

# Vorsorge, Versicherung, Finanzialisierung

## Precaution, Insurance, Financialization

Andreas Langenohl

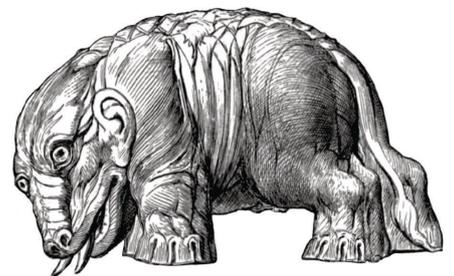
### Abstract

This article deals with recent insurance products aimed at people who wish to make provisions for themselves or others in the event of death or, more generally, to ensure the prosperity of future generations. These products are interpreted as a particular form of the financialization of households and intimate relationships. However, while the bulk of research into this phenomenon has emphasized the aspect of the penetration of such relationships by financial logics, the article approaches these products as examples of the constitution of financial products based on moral considerations in the field of intimate (especially: intergenerational) provision and care. Thus, morality and moral communication in intimate relationships appear as a condition for the constitution of financial rationalities, logic, and flows. Conversely, the purchase of financialized insurance products can be reconstructed as reinforcing moralized forms of communication, because the sheer possibility of making financial provision by means of a definitive conclusion of a contract makes scenarios of social finality - from unresponsiveness to death - the subject of negotiations between related parties. Thus it is the constitution of financial logics in terms of morality that gives financial capitalism, by way of providing security, a significant impulse of legitimacy.

**Keywords, dt.:** Vorsorge, Sicherheit, Versicherung, Finanzialisierung, intime Beziehungen, Moral

**Keywords, engl.:** Precaution, Security, Insurance, Financialization, Intimate Relationships, Morality

**Andreas Langenohl** is professor of sociology at Justus-Liebig-University Gießen. His teaching and research cover the areas of economic sociology and the social studies of finance, social and cultural theory, epistemology of the social sciences and transnationalism. With respect to Critical Security Studies, he currently directs a research project on „Political security and economized infrastructures” within the framework of the Collaborative Research Centre/Transregio 138 „Dynamics of Security” at the universities of Gießen and Marburg. **E-Mail:** [Andreas.Langenohl@sowi.uni-giessen.de](mailto:Andreas.Langenohl@sowi.uni-giessen.de)



## Einleitung

In Deutschland, wie auch in anderen hochindustrialisierten beziehungsweise postindustrialisierten Gesellschaften, erscheinen zunehmend finanzialisierte Versicherungsprodukte auf dem Markt, die Vorsorge zwischen einander Nahestehenden abzusichern versprechen.<sup>[1]</sup> Beispielhaft geht es dabei um Versicherungen, welche die Umstände entweder des eigenen Todes beziehungsweise der eigenen Hinfälligkeit oder derjenigen von Nahestehenden finanziell abfedern und stärker gestaltbar machen sollen: also nicht nur um klassische Lebensversicherungen, sondern auch um Produkte, die sich auf die Risiken drohender Hinfälligkeit, stärkerer Angewiesenheit auf Andere und wegbrechender Autonomie richten. Damit gehen diese Produkte eine Wechselwirkung mit der Textur intimer Beziehungen ein. Mein Anliegen in diesem Aufsatz besteht darin, anhand dieser Produkte auf ein Ineinandergreifen von Tendenzen des gegenwärtigen Kapitalismus mit sozio-kulturellen Entwicklungen gegenwärtiger Gesellschaften im Bereich sorgender Sicherheit aufmerksam zu machen.

Versicherungen werden in der Forschungsliteratur seit dem klassischen Werk von François Ewald (1993) zumeist unter der Perspektive ‚sorgender Sicherheit‘ seitens des Staates thematisiert. Ewald zufolge gehen historisch westliche Staaten seit dem späten 19. Jahrhundert mit ihren Bevölkerungen eine Art Loyalitätsvertrag ein. Die Absicherung von Lebensrisiken, nicht zuletzt ausgelöst durch teils hochgefährliche Erwerbstätigkeiten in der Industrie, die bis dahin in den Bereich familialer, freundschaftlicher oder genossenschaftlicher Solidaritäten verwiesen waren, wird nun in wesentlichen Teilen durch die neu entstehenden Sozialversicherungswerke vom Staat übernommen.<sup>[2]</sup> Eine solche Perspektive auf sorgende Sicherheit durch staatlich institutionalisierte Versicherungen muss allerdings (was bei Ewald selbst bereits ansatzweise geschieht) andere, ältere Genealogien der Absicherung privater Lebensrisiken im Blick behalten. So weist Luis Lobo-Guerrero (am Beispiel Englands) darauf hin, dass die Lebensversicherung ihren Ursprung in sozialen Umschichtungsprozessen hatte, die historisch weit vor sozialstaatlichen Interventionen des Staates lagen. Ihm zufolge erwuchs die Lebensversicherung einerseits aus den Anfängen der modernen Statistik, insbesondere aus Mortalitätstabellen, sowie andererseits aus Genossenschaften, deren Mitglieder durch Beiträge wechselseitig füreinander bürgten (Lobo-Guerrero 2011, 34ff.).<sup>[3]</sup> Auch die historischen Arbeiten von Viviana Zelizer (2018) und Jonathan Levy (2011; 2012), die sich unter anderem mit der Einführung von Lebensversicherungen in den USA im 19. Jahrhundert befassen, adressieren diese Entwicklung außerhalb des Kontextes einer auch nur ansatzweise vorhandenen Sozialstaatlichkeit. So zeigt Levy (2012, 191ff.), dass Lebensversicherungen in den USA des späten 19. Jahrhundert nicht mit sozialstaatlichen, sondern mit genossenschaftlichen Einrichtungen konkurrierten.

Aus einer solchen Sicht offenbaren sich Versicherungen, die Lebensrisiken absichern, als Beispiel eines Nexus zwischen sorgender und finanzieller Sicherheit. Die von Lobo-Guerrero, Zelizer und Levy untersuchten Anfänge der Lebensversicherung zeigen, dass Versicherungen nicht nur Risiken absicherten, sondern ökonomischen Wert erzeugten: zum einen für die Versicherten, die ihre Policen als Sicherheiten bei der Beantragung von Krediten hinterlegen konnten; zum zweiten für die Angehörigen, die ihren Lebensstil

<sup>[1]</sup> Für wertvolle Anregungen und Hinweise zu einer vorherigen Fassung dieses Artikels danke ich zwei anonymen Gutachtenden sowie den Teilnehmenden des Workshops „Sorgende Sicherheit“ (28.-29.11.2019).

<sup>[2]</sup> Man mag hierin eine Zentrierung ökonomischer Aufmerksamkeit und ökonomischen Kalküls auf den Staat sehen wie im Bereich der Geldanlage, die seit Ende des 19. Jahrhunderts durch Sparkassen zunehmend in den Bereich staatlich orchestrierter Zirkulation und Regulierung überführt wurde (Peebles 2008).

<sup>[3]</sup> Letztlich verweist diese Studie auf eine historische Vorverlegung der institutionellen Ursprünge des Kapitalismus auf das 16. und 17. Jahrhundert (vgl. Hadden 1994).

auch im Falle des Todes des Versicherungsnehmers aufrechterhalten konnten; und zum dritten für die Versicherer, die mittels statistischer Instrumente Eintrittswahrscheinlichkeiten und Prämienzahlungen in für sie berechenbarer und ertragsreicher Weise kalibrieren konnten – und die die Einzahlungen häufig, und in rechtlich teils umstrittener Weise, in hochspekulative Finanzgeschäfte umlenkten (Levy 2012, 191ff.). Versicherungen erwiesen sich somit als ausgesprochen flexible Instrumente sorgender Sicherheit und zugleich als Fundament heutiger Geschäfts- und Finanzierungspraktiken, und ihre Geschichte zeigt, dass sie sowohl in Kontexten staatlicher wie privater Vorsorge ‚gewinnbringend‘ zum Einsatz gekommen sind.

Der vorliegende Aufsatz greift diese Arbeiten insofern auf, als er von dem konzeptuellen Argument getragen ist, dass die Besonderheit gegenwärtiger Versicherungsprodukte, die Lebensrisiken absichern, darin liegt, durch Verfahren der Finanzialisierung soziale, insbesondere intime Beziehungen zu gestalten, gleichzeitig aber Finanzialisierungsprozesse moralisch zu imprägnieren. Ich gebe zunächst einen exemplarisch gemeinten Überblick über gegenwärtige finanzialisierte Versicherungsprodukte in Deutschland, die sich auf Konstellationen der Vorsorge unter einander Nahestehenden richten und Einblicke in gesellschaftliche Moralvorstellungen hinsichtlich solcher Konstellationen gestatten (1). Im darauffolgenden Abschnitt verorte ich die vorgestellten Versicherungsprodukte in der Debatte um Finanzialisierung intimer Beziehungen in haushälterischen Kontexten (2). Sodann gehe ich auf Ergebnisse einer groß angelegten europäischen Vergleichsstudie ein, die sich mit Wandlungen intergenerationaler Vorsorgearrangements in verschiedenen europäischen Ländern befasst. Die Frage dabei lautet, in welches Licht einige Ergebnisse dieser Studie das Verhältnis zwischen persönlich erbrachter und durch Versicherungen finanziell abgedeckter sorgender Sicherheit rücken (3). Im argumentativ zentralen Abschnitt (4) gehe ich thesenhaft auf die Auswirkungen von der Vorsorge gewidmeten Versicherungsprodukten auf die moralische Deutung intimer Beziehungen ein. Der letzte Abschnitt (5) resümiert und kommt auf die notwendige Arbeit am Konzept ‚sorgender Sicherheit‘ zurück.

## **1 Beispiele finanzialisierter Vorsorgeprodukte in Deutschland**

Erste Hinweise auf die Finanzialisierung von Vorsorge unter einander Nahestehenden geben neue Versicherungsprodukte wie etwa die Pfl egetagegeldversicherung, die Pflegekostenversicherung, die Pflegerentenversicherung oder die Familienpflegezeitversicherung. Sie haben miteinander gemein, dass sie individuelle finanzielle Risiken absichern, die durch Pflegeerfordernisse entstehen können, und dass die Versicherer diese Risiken wiederum, im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen zur Kapitaldeckung der Versicherungsunternehmen, in auf Finanzmärkten handelbare Produkte transformieren.

### **Beispiel 1: Familienpflegezeitversicherung**

In Bezug auf das Verhältnis zwischen den Generationen ist die noch relativ neue Familienpflegezeitversicherung ein erster interessanter Fall. Eine solche Versicherung muss von einem/r Arbeitnehmer/-in abgeschlossen werden, der/die eine vom Gesetzgeber 2012 als Transferoption beschlossene, so genannte Familienpflegezeit in Anspruch nehmen möchte, während der er/sie die Arbeitszeit reduziert, ohne zugleich eine entsprechende Gehaltseinbuße hinnehmen zu müssen – ein Zuschuss, der nach Ablauf der Pflegezeit durch Vollzeitarbeit zu einem geringeren Gehalt ausgeglichen wird. Das hierdurch dem/der Arbeitgeber/-in entstehende Risiko des Ausfalls der Arbeitskraft nach Ablauf der Pflegezeit wird durch eine Familienpflegezeitversicherung abgedeckt.[4]

Auf den ersten Blick scheint es, dass diese Pflichtversicherung, wie auch das Konzept der Familienpflegezeit, wenig mehr als ein weiteres Beispiel dafür darstellt, dass in Deutschland das favorisierte Pflegemodell nach wie vor das der staatlichen Unterstützung und Förderung familialer Pflege ist (Haberkern/Szydlík 2008). Jedoch stellt sich heraus, dass diese Versicherungen, deren Anbieter vom Bundesamt für Familie und zivilgesellschaftliche Aufgaben (BAFzA) zertifiziert sein müssen, mittlerweile in Kombinationsprodukten verkauft werden, die über die reine Absicherung des Arbeitgeberrisikos hinausgehen. So bietet die Deutsche Familienversicherung (DFV) eine Familienpflegezeitversicherung an, die nicht nur das Arbeitgeberrisiko versichert, sondern auch dasjenige der Pflegenden:

Was passiert aber, wenn eine pflegende Angehörige [man beachte das Gendering, A.L.] aufgrund einer längeren Erkrankung arbeitsunfähig wird? Mit dieser Frage haben wir uns ganz bewusst beschäftigt, denn sie stellt ein relevantes Risiko dar, welches zusätzlich zu Berufsunfähigkeit und Tod versichert werden sollte. Im Fall einer längeren Erkrankung droht nämlich ein Entgeltverlust und in der Folge ein existenzieller Einkommensverlust.[5]

Neben der Familienpflegezeit stehen überdies andere Instrumente zur Verfügung, um im Falle von anfallender Familienpflege eine Freistellung vom Arbeitsplatz zu erwirken, wie etwa ein Produkt der Deka-Bank:

Das Deka-ZeitDepot ist ein betriebliches Arbeitszeitkonto, das Ihnen ein langfristiges Ansparen von Zeiteinheiten und Entgeltbestandteilen ermöglicht. Das aufgebaute Wertguthaben auf dem Arbeitszeitkonto können Sie für Freistellungen vom Arbeitsprozess verwenden. [Ein Vorteil hiervon ist die] Anlage Ihres Wertguthabens in attraktiven Deka Investmentfonds.[6]

Hier ist von einer expliziten Finanzialisierung zu sprechen: Eine Risikoabsicherung wird mit einer Geldanlage verbunden, die auf Finanzmärkten zirkuliert und somit wiederum mit anderen Risiken einhergeht – ein Punkt, der in der Forschung vor allem mit Lebensversicherungen in Verbindung ge-

[4] <http://www.familienpflegezeit-aktuell.de/familienpflegezeit/>, abgerufen am 30.10.2020.

[5] <http://www.presseportal.de/pm/73583/2198894/deutsche-familienversicherung-bietet-umfassendste-familienpflegezeitversicherung-an-erstmal-auch>, abgerufen am 25.06.2013

[6] <http://www.sparkasse.de/privatkunden/altersvorsorge/zeitdepot.html>, abgerufen am 25.06.2013.

bracht und schon für das 19. Jahrhundert belegt wird (Cavapozzi et al. 2013; Levy 2012, 214ff.), der aber auf sehr viele andere Produkte ebenso zutrifft. Es folgen in Übersicht weitere Beispiele aus Bank-Angeboten, die ich über einen längeren Zeitraum bei Besuchen in ‚meiner‘ Bankfiliale zusammengetragen habe.

### ***Beispiel 2: Sterbegeldversicherung („SpardaExtraVorsorge“)***

Die rechtzeitige Vorsorge mit der SpardaExtraVorsorge gibt Ihnen die Ruhe und das gute Gefühl, alles in Ihrem Sinne geregelt zu haben. – Damit Ihre Angehörigen für den Fall der Bestattung vor hohen finanziellen Belastungen geschützt sind, sollten Sie vorgesorgt haben. – Die SpardaExtraVorsorge kann sowohl gegen laufende Beitragszahlungen als auch gegen einen Einmalbetrag abgeschlossen werden – falls Sie eine größere Summe zur Verfügung haben. Besonders geeignet ist sie deshalb beispielsweise für fällige Lebensversicherungen. (Sparda/DEVK-Prospekt Nr. 08261-001/2013/04; vgl. auch Sparda/DEVK-Prospekt Nr. 08602-001/2012/01)

Hier lautet das Angebot, dass die Versicherung Angehörige von Beerdigungskosten entlastet und damit dem beziehungsweise der Versicherten eine moralische Position einzunehmen hilft. Zugleich eröffnet sie – und zwar dem Versicherungsnehmer wie der Bank – die Möglichkeit, finanzielle Investitionen quervernetzen, wobei das Interesse des Versicherers darin bestehen dürfte, freiwerdende Erträge aus ablaufenden Versicherungen in die Finanzzirkulation zurückzuführen.

### ***Beispiel 3: Private Pflegeversicherung („DEVK-Förderpflege“)***

Für den Pflegebedürftigen ist [der Pflegefall] in jeder Hinsicht ein harter Schlag – aber auch für ihre Familien. Denn reicht das Vermögen der Betroffenen nicht aus, werden die nächsten Angehörigen für die Restkosten herangezogen. Und: Auch wer innerhalb der Familie selbst pflegt, muss dafür häufig seinen Beruf aufgeben. Die Einkommenslücke ist vorprogrammiert. (Sparda/DEVK-Prospekt Nr. 08609-001/2013/03)

Pflegebedürftigkeit – ein Schicksalsschlag für die ganze Familie. Doch die Wenigsten haben bereits eine private Vorsorge getroffen. (DEVK-Prospekt Nr. 90460-001/2013/06; vgl. auch Sparda/DEVK-Prospekt Nr. 08256-007/2011/04)

In dieser Werbung findet – über den Umweg einer ‚Versichertheitlichung‘ des Pflegefalls als „harter Schlag“ und „Schicksalsschlag“ – eine moralische Responsibilisierung des/der von Pflegebedürftigkeit Bedrohten für die Vermögensbildung und das materielle Wohl seiner/ihrer Familie statt. Der Pflegefall wird nicht nur als ein Bewährungsfall familialer Solidarität, sondern auch als Bewährungsprobe finanzieller Umsicht im familialen Rahmen gerahmt.

### **Beispiel 4: Rentenversicherung für Kinder („SpardaFlexiRenten“)**

Mit den SpardaFlexiRenten werden Sie den Ansprüchen Ihres Nachwuchses von Beginn an gerecht. Angefangen im Kleinkindalter über das erste Fahrrad, den Computer, das Auto bis hin zur Ausbildung, der eigenen Immobilie und nicht zuletzt dem wohlverdienten Ruhestand. [...] Auch für Zuzahlungen von Oma, Opa, Tante oder Onkel sind die SpardaFlexiRenten jederzeit offen. [...] Bei Ihren Kindern wird es mit der gesetzlichen Rente noch etwas düsterer aussehen. – Steht Ihr Nachwuchs erst einmal mit festen Beinen im Berufsleben, kann er die SpardaFlexiRenten übernehmen, nach eigenen Vorstellungen gestalten und einfach als Altersvorsorge fortführen. (Sparda-DEVK-Prospekt Nr. 08605-001/2012/01)

Hier erscheint das Versicherungsprodukt als ein „nexus-of-contracts“ (Davis 2009, 21) für die Familie als moralische Handlungs- und Sorgeeinheit, die Vorsorge auf Jahrzehnte im Voraus plant. Die in diesem Produkt sehr offensichtlich angelegte langfristige Investitionsperspektive steht vermutlich im Kontext der finanzmarktlichen Problematik, Sicherheiten für Wertpapiere zu erzeugen, die, wie Bryan und Rafferty (2017) vermuten, zunehmend in kleinen, aber regelmäßigen Zahlungen von Privathaushalten erkannt und nutzbar gemacht werden.

Diese vier Beispiele zeigen, dass die Bewerbung von Versicherungsprodukten im Kontext sorgender Sicherheit wie bereits seit dem 19. Jahrhundert (Levy 2012; Zelizer 2018) moralische Diskursregister aufruft, die sich auf Beziehungen zwischen einander Nahestehenden in haushälterischen Kontexten beziehen. Zugleich gibt ihre Architektur allein auf der Grundlage ihrer werbenden Beschreibung klar zu erkennen, dass diese Produkte in finanzmarktliche Rationalitäten eingebunden sind: Sie sollen anderweitig angespartes Guthaben in die Finanzzirkulation zurückleiten, finanzielle Sicherheiten konstituieren und der Bank langfristig berechenbare Zahlungen sichern. Man könnte daher bereits auf dieser empirischen Grundlage von einer ‚Finanzialisierung‘ sorgender Sicherheit durch Versicherungsprodukte sprechen – hätte damit indes eine nur einseitige Wirkungsrichtung beschrieben, die ein ‚Übergreifen‘ oder ‚Eindringen‘ finanzieller Logiken in intime Beziehungen konstatieren, sich aber für eine eventuell umgekehrte Auswirkung moralischer Beziehungslogiken auf finanzielle Sicherheit nicht interessieren würde. Es ist daher erforderlich, sich eingehender mit dem Nexus sorgender Sicherheit und mit Dynamiken des Finanziellen in intimen Beziehungen beziehungsweise haushälterischen Settings zu befassen.

## **2 Finanzialisierung, intransitiv: Die moralische Genese finanzieller Logiken**

Der Zusammenhang zwischen Finanzmärkten und Umverteilung in Haushalten ist bislang vor allem von Forschungen herausgestellt worden, die sich mit der „Finanzialisierung“ ökonomisch-haushälterischer Alltagsprakti-

ken befassen (Martin 2002; Langley 2008; Harrington 2008). Diese Arbeiten stellen die Gegenwartsdiagnose, dass der Finanzkapitalismus in westlichen Gesellschaften in die Alltagspraktiken großer Teile der Bevölkerung (vor allem mittlerer Einkommenshöhe) eingewandert sei und dass Haushalte in zunehmendem Maße weniger als Solidaritäts- denn als Investitionseinheiten erschienen. Dies gilt auch für Praktiken der intergenerationalen Vorsorge. Nicht zuletzt unterstützt durch politische Zielsetzungen – in Deutschland etwa bezogen auf den Ausbau der kapitalmarktgestützten Rente, in den USA durch Kampagnen für mehr „financial literacy“ (vgl. Langley 2008) unter der Bevölkerung – involvieren Sorge und Pflege zunehmend kapitalistische, und insbesondere finanzökonomische, Investitionsinstrumente und Umverteilungsmodalitäten, etwa in Form von privaten und kapitalmarktbezogenen Lebens-, Renten-, Altersvorsorge- und Pflegeversicherungen.

Diese Tendenz, die sich auch in den eben vorgestellten Versicherungsarrangements zeigt, hat nicht nur eine politisch-ökonomische, sondern auch eine moralökonomische Bedeutung. Denn dadurch, dass der intergenerationale Transfer von Ressourcen, in dem einer der wichtigsten ökonomischen Umverteilungsmechanismen der Gegenwart zu sehen ist (Deutschmann 2005), sich um Momente von Hinfälligkeit, Bedürftigkeit, abnehmender Autonomie und schließlich das Lebensende herum organisiert, werden solche Momente zu zentralen Schauplätzen, auf denen sich der Nexus zwischen finanziellen und moralischen Erwägungen, Rationalitäten und Dynamiken am deutlichsten zeigt. Viviana Zelizer bringt die Frage auf den Punkt:

We still know little about how parents and their adult children reach agreements on sensitive economic arrangements. When, for instance, is care from parent or child defined as a favor, a gift, or a task deserving compensation? For which kind of service? And what constitutes acceptable forms of compensation? In some situations it could mean a greater inheritance share, a direct cash payment, or a special fund designated for particular expenses, such as a grandchild's college education. (Zelizer 2011, 272)

Zelizer vertritt in diesem Kontext die These, dass Sorge (care) in der Familie auf eine Amalgamierung ökonomischer und soziomoralischer Formen der Beziehungsgestaltung hinweise, das heißt dass beide Modalitäten der Handlungskoordination und Verantwortungszurechnung nicht gegeneinander als miteinander widerstreitende Logiken („hostile worlds“) ins Feld geführt werden könnten (ebd., 311ff.). Für die Absichten des vorliegenden Artikels lässt sich diesem Argument die wichtige Inspiration entnehmen, dass ökonomische und soziomoralische Logiken Ligaturen eingehen, aufeinander verweisen, vielleicht einander verstärken können.[7]

Dies führt uns zurück zur Frage nach der Finanzialisierung. Wie lässt sich die Rolle finanzieller Instrumente in Pflege- und (Vor-)Sorgearrangements betrachten, wenn man nicht, wie es weite Teile der Finanzialisierungsliteratur tun, davon ausgeht, dass derartige Produkte das soziomoralische Substrat von Familien und anderen intimen Haushaltsverbänden immer schon systematisch unterwandern? Aber auch umgekehrt: Ist es denkbar, dass fi-

[7] Eine solche Sichtweise findet auch durch einige der im nächsten Abschnitt angesprochenen Studien zu Sorge- und Pflegeverhältnissen in Europa Unterstützung, insofern diese argumentieren, dass das Eingreifen finanzieller Kompensationen in intime Familienverhältnisse durchaus an anderen Stellen moralische Ressourcen freisetzen könne (Deindl/Brandt 2011; Leopold/Raab 2011).

nanzialisierte Instrumente von immer noch als gegeben angenommenen Moralitätsressourcen in Haushaltsverbänden gleichsam eingefärbt werden?

Abseits der Literatur zu Pflege und Sorge wird darauf aufmerksam gemacht, dass die Finanzwirtschaft auf nichtökonomische, auf moralische Rechtfertigung angewiesen sei. In „Virtue, Fortune, and Faith: A Genealogy of Finance” (2005) argumentiert Marieke de Goede, dass sich die Finanzwirtschaft in historischer Perspektive wechselnden Konjunkturen der moralischen Kritik ausgesetzt gesehen hat. Dies zeigt sie etwa anhand der öffentlichen Debatte um so genannte bucket shops in den Vereinigten Staaten im 19. Jahrhundert, deren Kunden auf das Steigen und Fallen von Börsenkursen wetten konnten, ohne selbst investieren zu müssen. Die öffentliche Entrüstung richtete sich gegen eben dieses Wetten und seine Nähe zum Glücksspiel. Die Finanzwirtschaft hatte an diesen moralisierenden Diskursen ihren Anteil, weil sie es ihr erlaubten, über eine Abgrenzung von solchen illegitimen Wettpraktiken sich selbst als moralisch unbescholten zu konstituieren.[8]

Eine solche moralische Läuterung der Finanzwirtschaft könnte nun indes nicht nur durch eine diskursiv-moralische Abgrenzung, sondern auch durch eine direkte moralische Konstitution der Finanzwirtschaft erzielt werden. Viviana Zelizer (1994; 2011) argumentiert, wie erwähnt, dass wirtschaftliche Kreisläufe, und somit auch Geldkreisläufe, fast stets in moralische Ordnungen eingebettet sind, etwa indem bestimmte Einkünfte bestimmten Zwecken vorbehalten werden, was dazu beiträgt, Haushalte als wirtschaftlich-moralische Einheiten zu konstituieren. Sie weist nach, dass Lebensversicherungen in den USA des 19. Jahrhunderts mit dem Argument beworben wurden, den Versicherungsnehmern (ausschließlich erwerbstätige Männer) eine moralische Positionierung gegenüber anderen Haushaltsangehörigen zu ermöglichen, hiermit zugleich aber das Versicherungsprodukt selbst als eine moralische Größe im Haushalt emergierte, die die Beziehungen zwischen den Generationen neu gestaltete: „Life insurance was described as ‚the unseen hand of the provident father reaching forth from the grave and still nourishing his offspring and keeping together the group’.” (Zelizer 2018, 66) Ähnlich sieht Levy die moralische Aufladung von Lebensversicherungen (2012, 61): „Its sale provided economic security for middling households in the commercializing cities of the antebellum Northeast, while the increasing association of life insurance with domesticity gave the ‚life risk’ a moral valence that ‚marine risks’ had lacked.”

Vor diesem Hintergrund will ich die Finanzialisierungsthese – also dass Haushalte zunehmend unter die Logik und Dynamik der globalen Finanzmärkte geraten – konstitutionstheoretisch reformulieren. Leyshon und Thrift (2007) haben eine Minimaldefinition von Finanzialisierung gegeben: Es handele sich dabei um die „construction of new asset streams” (ebd., 98). Gemäß dieser Definition bezieht sich Finanzialisierung also darauf, dass etwas zum Ausgangspunkt von Kapitalströmen wird. Idealtypisch lässt sich dies sehen an der Einführung von Märkten für ‚Produkte‘ wie etwa zertifizierte Emissionsrechte, die einzig zu dem Zweck konstruiert wurden, gehandelt zu werden. Zugleich zeigt dieses Beispiel, dass Finanzialisierung nicht unbedingt darin bestehen muss, dass bereits existierende Objekte und Strukturen durch finanzwirtschaftliche Rationalitäten penetriert werden. Stattdessen kann der Begriff der Finanzialisierung nämlich auch in intransitiver

[8] Andere Studien weisen nach, dass sich die Finanzwirtschaft ab dem Ende des 19. Jahrhunderts primär durch ihre zunehmende Akademisierung und Professionalisierung (ab Mitte des 20. Jahrhunderts auch durch die Institutionalisierung von *Finance* als akademischer Disziplin) legitimierte (vgl. Preda 2009).

Weise gebraucht werden, also nicht im Sinne der Entgrenzung, sondern der Konstitution von Märkten, Produkten und Logiken. Aus dieser Sicht wäre etwa die Einführung des Emissionshandels nicht nur als Vermarktlichung der Umwelt, sondern auch als Konstitution von Produkten und Märkten zu denken – Produkten und Märkten, die, wie Lisa Knoll (2014) gezeigt hat, von Anfang an mit Moralität imprägniert waren. Ein solcher konstitutionstheoretischer Gebrauch des Begriffs Finanzialisierung greift auch klassische Diskussionen in der Wirtschaftssoziologie auf (Granovetter 1985; Beckert 1997), denen zufolge ökonomische Prozesse, und auch Prozesse ökonomischer Entgrenzung, gesellschaftlich und moralisch institutionalisiert sind. Ich schlage daher Folgendes vor: In Bezug auf Versicherungsprodukte, die sorgende Sicherheit unter einander Nahestehenden reorganisieren, bezeichnet ‚Finanzialisierung‘ einen Prozess, in dem Kapitalströme in Artikulation mit sozialen und moralischen Strukturen erzeugt werden.

In Bezug auf die moralische Bedeutung von Finanzprodukten, die im Umfeld familialer und intergenerationaler Vorsorge in Haushalten Einsatz finden, wäre das Argument daher, dass durch den Einsatz solcher Produkte finanzielle Logiken als ökonomische wie moralische Größe im Haushalt inkarnieren. Es geht also nicht nur um die finanzwirtschaftliche Durchdringung von Haushalten durch Finanzialisierung, sondern um die Konstitution des Finanziellen als ökonomisch und moralisch höchst bedeutsamer Dimension sorgender Sicherheit. Die folgenden beiden Abschnitte vertiefen diese Argumentation in empirischer und konzeptueller Richtung. Zunächst werden empirische Ergebnisse einer europäischen Vergleichsstudie besprochen, die nahelegen, dass in vielen europäischen Gesellschaften finanzielle Vorsorge in eine engere Beziehung zu direkt erbrachten Sorge- und Pflegeleistungen tritt (Abschnitt 3). Sodann wird in konzeptueller Absicht die moralische Konstitution des Finanziellen in Gestalt sorgender Sicherheit in einen Zusammenhang mit moralischen Adressierungsweisen gestellt, die den Umgang mit Tod und Unzurechnungsfähigkeit nahestehender Anderer (oder auch der eigenen) prägen (Abschnitt 4).

### **3 Veränderungen intergenerationaler Vorsorgearrangements: Befunde aus der SHARE-Forschung**

Es ist eine naheliegende These, dass die genannten neuen Versicherungsprodukte in einem Zusammenhang mit sich wandelnden Konstellationen sorgender Sicherheit unter einander Nahestehenden stehen. Diese werden in der Forschung mittlerweile großflächig erhoben und interpretiert. Im Folgenden beziehe ich mich auf Literatur im Umfeld der SHARE-Panelstudien der Europäischen Union (Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe), in der Daten zu den sozialen und ökonomischen Umständen von Altern, Ruhestand und Gesundheit der über 50-Jährigen in Europa erhoben werden.<sup>[9]</sup> Diese Studien stehen im konzeptuellen Zusammenhang mit einem erhöhten Interesse an Familien als Foren intergenerationaler Solidarität: Es wird davon ausgegangen, dass Familien, wie sich besonders bei Sorgearrangements zum Lebensende von Familienangehörigen zeige, eine nach wie vor einzigartige Verdichtung von Solidarität darstellen (Brandt/Szydlík 2008; Brandt et al. 2008; Dykstra/Fokkema 2011, 545ff).

[9] <http://www.share-project.org/homeo.html>, abgerufen am 23.02.2020.

In den aus den SHARE-Studien hervorgegangen Analysen – ich konzentriere mich auf einige Befunde hinsichtlich Deutschlands – wird die Veränderung der Vorsorge- und Pflegelandschaft zumeist aus der Sicht des Verhältnisses zwischen staatlichen Leistungen und familialen Leistungen diskutiert. Hervorgehoben wird dabei, dass durch die Einführung neuer Umverteilungsmodi – etwa durch die Einführung der Pflegeversicherung 1995 – die Freiheitsgrade bei den Sorge- beziehungsweise Pflegeempfangenden wie den Sorgenden beziehungsweise Pflegenden angestiegen sind. Die Einführung dieser Versicherung war vom Gesetzgeber gedacht als „Ergänzung zur familialen Pflege“ (Haberker/Szydlik 2008, 80), die Intention war, die Sorge- und Pflegeempfangenden mit finanziellen Ansprüchen auszustatten, die dann wiederum Sorgenden und Pflegenden im sozialen Nahbereich (meist werden Familienangehörige genannt) zugutekommen und damit die Ausführung sorgender Sicherheit erleichtern sollten.

Diese Konstellation ist hier deswegen von Interesse, weil in diesem Zustrom von umzuverteilenden finanziellen Mitteln und Instrumenten des Transfers in die Haushalte Implikationen gesehen werden, die das Solidaritätsgefüge der Generationen zueinander betreffen. So betonen Haberker und Szydlik (2008, 1f.), dass die staatliche Finanzierung von Pflegeleistungen, die dann in den Familien erbracht würden, sowohl die Älteren emotional entlaste wie auch den Jüngeren ermögliche, an eigenen Lebensprojekten festzuhalten, weil sie von einander widersprechenden Mehrfachanforderungen entlastet würden. Diese emotionalen Aspekte seien für intergenerationale familiäre Kohäsion deswegen so wichtig, weil Familien heutzutage weniger stark als früher von instrumentellen und funktionalen Beziehungen geprägt seien und es eine Tendenz hin zu „more affective orientation in families, with a greater emphasis on individual needs and personal happiness“ gebe (Dykstra/Fokkema 2011, 546).

Es ist deutlich, dass die empirische Forschung zu sorgender Sicherheit das Thema der Aushandlung von moralisch vertretbaren Erwartungen zwischen den Generationen in den Vordergrund rückt. So argumentieren Leopold und Raab (2011), dass direkte Reziprozitätsbeziehungen zwischen zu pflegenden Eltern und pflegenden Kindern – etwa wenn die Eltern den Kindern finanzielle Unterstützung für die Pflege zukommen lassen – das Verhältnis der Generationen zueinander emotional entlasten: Eltern würden sich weniger darum sorgen müssen, ihren Kindern zur Last zu fallen, während Kinder mit der finanziellen Unterstützung Mehrfachbelastungen besser begegnen beziehungsweise sie vermeiden könnten, indem sie etwa ihre Arbeitszeit reduzierten. In ähnlicher Weise argumentieren Deindl und Brandt (2011), dass der reziproke Tausch von Geld und Alltagshilfen zwischen der Eltern- und der Kindergeneration unter der Bedingung, dass für die anspruchsvolleren Pflegetätigkeiten Professionelle in Anspruch genommen werden (die Unterscheidung zwischen ‚Pflege‘ und ‚Sorge‘), die emotionale Zuwendung und Solidarität zwischen den Generationen stärke.

Die SHARE-Studien deuten sowohl mit ihrer Fragestellung und konzeptionellen Anlage wie hinsichtlich ihrer Ergebnisse darauf hin, dass der Aspekt der intergenerationalen Solidarität, des Zusammenhalts und der Frage, welche Erwartungen zwischen den Generationen jeweils als moralisch vertretbar gelten, im Zentrum gegenwärtiger Entwicklungen und Überlegungen im Bereich von Pflege und Sorge steht. Vor diesem Hintergrund komme ich nun

zu der Frage, inwieweit im Zuge der Lancierung neuer Versicherungsprodukte, die sich auf Pflege- und Sorgeverhältnisse unter einander Nahestehenden, aber auch auf deren antizipierende Gestaltung durch Vorsorge richten, von einer ‚Finanzialisierung‘ des Transfers aus (Vor-)Sorge gesprochen werden kann. Die eingangs gegebenen Einblicke in gegenwärtige Versicherungsprodukte sichern diese Vermutung in ihrem strukturellen Aspekt dahingehend ab, dass die erwähnten Versicherungen Vorsorge durch Investition in Finanzprodukte zu sichern versprechen beziehungsweise solche Investitionen in Verbindung mit Versicherungsabschlüssen bringen. Hinzu tritt aber die von den SHARE-Studien aufgeworfene Frage, welche Implikationen eine solche ‚Lösung‘ des Problems sorgender Sicherheit durch Finanzprodukte für die Gestaltung von Solidaritätsbeziehungen zwischen einander Nahestehenden hat.

Entscheidend ist dabei, dass Praktiken der Pflege und Sorge in ein Netz von Zahlungen eingebunden sind, die sowohl sozialstaatliche Finanzleistungen wie auch finanzielle Transfers zwischen Haushaltsmitgliedern und/oder einander Nahestehenden betreffen. Durch die Unterscheidung von (zu zahlender) ‚Pflege‘ und (in intimen Beziehungen zu erbringender) ‚Sorge‘, durch die eine Entlastung und Verbesserung der intergenerationalen Beziehungen erreicht werde (Deindl/Brandt 2011), wird schlaglichtartig deutlich, dass Zahlungsströme direkt mit moralischen Erwartungen an intime Beziehungen verschaltet werden. Sorgende Sicherheit kann somit affirmativ auf finanzielle Ströme Bezug nehmen – und damit sind auch Versicherungsprodukte ohne Weiteres in eine moralische Ökonomie von Sorge und Vorsorge einbeziehbar. Ich will diesen Befund thesenhaft noch etwas weiterverfolgen, um zum Kern des Nexus von sorgender Sicherheit und privaten Versicherungen vorzustoßen: dem Umstand nämlich, dass die Versicherung sorgender Sicherheit sich um Momente herum gruppiert, die soziale Liminalerfahrungen konstituieren.

#### **4 Vorsorge für soziale Liminalität: Zwischen Normativität und Moralität**

Eine Mutter fragt ihre Kinder beim Familienrat, ob sie eine Sterbeversicherung abschließen sollte, welche die Begräbniskosten übernehmen würde, um den Kindern nicht zur Last zu fallen. Eines der Kinder fährt aus der Haut und wirft der Mutter vor, ihnen nicht zuzutrauen, sich um sie zu sorgen: „Du musst auch mal annehmen können.“ Dieses nicht völlig aus der Luft gegriffene Szenario zeigt, dass finanzielle Vorsorgeentscheidungen sehr leicht moralisiert werden können, das heißt dazu tendieren, Grundsatzdiskussionen über soziale Verpflichtungen auszulösen. Was aber ist hier mit ‚Moralisierung‘ und ‚Moralität‘ genau gemeint? An dieser Stelle schlage ich folgende, sogleich zu rekonstruierende Definition von Moralität vor: Es handelt sich dabei um intensivierete, reflexiv gesteigerte beziehungsweise zur Anschauung gebrachte (d.h. explizit kommunizierte) normative Erwartungen, die die Qualität von Prinzipien annehmen – eben etwa des Prinzips, ‚annehmen zu können‘.

Die Frage von Moralität in sorgender Sicherheit muss zunächst unterschieden werden von einer Fokussierung auf Ethik, die klassische Beiträge

zur sorgenden Sicherheit auszeichnete. Anhand des Beispiels von Frauen, die wie selbstverständlich Juden und Jüdinnen halfen, sich vor den Nazis zu verbergen, konstatiert etwa Carol Gilligan (2011, 164), dass die Frauen selbst ihr Handeln nicht als exzeptionell begriffen, sondern auf die alltäglich-menschliche Anerkennung des/der Anderen in seiner/ihrer Bedrängnis insistierten. Nicht zuletzt diese Interventionen liefern die Plattform, ein Argument zu führen, dass das Paradigma sorgender Sicherheit dem Sicherheitsbegriff eine alternative Genealogie geben kann, welche Sicherheit nicht immer schon von der Abwehr einer Bedrohung her entwirft (vgl. die Einleitung zum vorliegenden Themenheft). Die hier zu diskutierende Moralisierung sorgender Sicherheit ruft demgegenüber ein anderes Register auf, welches zwar nicht unbedingt ein klassisches, durch Bedrohung definiertes Sicherheitsanliegen definiert, wohl aber den/die Andere/n einer Prüfung aussetzt.

Um die Besonderheiten von Moralität in sorgender Sicherheit genauer zu kennzeichnen, empfiehlt es sich, sie als spezifischen Typus der Formulierung und Kommunikation von Erwartungen mit Normativität zu kontrastieren. Normativität bezieht sich auf einen Typus von Erwartungen, der gewisse Abweichungen gestattet, ohne dass die Geltung der Norm dadurch in Zweifel gezogen wird (Durkheim 1961; 1992). So lassen sich viele soziale Normen übertreten, ohne dass dies eine fundamentale soziale Ächtung des betreffenden Individuums nach sich zöge (Grußnormen, Höflichkeitsnormen etc.); oder Normübertretungen lassen sich situativ ‚reparieren‘, etwa indem sie ignoriert werden oder den Betreffenden die Möglichkeit gegeben wird, die Übertretung zurückzunehmen. Normative Geltung weist somit einen beträchtlichen Spielraum hinsichtlich dessen auf, wo die Grenze zwischen eindeutig konformen und eindeutig abweichenden Handlungen liegt – ein Punkt, der vor allem in der interaktionistisch orientierten soziologischen Theorie unterstrichen wurde (Garfinkel 1967; Goffman 1969). Dies ist völlig anders bei moralischen Erwartungen, denn diese schränken den Spielraum für die Reparatur von Normabweichungen stark ein. Im Anschluss an Luhmann charakterisiert Stefan Joller (2019, 39) moralische Kommunikation wie folgt: Sie

adressiert entsprechend eine Bewertungsleistung, indem sie über die Unterscheidung von gut/schlecht (oder gesinnungsethisch: gut/böse) den bewerteten Sachverhalt auf eine konkrete Person bezieht. Die Besonderheit dieser personalen Adressierung steckt in ihrem Bezug auf die Person als Ganzes.

Abweichungen gelten daher nicht als Fehlritte, Missgeschicke oder ‚Kavaliersdelikte‘, sondern als die gesamte Persönlichkeit diskreditierendes Versagen (vgl. hierzu Langenohl 2014, mit Bezug auf Bergmann/Luckmann 1999). Um beim oben skizzierten Szenario zu bleiben: der Vorwurf, nicht ‚mal annehmen zu können‘, richtet sich nicht auf ein bestimmtes Tun oder Lassen, sondern auf die gesamte Persönlichkeit.

Vor diesem Hintergrund lautet mein Argument, dass Entscheidungen und Konstellationen der (Vor-)Sorge der Tendenz nach eher unter dem Aspekt der Moralität und weniger der Normativität betrachtet werden, und dass sich diese Tendenz unter dem Eindruck von Versicherungsprodukten,

die sorgende Sicherheit in ein finanzielles Register überführen, in spezifizierbarer Weise steigert. Der Nexus von Vorsorge und finanzialisierten Versicherungsprodukten würde sich somit als gesteigerte Moralisierung von Solidaritätsbeziehungen unter einander Nahestehenden darstellen.

Der generische Grund dafür, dass sich in sorgender Sicherheit unter Nahestehenden Normativität zu Moralität wandelt, ist darin zu sehen, dass der Vorsorgefall eine Situation darstellt, in der Abweichungen von Normen oftmals nicht ignoriert, repariert oder als lässliche Sünden behandelt werden können. Im Vorsorgefall können normative Erwartungen und etwaige Abweichungen oftmals nicht mehr ‚verhandelt‘ werden, weil es sich um Situationen sozialer Finalität handelt, in denen Betroffene tot, unansprechbar, eingeschränkt autonom oder in gesteigertem Maße abhängig von Sorgenden oder Pflegenden sind. In solchen Situationen ‚erweisen‘ sich intime Konstellationen als mehr oder weniger moralitätskonform, während sich zugleich Spielräume schließen, die Regeln dieses Sicherweisens, wie im Falle normativer Geltung, zu dehnen. Allerdings bestehen bei direktem Sorge- und Pflegehandeln selbst unter Bedingungen sozialer Finalität gewisse Flexibilitäten im Sorgearrangement. So wird die Frage, wer sich um eine zu pflegende nahestehende Person sorgt, tatsächlich oftmals erst nach Eintritt des Vorsorgefalls geregelt. Zudem können Arrangements sorgender Sicherheit im Verlauf des Sorgehandelns angepasst und unter den die Sorge Wahrnehmenden ausgehandelt werden (wobei einzuschränken ist, dass solche Anpassungen durch ihrerseits moralische Ladung aufweisende gesellschaftliche Rollenbilder, wer zu sorgen und zu pflegen habe, limitiert werden).

Bei finanzieller Vorsorge nun steigert sich diese in der (Vor-)Sorgesituation inhärente Moralisierung sozialer Beziehungen, weil soziale Beziehungen und damit einhergehende Erwartungen und Verpflichtungen bereits im Versicherungsarrangement selbst eindeutig vorgeklärt werden müssen, denn im Eintrittsfall ist eine Nachklärung nicht mehr möglich.**[10]** Deswegen ist die Aushandlung von finanziellem Vorsorgehandeln bereits weit vor dem Eintreten eines (Vor-)Sorgefalls ein immens moralisierter Vorgang. Vorsorge antizipiert eine soziale Finalität, und der Abschluss von entsprechenden Versicherungen bedeutet, diese Finalität bereits in der Gegenwart zu gewärtigen. Dies setzt die beteiligten Akteur/-innen einer als individuelle Prüfung empfundenen Bewährungsprobe aus, weil sie sich nicht mehr auf die Fluidität und Verhandelbarkeit normativer Geltung, die weite Teile des Alltags prägen, verlassen können. Finanzielle Vorsorgeentscheidungen verweisen somit auf einen Moment individueller Bewährung, welcher auch die kollektiven Aushandlungen von Vorsorgeentscheidungen (etwa im sprichwörtlichen Familienrat) antizipatorisch prägt, weswegen derlei Zusammenkünfte oftmals als herausfordernd empfunden (und daher oftmals vermieden) werden: Es geht um die definitive Klärung von Verantwortung.

Diese Moralisierung finanzieller Vorsorge zeigt sich insbesondere unter Bedingungen einer sich ausweitenden Privatisierung von Vorsorge. Entscheidungen, die den Handelnden bislang abgenommen wurden, zum Beispiel durch die staatlich verbürgte Garantie ‚sicherer Renten‘ oder auch durch einen allgemeinen Fortschrittsglauben, dass es den kommenden Generationen aufgrund wirtschaftlichen Wachstums und entsprechender Transfereffekte immer besser gehen würde (Gill 1997), müssen nun, da diese institutionellen Garantien und kulturellen Gewissheiten immer mehr in Fra-

**[10]** Zelizer (2017, 68) zufolge liegt hierin ein instrumentelles Machtpotenzial beschlossen, weil der Versicherungsnehmer auf diese Weise nach seinem Tod unverhandelbare und uneinschränkbare Macht über seine Angehörigen ausüben könne.

ge stehen, von den Akteur/-innen selbst getroffen werden. Die Privatisierung finanzieller Vorsorge trägt somit direkt zu ihrer Moralisierung bei. Die eingangs erwähnten Beispiele gegenwärtiger Versicherungsprodukte zeigen dabei ebenso wie die zitierten Vorannahmen der SHARE-Studien, dass sorgende Sicherheit unter einander Nahestehenden – exemplarisch ‚zwischen Eltern und Kindern‘ – auch unter Bedingungen weitgehender Enttraditionalisierung von Familienbeziehungen als unverhandelbar gesetzt wird. Die in den beworbenen Versicherungsprodukten sedimentierte Moralerwartung richtet sich allerdings nicht nur an die sorgende Person, sondern vor allem auch an die zu versorgende Person: Versicherungen sollen mit Rücksicht auf Familienangehörige abgeschlossen werden, die unter den (finanziellen) Lasten der eigenen Hinfälligkeit zu leiden hätten. Der Abschluss eines Pflegeversicherungsvertrags sichert so die Autonomie der Angehörigen wie auch die eigene moralische Souveränität.

Zeigt nun finanzielle Vorsorge die Tendenz einer Verschärfung des moralischen Drucks auf Handelnde in Konstellationen sorgender Sicherheit, verheißt die finanzialisierte Natur der konkreten Versicherungsinstrumente – so meine abschließende These – den Handelnden einen Umgang mit diesem Druck. Viele Versicherungsprodukte werben mit ‚Flexibilität‘, zum Beispiel einer vertraglich vorgesehenen Anpassbarkeit von Kapitalströmen wie Beitragszahlungen, einem prinzipiell offenen Kreis von Beitragszahlenden oder einer Transferierbarkeit von Ansprüchen zwischen einzelnen Produkten beziehungsweise Produktgruppen. Voraussetzung hierfür ist die Integration des Versicherungswesens ins Finanzwesen, die, wie Jonathan Levys (2011; 2012) Studien mit Blick auf die USA eindrucksvoll zeigen, bestimmte Versicherungsprodukte ökonomisch erst denkbar macht. Insbesondere sei es die Herausbildung einer abstrakten und universalistischen Konzeption von ‚Risiko‘ gewesen, die Versicherungsprodukten nicht nur ein moralisches Dasein innerhalb von Haushalten verliehen hätte, weil sie einen rational anmutenden Umgang mit individuellen Gefahren verhieß, sondern die Versicherungsprodukte ökonomisch erst ermöglichte, nämlich als eine spezifische Klasse von Finanzmarktprodukten. Wurde indes die Information, dass Lebensversicherungen nicht zuletzt Finanzprodukte sind, die spekulativen Zwecken dienen könnten, im 19. Jahrhundert seitens der Industrie oftmals verschwiegen oder umgedeutet, spricht die Versicherungswerbung sie mittlerweile als Versprechen eines flexiblen Umgangs mit moralischem Erwartungsdruck zumindest andeutungsweise aus.

Sorgende Sicherheit im finanziellen Vehikel macht Finanzialisierung daher als ein komplexes Moralisierungsgeschehen sichtbar, in dem die definitive Klärung sozialer Beziehungen durch finanzielle Vorsorge in Form eines vertraglich eingeleiteten und abgesicherten „new asset stream“ (Thrift/Leys-hon 2007) erfolgt. Das bedeutet, dass Moralität durch Vertraglichkeit neu perspektiviert wird: einerseits auf die Familie beziehungsweise im weiteren Sinne die Vorsorgegemeinschaft als „nexus-of-contracts“ (Davis 2009, 21); andererseits auf die verschiedenen Rollenträger, auf die sich Sorgehandeln verteilt. Wie oben ausgeführt bedeutet das, Finanzialisierung im intransitiven Sinne zu verstehen, das heißt als die Genese finanzieller Logiken in einer moralisierten Gestalt. Finanzialisierung im intransitiven Sinne bezieht sich daher nicht nur auf einen ökonomischen, sondern auch auf einen kulturellen Vorgang, in dem der Abschluss von Versicherungsverträgen, die kontinuier-

liche Kapitalströme erzeugen, Akteur/-innen eine Einlösung ihrer moralisierten Rolle in Vorsorgearrangements ermöglicht, oder dies versprochen und erhofft wird.

## 5 Das moralische Versprechen der Versicherungen

Versicherungsprodukte versprechen, moralische Handlungsprobleme mithilfe von Verträgen zu lösen, die neue Kapitalströme erzeugen beziehungsweise in das Produkt kanalisieren. Das moralische Handlungsproblem der (Vor-)Sorge wird von der Versicherungswirtschaft folgendermaßen gerahmt: erstens als zukünftige Risiken, die mit der eigenen Person verbunden sind, aber Andere mitbetreffen werden; oder zweitens als zukünftige Risiken von Nahestehenden, für die man selbst Vorsorge treffen kann – und moralisch sollte. Die Produkte versprechen, diesen Risiken in der Gegenwart zu begegnen, und antworten somit auf die Individualisierung und moralische Responsibilisierung in Kontexten sorgender Sicherheit in einem fast dialektisch zu nennenden Dreischritt: die Vertraglichkeit dieser Produkte erzeugt eine Definität bezüglich der Einnahme moralisch definierter Rollen, die es erlaubt, sich ‚für Verantwortung zu entscheiden‘; damit verbunden erzeugen die Produkte, da sie den Zustand sozialer Finalität bereits in der Gegenwart antizipieren, einen moralischen Handlungsdruck; schließlich verheißt ihre finanzialisierte Natur – die Tatsache, dass sie aus finanzwirtschaftlichen Komponenten und Wertmodulen zusammengesetzt sind, denen sie ihre Flexibilität verdanken – einen Umgang mit den gesteigerten moralischen Ansprüchen sorgender Sicherheit im finanziellen Gewand.

Luc Boltanski und Ève Chiapello (2003) haben argumentiert, dass der Kapitalismus auf Rechtfertigungen angewiesen ist, die über eng verstandene utilitaristische Erwägungen hinausreichen. Daran anschließend argumentiere ich, dass die moralischen Grundlagen des Kapitalismus nicht nur eine ideologische Einfärbung eines auf Eigennutz basierenden Systems darstellen, sondern dass verschiedene Moralitäten spezifische Kapitalismen artikulieren – so auch in Konstellationen sorgender Sicherheit. Die Finanzialisierung von (Vor-)Sorge unter einander Nahestehenden, wie sie in der Forschung thematisiert und von verschiedenen neuen Versicherungsinstrumenten ermöglicht wird, erlaubt eine Kopplung von vertraglicher und vorvertraglicher Solidarität, die Moralität mit erhöhter Flexibilität und hohen individuellen Freiheitsgraden zu versöhnen verspricht. Eben diese Versöhnung von sorgender Sicherheit mit erhöhten Autonomieerwartungen und -anforderungen der am Transfer Beteiligten wird ja von den SHARE-Studien, die oben zusammengefasst wurden, zum Zentralthema und zur zentralen Herausforderung an heutige intergenerationale Familienzusammenhänge gemacht.

Die moralische Konstitution von Finanzinstrumenten in Vorsorgeverhältnissen kann sich somit auf das Potenzial beziehungsweise das Versprechen neuer Versicherungsinstrumente stützen, individualisierte Lebensentwürfe mit familialen Loyalitätserwartungen zur Deckung zu bringen. Die Finanzialisierung des Transfers aus Vorsorge verspricht eine rationalisierte Subjektivierung, die zugleich nicht zulasten solcher sozialer Bindungen geht, die die Gesellschaft für moralisch besonders wertvoll hält: diejenigen innerhalb von

Familien, wenn es ans Leiden und Sterben geht. Versicherungsinstrumente wie die soeben vorgestellten könnten somit von den Beteiligten als bewegliche Gelenke wahrgenommen werden, die es gestatten, Individualismus und kollektive Solidarität unter einen Hut zu bringen. Aber sie setzen die Beteiligten auch dem moralischen Druck aus, die Dinge nicht auf sich zukommen zu lassen, sondern sich durch Vertragsabschluss bereits im Jetzt als moralische Subjekte zu konstituieren – und zu binden.

Während Marieke de Goede (2005) auf die Abgrenzungsarbeit der Finanzwirtschaft von moralisch bedenklichen Praktiken aufmerksam gemacht hat, stellt Viviana Zelizer (2011; 2018) umgekehrt darauf ab, dass wirtschaftliche Prozesse sehr häufig moralische Ladungen aufweisen. Selbst dort, wo dies rundheraus gelegnet wird, liegt dieser Abwehr oftmals eine implizite Moral, nämlich die der Handlungsrationalität und -zurechenbarkeit, zugrunde: ‚Man hat etwas getan‘. Dies deute ich als Aufruf, sich der Untersuchung moralischer Aufladungen von Finanzmarktinstrumenten, wie sie bei sorgender Sicherheit zum Einsatz gelangen, als Produktivkräften der Finanzwirtschaft zuzuwenden. Finanzialisierung erschiene aus dieser Perspektive als ein Prozess der moralischen Konstitution finanzieller Logiken, als die Artikulation von Kapitalströmen in einer für die Beteiligten moralisch erkennbaren, signifikanten und in gewisser Weise wertvollen Weise. Finanzialisierung, so verstanden, würde somit aus sich selbst heraus dem Finanzkapitalismus einen enormen Legitimierungsimpuls vermitteln und damit eine neue Antwort auf das alte Problem geben, ob und unter welchen Umständen der Kapitalismus sich seine eigenen Legitimationsgrundlagen schaffen kann (vgl. Boltanski/Chiapello 2003).

Das Konzept ‚sorgender Sicherheit‘ bezieht aus diesem Befund einen wichtigen Impuls: Angetreten, um die scheinbar unvermeidliche Ligatur von Sicherheit und Bedrohung zu hintertreiben, die vor allem durch genuin politische (womit meist gemeint war: staatliche) Verständnisse von Sicherheit prononciert wurde, mündet es in eine andere Ligatur ein: diejenige von sorgender und finanzieller Sicherheit. Dies ist eigentlich eine logische Folge der Tendenz der letzten Jahrzehnte, Fragen der (Vor-)Sorge vom Sozialstaat abzulösen und in die Hände des ‚Marktes‘ zu geben. Durch die Privatisierung und Kommerzialisierung von (Vor-)Sorgearrangements übergibt der Ewaldsche „Vorsorgestaat“ seinen sozialen Sicherungsanspruch an die Markt-, insbesondere die Versicherungs- und Finanzwirtschaft. Zugleich wäre jedoch zu fragen, ob ‚sorgende Sicherheit‘ tatsächlich ein Beispiel für eine ‚Emanzipation‘ des Sicherheitskonzepts sein kann (vgl. Booth 1991), wenn sie doch, wie am hier diskutierten Beispiel deutlich wurde, sich mehr oder minder direkt in eine Anforderungsstruktur an Subjekte übersetzt, für die der Begriff der ‚Versicherheitlichung‘ vielleicht nicht ganz unangemessen wäre: nämlich durch Abschluss von Versicherungen, zu denen es scheinbar keine Alternative gibt, um einem Ernstfall der (Vor-)Sorge – etwa dem „Schicksalsschlag“ der Pflegebedürftigkeit[11] – vorzubeugen.

[11] Siehe oben zitiertes Versicherungsprospekt DEVK-Prospekt Nr. 90460-001/2013/06.

## Literatur

- Beckert, J. (1997) *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt a.M.; New York: Campus.
- Bergmann, J.; Luckmann, T. (1999) Moral und Kommunikation. In: Bergmann, J.; Luckmann, T. (eds.): *Kommunikative Konstruktion von Moral. Band 1: Struktur und Dynamik der Formen moralischer Kommunikation*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Boltanski, L.; Chiapello, E. (2005) *The New Spirit of Capitalism*. London: Verso.
- Booth, K. (1991) Security and emancipation. In: *Review of International Studies* 17(4): 313-326.
- Brandt, M.; Szydlik, M. (2008) Soziale Dienste und Hilfe zwischen Generationen in Europa. Social services and help between generations in Europe. In: *Zeitschrift für Soziologie* 37(4): 301-320.
- Brandt, M.; Deindl, C.; Haberkern, K.; Szydlik, M. (2008) Reziprozität zwischen erwachsenen Generationen: Familiäre Transfers im Lebensverlauf. In: *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie* 41(5): 374-381.
- Bryan, D.; Rafferty, M. (2017) Reframing austerity: financial morality, savings and securitization. In: *Journal of Cultural Economy* 10(4): 339-355.
- Cavapozzi, D.; Trevisan, E.; Weber, G. (2013) Life insurance investment and stock market participation in Europe. In: *Advances in Life Course Research* 18(1): 91-106.
- Davis, G. F. (2009) *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Deindl, C.; Brandt, M. (2011) Financial support and practical help between older parents and their middle-aged children in Europe. In: *Ageing & Society* 31: 645-662.
- Deutschmann, C. (2005) Finanzmarkt-Kapitalismus und Wachstumskrise. In: Windolf, P. (ed.) *Finanzmarktkapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Durkheim, E. (1961) *Die Regeln der soziologischen Methode*. Neuwied: Hermann Luchterhand Verlag.
- Durkheim, E. (1992) *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Dykstra, P. A.; Fokkema, T. (2011) Relationships between parents and their adult children: A West European typology of late-life families. In: *Ageing & Society* 31: 545-569.
- Ewald, F. (1993) *Der Vorsorgestaat*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Garfinkel, H. (1967) *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- de Goede, M. (2005) *Virtue, Fortune and Faith: A Genealogy of Finance*. Minneapolis; London: University of Minnesota Press.
- Gill, R. T. (1997) *Posterity Lost: Progress, Ideology, and the Decline of the American Family*. Lanham; New York: Rowman & Littlefield.
- Gilligan, C. (2011) *Joining the Resistance*. Cambridge: Polity Press.
- Goffman, E. (1969) *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag*. München u.a.: Piper.
- Granovetter, M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Haberkern, K.; Szydlik, M. (2008) Pflege der Eltern - ein europäischer Vergleich. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 60(1): 78-101.

- Hadden, R. W. (1994) *On the Shoulders of Merchants: Exchange and the Mathematical Conception of Nature in Early Modern Europe*. Albany: State University of New York Press.
- Harrington, B. (2008) *Pop Finance: Investment Clubs and the New Investor Populism*. Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Joller, S. (2019) Zur Konkurrenz moralischer Kollektive. In: Joller, S.; Stanisavljevic, M. (eds.) *Moralische Kollektive. Theoretische Grundlagen und empirische Einsichten*. Wiesbaden: Springer VS.
- Knoll, L. (2014) Die Kontinuierung des Emissionshandels. Ein öffentlicher Kompromiss und seine Bruchstellen. In: Langenohl, A.; Wetzel, D. J. (eds.) *Finanzmarktpublika. Moralität, Krisen und Teilhabe in der ökonomischen Moderne*. Wiesbaden: Springer VS.
- Langenohl, A. (2014) Norm und Wahrheit. Soziologische Merkmale von Wahrheitsszenen. In: *Zeitschrift für Kulturphilosophie* 8(2): 235-245.
- Langley, P. (2008) *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Leopold, T.; Raab, M. (2011) Short-Term reciprocity in late parent-child relationships. In: *Journal of Marriage and Family* 73(1): 105-119.
- Levy, J. (2011) The Freaks of Fortune: Moral Responsibility for Booms and Busts in Nineteenth-Century America. In: *The Journal of the Gilded Age and Progressive Era* 10(4): 435-446.
- Levy, J. (2012) *Freaks of Fortune: The Emerging World of Capitalism and Risk in America*. Cambridge: Harvard University Press.
- Leyshon, A.; Thrift, N. (2007) The Capitalization of Almost Everything. The Future of Finance and Capitalism. In: *Theory, Culture & Society* 24 (7-8): 97-115.
- Lobo-Guerrero, L. (2011) *Insuring Security: Biopolitics, Security and Risk*. London; New York: Routledge.
- Martin, R. (2002) *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- Peebles, G. (2008) Inverting the Panopticon: Money and the Nationalization of the Future. In: *Public Culture* 20(2): 233-265.
- Preda, A. (2009) *Framing Finance: The Boundaries of Markets and Modern Capitalism*. Chicago; London: University of Chicago Press.
- Zelizer, V. A. (1994) *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, & Other Currencies*. New York: Basic Books.
- Zelizer, V. A. (2011) *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Zelizer, V. A. (2018) *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.