martin, Randy (2002): *Financialization of daily life*, Philadelphia.
- (2008): *Marxism After Cultural Studies*, http://www.generation-online.org/fc_rent7.htm
- Martin, Randy; Rafferty, Mike; Bryan, Dick (2008): Financialization, Risk and Labour, in: *Competition&Change* 12/2 (June), S.120-132.
- McCreevy, Charlie (2009): *Speech at Public Hearing on "Responsible Lending and Borrowing"*, 3.9.2009, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/09/363&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>
- OECD (2005): *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*, Recommendation of the Council, 11.7.2005.
- OECD (2009): *The Financial Crisis: Reform and Exit Strategies*, Paris.
- Reifner, Udo (2003): *Finanzielle Allgemeinbildung. Bildung als Mittel der Armutsprävention in der Kreditgesellschaft*, Baden Baden.
- Schöller, Oliver (2004): Vom Bildungsbürger zum Lernbürger. Bildungstransformationen in neo-liberalen Zeiten, in: *PROKLA* 137, Jg. 34, Nr. 4, S. 515-534.
- Schürz, Martin (2005): Financial education for the poor in the United States, in: Mooslechner, Peter; Schuberth, Helene; Weber, Beat (Hg.): *The Political Economy of financial market regulation*, Aldershot, S.140-167.
- Schürz, Martin; Weber, Beat (2008): *Das Wissen vom Geld. Auf dem Weg zum Finanzbildungsbürgertum*, Graz/Wien.
- Sinus Sociovision (2004): *Entwicklung einer Geldtypologie*, https://www.commerzbank.de/media/konzern/engagement/gesellschaft/ideenlabor/Finanztypologie_quantitativ_2004.pdf
- Stark, Jürgen (2006): *The role of central banks in economic and personal finance education*, <http://www.ecb.int/press/key/date/2006/html/sp060929.en.html>
- Vitt, Lois A. (2000): *Personal Finance and the Rush to Competence: Financial Literacy Education in the US*, www.isfs.org/documents-pdfs/rep-finliteracy.pdf
- Williams, Toni (2007): Empowerment of whom and for what? Financial literacy education and the new regulation of consumer financial services, in: *Law and Policy* 29/2, April, S.226-256.