

# Gentrifizierung im Zahlungsverkehr

**Das Bündnis von Finanzen und Technologie gentrifiziert das Geldwesen und stärkt die Kontrollmöglichkeiten von Unternehmen. Das geht zu Lasten informeller Vertrautheit und führt zum Ausschluss von Menschen, die sowieso am Rande der Gesellschaft stehen.**

Englischer Originaltext von Brett Scott  
Ins Deutsche übersetzt von Andreas Bangemann

*Ein sich langsam entwickelndes Phänomen mit schwerwiegenden Folgen breitet sich weltweit aus: digitales Bezahlen. Nur wenige Menschen sind sich dessen bewusst, vielleicht weil sie es für etwas scheinbar Banales und Gutartiges halten. Dieses Phänomen tritt nicht nur in den Großstädten der wirtschaftlich fortgeschrittenen Nationen auf, sondern auch in ärmeren Ländern, oft über Programme internationaler Entwicklungsorganisationen gefördert, als Hilfe zur „finanziellen Eingliederung“ in die Partnerschaften mit großen Finanzinstitutionen.*

Der Aufstieg digitaler Zahlungsmittel (manchmal als „E-Geld“, „Plastikgeld“ oder „Handygeld“ bezeichnet) und die damit verbundene schrittweise Abschaffung von physischem Bargeld, gibt Finanzinstitutionen und Regierungen neue Möglichkeiten beispiellosen Ausmaßes zur Finanzüberwachung und -kontrolle an die Hand. Wie ich zeigen werde, kann man dies als Gentrifizierung des Zahlungsverkehrs ansehen.

Der Begriff „Gentrifizierung“ beschreibt eigentlich Entwicklungen in Wohnquartieren, in denen das Milieu einer marginalisierten Gemeinschaft – oft gekennzeichnet durch informelle Wirtschaftsnetzwerke, Straßenmärkte und eine rau und kantig anmutende Atmosphäre – allmählich durch den Zustrom wohlhabenderer Neuankömmlinge verwässert wird. Mit Hilfe höherer Preise verdrängen sie bisher Ansässige und nutzen die Quartiere zur Etablierung neuer, lukrativerer Märkte.

Der Prozess setzt eine „Bereinigung“ der zwanglosen Informalität in Gang, bei der die Neuankömmlinge, die sich von bestimmten wünschenswerten Erscheinungen der Gemeinschaft angezogen fühlen (wie der Musik oder der lockeren Atmosphäre), die bedrohli-



Die Aufwertung von Stadtvierteln, in denen Bewohner durch höhere Preise fürs Wohnen verdrängt werden, kann man mit dem Trend hin zu digitalen Zahlungen zur Verdrängung von Bargeld vergleichen.

Foto: flickr/domat33f – <https://flic.kr/p/2k1Uft> (Ausschnitt und Perspektive angepasst)  
Lizenz: CC BY-NC-SA 2.0 <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.0/>

chen Elemente beseitigen, die mit der ursprünglich problematischen sozialen Situation einhergehen (Banden, Drogendealer, Bauernmärkte).

Der Prozess der Gentrifizierung von Nachbarschaft gipfelt in einer Aushöhlung der ursprünglichen Gemeinschaft, der Neutralisierung von Risiken für wohlhabendere Menschen und dem Aufstieg eines nicht mehr bedrohlich wirkenden Scheinbilds dieser Gemeinschaft, getragen von elitären Geschäftsleuten und großen Institutionen.

Es kann mit angesagten Bekleidungsboutiquen beginnen, die die kleinen Stoffhändler ersetzen, aber es wird zwangsläufig mit dem Erscheinen von Kettenläden großer Unternehmen ergänzt, die alles ersetzen – von familien-

geführten Delikatessen-Läden bis hin zu religiösen Gemeinschaftszentren.

Wenn wir uns jedoch zurückhalten und verallgemeinern, erscheint „Gentrifizierung“ einfach als der Prozess, in dem informelle und unvorhersehbare Community-Netzwerke, die potenziell die Mainstream-Geschäftsinteressen gefährden, durch formale, standardisierte und vorhersehbare staatliche Unternehmensstrukturen ersetzt werden, begleitet von oberflächlichen Erscheinungen, von „Nützlichkeit“, „Coolness“ und Bequemlichkeit. Das Abbild des „Konsumenten“, der ein „Käuferlebnis“ in einem Einkaufszentrum sucht, ersetzt das Gemeinschaftsmitglied, das die Zugehörigkeit zu Netzwerken von Freunden, Familie und Mitarbeitern sucht.

In welchem Verhältnis steht das zum Zahlungsverkehr? Bargeld ist eine Form der Bezahlung, die lange Zeit verbunden war mit Leuten auf den unteren Stufen postkolonialer, informeller Wirtschaftsweise – auf dem Fischmarkt in Maputo, wie beim Hinterhohfriseur in Mumbai oder dem Handwerker in den Anden –, zwar von Staaten ausgegeben, aber von den Nutzern leicht vor Beobachtung und direkter Kontrolle abschirmbar. Der digitale Zahlungsverkehr ist jedoch die Domäne großer globalisierter Finanzunternehmen und kann nicht von ihnen getrennt oder ihrer Beobachtung entzogen werden. Digitale Zahlungen zu nutzen – oder gezwungen zu sein – bedeutet, in deren Einfluss- und Machtbereich zu gelangen.



Bargeld vermittelt als Peer-to-Peer-Prozess einen direkten Tausch, an dem zwei Personen beteiligt sind – und ist nach wie vor weltweit die wichtigste Form wirtschaftlichen Austauschs, die in Tausenden von täglichen Peer-to-Peer-Interaktionen wie hier auf diesem Marktplatz auf den Seychellen umgesetzt wird.

Foto: flickr/UN Women – <https://flic.kr/p/WD1B75>

Lizenz: CC BY-NC-ND 2.0 – <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0>

Bei allen Gentrifizierungsprozessen unterstützen sich die Enteigneten durch informelle Strukturen oder gewinnen durch die Nutzung dieser Strukturen ein Gefühl von Identität, Bedeutung und Zugehörigkeit. Aus der Perspektive großer Institutionen werden solche Menschen jedoch oft als rückständig, gar als kriminell eingestuft, die dem Blick wohlwollender und verantwortungsbewusster Institutionen entkommen wollen, mit denen sie – aus deren Sicht – bessergestellt wären.

Die „Finanz-Eingliederungsgemeinschaft“, die darauf abzielt, formelle Finanzdienstleistungen für Menschen ohne Zugang zum offiziellen Finanz-

wesen anzubieten – präsentiert sich gerne als Kraft zur sozialen Eigermächtigung, scheint aber oft eng mit den Interessen von „Big Finance“ und „Big Tech“ verbunden zu sein. Eine einfache Suche auf Google-Bilder nach dem Begriff „finanzielle Eingliederung (Inclusion\*<sup>[1]</sup>) Afrika“ offenbart unzählige Werbebilder von Landfrauen, die auf den Bildschirm ihres Mobiltelefons lächeln, eine App betrachten, die von einer weitentfernten Gruppe von Männern in einer Großstadt produziert wurde und an ein Rechenzentrum für Unternehmen angebunden ist, das ihre Handlungen überwacht und verfolgt, um nach Möglichkeiten für institutionelle Gewinne zu suchen.

### Detailfragen des Zahlungsverkehrs



Um uns dem anzunähern, müssen wir uns zunächst mit Grundlagen befassen. In der modernen Marktwirtschaft gibt es tagtäglich unzählige Fälle grundlegender sozialer Interaktion. Zwei Personen treffen in einem Marktumfeld aufeinander. Der eine übergibt etwas Bestimmtes und Unmittelbares – wie Bananen, oder einen Toaster, oder eine bestimmte Dienstleistung – und der andere übergibt etwas Allgemeingültiges und Zukunftsorientiertes – Geldzeichen (Scheine, Münzen usw.),

<sup>1</sup> Mit \* gekennzeichnete Begriffe sind die im Original verwendeten englischen

die in Zukunft potentiell Zugang zu einer Reihe Waren und Dienstleistungen von anderen ermöglichen.

Blicken wir von oben darauf, dann sehen wir ein riesiges, ineinander verflochtenes Netzwerk von Menschen und Unternehmen, die reale Waren und Dienstleistungen in die eine Richtung bewegen und im Austausch gegen Geldzeichen in die andere. Wir alle sind in diese Geldmarktnetzwerke verstrickt und von ihnen abhängig.

Die meisten Menschen verwenden nationale Währungen, Geldzeichen, die nur in einem bestimmten geografischen Gebiet funktionieren. Diese nationalen Währungen gibt es in zwei Grundformen. Zum einen gibt es das Bargeld, also physische Zeichen, wie Scheine und Münzen, die von staatlichen Institutionen wie Zentralbanken und Staatskassen ausgegeben werden. Daneben gibt es die digitalen Bankzahlungen, das „Geld“, das wir auf unseren Bankkonten sehen.

Diese digitalen Geldzeichen unterscheiden sich rechtlich vom Bargeld. Es handelt sich um private IOUs<sup>[2]</sup> (Versprechungen), die von einer Bank ausgestellt werden und Ihnen den Zugang zu staatlichem Bargeld versprechen, falls Sie es wünschen. Wenn man also zu einem Geldautomaten geht, um Geld abzuheben, ist das ein Akt der Umwandlung der IOUs auf dem eigenen Bankkonto in das, was einem versprochen wurde. Alternativ können wir untereinander diese Bank-IOUs auch auf dem Weg von Bank-zu-Bank-Überweisungen ausführen.

„Bankgeld“ (digitale Bankeinlagen) unterscheidet sich vom „Staatsgeld“ (Bargeld), aber wir erleben sie dennoch als funktional gleichwertig: An vielen Orten kann man in Geschäften mit „Bargeld oder Karte“ bezahlen. Dennoch ist Bankgeld nicht nur rechtlich anders als Staatsgeld, sondern auch technologisch anders in der Umsetzung und erfahrungsmäßig anders in seinem „Gefühl“, der Psychologie und der Art und Weise, wie wir mit ihm umgehen.

Cash-Tokens\* wie zum Beispiel Bargeld sind physische Objekte, die von einem Münz- oder Banknotenhersteller produ-

<sup>2</sup> IOU spricht „I owe you“ übersetzt „Ich schulde dir (was)“



ziert werden. Bar-Transaktionen sind im Grunde Peer-to-Peer-Transaktionen, an denen nur zwei Personen beteiligt sind. Ich gebe an einem Marktstand Bargeld hin und erhalte dafür eine Jacke. Wir könnten im Rahmen des Geschäftsvorgangs auch vereinbaren, die Geldübergabe später durchzuführen, mit Hilfe von Aufzeichnungen und Belegen, aber im Prinzip können zwei Parteien alles im Rahmen einer Transaktion Notwendige veranlassen.

Bankgeld hingegen, genauer gesagt Bankguthaben, werden in Form von „Datenobjekten“ in Datenbanken erfasst, die von Geschäftsbanken kontrolliert werden. Ich kann Bargeld herumtragen, nicht aber Bankgeld. Es befindet sich als Datensatz irgendwo im Rechenzentrum meiner Bank, und der einzige Weg, es zu jemand anderem zu „verschieben“, ist, meine Bank zu kontaktieren und sie zu bitten, mein Konto zu belasten und es dem Konto der Person gutzuschreiben, die das Geld erhalten soll.

Heutzutage gibt es eine Vielzahl von digitalen Zahlungsapplikationen und -geräten, aber die Grundstruktur des digitalen Bankgeldverkehrs hat vier wesentliche Elemente:

- Man benötigt ein Bankkonto
- Man braucht einen Weg, um zu beweisen, wer man ist und dass man der rechtmäßige Besitzer des Kontos ist.
- Man benötigt eine Möglichkeit, Nachrichten sicher an die Rechenzentren der Bank zu senden, um eine Transaktion zu veranlassen.
- Der Verkäufer benötigt eine Möglichkeit, eine Bestätigung der Zahlung zu erhalten.



Fischer mit seinem Personalausweis in der Nähe von Haditha, Irak vom US Marine Corps fotografiert.  
Foto: flickr/Marion Doss – <https://flic.kr/p/5DFr7Q>  
Lizenz: CC BY-SA 2.0  
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/2.0>

Diese Elemente können auf vielfältige Weise umgesetzt werden. Beispielsweise kann man eine Visa-Debitkarte in ein Kassenterminal im Supermarkt stecken und einen PIN-Code eingeben, woraufhin das Terminal die Daten (über das Visa-System) und den Überweisungsauftrag an meine Bank sendet. Man könnte über einen Fingerabdruckleser auf dem Handy auf eine Zahlungs-App zugreifen und dann einen QR-Code scannen, über den man die Verkäuferdaten bekommt. Oder man könnte auf eine Apple Pay Applikation tippen, an die eine Kreditkarte angeschlossen ist.

Der Prozess könnte weitere Stufen zwischengeschalteter Institute umfassen, angefangen bei Telekommunikationsunternehmen, über Technologie-, bis hin zu Kreditkartenunternehmen, aber am Ende geschieht immer dasselbe: Eine Nachricht landet bei einer Bank (oder bei einem sekundären Zahlungsdienstleister, der eine Bank zum Ausgleich von Transaktionen nutzt) und fordert diese auf, das entsprechende Konto abzuändern.

Banken sind selbst in Situationen beteiligt, in denen es den Anschein hat, dass sie es nicht seien. Services wie PayPal oder M-Pesa in Kenia, Paytm in Indien oder WeChat in China sind im Wesentlichen neue Zwischenstufen, die auf dem digitalen Geldsystem der Banken aufbauen, oder es sind Kooperationen mit Banken oder Vermittlern zwischen Nutzern und einer Bank. Man kann bei Ihnen Konten haben, aber sie wiederum haben Konten bei Banken.

## Die spürbare Dynamik

Während wir sowohl Bargeld als auch digitales Bankgeld verwenden können, wenn wir etwas in einem Geschäft einkaufen, so kommen wir dabei dennoch mit verschiedenen Funktionen und unterschiedlicher Wahrnehmung in Berührung, die einen sehr großen Unterschied machen können. Wenn Menschen gebeten werden, diesen Unterschied zu beschreiben, fixieren sie sich normalerweise auf die unmittelbaren Erfahrungsmerkmale. Etwa, indem sie ihre Meinungen darüber abgeben, womit man die Transaktion schneller, bequemer oder einfacher abwickeln kann. Oder welches die bekanntere oder kulturell passendere Methode ist oder welche der beiden

sicherer erscheint. Lässt man die Leute länger darüber nachdenken, machen sie tiefere Beobachtungen über psychologische Merkmale – zum Beispiel über das Gefühl, dass man bei Nutzung der digitalen Möglichkeiten mehr ausgibt, weil es „weniger real“ erscheint.

Die Untersuchung von derlei Erfahrungen sind wichtig, aber sie sind in den öffentlichen Debatten über die Vorzüge des digitalen Zahlungsverkehrs stark überrepräsentiert. Die weitaus wichtigere Unterscheidung zwischen Bargeld und digitalen Geldsystemen ist nicht so banal wie die Frage, welche kurzfristig die größere Bequemlichkeit bietet. Vielmehr geht es dabei um den technologischen oder strukturellen Unterschied.

Bargeld ist ein „Inhaber-Wertpapier“, bei dem es keines Dritten außer einem Käufer und einem Verkäufer bedarf, während digitales Geld ein „Buchgeldsystem“ ist, bei dem verschiedene Dritte zwischen Käufer und Verkäufer stehen müssen. Die Menschen bemerken das nicht oder sie empfinden es als irrelevant, vielleicht weil die Vermittlung oft so schnell erfolgt, dass man sie nicht bewusst wahrnimmt. Ein mysteriöser Hintergrundprozess, der einfach „wie Magie“ funktioniert. Diesem Hintergrundprozess entspringen jedoch die Potentiale und die damit verbundene Geschäftspolitik des digitalen Zahlungsverkehrs.

## Politik und Potenzial der Intermediation aus der Ferne

Was sind das für Politiken und Potenziale? Die aus der Ferne gesteuerte und vermittelnde Natur des digitalen Zahlungsverkehrs schafft eine Reihe von Vorteilen:

Wenn man weit weg von einer Person ist, mit der man versucht, Geschäfte zu machen, aber Zugang zur Telekommunikationsinfrastruktur hat, dann kann man bezahlen, ohne physisch zusammen sein zu müssen. Deshalb ist das digitale Bezahlen ideal für den Internethandel, aber auch für viele andere Situationen, in denen Waren aus der Ferne geliefert werden müssen. So könnte beispielsweise ein Straßenverkäufer Waren bei einem Großhändler am Stadtrand kaufen, ohne seinen Stand verlassen zu müssen, um einen persönlichen Bargeldtransfer durchzuführen.



In einem kleinen Laden in Jakarta zeigt eine Frau der UN-Sonderbeauftragten für „Inclusive Finance“, wie digitale Zahlungen funktionieren. Foto: UNSGSA / flickr – <https://flic.kr/p/PHEQq4>  
Lizenz: CC BY-NC-ND 2.0 <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0>

Wenn die Infrastruktur der Geldverteilung ausgefallen ist, nicht richtig funktioniert oder schlecht entwickelt ist (z. B. in einer Stadt mit nur einem kaputten Geldautomaten), kann man durch den Zugang zu Telekommunikation dennoch ganz einfach bezahlen.

Der fehlende physische Besitz von Bargeld bedeutet, dass es mutmaßlich „sicherer“ ist (vorausgesetzt, man wird nicht Opfer von Betrug oder Hacking des digitalen Kontos).

Auf die genannten Vorzüge fokussiert sich vordergründig der Mainstream jener Gemeinschaft, die sich für finanzielle Eingliederung einsetzt. Zu dieser Gemeinschaft gehören Gruppen wie die Bill & Melinda Gates Stiftung, das Omidyar Network, CGAP, die „Better Than Cash Alliance“ (Besser-als-Bargeld-Allianz) und eine Vielzahl anderer, die digitales Geld als sicherer oder bequemer für Kunden und effizienter für Anbieter (die dadurch potenziell mehr digitale Transaktionen sicherer abwickeln können) präsentieren.

Wissenschaftler erstellten Studien über die zwischenmenschliche und psychologische Dynamik von Bargeld auf der Hand im Vergleich zu Guthaben auf Bankkonten. Gleichzeitig hoben verschiedenartige Finanztechnologie-Startups die offensichtlich niedrigeren Kosten für die Bereitstellung digitaler Infrastrukturen bei der Erschließung ländlicher Gebiete hervor, in denen es keine Geldautomaten oder Bankfilialen gibt.

Im Allgemeinen erzählen diese Interessenvertreter von einer Welt, in der der digitale Zahlungsverkehr die Beschränkungen des Bargeldes überwindet und eine Ausweitung der Handelsmöglichkeiten zulässt. Sie richten die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die digitalen Finanzierungstechnologien als treibende Kraft für finanzielle Integration und Beförderung des Wirtschaftswachstums. Zum einen dadurch, dass man den Menschen am unteren Ende der Einkommenspyramide Möglichkeiten zur Verfügung stellt, um Schwierigkeiten im Zusammenhang mit Bargeld zu vermeiden, zum anderen, indem man ihnen Zugang zu den Vorteilen einer digitalen Wirtschaft verschafft, von der sie sonst ausgeschlossen sind.

### Ausbreitung des digitalen Netzes



Die „Inklusionsgeschichte“ ist weitgehend von einer ehrgeizigen Moderne geprägt. Die Geschichte geht (grob umrissen) wie folgt:

*Reichtum, Kultiviertheit und Fortschritt stehen in direkter Verbindung zum Zugang zu den neuesten Technologien, und die neuesten Technologien sind alle digital. Die Menschen in großen wohlhabenden Städten sind die ersten Anwender dieser Technologien, und sie stehen an der Spitze einer globalen digitalen Wirtschaft, die internationalen Konzernen Vorteile bietet. Dementsprechend sollte es das Ziel sein, Menschen außerhalb der Gruppe die Werkzeuge*

*ge an die Hand zu geben, um in diese Gruppe einzutreten und an den Vorteilen teilzuhaben.*

Diese Geschichte ist verlockend und läuft ständig im Hintergrund vieler Medienberichte, politischer Reden und der Werbung von Unternehmen der Finanztechnologie.

Aber „Inklusion“ ist ein Begriff von gerissener Tiefgründigkeit. Man stelle sich zum Beispiel vor, dass es einen exklusiven Club gibt, in dem man eine Mitgliedschaft benötigt, um dabei sein zu dürfen. Einige Leute haben eine solche, andere sind ausgeschlossen. Die Förderung der „Inklusion“ in diesem Fall könnte zweierlei bedeuten. Es könnte bedeuten, die Anforderungen der Elite-Mitgliedschaft zu lockern, um mehr Menschen den Zugang zu ermöglichen, oder es könnte bedeuten, die Anforderungen an die Mitgliedschaft gleich zu halten und den Leuten beim Eintritt zu helfen, indem man ihnen Werkzeuge und Schulungen zur Verfügung stellt.

Man betrachte zum Beispiel die Debatte in Großbritannien darüber, wie man marginalisierte Gruppen besser an Spitzenuniversitäten wie Oxford und Cambridge heranführen kann. Es wird stillschweigend anerkannt, dass die politische Führung und das Wirtschaftssystem im Vereinigten Königreich von den sozioökonomischen Eliten dieser Universitäten dominiert werden. Anstatt aber dieses strukturelle Elitedenken zu brechen, zielen viele Bemühungen eher darauf ab, ein etwas vielfältigeres Spektrum von Menschen in diese Elitkreise zu pressen.

Die sich für die Finanz-Inklusion zuständig fühlende Gemeinschaft hat ein ähnliches Problem. Es besteht die stillschweigende Anerkennung, dass die Weltwirtschaft durch hierarchische Ungleichheit gekennzeichnet ist, mit einer globalen geopolitischen Hierarchie von Nationen und folgerichtig einer Hierarchie von Klasseneinteilungen innerhalb jeder dieser Nationen. An der Spitze befinden sich die urbanen Profizirkel in Großstädten wie New York, San Francisco, London, Tokio usw., insbesondere jene der Finanz- und Technologiewelt.

Es wird überhaupt nicht gefragt, ob die von ihnen geleitete große digitale Wirt-

schaft im Mainstream eine gute Sache ist oder nicht. Das Ziel besteht nicht darin, die zugrundeliegende, darin enthaltene Hierarchie abzubauen. Vielmehr ist es das Ziel der „Inklusion“, mehr Menschen in das digitale Netz zu bringen, allerdings in der untergeordneten Position von Menschen, welche die in den großen Weltstädten entwickelte Technologie passiv akzeptieren und nutzen.

Wenn man der Annahme ist, es sei eine gute Sache, die Abhängigkeit vom digitalen Zahlungsverkehr zu verstärken, hat man dazu mehrere Möglichkeiten:

- Gib den Menschen Zugang zu Bankkonten oder alternativ zu Konten digitaler Zahlungsanbieter, die auf dem Bankensektor aufbauen.
- Gib ihnen die Möglichkeit, aus der Ferne mit diesen Institutionen zu kommunizieren unter Zuhilfenahme digitaler Medien, mobiler Geräte, Apps usw..
- Gib den Menschen neue Mittel an die Hand, um ihre Identität zu beweisen, damit sie diese Konten eröffnen oder mit den Banken oder Unternehmen kommunizieren können, die diese Konten führen.
- Nimm schrittweise Zahlungsalternativen aus dem Programm, z. B. Bargeld.

Einige der am kontroversesten diskutierten Geschichten im globalen Süden liefen im Licht dieses Prozesses ab. Ein bekanntes Beispiel ist das „Entmonetarisierungsprogramm“ der indischen Regierung aus dem Jahr 2016, bei dem wichtige Banknoten aus dem Verkehr gezogen wurden, was für viele ärmere Menschen, die auf Bargeld angewiesen waren, zu erheblichen wirtschaftlichen Behinderungen führte.

Die Modi-Regierung präsentierte das Programm zunächst als Maßnahme zur Bekämpfung von „Schwarzgeld“, Korruption und Kriminalität, spann die Geschichte aber später zu einer weiter, die der aufstrebenden digitalen Moderne geschuldet war, einer Geschichte über die schöne, wünschenswerte, bequeme und bargeldlose Zukunft, die den Menschen bevorsteht, ob sie es wollen oder nicht.

Am Tag nach der Ankündigung des Programms durch die Regierung Modi beilieten sich die Unternehmen der digitalen Zahlungsbranche anbietende Zeitungsanzeigen auf der Titelseite zu

schalten, mit der sie Modis Handlungen lobten. Paytm zum Beispiel schaltete eine ganzseitige Anzeige auf der Titelseite der „Times of India“ und der „Hindustan Times“, in der es hieß: „Paytm gratuliert dem ehrenwerten Premierminister Sh. Narendra Modi zur mutigsten Entscheidung in der Finanzgeschichte des unabhängigen Indiens! Mach mit bei der Revolution!“

Die gleiche Botschaft liegt auch bei Indiens riesigem Aadhar Biometrie-programm zugrunde, dem größten der Welt, das in ähnlicher Weise mit Bezug auf finanzielle Integration und Modernisierung konzipiert wurde: Um Konten für digitale Zahlungen eröffnen zu können, müssen die Menschen ihre Identität verifizieren. Die Biometrie wurde zu dem Zweck konzipiert, marginalisierten Menschen und solchen, die nicht schreiben können, dafür eine Möglichkeit zu schaffen.

Die offizielle indische Regierungslinie orientiert sich eng an den kommerziellen Interessen des digitalen Finanzsektors, und das sind nur zwei von unzähligen politisierten Programmen auf der ganzen Welt, mit dem Ziel, den Übergang zum digitalen Zahlungsverkehr mit dem verbundenen Bankwesen zu fördern, welche sich wiederum mit unzähligen gleichgerichteten Bemühungen der privaten Unternehmen überschneiden, oft mit Unterstützung großer internationaler Entwicklungseinrichtungen.

Wo Bankdienstleistungen für ärmere Bevölkerungsgruppen schlecht entwickelt sind, wurde der „Sprung“ zum traditionellen Bankgeschäft mit mobilen Vermittlern vorangetrieben, die an die Bankeninfrastruktur angeschlossen sind. So baute beispielsweise M-Pesa in Kenia auf den Safaricom-Mobilfunknetzen auf: Viele Menschen hatten Sim-Karten, aber keine Bankkonten. Die Strategie bestand darin, eine Telefonnummer zum Äquivalent einer Bankkontonummer zu machen, und im Hintergrund verband sich die Telefongesellschaft mit dem Bankensektor.

## Digitale Kontrolle



Im Rahmen des eifrigen Vorstoßes für die digitale Finanz-Inklusion wurden wichtige Eigenschaften des digitalen

Zahlungsverkehrs beschönigt oder einseitig positiv bewertet. Der vermittelnde Charakter des digitalen Geldes bedeutet jedoch:

- Die Zahlungsvermittler können deine Transaktionen beobachten und Daten über deine täglichen wirtschaftlichen Aktivitäten sammeln.
- Die Vermittler können deine Transaktionen blockieren.
- Da du persönlich keine Geldscheine besitzt, sondern nur Guthaben, können die Institutionen dir diese enteignen oder einfrieren.
- Wenn die Telekommunikations- oder elektrische Infrastruktur ausfällt oder die Vermittler einen Hardware- oder Softwareausfall erleiden, kannst du von jeglichem Zahlungsverkehr ausgeschlossen werden.
- Der digital vernetzte Charakter der Infrastruktur eröffnet ganz neue Angriffsziele für Cyberkriminalität und böartige Formen des Hackings.
- In der schöngefärbten Geschichte der Finanztechnologiebranche wird erzählt, dass sich die Menschen „freiwillig“ für die digitale Zahlung entscheiden, aber das hält näherer Betrachtung nicht stand.

Um es ganz offen anzusprechen: Der digitale Zahlungsverkehr eröffnet immense Möglichkeiten der Finanzüberwachung und -kontrolle und setzt Nutzer neuen Risiken aus, die in der Bargeldinfrastruktur nicht vorhanden sind.

Anfangs vermieden die Beförderer der digitalen Finanzwelt eine kritische Reflexion dieser negativen Potenziale, da die erste Phase der meisten digitalen Produkte „additiv“ ist: Digitale Dienste werden zu einer bestehenden Situation hinzugefügt und stellen somit zunächst eine spannende „neue Option“ dar. So erhält beispielsweise eine Wirtschaft, die bisher nur Zugang zu Bargeld hatte, eine neue digitale Option, die ein Feld kreativer Möglichkeiten eröffnet.

Diese können verwendet werden, um einige bestehende Unzulänglichkeiten zu lösen (obwohl sie einige neue einführen), oder alternativ können sie eine frühere Form im Vergleich dazu wie ein „Problem“ erscheinen lassen (um eine Analogie zu verwenden: Man betrachtet ein Holzfeuer zum Heizen nicht als „Problem“, bis der Nachbar Strom bekommt).



Die hinzugefügte Option wirkt somit in der Regel wie eine positive Kraft.

Erst in späteren Stadien dieser Systeme, wenn sich die neue Form etabliert und so weit ausgebreitet hat, dass sie anfängt, die älteren Systeme zu ersticken, entsteht ihre „Monopolmacht“. Im Falle des digitalen Bezahls wurde dieser „Ausbreitungsprozess hin zur Monopolisierung“ durch verschiedene Faktoren vorangetrieben. Die Finanztechnologiebranche erzählt die Geschichte, dass sich Menschen „freiwillig“ für digitales Bezahlen entscheiden. Bei näherer Betrachtung stellt sich das anders dar.

1. Konzertierte politische Bemühungen fallen auf, mit denen man Bargeld durch pure Propaganda dämonisiert, manchmal direkt von staatlichen Stellen (wie im Falle von Modis Regierung in Indien), aber häufiger von großen kommerziellen Zahlungsunternehmen – wie Visa –, die ein wirtschaftliches Interesse daran haben, Bargeld abzuschaffen. In einer Pressemitteilung aus dem Jahr 2016<sup>[3]</sup> erklärte Visa beispielsweise offen, dass es eine „langfristige Strategie habe, um Bargeld bis 2020 „absonderlich/befremdend“ (peculiar\*) zu machen“.
2. Das begleitet man mit Versuchen, den digitalen Zahlungsverkehr anzukurbeln. So bietet Visa ein Belohnungsprogramm für kleine trendige Unternehmen wie beispielsweise Boutique-Coffeeshops in wichtigen Stadtgebieten, damit diese „bargeldlos“ werden und Botschaft und Normen des digitalen Zahlungsverkehrs an ihre Kunden weitergeben (zu denen beispielsweise die Innovationsjournalisten, Medienexperten und Berater gehören könnten, welche die Botschaft weiter verbreiten sollen).
3. Des Weiteren gibt es Versuche, Bargeld schwieriger nutzbar zu machen, was dazu führt, dass das digitale Bezahlen relativ attraktiver erscheint und die Leute dazu anregt, diese „Wahl“ zu treffen. Beispielsweise dünnen Banken das Netz von Geldautomaten aus und machen dadurch das Bezahlen mit Bargeld umständlicher.

4. Hinzu kommen alle von Unternehmens- und Staatsseite unterstützten Versuche, die Infrastruktur zu modernisieren und einzuführen, um den digitalen Zahlungsverkehr praktikabel und attraktiv zu machen.

Diese Prozesse verursachen viele subtile miteinander vernetzte Effekte und Rückkopplungen. Während sich die wirtschaftliche und kulturelle Landschaft der Zahlungsentscheidungen zu verändern beginnt, nutzen Banken, Zahlungsunternehmen und Staaten die augenscheinlichen Beweise für diese Verschiebung, um auch Leute zur Nutzung zu bewegen, die eigentlich den digitalen Zahlungsverkehr nicht nutzen wollen.

Man tätigt Investitionen in digitale Finanzdienstleistungen und weniger oder ganz unterlassend in physische, wie nicht-digitale Filialen und Geldautomaten. Dadurch werden die Menschen – relativ gesehen – für die Verwendung von Bargeld bestraft und von Ladenbesitzern als Belästigung empfunden. In Presseberichten oder populären Medien spricht man von ihnen als Technikfeinde. Die Menschen sehen sich gezwungen oder „angestachelt“, digitales Bezahlen zu nutzen.

Was jedoch wirklich vor sich geht, ist ein Prozess der Expansion des digitalen Finanznetzes, der im Grunde genommen ein Prozess der Konsolidierung der kollektiven Macht des Bankensektors bedeutet, mitsamt der darauf aufbauenden kommerziellen Zahlungsdienstleistungsbranche und den Technologieunternehmen, welche die Apps und Schnittstellen zu diesem System bereitstellen.

Während einzelne Banken private Kämpfe miteinander und mit Finanztechnologieunternehmen darüber führen könnten, wer welchen Anteil am digitalen Finanztorte erhält, wird die Verschiebung viel stärker durch den Wunsch der Finanzinstitute getrieben, ihre Prozesse zu automatisieren, um Kosten zu senken, ihre Reichweite zu erweitern und immer mehr Daten über immer mehr Kunden zu gewinnen.

Mit anderen Worten, der Wunsch der Finanzinstitute nach Automatisierung hängt nicht davon ab, was deren Kunden wollen, sondern ist vielmehr ein innerbetrieblicher Antrieb, den sie

rechtfertigen, indem sie auf Kundensegmente (wie „millennials“ (bezeichnet die Generation, die im Zeitraum der frühen 1980er bis zu den späten 1990er Jahren geboren wurde) verweisen, welche als Anwender der ersten Stunde der digitalen Finanzwelt gelten.

Während „digital finance“\* zunächst als zusätzliche Option dargestellt wird, geht es längerfristig in Wahrheit darum, die konkurrierenden nicht-digitalen Optionen zu eliminieren und die Auswahl zu reduzieren, anstatt sie zu erweitern. So wurden beispielsweise Bankfilialen und Geldautomaten in ländlichen Regionen Großbritanniens geschlossen, in denen hauptsächlich Rentner leben. Dadurch optimieren Banken den Gewinn, indem sie die Leute zwingen, das digitale Bankgeschäft zu nutzen, während sie ihnen gleichzeitig erzählen, dass es die „Millennials“ sind, die den Wandel vorantreiben.



Geschlossene Bank im ländlichen Indien.  
Foto: William Morris/ CCO, gemeinfrei

Durch das Überhandnehmen des digitalen Zahlungsverkehrs und der weiteren Verteufelung und Diskreditierung von Bargeld wird die Geschichte der digitalen finanziellen Inklusion immer akuter. Wenn es einen allgemeinen Konsens unter den Machhabern gibt, und wenn es immer untrüglichere Anzeichen für eine größer werdende Abhängigkeit von digital-finance\* gibt (ein Großteil davon wurde von den Finanzinstituten selbst befördert), dann ist das Risiko, wegen Nichtnutzung ausgeschlossen zu werden, größer denn je, und die Aufgabe, Zugang zu gewähren, wird als nobler denn je angesehen.

Nirgendwo wird diese sich selbst verstärkende Dynamik deutlicher als in der Agenda und den Operationen der „Better than Cash Alliance“ (Besser-als-Bargeld-Allianz), einer Initiative, die unter der Schirmherrschaft des „Capital Development Fund“ der

<sup>3</sup> <https://hwlink.de/gop-visa>

Vereinten Nationen steht, aber von Visa, Mastercard, Citibank, der Bill & Melinda Gates Stiftung, Omidyar Network, USAID und einer Vielzahl internationaler Unternehmen und Mainsream-NGOs finanziert wird.

Die Allianz pendelt zwischen den Beueerungen über die zusätzlichen Vorteile der Einführung digitaler Zahlungsmittel und der Verteufelung von Bargeld hin und her, um die Beseitigung der konkurrierenden Option zu fördern. Sie arbeiten hart daran, die Idee als gesunden Menschenverstand zu etablieren, dass digitale Zahlungen Leute befähigend, modern und ehrgeizig sind, wohingegen Bargeld veraltet und gefährlich ist, eine Last für die Wirtschaft und ein Freund der kriminellen Unterwelt darstellt. Befähigung in diesem Gefüge wird darin gesehen, sicherzustellen, dass jeder in das sich ständig erweiternde digitale Finanznetz einbezogen wird.

## Dämonisierung von Informalität



Die Beförderer des digitalen Finanzwesens können sich nicht ewig den Fragen zu Überwachung und Datengewinnung entziehen, die mit dem digitalen Zahlungsverkehr einhergehen. Generell war es jedoch Strategie, die Überwachung als Transparenzinitiative darzustellen und sie als Instrument zur Bekämpfung von Korruption und kriminellen Transaktionen zu betonen.

Die Datengewinnung wird auch als positiver Schritt bezeichnet, wenn es um die Bereitstellung allgemeinerer Finanzdienstleistungen geht, wie z. B. Kredit-Scoring für Kreditvergaben. So haben „Safaricom“ und die „Commercial Bank of Africa“ beispielsweise das „M-Shwari-Kreditsystem“ eingeführt, das Transaktionsdaten von den M-Pesa-Konten der Kreditnehmer zur Beurteilung von Kreditwürdigkeit verwendet.

Der lokale und individuelle Nutzen bestimmter digitaler Finanzierungsvermittlungen ist nicht zu leugnen. Es geht hier nicht darum, die Bemühungen von Initiativen wie M-Shwari abzuqualifizieren, sondern auf den einseitigen Diskurs hinzuweisen, den sie unterstützen. Beispielprojekte wie M-Shwari werden vor den Wagen eines großangelegten Plans zur Förderung allgemeiner Branchenin-

teressen von großen Technologie- und Finanzunternehmen gespannt.

Der übergeordnete Diskurs wurde zu einem, der gegenüber kleinen, informellen ökonomischen Einheiten herablassend ist und andererseits unkritisch gegenüber Systemen, die von großen Unternehmen und Regierungsinstitutionen koordiniert werden. Letztere werden vorbehaltlos als Beispiele für Fortschritt dargestellt, während informelle Vereinbarungen, unkontrollierbare Interaktionen und sich ausbreitende unberechenbare Netzwerke von Peer-to-Peer-Beziehungen als Bereich von Rückständigkeit, Kriminalität und Misserfolg dargestellt werden.

Wir haben es also eine mit einer offiziellen Geschichte zu tun, die besagt, dass Fortschritt darin besteht, Bargeld aus dem Verkehr zu ziehen und die Menschen in die Abhängigkeit von den Architekturen digitaler Zahlungen zu bringen. Mit diesen können sie überwacht, diszipliniert, belohnt, vermarktet und beeinflusst werden.

Das Ganze wird durch die Behauptung gerechtfertigt, dass eine solche Architektur Vorteile bietet, billiger zu betreiben und sicherer ist, die Menschen für die moderne Welt „aufrüstet“, persönliche Daten dazu verwendet, um einen breiteren Zugang zu Dienstleistungen zu ermöglichen, und obendrauf auch eine Kraft für soziale „Hygiene“ ist.

Es ist vor allem eine Geschichte, in der informelle Beziehungen aufgelöst und durch institutionell vermittelte Beziehungen ersetzt werden, wodurch die Informalität „bereinigt“ wird. Das ist die Gentrifizierung von Zahlungen.

## Getrifizierung zur Kontrolle



Natürlich treten all die negativen Potenziale erst offen in Erscheinung, wenn dieses digitale Netz eine Monopolstellung einnimmt. Nirgendwo zeigt sich das offensichtlicher als in Chinas neuem „Social Credit System“, einem Entwicklungsprogramm zur Überwachung der Bürger, bei dem ihnen Reputationspunkte vergeben werden oder ihnen bei Fehlverhalten droht, auf Blacklists zu kommen.

Das offensichtliche Ziel ist die Schaffung eines „Zuckerbrot und Peitsche“-Systems, das diejenigen belohnt, die offizielle Konventionen befolgen und sich korrekt verhalten, und diejenigen bestraft, die dies nicht tun und abweichen, indem man sie beispielsweise von Dienstleistungen wie dem Flugverkehr ausschließt.



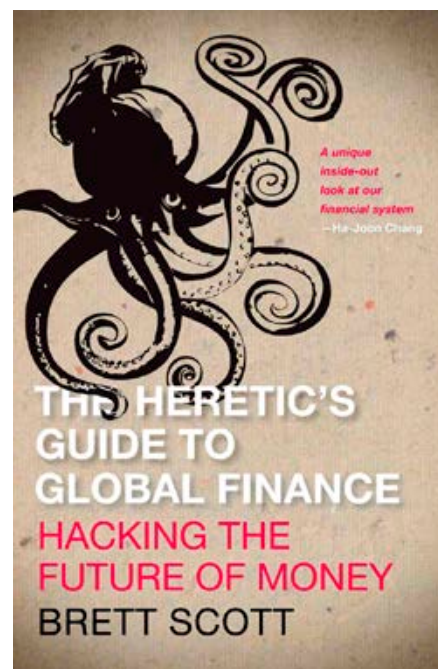
### Zum Autor Brett Scott



ist Journalist, Aktivist und Autor des Buches „The Heretic’s Guide to Global Finance – Hacking the Future of Money (Pluto, 2013)“. Er schreibt für Publikationen, wie den

„Guardian“, „New Scientist“, „Wired Magazine“ und CNN.com. Er ist Führungsmittelglied des „Finance Innovation Lab“, er hilft bei der Aufrechterhaltung eines Kurses über Macht und Design an der „University of the Arts“, London, und führt Workshops über alternative Finanzen an „The London School of Financial Arts“ durch. Er twittert als @suitpossum.

<https://twitter.com/suitpossum>



Infos zum Erwerb des Buches:  
<http://suitpossum.blogspot.de/p/the-heretics-guide.html>

Originaltext: <http://longreads.tni.org/state-of-power-2019/digital-payment-gentrification/>  
Sowohl das Original, als auch seine deutsche Übersetzung stehen unter der Creative-Commons-Lizenz (CC BY-SA 4.0) – <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>