



OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM



WORKSHOPS

Proceedings of OeNB Workshops

Dimensions of Inequality in the EU
Dimensionen der Ungleichheit in der EU

September 8, 2008

Einkommenskonzentration in Europa

Giacomo Corneo¹

Freie Universität Berlin

1. Einleitung

Die Einkommenskonzentration wird am Anteil des Gesamteinkommens gemessen, der von den Personen mit den höchsten Einkommen bezogen wird. Die Analyse der Einkommenskonzentration beginnt damit, die Einkommensbezieher absteigend nach der Höhe ihres Einkommens so zu ordnen, dass die Rangfolge mit dem Bezieher des höchsten Einkommens beginnt. Die Einkommenskonzentration wird dann durch den Anteil am Gesamteinkommen beschrieben, der einer Gruppe Einkommensbezieher zufließt, die am Anfang der Rangfolge stehen. Man spricht in diesem Zusammenhang von Randgruppen und den ihnen zugeordneten Randgruppenanteilen am Gesamteinkommen. Typischerweise fokussieren die Untersuchungen auf die Anteile des obersten Dezils (10%) und kleinerer Randgruppen der Einkommensverteilung. Es wird beispielsweise ermittelt, welcher Anteil am Gesamteinkommen der Privathaushalte eines Landes von dem reichsten Perzentil (1%) aller Privathaushalte des Landes bezogen wird.

Die Analyse der Einkommenskonzentration ist ein Bestandteil der Verteilungsanalyse. Ausgehend von dem Einkommensbezieher mit dem höchsten Einkommen gelangt man durch die Kumulation der Einkommensanteile entsprechend der oben beschriebenen Rangfolge zur sogenannten Konzentrationskurve der Einkommen. Bei Erfassung sämtlicher Einkommensbezieher ist diese Kurve nichts anderes als das Spiegelbild der Lorenzkurve, des klassischen Werkzeugs zur Darstellung der Einkommensungleichheit. Während die Lorenzkurve darüber informiert, wie hoch der Anteil der X Prozent ärmsten Haushalte am Gesamteinkommen ist, zeigt die

¹ Dieser Beitrag wurde für die Konferenz „Dimensionen der Ungleichheit in der EU“, Wien 8. September 2008, vorbereitet. Ich bedanke mich bei Wilfried Altzinger und Timm Bönke für wertvolle Kommentare. Freie Universität Berlin, CEPR, London, CESifo, München und IZA Bonn. Adresse: FB Wirtschaftswissenschaft, FU Berlin, Boltzmannstrasse 20, 14195 Berlin, E-mail: gcorneo@wiwiss.fu-berlin.de

Konzentrationskurve auf, wie hoch der Anteil der X Prozent reichsten Haushalte ist.

Die Einkommenskonzentration ist ein vergleichsweise vernachlässigtes Feld der Forschung zur Einkommensverteilung: Die meisten Verteilungsanalysen tragen wenig zur Kenntnis der Einkommenskonzentration bei. Der wichtigste Grund für dieses Defizit ist die Datenlage. Üblicherweise beruhen die Untersuchungen zur Einkommensverteilung auf Datensätzen, die aus Umfragen stammen, an denen die Bezieher sehr hoher Einkommen kaum oder gar nicht teilnehmen. Die daraus resultierende Verletzung der Repräsentativität der Stichprobe ist in der Regel auf eine kleine Randgruppe beschränkt, so dass solche Datensätze für die Erfassung des Großteils der Einkommensverteilung durchaus geeignet sind. Beispielsweise reagiert die zentrale statistische Kennzahl der Ungleichheit, der Gini-Koeffizient, nur schwach auf Änderungen im Bereich der obersten Einkommen. Ferner werden die meisten Verteilungsanalysen aus Interesse für sozial- oder arbeitsmarktpolitische Fragen durchgeführt. Für diese Zwecke ist die Aufnahme der Einkommenssituation der Großverdiener von nachrangiger Bedeutung. Auch dies erklärt die relative Vernachlässigung der sehr hohen Einkommen durch die Forschung.

Einen entscheidenden Beitrag zur Wiederbelebung der empirischen Forschung über die Einkommenskonzentration lieferte vor wenigen Jahren ein bemerkenswertes Buch von Piketty (2001) über die hohen Einkommen in Frankreich im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts. Anders als die meisten zeitgenössischen Forscher, welche Einkommensverteilungen anhand von Umfragedaten untersuchen, benutzte Piketty – wie etwa Pareto einhundert Jahre zuvor und Kuznets fünfzig Jahre zuvor – amtliche Daten der Einkommensteuerstatistik. In der Zwischenzeit waren nämlich diese Daten ziemlich in Vergessenheit geraten.

Der besondere Vorteil der Einkommensteuerdaten liegt darin, dass sie die sehr hohen Einkommen abbilden. Da solche Daten in vielen Ländern verfügbar und von guter Qualität sind, hat sich eine relativ umfangreiche Literatur zur Einkommenskonzentration entwickelt. Ziel dieses Beitrags ist, eine Übersicht dieser Literatur mit einem speziellen Fokus auf Europa zu offerieren sowie einige Implikationen ihrer Ergebnisse hervorzuheben.

Die empirische Forschung, die auf Einkommensteuerdaten basiert, hat unser Wissen über den Stand und die Evolution der Einkommensungleichheit bedeutsam erhöht. Heutzutage können wir relativ gut einschätzen, welches Ausmaß die Einkommenskonzentration in mehreren OECD-Ländern annimmt und wie die Zusammensetzung der Einkommen nach Einkunftsarten an der Spitze der Einkommenspyramide aussieht. Wir können Entwicklungen der Anteile der Reichsten am Gesamteinkommen über mehrere Jahrzehnte in die Vergangenheit zurückverfolgen, für manche Länder bis in das 19. Jahrhundert hinein. Aus der Beobachtung solcher langfristiger Entwicklungen sowie dem Vergleich zwischen

verschiedenen Ländern können wir Vermutungen über die Bestimmungsfaktoren der Einkommensungleichheit aufstellen und sie empirisch auswerten. Darauf könnten Prognosen über die künftige Entwicklung der Konzentration basieren. Da die sehr hohen Einkommen sowohl vor als auch nach dem steuerlichen Zugriff erfasst werden, liefert uns dieses Forschungsgebiet Hinweise über den effektiven Progressionsgrad von Steuersystemen und die Bedeutung der Topverdiener für das Steueraufkommen. Davon kann man sich eine bessere Gestaltung der Steuerpolitik erhoffen.

2. Ziele der Konzentrationsforschung

Vor der Darstellung der zentralen Befunde zur Einkommenskonzentration kann es nützlich sein, kurz zu begründen, weshalb dieses Thema aus ökonomischer Sicht interessant ist.

2.1 Determinanten der Einkommensungleichheit

In entwickelten Volkswirtschaften erzielt das oberste Dezil der Einkommensverteilung oft über ein Drittel des gesamten Volkseinkommens. Die Analyse der hohen Einkommen kann daher wichtige Hinweise über die Determinanten der gesamten Einkommensungleichheit liefern.

In einigen Ländern und insbesondere in den USA hat die Ungleichheit in der Einkommensverteilung während der letzten drei Jahrzehnte deutlich zugenommen. Über die Ursachen dieser Entwicklung herrscht kein Konsens.² Einige Ökonomen halten die Globalisierung der Märkte für eine Hauptverantwortliche der aufgehenden Einkommensschere in entwickelten Volkswirtschaften, während andere Ökonomen sie davon frei sprechen. Ähnliches gilt für die Verteilungseffekte, die von Einwanderung und technologischem Wandel ausgelöst werden sowie für die Effekte von institutionellen Faktoren wie der Stärke von Gewerkschaften, dem Niveau des Mindestlohns und der Privatisierung öffentlicher Unternehmen.

Durch die empirische Erfassung der Einkommenskonzentration kann man insbesondere Erklärungsansätze evaluieren, die die Dynamik der sehr hohen Einkommen in den Vordergrund stellen. Eine prominente Hypothese verweist auf die Entstehung von speziellen Märkten für „Superstars“ in den letzten Jahrzehnten in einigen Wirtschaftszweigen. In diesen Märkten haben die Nachfrager eine sehr hohe Zahlungsbereitschaft für die Dienstleistungen des „besten Anbieters“, während die übrigen Anbieter kaum Interesse erwecken, obwohl sich ihre Qualität nur geringfügig von derjenigen des Besten unterscheidet. Dank der neuen Informationstechnologien kann heutzutage der Beste ein viel größeres Publikum

² Siehe z. B. Gordon und Dew-Becker (2008).

als in der Vergangenheit bedienen. Daher erhöhen sich die Einkommen der Superstars verschiedener Sparten besonders schnell. Die zunehmende Einkommensungleichheit würde nach dieser Hypothese den Wechsel zu einer „winner-takes-all“ Gesellschaft widerspiegeln. Um diese Hypothese zu evaluieren, ist eine detaillierte Erfassung der sehr hohen Einkommen erforderlich.

Die Analyse der Einkommenskonzentration kann ferner nützlich sein, um die relative Bedeutung der Dynamik von Kapital- und Arbeitseinkommen bei der zunehmenden Ungleichheit zu erfassen. Einerseits belegen die Angaben einiger Unternehmen, dass die Gehälter einiger Topmanager sich in den letzten Jahren enorm erhöht haben. Dies suggeriert, dass die Arbeitseinkommen für die wachsende Ungleichheit verantwortlich sind. Andererseits suggeriert die ökonomische Logik, dass die Kapitalbesitzer sowohl von der zunehmenden internationalen Mobilität des Kapitals als auch von der zunehmenden Orientierung der Unternehmen am „shareholder value“ besonders stark profitiert haben. Um die Relevanz dieser zwei Argumente einschätzen zu können, braucht man eine empirische Analyse der Zusammensetzung der sehr hohen Einkommen und ihrer Entwicklung im Zeitverlauf.

2.2 Anreizwirkung des Reichtums und optimale Besteuerung

Das Niveau der höchsten Einkommen und ihre Häufigkeit liefern wesentliche Indizien über die maximalen Vorteile, die der Markt denjenigen Individuen bescheren kann, die sich anstrengen und Glück haben. Eine sehr komprimierte Einkommensverteilung, bei der die höchsten Einkommen sich kaum vom Durchschnitt abheben, würde vermutlich den kapitalistischen Geist erwürgen und verheerende Folgen für das Wirtschaftswachstum haben. Eine nennenswerte Einkommenskonzentration ist erforderlich, um den Menschen zu signalisieren, dass Risikübernahme und Investitionen sich individuell lohnen können. Daher erfüllt eine gewisse Einkommensungleichheit eine aus Sicht des Gemeinwohls wünschenswerte Anreizfunktion.

Eine zu große Einkommenskonzentration kann allerdings eine negative Anreizwirkung entfalten. Zum einen kann sie im Statuswettbewerb der Einkommensbezieher untereinander entmutigend wirken, denn diejenigen an der Spitze der Einkommenshierarchie erscheinen den anderen als nicht mehr einholbar. Letztere strengen sich bei der Einkommenserzielung deshalb weniger an. Zum anderen kann gerade die Aussicht auf extrem hohe Einnahmen Menschen zu Verhaltensweisen animieren, die mit ihrem Gewissen, sozialen Normen und vielleicht auch mit dem Gesetz konfliktieren. Wenn der in Aussicht gestellte Einkommenszuwachs besonders groß ist, sind Menschen eher dazu geneigt, sich über Regeln hinweg zu setzen. Typischerweise handelt es sich bei solchen lukrativen und unanständigen Verhaltensweisen um „rent-seeking behavior“ – das

sind sozial unproduktive oder gar zerstörende Aktivitäten . Der damit verbundene Schaden ist somit nicht nur moralischer sondern auch ökonomischer Natur.

In der Finanzwissenschaft leitet die Theorie optimaler Einkommensbesteuerung die Implikationen von Steuer-Transfer-Systemen für Gleichheit und Effizienz ab, wenn der Staat eine Budgetvorgabe einzuhalten hat. Der zweitbeste optimale Steuertarif stellt einen Kompromiss zwischen der negativen Anreizwirkung der Steuer und der von ihr ausgehenden Angleichung der verfügbaren Einkommen dar. Die Theorie optimaler Besteuerung wird benutzt, um konkrete steuerpolitische Alternativen zu erörtern, indem man hochstilisierte Modelle kalibriert. Hierzu sind Kenntnisse über die Einkommenskonzentration unabdingbar, da das Niveau des optimalen Spitzensteuersatzes von der Verteilung der höchsten Einkommen abhängt.³

2.3 Relative Deprivation und Verteilungsgerechtigkeit

Menschliches Wohlbefinden hängt nicht nur vom absoluten sondern auch vom relativen Konsumniveau ab, denn Menschen vergleichen sich untereinander. Die Wohlfahrtseffekte, die aus solchen interdependenten Präferenzen resultieren, hängen vermutlich von der Einkommenskonzentration ab, obwohl wenig über die genaue Form dieser Kausalbeziehung bekannt ist. Eine prominente Vermutung ist, dass Menschen unter „relative deprivation“ leiden. Diese Idee wurde von Yitzhaki (1979) formalisiert und kann wie folgt zusammengefasst werden: Je größer die Konzentration der Einkommen in den Händen einer Minderheit, desto geringer das Selbstwertgefühl der restlichen überwiegenden Mehrzahl der Bevölkerung. Ist „relative deprivation“ ein wichtiger Bestimmungsfaktor menschlichen Glücks, kann es sogar sein, dass aggregiertes Wirtschaftswachstum einen negativen Wohlfahrtseffekt auslöst.⁴

Lässt sich ein Anstieg der Einkommenskonzentration nicht durch größere Leistungen bzw. Verdienste der Gewinner rechtfertigen, wächst in der Gesellschaft das Gefühl der sozialen Ungerechtigkeit. Auch dies hat wohlfahrtsökonomische Konsequenzen, da die wahrgenommene Gerechtigkeit der Einkommensverteilung die Eigenschaften eines reinen öffentlichen Gutes besitzt.⁵ Ferner beeinflusst sie die Einstellung der Wähler zur staatlichen Umverteilung von Einkommen und somit das polit-ökonomische Gleichgewicht. Im Extremfall kann eine als ungerecht empfundene Zunahme der Einkommenskonzentration die Legitimität des kapitalistischen Wirtschaftssystems in Frage stellen und den riskanten Versuch eines Systemswechsels anleiten.

³ Siehe Diamond (1998) und Saez (2001).

⁴ Siehe Peng (2008).

⁵ Siehe Corneo und Fong (2008).

2.4 Plutokratisierung

Die Einkommenskonzentration besitzt weitere polit-ökonomische Implikationen. Konzentriert sich das Einkommen in den Händen einer kleinen Gruppe, läuft die Demokratie Gefahr, faktisch in eine Plutokratie, eine Herrschaft der Reichen, verwandelt zu werden. Sowohl theoretische Überlegungen als auch empirische Untersuchungen legen Folgendes nahe: Je mehr Geld die ökonomische Elite zur Verfügung hat, desto wahrscheinlicher wird es, dass sie die Demokratie aushöhlt, um ihre speziellen Interessen auf Kosten derjenigen des Medianwählers durchzusetzen. Dadurch verringert sie die Qualität kollektiver Entscheidungen in einer Demokratie.⁶

Eine Zunahme der Einkommenskonzentration steigert sowohl die Nachfrage der Superreichen nach politischem Einfluss als auch das Angebot passender Dienste durch Politiker, Experten und Journalisten. Vermutlich geht von einer Zuspitzung der Einkommenskonzentration auch eine Auswirkung auf die politischen Projekte aus, die von der ökonomischen Elite gefördert werden. Wenn die Reichen reicher werden, fangen sie an, wie auf einem anderen Planeten zu leben: Privatflieger, Yachten und Schlösser stellen eine besondere Form sozialer Segregation dar, die eine völlig andere Erfahrungswelt als die des Restes der Bevölkerung mit sich bringt. Es wäre überraschend, wenn diese Trennung ohne Einfluss auf die Identität und somit die Bildung politischer Wunschvorstellungen bleiben würde. Vielmehr ist zu erwarten, dass soziale Abgrenzung das Vertrauen der Supereichen in die Demokratie verringert und sie anspornt, ihre Einflussnahme in die politische Sphäre so zu erweitern, dass präventiv feindseliges kollektives Handeln im Keim erstickt wird.

3. Hohe Einkommen im Europa des 20. Jahrhunderts

3.1 Methodische Hinweise

Während systematische Umfragen zur Einkommenssituation von Privathaushalten erst nach dem Zweiten Weltkrieg durchgeführt wurden, existieren Daten der Steuerverwaltungen über die Einkommen von Steuerpflichtigen seit der Einführung und dem Ausbau der Einkommensteuer – also in vielen Ländern Europas seit etwa einem Jahrhundert. Mit diesen Daten arbeitet die Forschung über die langfristige Evolution der Einkommenskonzentration.

Um die Anteile der obersten Gruppen der Einkommensverteilung am Gesamteinkommen zu ermitteln, kombiniert diese Literatur die

⁶ Für den Fall der Einflussnahme der Geldelite über die Medien siehe Corneo (2006) and Petrova (2008).

Einkommensteuerdaten mit Daten zum Volkseinkommen und zur Bevölkerungszahl. Da nur ein Teil der Bevölkerung einkommensteuerpflichtig ist, kann man aus den Einkommensteuerdaten allein weder die gesamte Einkommensverteilung noch die Einkommenskonzentration ermitteln. Letztere kann aber abgeschätzt werden, wenn die Anzahl der Einkommensteuerzahler in Relation zur Gesamtbevölkerung und ihr Einkommen in Relation zum Gesamteinkommen der Privathaushalte gesetzt werden. Unterstellt man, dass die Einkommensteuerpflichtigen ein höheres Einkommen als die restliche Bevölkerung beziehen, können die geschätzten Anteile der entsprechenden obersten Gruppen der Einkommensverteilung berechnet werden.

In der Regel stellt die Einkommensteuerstatistik des zwanzigsten Jahrhunderts keine Individualdaten sondern lediglich Angaben von Einkommen und Steueraufkommen geordnet nach Einkommensklassen zur Verfügung. Zu den geschätzten Randgruppenanteilen gelangt man durch Unterstellung einer Pareto-Verteilung des Einkommens und eine entsprechende Interpolation bzw. Fortschreibung der Daten der Einkommensteuerstatistik.

Die Methode der Forschung, die auf Einkommensteuerdaten basiert, ist nicht ohne Schwäche. Offensichtlich kann man den Ergebnissen dieser Forschung nicht mehr als den Steuererklärungen vertrauen, von denen sie stammen. Für Länder mit umfangreicher und schwer abschätzbarer Steuerhinterziehung sind solche Datenquellen nicht verlässlich.

Ein weiteres grundsätzliches Problem ist die Definition des Einkommens. Die steuerliche Definition von Einkommen weicht von der ökonomischen Begriffbestimmung ab. Ferner variiert sie über die Zeit und zwischen den Ländern.

Interpretationsprobleme entstehen auch durch die unterschiedliche statistische Einheit, die den Untersuchungen zugrunde gelegt wird. Die Einkommensbesteuerung orientiert sich in einigen Ländern und Perioden am Individualprinzip, in anderen am Haushaltsprinzip. Hinter der Bezeichnung „Steuerpflichtig“ kann sich daher eine natürliche Person oder ein Ehepaar bzw. ein Privathaushalt verbergen.

Die hier betrachtete Literatur ist durch das verdienstvolle Streben nach internationaler Vergleichbarkeit der Untersuchungen gekennzeichnet. Die Forscher haben versucht, die Variablen für die verschiedenen Länder möglichst homogen zu definieren und sie mit gleichen Methoden zu analysieren. In der Mehrheit der Fälle wird die Einkommenskonzentration auf der Haushaltsebene abgebildet. Fokussiert wird auf das Markteinkommen – also Einkommen vor Abgaben und sozialen Transfers. Aufgrund ihrer Volatilität werden Veräußerungsgewinne bei der Ermittlung der Einkommen nicht berücksichtigt. Meine Schilderung des empirischen Befundes dieser Literatur bezieht sich, wenn nicht anders vermerkt, auf jene Definitionen.

3.2 Befund

Die bisherige Literatur untersucht die Einkommenskonzentration für nahezu das ganze zwanzigste Jahrhundert und für folgende zehn europäische Länder: Frankreich, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Spanien, Portugal, Niederlande, Schweden, Norwegen, Irland, Schweiz.⁷ Ähnliche Untersuchungen existieren für die USA, Japan und weitere nicht-europäische Länder.

Die Wissenschaft strebt nach der Entdeckung von Invarianten. In der Ökonomie sind quantitative empirische Regelmäßigkeiten sehr selten und dann nicht unumstritten z. B. über die langfristige Aufteilung des Sozialprodukts zwischen den Faktoren Arbeit und Kapital, die bekanntlich bei $2/3$ und $1/3$ liegen soll. Die hier betrachtete Literatur beantwortet die Frage, ob die Einkommenskonzentration durch eine Konstante beschrieben werden kann, mit einem klaren „nein“.

Ergebnis 1: Die Einkommenskonzentration war in Europa nicht zeitinvariant; sie schwankte sowohl in der langen als auch in der kurzen Frist.

Die beobachteten Schwankungen sind in praktisch allen Ländern erheblich.⁸ Als Beispiel langfristiger Variationen kann man den Anteil des Top-Perzentsils in Deutschland anführen. Im Laufe der ersten Dekade des zwanzigsten Jahrhunderts lag in Deutschland der Anteil der 1% der reichsten Einkommensbezieher am Gesamteinkommen der Privathaushalte zwischen 17,2% und 18,3%. Der entsprechende Anteil für die Bundesrepublik Deutschlands lag in den 1970er-Jahren zwischen 10,1% und 11,3%.⁹ Schwankungen in einer vergleichbaren Größenordnung lassen sich für andere Kennzahlen einschließlich des paretianischen Alpha feststellen. Dieser Befund erteilt somit der Konstanzhypothese eine klare Absage.

Auch von einem Jahr zum nächsten sind die Änderungen der Randgruppenanteile bemerkenswert. Diese kurzfristigen Schwankungen weisen keine eindeutige Regelmäßigkeit auf. Die Daten erwecken zwar den Eindruck, dass die Einkommenskonzentration meistens pro-zyklisch sei. Gleichwohl hat die Literatur m. E. bisher keine statistischen Tests eines systematischen Zusammenhangs hervorgebracht.

⁷ Siehe den von Atkinson und Piketty (2007) herausgegebenen Sammelband sowie Alvaredo und Saez (2007) für Spanien, Alvaredo (2008) für Portugal, Roine und Waldenström (2008) für Schweden und Aaberge und Atkinson (2008) für Norwegen.

⁸ Die Schweiz kann als Ausnahme betrachtet werden, denn die dortigen Randgruppenanteile sind relativ stabil.

⁹ Atkinson und Piketty (2007), S. 420–421.

Ergebnis 2: Während der ersten drei Viertel des zwanzigsten Jahrhunderts sank die Einkommenskonzentration in Europa sehr stark.

Dieser Befund ist von großer Tragweite; er gilt nicht nur für europäische sondern auch für andere Länder insbesondere die USA.

Das Ausmaß dieser relativen Verarmung der Reichen der reichen Länder ist beeindruckend. Betrachten wir beispielsweise den Einkommensanteil der Gruppe der Top-1-Promille-Einkommensbezieher in den zwei Jahren 1915 und 1974 in Deutschland, Frankreich und Vereinigtem Königreich. In Deutschland sank dieser Anteil von 9,2% auf 3,6%, in Frankreich von 7,9% auf 2,1% und im Vereinigten Königreich von 10,8% auf 1,6%.¹⁰

Diese Zahlen sagen Einiges über die Evolution der europäischen Gesellschaft im Laufe des „kurzen Jahrhunderts“. Am Anfang stand eine Gesellschaft, in der ein Tausendstel der Bevölkerung etwa einen Zehntel des Gesamteinkommens bezog: d.h., das Durchschnittseinkommen dieser Randgruppe betrug in etwa das Hundertfache des nationalen Durchschnittseinkommens. Sechzig Jahre später betrug das durchschnittliche Einkommen der gleichen Randgruppe „lediglich“ das Zwanzigfache des Durchschnittseinkommens: Ihr relatives Einkommen wurde durch den Faktor 5 dividiert!

Rechnet man diese Entwicklung in absolute Größen um, ergibt sich, dass die Wachstumsrate der Realeinkommen der Top-1 % Einkommensbezieher in jener Periode nahezu null war.¹¹ Wohlgemerkt beziehen sich diese Zahlen auf Bruttoeinkommen. Würde man auf die Nettoeinkommen fokussieren, wäre die relative Verarmung der Reichen Europas noch stärker, da die Steuerprogression Mitte der 1970er-Jahre wesentlich ausgeprägter als zu Anfang des Ersten Weltkriegs war. Vermutlich würde man sogar einen absoluten Rückgang des verfügbaren Realeinkommens der Reichen feststellen.

Die Dekonzentration der Einkommen in Europa während dieser Zeit erfolgte nicht monoton und schritt nicht mit konstanter Geschwindigkeit voran. Besonders rapide erfolgte sie in der Periode zwischen den Zwei Weltkriegen.

Einen interessanten Sonderfall stellt die Entwicklung der Einkommenskonzentration im Dritten Reich dar. Von anderen europäischen Ländern abweichend stieg die Einkommenskonzentration in Deutschland in den Jahren der Nazidiktatur kräftig an. Der Anteil des Top-Perzentils nahm von 10,9% im Jahr 1933 auf 16,3% in 1938 zu. Damit hatte diese Gruppe ihre relative Position vor dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs fast wieder erreicht. Trotz antikapitalistischer Rhetorik wuchsen die Einkommen der Superreichen in

¹⁰ Atkinson und Piketty (2007), S. 71–72, 93–94 und 420–421.

¹¹ In Frankreich z. B. erhöhte sich ihr Realeinkommen in den betrachteten 60 Jahren nur um 14,5 %, wie man aus Piketty (2001), S. 616–617 rechnen kann. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von rund 0,2 %.

Deutschland mit einem außerordentlichen Tempo. Im Jahr 1933 bezog die Gruppe der 0,01% reichsten Einkommensbezieher 1,2% des Gesamteinkommens; 1938 hatte sich ihren Anteil auf 2,6% mehr als verdoppelt. Hingegen stagnierte der Anteil dieser Randgruppe in den gleichen Jahren in Frankreich und im Vereinigten Königreich.¹² Damit überholte Deutschland unter Hitler sowohl Frankreich als auch das Vereinigte Königreich in Bezug auf die Einkommenskonzentration. Dieses Primat wurde in den ersten drei Jahrzehnten der Bundesrepublik weiter ausgebaut.

Ergebnis 3: Im letzten Viertel des zwanzigsten Jahrhunderts blieb die Einkommenskonzentration in Deutschland, Frankreich, Spanien, Portugal, Schweiz und Niederlande weitgehend konstant, während sie im Vereinigten Königreich stark anstieg.

Die Trendwende der Einkommenskonzentration im Vereinigten Königreich lässt sich auf das Jahr 1979 datieren. Seit jenem Jahr stiegen die dortigen Anteile der reichsten Gruppen praktisch ununterbrochen, so dass am Ende des letzten Jahrhunderts die Einkommenskonzentration im Vereinigten Königreich ein ähnliches Niveau wie zur Zeit des Zweiten Weltkriegs erreichte.

Der Fall der Evolution der Einkommenskonzentration in Irland, Schweden und Norwegen liegt zwischen demjenigen des Vereinigten Königreichs und dem der kontinentaleuropäischen Länder. Bis etwa 1990 blieb die Einkommenskonzentration konstant oder wurde sogar rückläufig; während des letzten Jahrzehnts des Jahrhunderts stieg sie beachtlich an.

Ein noch kräftigerer Anstieg der Einkommenskonzentration seit dem Anfang des letzten Viertels des vorangegangenen Jahrhunderts fand in den USA statt. Wenige Jahre nach der dortigen Trendwende ging die Einkommensschere auch in Kanada, Australien und Neuseeland auf. In Kombination mit dem Befund aus Europa ergibt sich somit ein Kontrast zwischen der Entwicklung der Einkommenskonzentration in den angelsächsischen Ländern und der entsprechenden Entwicklung in Kontinentaleuropa. Dieses Ergebnis ist im Einklang mit den Befunden der Literatur zur Einkommensungleichheit, die auf Umfragedaten basiert. Verwendet man z. B. den Gini-Koeffizienten als Ungleichheitsindikator, so zeigen Umfragedaten für diese Periode eine deutliche Verschärfung der Einkommensungleichheit in den angelsächsischen Ländern aber nicht in Kontinentaleuropa.¹³

Die Tatsache, dass für mehrere Länder und Jahre sowohl Einkommensteuerdaten als auch Daten aus Einkommensumfragen verfügbar sind,

¹² Atkinson und Piketty (2007), S. 71–72, 93–94 und 420–421.

¹³ Siehe z. B. Brandolini und Smeeding (2008).

ermöglicht die Untersuchung der empirischen Beziehung zwischen Einkommenskonzentration und Einkommensungleichheit. Leigh (2008) hat festgestellt, dass die Anteile des Top-Dezils und des Top-Perzentils am Gesamteinkommen mit den üblichen Ungleichheitsmaßen der Einkommensverteilung wie dem Gini-Koeffizienten positiv stark und statistisch signifikant korreliert sind. Dies suggeriert, dass die Einkommensteuerdaten relativ verlässliche Hinweise über die gesamte Einkommensverteilung geben können. Für die Erfassung der Einkommensungleichheit in der Zeit vor der Durchführung von Umfragen ist diese Tatsache nützlich. Insbesondere liefern Randgruppenanteile gute Proxies der Einkommensungleichheit, um ihre zeitliche Entwicklung in einem Land abzubilden. Randgruppenanteile erscheinen allerdings nicht immer geeignet, um die Einkommensungleichheit in unterschiedlichen Ländern zu vergleichen. Deutschland und Frankreich liefern dafür ein gutes Beispiel. Wie bereits erwähnt, sind die Randgruppenanteile seit gut siebzig Jahren in Deutschland höher als in Frankreich: Betrachtet man die Einkommenskonzentration in diesen zwei Ländern gegen Ende des letzten Jahrhunderts, stellt man fest, dass sie in Deutschland wesentlich ausgeprägter ist. Dennoch suggeriert die auf Umfragedaten basierte Literatur, dass die Ungleichheit der Nettoäquivalenzeinkommen zu dieser Zeit in Deutschland geringer als in Frankreich war.¹⁴ Die Einkommensverteilung war damit in Deutschland konzentrierter und doch gleichmäßiger als in seinem Nachbarland.

Die Einkommensteuerdaten enthalten detaillierte Informationen über die Einkommensquellen der Steuerzahler. Dadurch gewinnt man eine Einsicht in die Zusammensetzung der Einkommen der Spitzenverdiener.

Ergebnis 4: Im obersten Dezil der Einkommensverteilung sinkt der Anteil der Lohneinkommen am Gesamteinkommen der Haushalte mit steigendem Einkommen.

Die Zusammensetzung der Einkommen im Top-Dezil variiert stark mit der betrachteten Randgruppe. Typischerweise unterscheiden die Untersuchungen zwischen drei Einkommensarten: Lohneinkommen, Einkommen aus unternehmerischer Tätigkeit und Vermögenseinkommen. Die Lohneinkommen stellen im obersten Dezil der Einkommensverteilung ähnlich wie in der Gesamtheit aller Einkommensbezieher die quantitativ stärkste Einkommenskomponente dar. Je weiter man sich der Spitze der Pyramide der Einkommensbezieher nähert, desto geringer wird die Bedeutung der Lohneinkommen und desto größer wird der Anteil der zwei anderen Einkunftsarten.

Um die Größenordnung dieses Phänomens zu illustrieren, betrachten wir die Zusammensetzung der hohen Einkommen in Frankreich im Jahr 1998. Im Top-

¹⁴ Siehe Brandolini und Smeeding (2008).

Dezil betrug der Anteil der Lohneinkommen 76,1%; im Top-Perzentil betrug er 51%; in der Top-0,1-Prozent-Gruppe war er 34,6%; in der Top-0,01-Prozent-Gruppe war er 21,9%.¹⁵ Wie man für kapitalistische Volkswirtschaften erwarten soll, besteht die Spitze der Einkommenshierarchie überwiegend aus Kapitalisten.

Ergebnis 5: Die Zusammensetzung der Einkommen der Spitzenverdiener variiert stark sowohl über die Zeit als auch zwischen den Ländern.

Die intertemporalen und internationalen Unterschiede der Zusammensetzung der sehr hohen Einkommen sind gut dokumentiert. Die vielleicht bemerkenswerteste Veränderung ist die zeitliche Schwankung des Anteils der Vermögenseinkommen am Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe. Bei solchen Vermögenseinkommen handelt es sich hauptsächlich um Dividenden.

Für Frankreich weist Piketty (2001) auf eine U-förmige Evolution dieses Anteils im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts hin. In den 1930er-Jahren bildeten die Vermögenseinkommen etwa 55% bis 60% der Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe, die von diesem Autor als die Gruppe der „200 familles“ bezeichnet wird. In den Jahren unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg erreichte der Anteil der Vermögenseinkommen für diese Gruppe lediglich 15% bis 20%. Es folgte eine allmähliche Genesung, bis in den 1990er-Jahren das Niveau von 55 bis 60% wieder erreicht wurde. Es ist allerdings unklar, in wie weit diese Beobachtung für Frankreich repräsentativ für die Evolution der Zusammensetzung der sehr hohen Einkommen in anderen europäischen Ländern ist.

Relativ überzeugend konnte bisher die Literatur auf den folgenden Unterschied zwischen Frankreich und Deutschland einerseits und den USA andererseits hinweisen. Im Laufe des letzten Viertels des letzten Jahrhunderts ist der Anteil der Lohneinkommen am Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe in den USA rasant gestiegen; hingegen hat dieser Anteil in Frankreich und Deutschland praktisch stagniert. Daraus resultierten große Unterschiede in der Zusammensetzung der Einkommen der Superreichen: im Jahr 1998 war der Anteil der Lohneinkommen am Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe 44,8% in den USA, 21,9% in Frankreich und lediglich 7,8% in Deutschland.¹⁶

3.3 Erklärungsansätze

Für die beobachteten Veränderungen der Einkommenskonzentration gibt es noch keine überzeugende Erklärung. Die Forscher haben bisher vor allem nach den Fakten gesucht und fangen gerade an, systematisch nach den Bestimmungsfaktoren

¹⁵ Piketty (2001), S. 632–633.

¹⁶ Bach *et al.* (2006), S. 12.

zu erforschen. Was man derzeit anbieten kann, sind also nur „well informed conjectures“.

Die Variation der Einkommenskonzentration in einer Marktwirtschaft über Zeit und Raum kann verschiedene Ursachen haben. In erster Annäherung kann man die Bestimmungsfaktoren in drei Kategorien einordnen: ökonomische Fundamentalgrößen, Institutionen und Schocks.

Zur Kategorie der ökonomischen Fundamentalgrößen gehören Bevölkerungszahl, Erstausrüstung der Ökonomie (Niveau und Verteilung des anfänglichen Kapitalstocks und der natürlichen Ressourcen sowie des Humankapitals und der menschlichen Begabungen), Technologie (inklusive Beobachtbarkeit und Verifizierbarkeit relevanter ökonomischer Größen), Präferenzen (inklusive Geduld und Risikoeinstellung sowie der Bedürfnisse nach Selbstachtung und sozialem Status und der Wertesysteme, die sie stützen) und Anfangsvermutungen über unsichere Weltzustände.

Volkswirtschaften mit gleichen ökonomischen Fundamentalgrößen können eine unterschiedliche Einkommenskonzentration aufweisen, wenn sie durch unterschiedliche Institutionen charakterisiert sind. In Betracht kommen insbesondere das Steuertransfersystem, das System der Lohnbildung, die Corporate Governance, Regulierung, Wettbewerbspolitik und andere institutionelle Determinanten der Marktstruktur, die Geld- und Wechselkurspolitik, das politische System und die Rechtsstaatlichkeit.

Schließlich gibt es Faktoren, die mit den ersten beiden Kategorien zu tun haben, die wir aber nur schlecht verstehen und aufgrund ihrer Einmaligkeit als „Schocks“ bezeichnen: Epidemien, Kriege, wissenschaftliche Entdeckungen, die Entwicklung neuer Technologien, die Erschließung bis dahin abgeschotteter Märkte, und weitere unerwartete Ereignisse.

Die relative Verarmung der Spitzenverdiener im letzten Jahrhundert

Wie kann man die beispiellose Verarmung der Reichen Europas in den ersten drei Vierteln des zwanzigsten Jahrhunderts erklären? Die von Piketty initiierte Literatur hat überzeugend gezeigt, dass die ökonomische Elite Europas am Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts ihre pekuniäre Kraft vorrangig ihrem Vermögen, insbesondere Aktienvermögen, verdankte. Der relative Rückgang der Einkommen dieser Elite spiegelt in erster Linie einen Rückgang ihrer Vermögenseinkommen wider. Tatsächlich haben wir gesehen, dass über eine lange Periode nicht nur die Randgruppenanteile sondern auch der Anteil der Vermögenseinkommen am Einkommen der Randgruppen erheblich zurückging.

Der Rückgang der Vermögenseinkommen war am stärksten in den Jahren zwischen dem Ersten Weltkrieg und dem Ende des Zweiten Weltkriegs. Folgt man Piketty, bietet die Betrachtung der Vermögenseinkommen in jener Periode den

Schlüssel, um die massive Dekonzentration der Einkommen in Europa zu verstehen. Seine Grundhypothese ist die folgende: In jener Periode sind die Vermögen der Reichen von gewaltigen negativen Schocks betroffen gewesen: Kriegerzerstörungen, Inflation, Pleitewellen. Diese drei Schocks haben die physische Kapitalausstattung reduziert, Finanzvermögen entwertet und bis dahin florierende Unternehmen beseitigt. Deswegen erzielten die Kapitalisten Europas nach dem Zweiten Weltkrieg wesentlich niedrigere Einkommen als zur Zeit des Ersten Weltkriegs.

Dieser Erklärungsversuch hebt bestimmte historische Ereignisse – vor allem die zwei Weltkriege und die große Depression – hervor und bezieht sich nicht auf eine bestimmte Theorie der Entwicklung des Kapitalismus. Eine natürliche Tendenz zur Verringerung der Einkommenskonzentration zu postulieren wäre sicherlich problematisch angesichts der Zunahme der Konzentration in den letzten drei Jahrzehnten und angesichts der historischen Untersuchungen, die suggerieren, dass die Einkommenskonzentration bereits in den Dekaden vor dem Ersten Weltkrieg zunahm.

Sieht man in der Einkommenskonzentration am Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts etwas wie ein stationäres Gleichgewicht, dann stellt sich die Frage, weshalb die Einkommenskonzentration in Europa nach dem Zweiten Weltkrieg nicht allmählich zu jenem stationären Gleichgewicht zurückgekehrt ist. Piketty und Koautoren weisen in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung der direkten Steuern, insbesondere der Einkommen – und der Vermögensteuer, hin. Vor dem Ersten Weltkrieg wurden die Spitzeneinkommen mit geringfügigen Steuersätzen belastet. Jener Krieg bewirkte allerdings eine Zäsur hinsichtlich der Steuerprogression. Die Besteuerung der hohen Einkommen begann damals, schnell zu wachsen; nach dem Zweiten Weltkrieg war daher die steuerliche Belastung der Spitzeneinkommen wesentlich stärker als zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs. Diese hohen Steuersätze haben die verfügbaren Einkommen und somit die Ersparnis der oberen Randgruppen der Einkommensverteilung erheblich gemindert. Dies hat sich auf die Vermögensniveaus und dann auf die Vermögenseinkommen dieser Gruppen negativ ausgewirkt. Durch den parallelen Ausbau der Besteuerung von Vermögen und Erbschaften wurde dieser Effekt noch verstärkt. Letztlich verhinderte die Steuerprogression des aufkommenden Wohlfahrtsstaates die Rückkehr zur Einkommenskonzentration der Zeit des Manchester Kapitalismus.

Zu dieser einleuchtenden Erklärung könnte man vielleicht hinzufügen, dass die drei Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg auch von Merkmalen des Arbeitsmarkts gekennzeichnet waren, die das Einkommenswachstum durchschnittlicher Haushalte in besonderem Maße gefördert und dadurch zur Eindämmung der Einkommenskonzentration beigetragen haben. Das Erreichen und die lange Aufrechterhaltung einer quasi Vollbeschäftigung sowie die zunehmende Teilnahme der Frauen am Arbeitsmarkt dürften zu diesen Faktoren zählen.

Die Rückkehr der Superreichen in den angelsächsischen Ländern

Der andere zentrale Befund, den es zu erklären gilt, ist die erhebliche Zunahme der Einkommenskonzentration im letzten Viertel des Jahrhunderts in den USA, dem Vereinigten Königreich und den anderen angelsächsischen Ländern. Dieser Befund widerspricht der berühmten Hypothese von Kuznets, wonach die Einkommenskonzentration zuerst mit der kapitalistischen Entwicklung steigt und dann fällt.

Piketty und Koautoren präsentieren empirische Ergebnisse, die suggerieren, dass die Trendwende der Konzentration auf die Evolution der Lohneinkommen, in Wesentlichem der Managergehälter, zurückgeht. Die zunehmende Einkommenskonzentration ist in ihren Augen nicht durch die Einkommenszuwächse der Unternehmer und der Vermögensbesitzer sondern durch die zunehmende Lohnkonzentration verursacht, welche sogar dazu geführt hat, dass die Topmanager den Platz der Kapitalisten an der Spitze der Einkommenshierarchie eingenommen haben.

Wenn dieser Befund die Realität akkurat widerspiegelt, stellt sich die Frage, warum die Spitzengehälter noch schneller als die Kapitaleinkommen gewachsen sind. Ferner sollte man begründen, weshalb die Zunahme der Lohnkonzentration nur in den angelsächsischen Ländern maßgeblich war und dort erst gegen Ende der 1970er-Jahre einsetzte. Hierzu bieten sich drei komplementäre Erklärungsversuche an.

Erstens kann man vermuten, dass die Topmanager von der ausgeprägten Internationalisierung des Markts für Führungskräfte in großem Umfang profitiert haben. Getragen wurde diese Internationalisierung von der Verringerung der Kosten grenzüberschreitender Mobilität mit der Folge, dass inländische Unternehmen, die die besten Führungskräfte rekrutieren und behalten wollten, mit den Angeboten ausländischer Unternehmen konkurrieren mussten. Dieser Wettbewerb war vermutlich intensiver für die Anheuerung von Managern aus den angelsächsischen Ländern, da sie und ihre Familien bei einem Wechsel ins englischsprachige Ausland mit keinen Sprachbarrieren konfrontiert waren. Daraus resultierte eine besonders große Erhöhung ihres Marktwerts.

Zweitens hat es im letzten Viertel des vorausgegangenen Jahrhunderts beachtliche Veränderungen in der Organisation und im Führungsstil angelsächsischer Unternehmen gegeben, die in Zusammenhang mit der traditionellen Marktorientierung ihres Finanzsystems stehen. Die Globalisierung der Finanzmärkte, das Wachstum der institutionellen Investoren und die erste Welle feindlicher Übernahmen haben die Fokussierung auf den „shareholder value“ deutlich verstärkt. Um die Investitionsleistung der Unternehmen zu verbessern, sind viele von ihnen zum „lean Management“ und zu Anreizzahlungen,

insbesondere in Form von „stock options“, übergegangen. Das größere Einkommensrisiko und die bessere Investitionsleistung haben sich die Topmanager bezahlen lassen.

Drittens fand in den USA und im Vereinigten Königreich eine deutliche Entmachtung der Gewerkschaften und der Arbeitnehmervertretungen in den Unternehmen statt. Dies hat die indirekten betrieblichen Kosten der Erhöhung der Managergehälter verringert. Diese Kosten bestehen darin, dass die Gewerkschaften versuchen, eine vergleichbare prozentuale Erhöhung wie bei den Managergehältern für die restlichen Löhne herbeizuführen und deswegen die Beschäftigten für den Tarifstreit mobilisieren. Hingegen erschwert die Mitbestimmung wie in Deutschland die Durchsetzung außergewöhnlicher Gehaltserhöhungen für die Manager.

Wie am Beginn dieses Abschnitts betont wurde, handelt es sich hier um Erklärungsansätze, die noch überprüft werden sollten. Ferner sind die Fakten nicht unumstritten. Dies gilt insbesondere für die Veränderung der Zusammensetzung der obersten Einkommen in den USA. Smeeding und Thompson (2007) haben kürzlich die These aufgestellt, dass der angebliche Anstieg des Anteils der Lohneinkommen am Einkommen der Spitzenverdiener verschwindet, wenn man das Einkommen der Haushalte vollständiger misst. Sie propagieren ein Einkommenskonzept, das ein imputiertes Einkommen aus Vermögen miteinschließt. Abweichend vom von Piketty und Koautoren verwendeten Konzept berücksichtigen Smeeding und Thompson hypothetische Kapitalgewinne sowie monetäre Vorteile des selbst genutzten Wohneigentums. Beim Vergleich des Anteils der Kapitaleinkommen am Einkommen des Top-Perzentsils in 1989 und 2004 finden diese Autoren keinen Rückgang sondern ein beachtliches Wachstum.

Inzwischen haben Roine *et al.* (2007) eine erste ökonometrische Panel-Untersuchung der Determinanten der Einkommenskonzentration durchgeführt. Basierend auf den empirischen Befunden der hier betrachteten Literatur haben sie Randgruppenanteile für einen großen Teil des zwanzigsten Jahrhunderts sowohl für europäische als auch für einige nicht-europäische Länder dargestellt und ihre Kovariaten erforscht. Im Ergebnis stellen diese Autoren zwei Erklärungsfaktoren in den Vordergrund: das Wirtschaftswachstum und die relative Bedeutung des Finanzsektors innerhalb der Volkswirtschaft. Beide Faktoren tragen angeblich zur Erhöhung der Konzentration der Einkommen signifikant bei.

Die Ergebnisse dieser ökonometrischen Untersuchung sind jedoch mit Vorsicht zu genießen. Nicht nur auf Grund der bereits oben diskutierten allgemeinen Probleme von Einkommensteuerdaten sowie der Defizite der Variablen, die als Regressoren benutzt wurden. Diese erste ökonometrische Untersuchung leidet auch unter verfahrenstechnischen Problemen wie fehlenden Variablen einschließlich verzögerter Größen, der Endogenität von Regressoren, Nicht-Kointegration und Autokorrelation der Residuen. Man wird sehen, inwieweit künftige

Untersuchungen die Ergebnisse von diesem ersten und an sich verdienstvollen Aufsatz bestätigen werden.

4. Neuere Entwicklungen in Frankreich und Deutschland

Die Analysen der Einkommenskonzentration in Frankreich und Deutschland im von Atkinson und Piketty (2007) herausgegebenem Band reichen bis 1998. Da diese Länder für den Vergleich zwischen Kontinentaleuropa und den angelsächsischen Ländern von erstrangiger Bedeutung sind, lohnt es sich, auf die Entwicklung der hohen Einkommen in Frankreich und Deutschland im letzten Jahrzehnt einen Blick zu werfen.

Die Einkommenskonzentration Frankreichs in der Periode von 1998 bis 2006 ist von Landais (2008) untersucht worden. Datenquelle und Methode seiner Untersuchung entsprechen denjenigen von Piketty (2001). Das zentrale Ergebnis von Landais ist die Feststellung einer Trendwende in Frankreich seit ungefähr dem Anfang des laufenden Jahrzehnts. Nach etwa dreißig Jahren stabiler Einkommenskonzentration scheinen die französischen hohen Einkommen eine ähnliche Entwicklung wie in den angelsächsischen Ländern zu erfahren.

Der stärkste Hinweis auf eine allmähliche Konvergenz zur angelsächsischen Einkommenskonzentration bezieht sich auf den Anteil der Superreichen am Gesamteinkommen. In 2006 war in Frankreich der Anteil der Top-0,01-Prozent-Gruppe der Einkommensverteilung fast 50% höher als am Ende der 1990er-Jahre. Wohl gemerkt bleibt trotz dieses Wachstums der Abstand zur US-amerikanischen Konzentration immer noch groß: 2006 dürfte der Einkommensanteil der Top-0,01-Prozent-Gruppe in Frankreich ungefähr einem Drittel des korrespondierenden Anteils in den USA entsprechen.

Landais präsentiert ferner empirische Hinweise auf eine Zunahme des Anteils der Lohneinkommen am Einkommen der französischen Topverdiener. Ähnlich wie in den angelsächsischen Ländern scheinen die französischen Topmanager seit etwa zehn Jahren eine größere Rolle in der Spitze der Einkommenshierarchie zu spielen. Die Veränderung der Zusammensetzung der höchsten Einkommen ist allerdings begrenzt, da in dieser Periode auch die Kapitaleinkommen rapide gewachsen sind.

Die Einkommenskonzentration in Deutschland ist für die Periode 1992 bis 2003 von Bach *et al.* (2009) untersucht worden. Der Ansatz dieser Analyse weicht von demjenigen der hier betrachteten Literatur ab, da Bach *et al.* Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik mit denjenigen des sozio-ökonomischen Panels GSOEP durch ein Matching-Verfahren verknüpfen. Die daraus resultierende Datenbasis bildet die Gesamtpopulation Deutschlands ab und ermöglicht eine genauere Erfassung der Einkommenskonzentration als durch die der vorangegangenen Forschung.

Am Niveau der Top-0,01-Prozent-Gruppe finden Bach *et al.* für Deutschland Hinweise auf eine gewisse Annäherung zur angelsächsischen Entwicklung, d.h. eine

tendenzielle Erhöhung des Einkommensanteils dieser Gruppe am Gesamteinkommen und des Anteils der Lohneinkommen am Einkommen dieser Gruppe. Die Hinweise sind allerdings deutlich schwächer als bei Landais im Falle Frankreichs. Wohlgermerkt reicht die Betrachtungsperiode der Studie von Bach *et al.* nur bis 2003; damit vermissen diese Autoren insbesondere die Jahre 2005 und 2006, die eine große Rolle für die Zunahme der Einkommenskonzentration in Frankreich gespielt haben. Für die Jahre bis 2003 finden Bach *et al.* ein vergleichbares Wachstum wie in Frankreich für die noch reicheren Gruppen der Top-0,001-Prozent- und der Top-0,0001-Einkommensbezieher. Über die gesamte Betrachtungsperiode 1992–2003 stieg der Anteil der Top-0,001-Prozent-Gruppe um 48% und derjenige der Top-0,0001-Prozent-Gruppe um sogar 131% an.

5. Implikationen

Grundsätzliche finanzwissenschaftliche Überlegungen suggerieren, dass die optimale Antwort auf eine Zunahme der Ungleichheit der Markteinkommen eine Zunahme der Umverteilung durch die öffentliche Hand ist. Unter relativ milden Annahmen sollte eine wohlfahrtsmaximierende Regierung eine Zunahme der Einkommenskonzentration mit einer Verschärfung der Steuerprogression kontern. Umgekehrt sollte die Steuerprogression verringert werden, wenn der Markt die Einkommen gleichmäßiger verteilt.

Sollten daher europäische Regierungen, die mit einer wachsenden Einkommenskonzentration konfrontiert werden, mehr Progression in ihre Steuersysteme einbauen? Diese Folgerung ist nicht logisch zwingend. Möglicherweise war der Progressionsgrad vor Zunahme der Einkommenskonzentration zu hoch und obwohl der optimale Progressionsgrad gestiegen ist, liegt er immer noch tiefer als der existierende Progressionsgrad. Denkbar ist auch, dass zusammen mit der Ungleichheit der Markteinkommen die negative Anreizwirkung der Besteuerung gewachsen ist – z. B. weil die Steuerbasis international mobiler d.h. elastischer geworden ist. Wenn derartige Anzeizeffekte ausreichend stärker geworden sind, könnte der optimale Progressionsgrad trotz Zuspitzung der Ungleichheit kleiner geworden sein.

Ob diese Gegenargumente relevant sind, ist letztlich eine empirische Frage. In den Fällen von Frankreich und Deutschland darf man sie bezweifeln; die empirische Evidenz über die Evolution der Steuerpolitik in diesen Ländern und über die Reaktionen der Steuerpflichtigen spricht eher für eine moderate Verschärfung der Steuerprogression bei den sehr hohen Einkommen. Tatsächlich sind aber diese wie auch andere europäischen Regierungen dem US-amerikanischen Beispiel gefolgt und haben in den letzten Jahren den Progressionsgrad der Besteuerung verringert. In Frankreich ist der effektive Einkommensteuersatz der Top-0,01% Gruppe in der Zeit von 1998 bis 2006 von 44% auf 27% gesunken. In Deutschland ist der effektive Einkommensteuersatz für

die gleiche Randgruppe in der Zeit von 1992 bis 2002 von 42% auf 35% gefallen.¹⁷ Einige Ökonomen sprechen bei solchen Entwicklungen – wie auch bei einem internationalen Vergleich der Steuerprogression – von „Robin-Hood-Paradoxon“: der umverteilende Staat macht sich davon, wenn er benötigt wird, während er genau dann präsent ist, wenn er am wenigstens gebraucht wird.

Ob ein Robin-Hood-Paradoxon tatsächlich vorliegt, hängt natürlich auch von den oben erwähnten Faktoren ab: wo man startet und wie sich die Anreizeffekte verhalten. Wenn wir wirklich Zeuge eines Robin-Hood-Paradoxon sind, ist es naheliegend, dieses durch den politischen Prozess zu erklären. Nimmt die Einkommenskonzentration zu, so erkaufen sich die Reichen mehr politischen Einfluss, um die Steuerprogression zu senken. Für das Gemeinwesen birgt eine solche Entwicklung eine ernste Gefahr. Wie die hier betrachtete Literatur suggeriert, ist zu erwarten, dass auf eine Senkung der Steuerprogression – mittels einer Beschleunigung der Vermögensbildung bei den Großverdienern – eine weitere Zunahme der Einkommenskonzentration folgt. Dieser Kreislauf kann sich dann wiederholen. Divergierende Prozesse dieser Art scheinen dazu prädestiniert zu sein, irgendwann ein abruptes Ende zu nehmen.

Literaturverzeichnis

- Aaberge, R. und A. Atkinson (2008): Top incomes in Norway, mimeo, Statistics Norway.
- Alvaredo, F. (2008): Top incomes and earnings in Portugal 1936–2004, WP N2008–17, PSE.
- Alvaredo, F. und E. Saez (2007): Income and wealth concentration in Spain in a historical and fiscal perspective, WP N° 2007–39, PSE.
- Atkinson, A. und T. Piketty (2007): *Top Incomes over the Twentieth Century*, Oxford University Press.
- Bach, S., Corneo, G. und V. Steiner (2006): Top incomes and top taxes in Germany, CESifo WP N° 1641.
- Bach, S., Corneo, G. und V. Steiner (2008): Effective taxation of top incomes in Germany, 1992–2002, CESifo WP N° 2233.
- Bach, S., Corneo, G. und V. Steiner (2009): From bottom to top: The entire distribution of market income in Germany, 1992–2003, erscheint in *Review of Income and Wealth*.
- Brandolini, A. und T. Smeeding (2008): Inequality Patterns in Western-Type Democracies: Cross-Country Differences and Time Changes, in P. Beremendi und C. Anderson (Eds.), *Democracy, Inequality and Representation*, New York: Russel Sage Foundation.

¹⁷ Siehe Landais (2008, S. 21) für Frankreich und Bach *et al.* (2008, S. 17) für Deutschland.

- Corneo, G. (2006): Media capture in a democracy: The role of wealth concentration *Journal of Public Economics* 90, 37–58.
- Corneo, G. und C. Fong (2008): What's the monetary value of distributive justice? *Journal of Public Economics* 92, 289–308.
- Diamond, P. (1998): Optimal income taxation: An example with a U-shaped pattern of optimal marginal tax rates, *American Economic Review* 88, 83–95.
- Gordon, R. und I. Dew-Becker (2008): Controversies about the rise of American inequality: A survey, NBER WP13982.
- Landais, C. (2008): Top incomes in France (1998–2006): Booming inequalities?, mimeo, PSE.
- Leigh, A. (2008): How closely do top income shares track other measures of inequality?, mimeo.
- Peng, B. (2008): Relative deprivation, wealth inequality and economic growth, *Journal of Economics* 94, 223–229.
- Petrova, M. (2008): Inequality and media capture, *Journal of Public Economics* 92, 183–212.
- Piketty, T. (2001): *Les hauts revenus en France au XX siècle*. Paris: Bernard Grasset.
- Roine, J., Vlachos, J. und D. Waldenström (2007): What determines top income shares? Evidence from the twentieth century, mimeo, Stockholm.
- Roine, J. und D. Waldenström (2008): The evolution of top incomes in an egalitarian society: Sweden, 1903–2004, *Journal of Public Economics* 92, 366–387.
- Saez, I. (2001): Using elasticities to derive optimal income tax rates, *Review of Economic Studies* 68, 205–229.
- Smeeding, T. und J. Thompson (2007): Income from wealth and income from labor: Stocks, flows and more complete measures of well being, mimeo, Center for Policy Research.
- Yitzhaki, S. (1979): Relative deprivation and the Gini coefficient, *Quarterly Journal of Economics* 93, 321–324.