Gefürchteter Ruhestand? Im Spannungsfeld von Angst und Vorsorge

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY - https://www.nomos-elibrary.de/agb

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Marlene Haupt, Werner Sesselmeier & Aysel Yollu-Tok

Ungeklärte Diskrepanzen. Der verhaltensökonomische Blick auf die Altersvorsorge

Einleitung

Die in den letzten Jahrzehnten identifizierten Megatrends – demografischer Wandel, Digitalisierung und Globalisierung – führten und führen zu zahlreichen Reformen des Sozialstaates, und zwar immer auch mit dem Argument, dass die bisherige sozialstaatliche Organisation nicht mehr zu den mit den Megatrends einhergehenden gesellschaftlichen Herausforderungen passe. Letztendlich ging und geht es dabei stets um eine Relativierung der Rolle des Staates bei gleichzeitiger Betonung der Eigenverantwortung der Individuen und von Markt-Prinzipien. Was die Sozialstaatsreformen der letzten Jahre betrifft, zeigte sich dies im Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge sowie bei der Arbeitsmarkt-, der Gesundheits- und der Alterssicherungspolitik. Erfolge von Reformen werden dabei am Verhalten der Reformadressat*innen gemessen; d. h. es wird untersucht, inwiefern diese sich den Reformzielen entsprechend verhalten (haben) – im Bereich der Alterssicherung also zum Beispiel, ob ein gewünschter Abdeckungs- oder Verbreitungsgrad erreicht wird.

Die auf diese Mikroebene reduzierte Erfolgsmessung blendet aber Akzeptanz- und Vertrauensdimensionen von Sozialpolitik aus. Akzeptanz und Vertrauen spielen jedoch für die Legitimation, die Ausgestaltung, die Funktionsfähigkeit sowie für die Nachhaltigkeit von sozialpolitischen Reformen eine entscheidende Rolle, denn nur wenn die Zielsetzungen einer Reform „bei einer Mehrheit der wohlfahrtsstaatlichen Adressaten grundsätzlich auf Zustimmung stoßen und insofern von einer supportiven Wohlfahrtskultur getragen werden, können soziale Sicherungssysteme ihren vielschichtigen Anforderungen gerecht werden" (Ullrich 2008: 13). Sozialstaatliche Institutionen können in einem demokratischen Rechtsstaat nicht ohne die Unterstützung der Bevölkerung aufrechterhalten werden (Ullrich 2008).

Den Sozialstaatsreformen der letzten Jahre ist gemein, dass sie bezogen auf die bisherige Ausrichtung und Organisation des Sozialstaates pfadabweichend bis pfadbrechend sind. Dies führt(e) kurz- bis mittelfristig zu einer geringeren Akzeptanz des Sozialstaates und zu mehr Verunsicherung sowie schwindendem Vertrauen hinsichtlich der individuellen Absicherung im Bedarfsfall – ohne

Open Access – (cc) BY – https://doi.org/10.5771/9783748927204-15
Open access – (cc) BY – https://doi.org/10.5771/9783748927204-15 – https://www.nomos-elibrary.de/agb

dass Klarheit darüber besteht, ob zumindest langfristig die mit den Reformen verknüpften Erwartungen erfüllt werden (vgl. dazu Ullrich 2008; Heinemann et al. 2008; Nüchter et al. 2009). Daraus entsteht als Anforderung an Sozialstaatsreformen und die darauf bezogene Wirkungsforschung, dass deren stark neoklassische und institutionenlose Fundierung mit einer institutionen- und verhaltensökonomischen Ausrichtung zu ergänzen ist. Damit wird auch die Diskussion darüber eröffnet, ob und wie der Staat Vertrauen und Akzeptanz fördern kann und sollte.

An diese Überlegungen knüpft der vorliegende Beitrag an, und zwar am Beispiel der Altersvorsorge.[1] Ausgangspunkt ist die Beobachtung, dass die normative Ausrichtung der pfadabweichenden Reform des Alterssicherungssystems[2] von einem Großteil der Reformadressat*innen akzeptiert wurde. Seither gilt nicht nur der Staat, sondern auch der Einzelne als verantwortlich für eine ausreichende Altersvorsorge (Nüchter et al. 2009; Haupt/Yollu-Tok 2014). Gleichzeitig haben nach Coppola (2014) aber nur 44 Prozent der befragten Haushalte angegeben, entsprechend zu handeln, konkret durch den Abschluss eines Vertrags der staatlich geförderten Altersvorsorge (Riester- oder Rürup-Rente). Mehr als ein Drittel der Befragten verfügte im Jahr 2013 sogar über keinerlei ergänzende Altersvorsorge, sicherte sich finanziell also auch nicht im Rahmen der betrieblichen oder ungeförderten Vorsorge ab (Coppola 2014).[3]

Diese Diskrepanz zwischen der Makroebene (der Frage der Akzeptanz) und der Mikroebene (der Frage des konkreten Verhaltens der Reformadres-

---

1 Wir danken den Teilnehmer*innen der Jahrestagung 2017 der Sektion Sozialpolitik der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, Dr. Antonio Brettschneider, den Herausgeber*innen und Romina Lenderer für wertvolle Anregungen, Hinweise und Diskussionen.

2 Neben dem abrupt radikalen Pfadbruch oder -wechsel existieren nach Streeck und Thelen (2005) sowie Mahoney und Thelen (2010) auch graduelle und langsam verlaufende Mechanismen institutionellen Wandels. Bei der Einführung der kapitalgedeckten freiwilligen privaten Altersvorsorge in Form der Riester-Rente und der Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge im bestehenden Alterssicherungssystem handelt es sich entsprechend der Systematik von Streeck und Thelen (2005) sowie Mahoney und Thelen (2010) um ein Layering, d. h. um die Ergänzung einer Institution. Die Gesetzliche Rentenversicherung bleibt zwar mit Abstand das wichtigste System zur Sicherung des im Erwerbsleben erreichten Lebensstandards, allerdings muss nun ergänzend eigenverantwortlich vorgesorgt werden, wenn das gleiche Sicherungsniveau erreicht werden soll, wie es ohne die Reform der Institution Alterssicherung der Fall gewesen wäre.

3 Betzelt und Bode (2017) verweisen ebenfalls darauf, dass gegenwärtig bei ca. 30 Prozent der Erwerbstätigen jegliche Zusatzabsicherung fehlt. Da die Verbreitung der ergänzenden Altersvorsorge zu einem Großteil auf die Riester-Rente zurückzuführen war und die Anzahl der abgeschlossenen Verträge in den letzten Jahren bei ca. 16 Millionen stagniert, können diese Werte weiter als aktuell betrachtet werden. Neue Impulse könnten sich zukünftig durch die Erhöhung der Riester-Zulagen und die Ausweitung der betrieblichen Altersversorgung durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz ergeben.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

sat*innen) legt die Frage nach einer dritten Ebene nahe, nämlich der Mesoebene des Systemvertrauens. Schließlich spielen nach Trüdinger und Gabriel (2013) (politisches) Vertrauen und damit die Erwartung, dass die eine beabsichtigte Reform die gewünschte Wirkung zeigen, eine wichtige Rolle für die Akzeptanz eben dieser Reform. Hier erscheint Vertrauen als Heuristik; es „entlastet die Menschen von der Notwendigkeit, sich mit Einzelheiten politischer Probleme auseinanderzusetzen und auf dieser Grundlage ihre Urteile zu bilden. Stattdessen verlassen sie sich darauf, dass die Personen oder Institutionen, denen sie vertrauen, in Entscheidungssituationen das richtige tun“ (Gabriel 2013: 79). Je höher damit das Vertrauen der Reformadressat*innen in die für die Entscheidung zuständigen politischen Akteur*innen und Institutionen ist, desto stärker unterstützen sie diese. Wie unterschiedliche Studien nachweisen konnten, leidet aber gerade das deutsche Alterssicherungssystem infolge der letzten Reformen unter einem Vertrauensverlust (Nüchter et al. 2008; Lamping/Tepe 2009; Becker/Hallein-Benze 2012; Gabriel 2013; Haupt/Yollu-Tok 2014; Kohl 2016).

Unsere Analyse betrachtet das Zusammenspiel dieser drei Ebenen – der Makro-, Meso- und Mikroebene (Akzeptanz, Vertrauen und konkretes Vorsorgeverhalten) – im Kontext sozialpolitischer Reformen. Dieses Zusammenspiel wird oft nicht näher in den Blick genommen: Aus neoklassischer Perspektive mögen Reformadressat*innen mit ihrem Verhalten ein bestimmtes Reformziel erreichen, auf dieser Mikroebene hört die Wirkungsforschung dann aber vielmals auf. Hier muss es analytisch weitergehen und jenseits der Mikroebene auf die Akzeptanz- bzw. Vertrauensfrage abgestellt werden, um mögliche Diskrepanzen und damit Legitimationsprobleme sichtbar zu machen. Auch umgekehrte Diskrepanzen scheinen möglich; das gewünschte Verhalten in Form ergänzender Vorsorge kann ausbleiben und die Makro- und Mesobetrachtung die Erklärung hierfür liefern.

Der Beitrag beginnt mit Überlegungen zum ökonomischen Menschenbild und dessen Stellung in der Sozialpolitik. Dabei wird insbesondere die bisherige Dominanz der Mikrobetrachtung verdeutlicht. Im anschließenden Kapitel wird diese Dominanz kritisch betrachtet und das Zusammenspiel der drei Ebenen – Makroebene: Akzeptanz, Mesoebene: Vertrauen und Mikroebene: konkretes Vorsorgeverhalten – mithilfe der Erkenntnisse der Verhaltens- und Institutionenökonomik durchleuchtet. Schließlich werden die drei Ebenen im Rahmen einer empirischen Untersuchung vergleichend analysiert und ihr Ineinandergreifen in einem Fazit diskutiert.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

1. Die Dominanz des ökonomischen Menschenbildes in der Sozialpolitik

Der deutsche Sozialstaat ist durch eine zunehmende Ökonomisierung gekennzeichnet. Gemeint ist damit im Folgenden – in Anlehnung an Heinze und Schneiders (2014) – das Eindringen ökonomischer Handlungsrationalitäten und Bewertungsmodi – operationalisiert durch Kriterien wie Gewinnmaximierung, Wettbewerb, Preisbildung und Kundensouveränität – in vormals wirtschaftsferne Sektoren wie denen im Bereich der Sozialpolitik. Verstanden als Bedeutungszuwachs von wettbewerblichen Handlungsmustern und Steuerungsinstrumenten in früher sozialstaatlich dominierten Politikfeldern geht Ökonomisierung, praktisch gesprochen, sowohl mit einer Vermarktlichung als auch mit einer Privatisierung staatlicher Aufgaben einher: Der Staat zieht sich nicht nur aus seinen wohlfahrtsstaatlichen Versorgungspflichten zugunsten privater Anbieter*innen zurück, um einem wachsenden Finanzierungsdruck standzuhalten, sondern führt parallel dazu die Marktlogik in staatlich organisierte Systeme der Absicherung ein (Busemeyer et al. 2013). Nach Vogel (2009) bewegt sich der sorgende Staat, der soziale Unsicherheiten minimiert, hin zu einem gewährleistenden Staat, der auf universale Sicherheit verzichtet. Dieser Logik von Ökonomisierung folgend, werden Wohlfahrtsmärkte eingerichtet, auf denen Akteur*innen mit sozialen Gütern und Dienstleistungen handeln.[4] Hierbei folgen soziale Güter und Dienstleistungen nicht nur der Logik klassischer Marktgüter, sondern darüber hinaus werden die Leistungsempfänger*innen zu Konsument*innen im Sinne der neoklassischen Konsumententheorie (Pindyck/Rubinfeld 2009). Diese Vision beruht auf der Vorstellung, dass neoklassische Marktakteur*innen rationale Wesen sind, die mit ihrem Handeln den Eigennutzen maximieren. Die hierfür notwendigen Informationen liegen ihnen uneingeschränkt vor; auch sind sie in der Lage, diese Informationen kognitiv schnell zu verarbeiten – der Mensch handelt also zusammengefasst als Homo oeconomicus (Kirchgässner 2008). Das Interaktionsergebnis von Anbieter*innen und Nachfrager*innen sozialer Güter und Dienstleistungen ist demnach allokativ effizient. Das optimale Ergebnis soll aber gleichzeitig auch sozialpolitischen Zielen, konkret dem einer angemessenen Versorgung der Bevölkerung mit sozialen Gütern und Dienstleistungen, entsprechen. Daher tritt der „Sozialstaat als ei-

4 „Wohlfahrtsmärkte eint die Idee, dass auf ihnen Güter und Dienstleistungen produziert und verteilt werden, die traditionell, kulturell oder affektiv als sozialstaatliche Leistungen wahrgenommen werden und für die dem »Staat« mindestens eine Rest- oder Reserveverantwortlichkeit für die Schaffung sozialer Sicherheit oder sozialer Gerechtigkeit zugeschrieben werden kann. Daher werden Angebot und Nachfrage staatlicherseits reguliert, wenn auch unterschiedlich je nach Ausgestaltung und Ziel der einzelnen Wohlfahrtsmärkte" (Lamping 2009: 46).

Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

genständiger Produzent von Wohlfahrt zurück, jedoch in der Rolle des sozialen Regulators“ (Hockerts 2011: 16) noch stärker hervor.

Je stärker diese Ökonomisierung vormals wirtschaftsferner Sektoren (wie denen im Bereich der Sozialpolitik) bzw. der sozialpolitischen Entscheidungsfindung vorangetrieben wurde, umso einfacher und stringenter erschien die ökonomische Analytik unter Verwendung des damit verbundenen Menschenbildes. Werden Menschen in ihrem Denken und Handeln als gesellschaftlich gebunden gesehen, also prädeterminiert durch institutionelle und strukturelle Gegebenheiten, dann ist die vermeintliche individuelle Freiheit von Entscheidungen auf der Mikroebene jedoch in Frage zu stellen; normativ zwingende Vorgaben und staatliche Setzungen rücken dann in den Vordergrund. Nur wenn Menschen als vernunftbegabte, vollkommen autonome, selbstbestimmte Akteur*innen verstanden werden, geht es primär um individuelle Verantwortung bzw. die Erfahrung staatlicher Bevormundung – und ggf. auch um den Verzicht auf umfassendere sozialstaatliche Unterstützung.

Die sozialpolitische Festsetzung von Verantwortungsbeziehungen zwischen dem bzw. der Einzelnen und dem Staat steht und fällt demnach mit dem jeweils zugrunde gelegten Menschenbild. In Deutschland hat sich die Prämisse der Vernunftfähigkeit des Menschen in der Politikberatung und dadurch auch im politischen System durchgesetzt; Sozialpolitik wurde auf die Frage der Förderung von Selbst- statt Gemeinschaftsverantwortung reduziert. Letztere war vormals deutlicher im Fokus, z. B. bei den Vordenkern des Konzeptes der Sozialen Marktwirtschaft (siehe Dörr et al. 2015). Da die Neoklassik weitgehend im institutionenfreien Raum argumentiert, werden Marktinterventionen und komplementäre Institutionen wie Kammern, Verbände und Gewerkschaften als Akteure einer ineffizienten korporatistischen Gesellschaftsstruktur sowie staatliche Formen der Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen in der Tendenz als dysfunktional betrachtet. Unbefriedigende Lebenssituationen werden bei dieser Art der Modellierung individuellen Verhaltens als Konsequenzen von Nutzen- und Unsicherheitsabwägungen betrachtet, bei denen Akteur*innen rationale Entscheidungen getroffen haben. Aufgabe des Staates bleibt dabei neben der Freiheitsgarantie (plus Sicherung rudimentärer Freiheitsvoraussetzungen) nur noch, qua Verfassung und spezifische Gesetze jene Governance-Strukturen und Ordnungselemente zu etablieren, unter denen die Individuen durch selbstverantwortliches Handeln einen für die ganze Gesellschaft günstigen Entwicklungspfad einschlagen.

Dieses anreizfokussierende Regulierungskonzept lässt sich beispielhaft anhand der Reformen in den Bereichen der Arbeitslosen- und Krankenversicherung, aber auch im Feld der Rentenversicherung nachzeichnen. Bezogen auf die jüngere Arbeitsmarktpolitik sprechen Clasen und Clegg (2011) von einer „triple integration“. Darunter verstehen sie erstens die Vereinheitlichung der Arbeitslo-

Open Access – (cc) BY – https://doi.org/10.14361/9783839464804-016
Open Access – (cc) BY – https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

senabsicherung, d. h. weniger parallele Leistungssysteme mit der Herausbildung eines dominanten Pfeilers, die Verminderung der Unterschiede zwischen Leistungssystemen sowie eine weniger lohnbezogene Arbeitslosenversicherung. Zweitens diagnostizieren sie Tendenzen der Rekategorisierung, d. h. die Ausweitung des administrativen Status „arbeitslos", die Reduzierung struktureller Unterschiede zwischen Arbeitslosigkeits- und anderen Sozialleistungsprogrammen (in puncto Leistungsberechtigung, Erwerbsfähigkeit) und damit die Überführung von Sozialleistungsbezieher*innen in die Arbeitslosenabsicherung sowie die Zusammenführung von Programmen und die Schaffung eines Transfersystems für alle Personen im erwerbsfähigen Alter. Drittens verweisen Clasen und Clegg (2011) auf die Agenda der Aktivierung, d. h. eine engere Verknüpfung von passiven und aktiven Leistungen, strengere Anforderungen bezüglich der Jobsuche, einen stärkeren Arbeitsmarktfokus bei der Beratung (mit „work-first"-Orientierung) sowie einheitliche Verwaltungsstrukturen („one-stop-shops"). Ähnliches vollzieht sich im Bereich der Gesundheitsversorgung: Hier wurden – in der privaten Krankenversicherung – Wahltarife und Rückzahlungsmodalitäten in die Verträge eingebaut, um Versicherte zu einem geringeren Konsum an Gesundheitsleistungen und -produkten zu animieren. Bei der Gesetzlichen Krankenversicherung wurden Diagnose-, Krankheits- und Behandlungskosten durch die Erhöhung von Zuzahlungen, die Einführung von Kostenerstattungen oder die Ausgliederung von Leistungen teilprivatisiert (Rosenbrock/Gerlinger 2014).

Betrachtet man die Alterssicherung, so hat die Sozialpolitik, basierend auf dem 3-Säulen-Konzept der Weltbank, in Deutschland die kapitalgedeckte Säule eingeführt bzw. gestärkt, während die Leistungen der Gesetzlichen Rentenversicherung reduziert bzw. eingeschränkt wurden. Seitdem wird, mit Blick auf die Kombination von Sozialpolitik und Verbraucherschutz, eine breite Debatte darüber geführt, wie man im Bereich der kapitalgedeckten Altersvorsorge die Konsument*innen zu einem „richtigen" Vertragsabschluss motivieren kann (vgl. u. a. Haupt 2014). Allgemein steht hinter den beschriebenen Reformmaßnahmen die Annahme, dass die Individuen jeweils in der Lage sind, rational und situativ-nutzenmaximierend zu entscheiden und letzteres auch tun (vgl. u. a. Maier-Rigaud 2013).

Wesentlich erscheint indes zugleich, dass trotz der Ökonomisierung des Sozialsystems weiterhin sozialstaatliche Vorgaben und Normierungen das individuelle Leben strukturieren (innerhalb des Bildungssystems, durch die Regulierung bzw. Flankierung von Erwerbsbeziehungen, mit dem Sozialversicherungs- und Steuersystem sowie über familienpolitische Arrangements) und so Unsicherheiten bzw. Ungewissheiten verringern, womit den Individuen ein gewisser Grad an Autonomie und Entscheidungsfähigkeit gewährleistet wird. Um aber nachvollziehen zu können, wann Verantwortungsfähigkeit für sich und andere

Nomos eLibrary | Generiert für Universitätsbibliothek Kassel
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

eher schwindet bzw. wann sie eher zunimmt, reicht das Analysekonzept der Ökonomik – das Homo-oeconomicus-Modell – nicht aus. Vielmehr braucht es sozialpsychologisch fundierte Theorien, die Antworten auf Fragen menschlicher Wahrnehmung, Bewertung und deren Konsequenzen für das individuelle Verhalten liefern, da es sonst zu „Fehlfunktionen" der Individuen kommen kann, wie im nächsten Abschnitt gezeigt wird.

2. Verhaltens- und institutionenökonomische Kritik am ökonomischen Menschenbild

Die verhaltens- und institutionenökonomische Kritik am ökonomischen Menschenbild wird im Folgenden mit Blick auf die o. g. drei Ebenen (Mikro-, Meso- und Makroebene) formuliert. Der methodologische Individualismus des Homo oeconomicus platziert diesen auf die Mikroebene. Verhaltensökonomische Erkenntnisse zeigen aber, wie jene Annahmen, die dem Modell des Homo oeconomicus zugrunde liegen, zu „Fehlfunktionen" führen können. Die Modellvereinfachung des Homo oeconomicus erzeugt systematische Verzerrungen und übergeht Abweichungen und Unregelmäßigkeiten des tatsächlichen individuellen Verhaltens, die im täglichen Leben die eigentlichen „psychologischen Normalfälle" darstellen. Weiterhin handelt das Individuum im ökonomischen Menschenbild im institutionenfreien Raum, sodass das fragliche Theoriegebäude die Meso- und die Makroebene unberücksichtigt lässt und damit Faktoren wie Vertrauen und Akzeptanz im Dunkeln bleiben. Vertrauensaspekte (Mesoebene) und die damit verbundene Erwartung, dass eine beabsichtigte sozialpolitische Reform auch die erwünschte Wirkung zeigt, spielen für die Akzeptanz eben dieser Reform (auf der Makroebene) aber eine wichtige Rolle.

2.1 Die Mikroebene: Individualverhalten

Der Homo oeconomicus stellt einen Referenztypus dar, der von idealisierten Wettbewerbsgleichgewichten ausgeht und die Wirklichkeit vereinfachend rekonstruiert – dessen ungeachtet wird das Konzept in vielen Studien für Prognosen zur Wirkung politischer Interventionen genutzt. Ziel ist nicht „die Erklärung im Detail", sondern die „Erklärung im Prinzip" (Hayek 1952). Dies provoziert aber, wie im voranstehenden Kapitel erörtert, Kritik im Hinblick auf die Anwendung des Konzepts im sozialpolitischen Kontext, was im Folgenden anhand einer Auswahl von verhaltensökonomischen Erkenntnissen genauer skizziert werden soll (für eine eingehendere Betrachtung siehe auch Yollu-Tok 2010; Haupt 2014; Kubon-Gilke et al. 2016).

https://doi.org/10.5771/9783845224039-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Die Kritik am Rationalitätsprinzip des Homo oeconomicus (inklusive der Annahme vollständiger Informiertheit und kostenloser Informationsbeschaffung) hat die sozialpolitische Diskussion vor allem im Rahmen des Forschungszweiges der „financial literacy“ beschäftigt. Die „Aufweichung“ des Prinzips ist in der verhaltensökonomischen Theorie unter der Überschrift der „bounded rationality“ verhandelt worden (Simon 1955, 1982): Der Homo oeconomicus kennt nicht alle Handlungsalternativen bzw. kann nicht unverzüglich auf Informationen reagieren und auf dieser Basis eine optimale Wahlentscheidung treffen. „Unvollständige Information und das Vorhandensein von Transaktionskosten sollten allerdings nicht mit irrationalem oder sprunghaftem Verhalten verwechselt werden“ (Becker 1993: 5). Begrenzte Rationalität impliziert keineswegs, dass Individuen nicht-rational handeln; vielmehr treffen diese im Rekurs auf die ihnen begrenzt zur Verfügung stehenden Informationen durchaus rational-nutzenmaximierende Entscheidungen.

Mit der Betonung der Eigenverantwortlichkeit und der damit einhergehenden Verschiebung der Risikoabsicherung in den privaten Bereich müssen nun aber Verbraucher*innen im Bereich der Altersvorsorge vollständig informiert bzw. befähigt sein, um nutzenmaximierende Entscheidungen vorausschauend treffen und so Brüche im Lebensverlauf vermeiden zu können. Es besteht indes weitgehender Konsens darüber, dass im Bereich der Alterssicherung die „financial literacy“, d. h. die ökonomische Allgemeinbildung der Menschen, eine entscheidende Rolle spielt. Durch diese werden die Individuen in die Lage versetzt, rechtzeitig vor dem Eintritt in die Lebenslage „Rente“ aus verschiedenen Angeboten einer betrieblichen und/oder privaten Altersvorsorge die nutzenmaximierende Alternative wählen zu können (vgl. bspw. Kramer/Ruske 2015). Damit nimmt die aktuelle Diskussion in der Alterssicherung strikt an, dass Menschen rational und damit nutzenmaximierend handeln, sodass bisherige Reformvorschläge insbesondere auf ein Mehr an Finanzbildung fokussieren. Diese Vorschläge setzen aber nur an den kognitiven Beschränkungen der Individuen an und halten damit weiterhin an der Annahme fest, der Mensch sei ein reiner Nutzenmaximierer – auch im Kontext seiner soziökonomischen Lage (Andreß et al. 2001; Trüdinger/Gabriel 2013). Auf der Mikroebene werden somit Facetten menschlichen Verhaltens, die mit dem traditionellen Rationalitätskalkül brechen oder Eigennützigkeit in Frage stellen, nicht erfasst. Um mögliche Diskrepanzen festzustellen, ist aber gerade die eingeschränkte Sichtweise des Modells des Homo oeconomicus zu verlassen.

Kahneman und Tversky (1979) lieferten mit der „prospect theory“ eine viel beachtete und hochrelevante systematische Erklärung für menschliches Verhalten jenseits der ökonomischen Rationalität im Sinne des neoklassischen Modells. Ihr liegt die Erkenntnis zugrunde, dass Individuen eine Entscheidung unter Unsicherheit auch bei gegebener Informationslage und Informationsverar-

Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

beitung nicht „objektiv“ nach Maßgabe des reinen Erwartungswertes treffen, sondern auch je nach wahrgenommenem Kontext. So ist es für das Verhalten erheblich, ob Menschen identische Entscheidungssituationen als drohenden Verlust oder als möglichen Gewinn interpretieren; dafür reicht bereits eine unterschiedliche Beschreibung der hinsichtlich der Erwartungswerte identischen Entscheidungssituation. Somit spielen bei Entscheidungen gerade auch Verhaltensdimensionen eine Rolle, die im einfachen neoklassischen Menschenbild und damit – anwendungsorientiert gedacht – bei der Ausgestaltung der Sozialpolitik unberücksichtigt bleiben.

Heute stehen Menschen aufgrund zunehmend diskontinuierlicher Biografien immer wieder vor Entscheidungen, die nicht nur kurzfristige, sondern auch langfristige Auswirkungen auf den Lebensverlauf haben. Aus einer bestimmten Entscheidung heraus bilden sich spezifische Verlaufspfade. So wirkt sich z. B. die Berufswahl langfristig auf das Erwerbseinkommen aus (Boll et al. 2016). Sozialpolitisch wird ein Pfadwechsel bspw. durch Weiterbildungen und Umschulungsmöglichkeiten, d. h. durch eine Befähigung des Individuums, unterstützt. Der intendierte Pfadwechsel kann jedoch an Grenzen stoßen, da Menschen Entscheidungen wie etwa das Absolvieren einer Umschulung nicht unabhängig von ihrem bisherigen Engagement beurteilen. Zuvor getätigte (Aus-)Bildungskosten (materiell wie immateriell) werden vielmehr bei der Entscheidungsfindung (für oder gegen eine Umschulung) berücksichtigt. Die sozialpolitische Konsequenz daraus wäre die staatliche Förderung von Weiterbildungsbestrebungen in Form von zeitlichen oder materiellen Anreizen (Hans et al. 2017).

Aus der Verhaltensökonomie ist ferner bekannt, dass Menschen Kosten, die in der Vergangenheit angefallen sind, überbewerten und damit die Neigung haben, ihren Status quo nicht zu ändern (Knetsch 1989). Individuen unterschätzen damit den Nachteil, der durch das Beharren im Status quo entstehen kann, indem sie zum einen die aktuellen Kosten – auch bekannt als Sunk-Cost-Effekt – und zum anderen die Kosten der entgangenen Gelegenheiten – nämlich die Opportunitätskosten – ignorieren (Frey 1990). Gigerenzer (2013) setzt zur Kompensation solcher Restriktionen insbesondere auf Bildung und die Vermittlung didaktisch gut aufbereiteter Darstellungen zu diesbezüglichen Entscheidungssituationen, damit Individuen Entscheidungsblockaden überwinden können oder nachteilige Entscheidungen erst gar nicht treffen. Es verbleibt jedoch zu klären, ob dies tatsächlich der geeignete Weg ist – oder doch eher das „nudging“, also das „Schubsen“ der Individuen in Richtung einer für sie vorteilhaften Entscheidung mittels Kontextualisierung, wie es Thaler und Sunstein (2009) in ihrem Ansatz des libertären Paternalismus vorschlagen.

Die „prospect theory“ berücksichtigt auch, dass Individuen bei der Erfassung und Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeiten an Grenzen stoßen.

Open Access – (cc) BY – https://creativecommons.org/licenses/by

Gigerenzer (2013) gibt geradezu dramatische Beispiele, wenn selbst in Statistik gut ausgebildete Mediziner*innen etwa aus den Ergebnissen von Vorsorgeuntersuchungen völlig falsche Wahrscheinlichkeiten für eine tatsächliche Erkrankung ableiten. Das gilt auch für Entscheidungen von Individuen über ihre berufliche und private Zukunft. Menschen handeln demnach nicht nach den statistischen Gesetzen der Erwartungsnutzentheorie, sondern weichen davon systematisch ab (Gigerenzer et al. 1989). Insofern kann das klassische Wahrscheinlichkeitsgesetz das Verhalten der Menschen in der Realität nicht ausreichend erklären.

Neben der verhaltensökonomischen Kritik an der Rationalitätsannahme wird auch das Eigennutzaxiom in Frage gestellt: Präferenzen als Antrieb und Grund des menschlichen Handelns werden im Modell des Homo oeconomicus durchweg als rein eigennützig begriffen. Zahlreiche experimentelle und andere empirische Untersuchungen zeigen aber, dass Menschen realiter bei Entscheidungen in vielen Kontexten Fairness- und Reziprozitätsnormen folgen: Ein Individuum handelt z. B. reziprok, wenn es freundliches bzw. kooperatives Verhalten belohnt und unkooperatives oder unfreundliches Verhalten bestraft – auch wenn die Bestrafung mit individuellen materiellen Kosten verbunden ist (Bowles/Gintis 2002). Basis einer reziproken Handlung ist die Vorstellung einer fairen Verteilung von Ressourcen bei zwei- oder mehrseitigen Beziehungen (Pfeifer 2004). Bei Verteilungsgerechtigkeit geht es um Fairness im Hinblick auf Verteilungsergebnisse und Verteilungsregeln (Sen 2000). Falk et al. (2000) belegen in einem Experiment die erhebliche Bedeutung der Intention einer Handlung für die Beurteilung von Fairnesssituationen: Ein Individuum wird bestraft, sofern es für ein unfreundliches Verhalten selbst verantwortlich ist, und zwar auch dann, wenn sich die strafenden Personen dadurch selbst einen Nachteil einhandeln. Die Bestrafung erfolgt aber typischerweise nicht, wenn das Individuum selbst nichts für die Handlung bzw. die Folgen kann. Diese Erkenntnis sollte gerade im Rahmen der „Fördern-und-Fordern-Logiken“ in Verbindung mit der postulierten Eigenverantwortung Berücksichtigung finden.

Letztlich kann zusammengefasst werden, dass bezogen auf die Mikroebene das neoklassische Menschenbild gegenwärtig dominiert – auch, wenn es um sozialpolitische Reformen geht. Es herrscht die Annahme vor, dass das Verhalten der Menschen über materielle und immaterielle Anreize exakt berechnet und bestimmt werden kann. Die Verhaltensökonomie stellt dem indes entgegen, dass Menschen vielfach nicht-rational im klassischen Sinne sowie uneigennützig handeln; bei Reformen wie den o. g. können dementsprechend bereits auf der Mikroebene anvisierte Verhaltensanpassungen von Reformadressat*innen ausbleiben.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

2.2 Die Makro- und Mesoebene: Akzeptanz und Institutionenvertrauen

Bisher wurde die Rolle von Institutionen im Beitrag nur flankierend besprochen und der Fokus auf die psychologischen Komponenten einer Entscheidung gelegt. Doch das Verhalten der Individuen ist auch grundlegend von Institutionen geprägt, sodass zur ganzheitlichen Erklärung des menschlichen Verhaltens auch Erkenntnisse der Institutionenökonomik berücksichtigt werden sollten. In diesem Zusammenhang rückt die Theorie der Pfadabhängigkeit in den Vordergrund – und damit die Historizität wechselseitiger Beziehungen zwischen Individuen und Institutionen. Es gibt hauptsächlich zwei Einflussmöglichkeiten von Institutionen auf menschliche Entscheidungen: Zum einen der direkte Einfluss durch Regeln, deren Einhaltung sich für die Individuen als nutzensteigernd erweist (Ackermann 2001). Zum anderen bestehen auch indirekte Einflussmöglichkeiten, die sich aus den Wechselbeziehungen zwischen Individuen und Institutionen ergeben und auf einer freiwilligen Regelbefolgung der Akteur*innen aufbauen. Dies ist dann der Fall, wenn Menschen sich nicht aus Angst vor einer Bestrafung an Regeln und Normen halten, sondern aus anderen Verhaltensmotiven heraus. Die freiwillige Regelbefolgung ist Ergebnis von Lernprozessen, die zu einer Internalisierung von institutionellen Regeln führt (Ackermann 2001). Lernen heißt in diesem Kontext, dass Individuen verschiedene Handlungsalternativen testen und dabei auch von der Gesellschaft ausgehende Reaktionen in ihre Bewertung einbeziehen. Mit gesellschaftlicher Reaktion ist vor allem die normative Bewertung einer Handlung als „gerecht“ und „ungerecht“ gemeint. Dieses Urteil fließt in den Internalisierungsprozess mit ein, weil soziale Anerkennung für die Menschen wichtig ist. Wie auch Ackermann (2001: 157) feststellt, ergibt sich aus Lernprozessen „eine starke normative Kraft des institutionellen Status quo, weil er sich in den Köpfen derer, die ihn erleben und durch ihre Handlungen konstituieren, als ‚gerecht’ festsetzt, was sich wiederum in den Handlungen der Individuen widerspiegelt“. In einer Welt unvollkommener Informiertheit entscheiden Individuen unter Unsicherheit. Hierzu können sie routine- oder regelgebunden handeln, aber sie können auch durch Beobachtung lernen, wie man erfolgreiche Entscheidungen imitieren kann, um so selbst bei Ungewissheit eine Alternative auswählen zu können. In diesem Fall spricht man auch von habituellem Verhalten, welches sich aus der Einbettung in das institutionelle Geflecht ergibt.

Betrachtet man das Feld der Sozialpolitik, so besteht das Problem eines Pfadwechsels (wie bei den Reformen in den Bereichen der Arbeitslosen-, Kranken- und Rentenversicherung) darin, dass diese mit Unsicherheiten verbunden sind, die sich vor allem aus der Wechselbeziehung zwischen Individuum und Institutionen ergeben und Vertrauensprobleme verursachen können (Liebowitz/ Margolis 1995). Wie bereits erwähnt, spielen Vertrauen und die damit verbun-

Open Access – (cc) BY – https://doi.org/10.5771/9783748904267-349
Die Nutzung dieses Werkes ist nur für den persönlichen und nichtkommerziellen Gebrauch bestimmt.

dene Erwartung, dass die beabsichtigten Reformen die gewünschte Wirkung zeigen, eine wichtige Rolle für die Akzeptanz von Reformen, denn Vertrauen entlastet die Individuen bei der Entscheidungsfindung (Dießel 2012). Folglich ist, wenn Bürger*innen eigenverantwortlich handeln sollen, auch Vertrauen in das sozialpolitische System notwendig, da es die Komplexität der Entscheidungsfindung reduziert (Luhmann 2000).

Die Verhaltens- und Institutionenökonomik verweisen somit auf die Unterkomplexität des einfachen neoklassischen Menschenbildes in Bezug auf individuelles Handeln und sozialpolitische Interventionen. Sie zeigt, wie Arbeitsmarkt- bzw. Sozialpolitik nicht nur Risiken und Unsicherheiten abzubauen hilft, sondern auch, wie diese ihrerseits (aufgrund des sie anleitenden Menschenbildes) Problemlagen verursacht oder verschärft. Diese Wirkmechanismen sollen nachfolgend genauer herausgearbeitet und daraus Konsequenzen für die (reale) Sozialpolitik am Beispiel für die Alterssicherung abgeleitet werden. Im Fokus stehen dabei Interaktionen zwischen Mikro-, Meso- und Makroebene.

3. Das Beispiel der Altersvorsorge

Die Einführung der Riester-Rente im Jahr 2001 ist ein bedeutendes Beispiel für die Ökonomisierung der sozialen Sicherung. Bei der Altersvorsorge zeigt sich dies im Speziellen durch die Vermarktlichung und die Teilprivatisierung des Sicherungssystems. Damit im Bereich der privaten Vorsorge die Marktinteraktion zwischen Angebot und Nachfrage ohne Hindernisse stattfinden kann – im Sinne der Marktlogik wie auch der sozialpolitischen Zielsetzung –, werden Anreize auf beiden Seiten gesetzt. Die privaten Anbieter werden durch den Staat mit der Vermarktung der Riester-Produkte beauftragt; auf der Seite der Konsument*innen werden Anreize in Form von Zulagen und Steuervergünstigungen gesetzt, die die Nachfrage nach Riester-Renten erhöhen sollen. Aus der Mikroperspektive heraus heißt das, dass der Erfolg des Marktes für Riester-Renten „vom Verhalten der Nachfrager abhängig ist, genauer: von der Fähigkeit der Bürger, die richtigen Entscheidungen zu treffen“ (Blank 2011: 13). Als (imaginierter) Homo oeconomicus soll der Konsument bzw. die Konsumentin ein optimales Altersvorsorgeprodukt eigenverantwortlich auswählen, wobei der Staat die nötige individuelle Wahlfreiheit gewährleistet. Betont wird die „neue Eigenverantwortlichkeit“ des Individuums bei der Absicherung gegen soziale Risiken: Es soll sich der Passivität des „social citizen“ entledigen und im Sinne des neuen Leitbildes als sozialpolitischer Verbraucher bzw. Verbraucherin oder „active social citizen“ handeln (Busemeyer et al. 2013). Das Individuum wird – in normativer Perspektive – zum bzw. zur souverän handelnden Konsument*in, Kund*in bzw. Verbraucher*in sozialpolitischer Güter und Dienstleistungen. Da

Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

den staatlichen Akteur*innen bewusst ist, dass das Modell des Homo oeconomicus letztlich ein idealtypisches Konstrukt ist, unterstützen sie letztere – durchaus im Sinne des Konzepts der „bounded rationality“ – durch Maßnahmen, die ihre Wahlfreiheit gewährleisten sollen, wie z. B. unabhängige Produktvergleiche. Seit 2017 ist die Bereitstellung von Produktinformationsblättern vorgeschrieben, die zum Ziel haben, Informationsasymmetrien zu reduzieren.

Die Riester-Reform ging insgesamt mit der neoklassischen Vorstellung einher, dass mit Anreizen in Form von Zulagen und Steuervergünstigungen Restriktionen bei Anstrengungen zur ergänzenden Altersvorsorge in der dritten Säule abgebaut werden könnten und die zunehmende „Altersvorsorgelücke“ bei den (als Homo oeconomicus begriffenen) Konsument*innen geschlossen würde. Dieser Logik folgend beschäftigt sich ein Großteil der bisherigen Forschungsarbeiten zur Implementation der o. g. Rentenreformen mit diesem Teilaspekt der Informiertheit der Konsument*innen sowie der Verarbeitung von Informationen im Sinne des ökonomischen Menschenbildes: Argumentiert wird, „dass Informationsdefizite, Kompetenzprobleme und Finanzierungsschwierigkeiten, die durchaus vorhandene Bereitschaft zur eigenverantwortlichen Altersvorsorge erschweren“ (Becker/Hallein-Benze 2012: 310). Damit bleibt die Ausrichtung der Analyse aber allein der Mikroebene und dem Bild des Homo oeconomicus mit begrenzter Rationalität verhaftet.

Nun war die Reform der Alterssicherung durch einen „common sense“ aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft – u. a. der Rürup-Kommission – geprägt bzw. abgesegnet worden (Vehrkamp/Kleinsteuber 2007). Mit Blick auf die Makroebene wurde die gesetzlich vorgegebene (normative) Zielvorgabe einer Alterssicherungspolitik auch erreicht. Sie ist seit einigen Jahren davon geprägt, dass das Versorgungsniveau der Gesetzlichen Rentenversicherung sinkt und die private bzw. betriebliche Altersvorsorge ausgebaut werden soll (Nüchter et al. 2009; Haupt/Yollu-Tok 2014). Jedoch zeigt sich zugleich, dass trotz Zustimmung auf der Makroebene das Vertrauen in das System und in die Ausgestaltung der privaten Altersvorsorge gering ist (was die Mesoebene betrifft) und weiterhin mehr als ein Drittel der befragten Personen keinerlei ergänzende Altersvorsorge betreibt (auf der Mikroebene) (Nüchter et al. 2008; Becker/Hallein-Benze 2012; Gabriel 2013; Haupt/Yollu-Tok 2014; Kohl 2016). Wenn bei Konsument*innen Präferenzen für eine eigenverantwortlich organisierte, ergänzende Altersvorsorge bestehen, könnte eine darauf bezogene Entscheidungsfindung aufgrund mangelnden Vertrauens gegenüber den Produkten dennoch abgebrochen werden. Der Abbruch der Entscheidungsfindung kann somit auf eine Abweichung vom unterstellten Homo oeconomicus-Modell zurückzuführen sein. Die Mesoebene ist dabei durchaus bedeutsam. Becker und Hallein-Benze (2012: 311) stellen hierbei fest: Je „transparenter und sachlicher über

Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Reformbedarfe und ihre institutionellen, aber auch sozial- und verteilungspolitischen Konsequenzen diskutiert wird, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Akzeptanzbereitschaft der Bevölkerung steigt". Allgemein erscheint mithin wesentlich, dass – wenn die o. g. Diskrepanzen aufgelöst werden sollen – die Kombination der Mikro-, Meso- und Makroebene genauer untersucht und verhaltens- sowie institutionenökonomisch interpretiert werden muss.

4. Zur Empirie von Mikro-, Meso- und Makroebene

Im Folgenden werden die zuvor skizzierten theoretischen Überlegungen einer empirischen Überprüfung unterzogen. Nach einer Darstellung der konzeptionellen Überlegungen für die Operationalisierung folgen eine Beschreibung der Datengrundlage und eine Überprüfung von Unterschiedshypothesen mittels t-Tests für unabhängige Stichproben bei heterogenen Varianzen.

4.1 Konzeptionelle Überlegungen für die Operationalisierung

Wie in der bisherigen Argumentation gezeigt wurde, sind drei Ebenen zu unterscheiden. Die Makroebene betrifft die generelle, normativ-politische Akzeptanz einer Reform. Die Rentenpolitik gibt vor, dass die Absicherung des Risikos der Langlebigkeit zu einem großen Teil in der Verantwortung des Staates liegt – aber eben nicht ausschließlich: Sie soll durch die Verantwortung des Einzelnen flankiert werden, um langfristig finanzierbar zu bleiben. Aus diesem Grund wurde durch die Teilprivatisierung im Rahmen der Riester-Rentenreform das Element der Eigenverantwortlichkeit im Altersvorsorgesystem zusätzlich gestärkt. Auf der Mesoebene geht es um das grundsätzliche Vertrauen der Individuen in das System der privaten Altersvorsorge; wesentlich sind hier auch die Ausgestaltung der Marktregularien und der mit der Umsetzung beauftragten Akteurslandschaft samt ihrer Produkte. Die Mikroebene wiederum bezieht sich auf die Handlungsebene, d. h. hier betrachtet man das konkrete Verhalten auf dem Vorsorgemarkt, das in einem Abschluss bzw. Nicht-Abschluss eines Riester-Vertrags münden kann. Aus der Logik und dem Zusammenspiel der drei Ebenen ergeben sich acht mögliche Einstellungs- und Handlungsmuster, die Diskrepanzen in Bezug auf das Verhalten bei Altersvorsorge offenlegen können. Diese sind in Abbildung 1 dargestellt und werden anschließend beschrieben.

Eine Betrachtung des potenziellen Zusammenspiels der drei Ebenen lässt zunächst zwei Typen solcher Handlungs- und Einstellungsmuster erkennen, die keine Diskrepanz in der Harmonie von Einstellung und Verhalten vorweisen

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Abbildung 1: Typologie der vorsorgebezogenen Einstellungs- und Handlungsmuster

Typ	MAKROEBENE **Akzeptanz**	MESOEBENE **Vertrauen**	MIKROEBENE **Ergänzende Vorsorge**	
1	JA	JA	JA	(vollständige Anpassung) *Idealtyp*
2	JA	NEIN	JA	(Diskrepanzen zwischen den Ebenen) *Mischtypen*
3	JA	JA	NEIN	
4	JA	NEIN	NEIN	
5	NEIN	JA	JA	
6	NEIN	NEIN	JA	
7	NEIN	JA	NEIN	
8	NEIN	NEIN	NEIN	(vollständige Verweigerung) *negativer Idealtyp*

und damit als „konsequente Typen“ zu bezeichnen wären. Hierbei kann Typ 1 als Idealtyp bzw. „vollständig angepasst“ bezeichnet werden, da er eine Akzeptanz des Reformziels aufweist, der dahinterstehenden Veränderung des Systems völlig vertraut und eine gewünschte Verhaltensanpassung im Sinne einer ergänzenden Vorsorge zeigt. Die Zielsetzung der Reform wurde bei Typ 1 vollständig erreicht. Im Vergleich dazu weist Typ 8 ebenso konsequent eine Ablehnung der Reform bzw. „vollständige Verweigerung“ auf. Dieser stellt den negativen Idealtyp dar: Die normative Zielsetzung wird nicht akzeptiert, das Vertrauen in die Ausgestaltung und Durchführung der kapitalgedeckten Altersvorsorge ist gering, und letztlich wird das Verhalten auch nicht dem Ziel entsprechend angepasst. Diese zwei Typen weisen demnach keine Diskrepanz auf; sie sind über die Mikro-, Meso- und Makroebene hinweg konsistent.

Diskrepanzen bestehen hingegen bei den dazwischen liegenden Mischtypen, da bei diesen die drei Ebenen nicht widerspruchsfrei sind. Die Typen 2, 3

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339 am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

und 4 sind im Prinzip tendenziell eher angepasste Typen, weisen aber eine Disharmonie zwischen den Ebenen auf, die im Folgenden erläutert wird. Typ 2 kann als „skeptisch“ bezeichnet werden: Die normative Zielsetzung des Reformvorhabens wird getragen, aber gleichzeitig wird hinterfragt, ob die konkrete Ausgestaltung der dritten Säule der Altersvorsorge zum gewünschten Ziel führt. Skepsis kann z. B. in Bezug auf die Anbieter*innen und auf die angebotenen Produkte bestehen. Trotz des fehlenden Vertrauens in die private Altersvorsorge verhält sich dieser Typus reformkonform. Gleichzeitig können aus sozialpolitischer Perspektive aber Fragen der Nachhaltigkeit aufgeworfen werden, denn ein reformkonformes Verhalten, welches mit Vertrauensproblemen einhergeht, ist möglicherweise nicht langfristig stabil und nachhaltig. Typ 3 ist der angepasste Typ, der sowohl Akzeptanz als auch Vertrauen mitbringt, aber keinen Vertrag abschließt. Dies könnte, wie in Kapitel 3.1 argumentiert, entweder an fehlender Informiertheit liegen oder aber, wie die Verhaltensökonomie zeigt, auch an systematisch nicht-rationalem oder nicht-eigennützigem Verhalten. Letztlich könnte der Grund aber auch ein rein nutzenmaximierendes Verhalten sein, bspw. wenn das Geld für die Vorsorge fehlt oder mit einer Erbschaft bzw. Alimentation durch den bzw. die Partner*in gerechnet wird. Typ 4 ist ebenfalls eher angepasst, da er dem Reformziel zwar grundsätzlich zustimmt, aber kein Vertrauen in die private Altersvorsorge hat. Im Unterschied zum ebenfalls skeptischen Typ 2 mündet die Handlung nicht in das gewünschte Verhalten; er betreibt also anders als dieser keine ergänzende Vorsorge. Das kann auf das Vertrauensproblem zurückgeführt werden oder aber – auch ähnlich wie bei Typ 3 – aus der Mikroebene heraus erklärt werden, d. h. entweder liegen kognitive Beschränkungen, nicht-rationales und/oder nicht-eigennütziges Verhalten vor.

Die Typen 5, 6 und 7 werden entsprechend der Typologie als Verweigerer eingestuft, da sie die normative Idee der Reform nicht teilen bzw. sich dieser verweigern. Typ 5 weist trotz der Akzeptanzprobleme auf der Makroebene ein reformkonformes Verhalten auf der Mikroebene auf, welches wiederum auf das Systemvertrauen zurückgeführt werden kann, das sich auf der Mesoebene zeigt. Mit anderen Worten: Die Idee einer Stärkung des kapitalgedeckten Alterssicherungssystems wird zwar nicht geteilt, aber es wird darauf vertraut, dass die Ausgestaltung und die Umsetzung ihre Richtigkeit haben, weshalb wohl auch das gewünschte Verhalten in Form einer ergänzenden Vorsorge erfolgt. Die Diskrepanz zwischen der Makro- und Mikroebene macht in diesem Fall deutlich, dass das reformkonforme Verhalten von Instabilität geprägt sein kann. Im Vergleich dazu hat Typ 7 dieselbe Ausgangssituation, also fehlende Akzeptanz, aber wie Typ 5 ein grundsätzliches Systemvertrauen. Dennoch weist dieser Typ auf der Mikroebene nicht das gewünschte Verhalten auf. Das kann wiederum aus der Mikroebene heraus erklärt werden, d. h. der Reformadressat bzw. die Reformadressatin kann aus möglichen kognitiven Beschränkungen heraus nicht

Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

handeln oder verhält sich nicht-rational bzw. nicht-eigennützig. Typ 6 kann als Mitnehmer*in bzw. Mitläufer*in bezeichnet werden, denn obwohl Akzeptanzprobleme vorliegen und das Vertrauen in das System fehlt, wird ein Vertrag abgeschlossen. Dies könnte entweder damit begründet werden, dass Mitnahmeeffekte vorliegen (die Förderung soll ausgeschöpft werden) oder aber es existiert ein gefühlter gesellschaftlicher Druck (weil es alle machen), der aus genereller Unsicherheit im Hinblick auf drohende Altersarmut heraus entsteht. Gerade Typ 6 legt die Diskrepanz im Verhalten und in der Einstellung offen. Eine grundsätzliche Ablehnung der normativen Zielsetzung, die mit fehlendem Vertrauen einhergeht, zwingt die Individuen in Folge einer allgemeinen (gesellschaftlichen) Verunsicherung dazu, einen Vertrag abzuschließen, dessen Zweckbestimmung sie möglicherweise gar nicht folgen wollen oder können. Vor allem bei dieser Gruppe zeigt sich, dass die Riester-Reform auch als latenter Zwangsapparat agieren kann.

4.2 Datengrundlage

Die folgende, aus den oben entfalteten konzeptionellen bzw. theoretischen Überlegungen abgeleitete empirische Analyse basiert auf dem SAVE Datensatz (Sparen und Altersvorsorge in Deutschland). Bei der SAVE Studie handelte es sich um eine ab 2001 erhobene und von 2005 bis 2013 fast jährlich durchgeführte repräsentative Panelumfrage im Papierfragebogenformat, die zum Ziel hatte, das Spar- und Altersvorsorgeverhalten deutscher Privathaushalte zu analysieren. In SAVE wurden dazu detailliert quantitative Informationen zu ökonomischen Variablen wie Einkommen, Spareinlagen und Vermögenshöhe sowie für das langfristige Planen relevante sozio-psychologische und gesundheitliche Aspekte erhoben (für eine umfassende Einführung in das Design von SAVE siehe Börsch-Supan et al. 2009).

Die folgende Untersuchung betrachtet die Individualebene. Gleichwohl wird für verschiedene Analysen die Haushaltsebene ergänzend hinzugezogen, da bestimmte Variablen wie Ersparnis und Vermögen nur in aggregierter Form vorliegen. Da die für die Analyse relevanten Fragen primär in der Befragung SAVE 2013 gestellt wurden, können im Rahmen der folgenden Querschnittsanalyse auch nur diejenigen Individuen betrachtet werden, die zu diesem Zeitpunkt noch Teil des Panels waren (1.430 Beobachtungen). Die Paneldimension von SAVE wird aber dahingehend ausgenutzt, dass sowohl Informationen zu Altersvorsorge- und Finanzwissen als auch zu kognitiven Fähigkeiten, die insbesondere 2008 und 2009 erhoben wurden, für die Analyse herangezogen werden.

Da die untersuchten Fragestellungen zudem nur für die Befragten interessant sind, die sich noch im erwerbsfähigen Alter befinden, wurden alle Ruhe-

Open Access Publication: www.nomos-elibrary.de/agb
(cc) BY Lizenz: https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

ständler aus der Analyse ausgeschlossen. Die folgende Analyse umfasst damit 728 Beobachtungen. Die deskriptiven Statistiken für die untersuchte Stichprobe sind im Anhang zu finden. Um Verzerrungen durch die Antwortverweigerung einzelner Fragen (item-nonresponse) zu vermeiden, deren Hintergründe sowohl Unkenntnis im Hinblick auf mögliche Antworten als auch der Wunsch nach Erhaltung der Privatsphäre sein können, wird der SAVE Datensatz zudem durch ein multiples Imputationsverfahren auf Basis eines Markov-Ketten-Monte-Carlo Verfahrens präpariert. Den Nutzer*innen stehen fünf vollständig imputierte Datensätze für jede SAVE Welle zur Verfügung, wobei die Unterschiede die Unsicherheit über den wahren Wert der fehlenden Variablen reflektieren (Börsch-Supan/Coppola 2010). Für die folgende Querschnittsanalyse wurde der erste der fünf vollständig imputierten Datensätze von SAVE 2013 untersucht. Bei der Auswertung einzelner Fragen werden darüber hinaus auch die nicht imputierten Daten herangezogen, um eine Antwortverweigerung bei der betreffenden Frage abbilden zu können. Dies wird methodisch damit begründet, dass den Befragten im Rahmen des beschriebenen Imputationsverfahrens letztlich immer Antwortkategorien zugeordnet werden, die mit hoher Wahrscheinlichkeit dem tatsächlichen Sachverhalt entsprechen. Allerdings wird dann der Anteil der Personen, die eine Antwort abgegeben haben, möglicherweise erhöht, obwohl die Antwort auf die Frage eigentlich verweigert wurde.

Alle Ergebnisse sind zudem unter Verwendung von auf dem Mikrozensus basierenden Gewichten berechnet, die die Beobachtungen nach Alter und Einkommen nachkalibrieren. Die Berechnung der Gewichte in SAVE wurde in Börsch-Supan et al. (2009) und Schunk (2006) technisch dargestellt.

4.3 Auswertung

Überprüft wurde zunächst auf der Makroebene, ob sich die mit der Ökonomisierung einhergehende normative Zielsetzung der eigenverantwortlich handelnden Bürger*innen mit der tatsächlichen Einstellung der Konsument*innen deckt. Dafür wurde aus dem SAVE Fragebogen 2013 die Aussage „Eine ausreichende Altersvorsorge liegt auch in Verantwortung des Einzelnen“ ausgewertet. Die Bewertung der Frage erfolgt anhand einer 11-stufigen Likert-Skala von 0 = stimme voll und ganz zu bis 10 = stimme überhaupt nicht zu. Die Items 0 bis 4 wurden als größere Zustimmung zusammengefasst, die Items 6 bis 10 als geringere Zustimmung und die mittlere Antwortmöglichkeit 5 als Unentschlossenheit beziehungsweise als Nicht-Wissen eingestuft (Raaijmakers et al. 2000). Die Reduzierung der Ergebnisse der 11-stufigen Likert-Skala auf drei Merkmalsausprägungen, welche anschließend als Zustimmungstendenz interpretiert werden, ist in gewissem Maße arbiträr. Solch eine Klassierung mit dem Ziel der Komplexitätsreduzierung geht immer auch mit einem Informationsverlust ein-

Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

her. Antwortverweigernde hingegen wollen vermutlich keine Auskunft über ihre Einstellung geben und überspringen daher diese Frage bewusst, d. h. die Antwortverweigerung wird nicht als „Nicht-Wissen“ bewertet (Raaijmakers et al. 2000). Antwortverweigerung wurde daher auch als solche interpretiert und durch die nicht imputierten Daten ermittelt.

Für die Mesoebene wurde untersucht, ob der dritten Säule der Altersvorsorge vertraut wird. Ausgewertet wurde dafür aus dem SAVE Fragebogen 2013 die Aussage „Die private Altersvorsorge ist sicher“. Die Bewertung der Aussage erfolgt anhand der bereits zuvor verwendeten 11-stufigen Likert-Skala.

Zuletzt wurde für die Mikroebene untersucht, inwiefern die Befragten einen geförderten oder nicht-geförderten privaten Altersvorsorgevertrag abgeschlossen haben. Die Frage danach lautete im SAVE Fragebogen 2013 „Haben Sie oder Ihr(e) Partner(in) im Dezember 2012 einen der folgenden privaten Altersvorsorgeverträge besessen?

1) Staatlich geförderte private Altersvorsorge (Riester-Rente, staatlich geförderte und zertifizierte Sparanlagen, auch Rürup- bzw. Basisrenten)
2) Private Rentenversicherungen (z. B. private Rentenversicherungsverträge, die nicht staatlich gefördert werden bzw. abgeschlossen wurden, bevor es solche Fördermöglichkeiten gab).“

Für die Typologie der vorsorgebezogenen Einstellungs- und Handlungsmuster gemäß Abbildung 1 wurden anhand der Dimensionen Akzeptanz (Makroebene), Vertrauen (Mesoebene) und Abschluss einer ergänzenden Vorsorge (Mikroebene) jeweils Dummy-Kodierungen vorgenommen (0 = nein bzw. trifft nicht zu, 1 = ja bzw. trifft zu). Bei Typ 1 wurden also Akzeptanz, Vertrauen und Vertragsabschluss immer bejaht (1, 1, 1), bei Typ 8 hingegen trafen die Bedingungen allesamt nicht zu (0, 0, 0). Die Typen 2 bis 7 stellen entsprechend der Abbildung 1 Mischformen dar.

In einem ersten Analyseschritt wurde zunächst die Größe der jeweiligen Gruppe bestimmt (Tabelle 1). Zur Beantwortung der Frage, wie sich die Typen hinsichtlich ihrer soziodemografischen Merkmale und in ihrem Verhalten bei der Ersparnisbildung und Altersvorsorge bzw. ihrem subjektiven und objektiven Wissen zu Finanzen und Altersvorsorge unterscheiden, erfolgte anschließend eine bivariate Analyse. Dazu wurden t-Tests für unabhängige Stichproben bei heterogenen Varianzen durchgeführt. Dabei handelt es sich um statistische Signifikanztests für zwei Gruppen auf einen Unterschied bezüglich ihrer Mittelwerte. Im Rahmen der in Tabelle 1 dargestellten Analyse wurde jeweils der Referenz- bzw. Idealtyp (Typ 1) mit einem Alternativtyp (2 bis 8) hinsichtlich verschiedener ausgewählter Merkmale auf statistisch signifikante Mittelwertunterschiede hin verglichen.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Tabelle 1: Auswertung zu den Typologien der vorsorgebezogenen Einstellungs- und Handlungsmuster

t-Test	Referenz **Typ 1** (alles ja)	**Typ 2** (sieht Mitverantwortung, vertraut nicht, sorgt privat vor)		**Typ 3** (sieht Mitverantwortung, vertraut, sorgt nicht privat vor)		**Typ 4** (sieht Mitverantwortung, vertraut nicht, sorgt nicht privat		**Typ 5** (sieht keine Mitverantwortung, vertraut, sorgt vor)		**Typ 6** (sieht keine Mitverantwortung, vertraut nicht, sorgt privat vor)		**Typ 7** (sieht keine Mitverantwortung, vertraut, sorgt nicht vor)		**Typ 8** (alles nein)	
	N = 121	N = 100		N = 35		N = 187		N = 38		N= 131		N = 16		N= 100	
Soziodemografische Variablen															
Alter	47,74	51,27	***	51,26	**	48,39		48,84		48,58		46,75		49,51	
Weiblich (d)	53,72%	60,00%		62,86%		50,80%		60,53%		59,54%		62,50%		62,00%	
Ost (d)	26,45%	33,00%		31,43%		27,81%		39,47%		32,82%		25,00%		38,00%	*
mit Partner zusammenlebend (d)	81,82%	61,00%	***	57,14%	**	78,61%		81,58%		83,97%		56,25%	*	65,00%	***
Kind (d)	77,69%	79,00%		80,00%		75,40%		81,58%		82,44%		68,75%		67,00%	*
Höchster Schulabschluss FH-Reife/Abitur (d)	40,50%	24,00%	***	34,29%		34,76%		36,84%		28,24%	**	25,00%		20,00%	***
Haushaltsnettoäquivalenzeinkommen (Ende 2012, in Euro pro Monat)	2.129,32	1.451,17	***	1.506,30	***	2.044,38		1.895,28		1.822,28	**	1.257,69		1.401,66	***
Wissen zu Finanzen und Altersvorsorge															
Verzinsung (d)	0,95	0,80	***	0,80	**	0,93		0,95		0,87	**	0,75	*	0,73	***
Inflation (d)	0,92	0,71	***	0,63	***	0,82	**	0,89		0,82	**	0,69	*	0,74	***
Risikodiversifizierung (d)	0,84	0,62	***	0,51	***	0,80		0,82		0,74	**	0,63		0,58	***
Finanzwissen Index (0-3)	2,71	2,13	***	1,94	***	2,55	**	2,66		2,44	***	2,06	**	2,05	***
Altersvorsorgewissen Index (0-2)	1,01	0,63	***	0,57	***	0,80	**	1,03		0,82	**	0,44	***	0,76	**
Subjektives Wissen hinsichtlich wirtschaftlicher Themen (1-7)	4,50	4,16	*	4,17		4,33		4,42		4,14	**	4,19		4,03	***
Subjektives Wissen hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten (1-7)	4,89	4,49	**	4,29	**	4,78		4,47	*	4,55	**	4,38		4,35	***
Subjektives Wissen hinsichtlich Altersvorsorge (1-7)	5,16	4,57	***	4,31	***	4,93		4,71	*	4,76	***	4,44	*	4,31	***
Subjektive Beurteilung der mathematischen Fähigkeiten (1-7)	5,25	4,68	***	4,49	***	5,02		5,29		5,25		4,75		4,97	
Kognitive Fähigkeiten Index (0-3)	1,54	1,15	**	0,97	***	1,46		1,68		1,39		1,06		0,91	***

Quelle: SAVE 2008-2013, eigene Berechnungen auf Basis der ersten Imputation. [N=728].
(d) Dummy Variable.
t-Test: H0: $MW_{Referenztyp1}=MW_{Alternativtyp2\text{-}8}$; *: 10-Prozent-Signifikanzniveau, **: 5-Prozent-Signifikanzniveau, ***: 1-Prozent-Signifikanzniveau.
Für die Indexbildung beim Wissen zu Finanzen und Altersvorsorge siehe Haupt und Yollu-Tok (2014).

Open Access © BY https://www.nomos-elibrary.de/agb

Tabelle 1 zeigt, dass sich die Alternativtypen 2 bis 8 hinsichtlich verschiedener soziodemografischer Merkmale und in ihrem Wissen zu Finanzen und Altersvorsorge z. T. signifikant vom Referenztyp 1 unterscheiden. Aussagen über Kausalitäten können im Rahmen der vorliegenden Analyse nicht gemacht werden. Gleichwohl können signifikante Mittelwertdifferenzen wichtige Hinweise auf die zugrundeliegenden Wirkungsgefüge geben und somit als Grundlage für weiterführende Untersuchungen dienen.

Im Folgenden werden zunächst die Typen 1 und 8 beschrieben und anschließend die Auswertungen zu den Mischtypen 2, 4 und 6 vorgenommen, die jeweils mit dem Referenztyp 1, dem vollständig angepassten Idealtypen, verglichen wurden.[5]

Typ 1, der vollständig Angepasste, ist im Mittel jünger und hat häufiger die allgemeine bzw. fachgebundene Hochschulreife. Dieser Typus weist zudem durchschnittlich ein hohes Haushaltseinkommen auf, lebt überwiegend in Paarhaushalten und hat häufig Kinder. Nicht nur das objektive Wissen zu Finanzen und Altersvorsorge ist hoch, sondern auch das Bewusstsein über das eigene subjektive Wissen. Er weist eine Akzeptanz des Reformziels auf und vertraut dem dahinterstehenden System. Die Zielsetzung der Reform wurde bei Typ 1 mit dem konkret gewünschten Verhalten ebenfalls erreicht, es bestehen daher keine offenen oder verdeckten Diskrepanzen.

Im Vergleich dazu verfügt der vollständige Verweigerer – Typ 8 – signifikant seltener über eine allgemeine bzw. fachgebundene Hochschulreife und auch sein Haushaltseinkommen ist signifikant niedriger. Der als negativer Idealtyp zu bezeichnende Verweigerer weist im Vergleich zu Typ 1 ein signifikant geringeres objektives Wissen im Bereich von Finanz- und Altersvorsorgefragen auf; die subjektive Einschätzung des eigenen Wissens und die kognitiven Fähigkeiten sind ebenfalls signifikant geringer. Die festgestellten Unterschiede zwischen dem Idealtyp 1 und dem negativen Idealtyp 8 decken sich mit den Ergebnissen bisheriger Studien, die zeigen, dass kinderreiche Familien öfter einen Riester-Vertrag abschließen als Alleinlebende oder Kinderlose (Börsch-Supan et al. 2012) und Geringverdiener*innen seltener riestern als Bezieher*innen mittlerer Einkommen (Coppola/Reil-Held 2009; Geyer 2011). Personen mit einer niedrigeren finanziellen Bildung schließen ebenfalls seltener einen Riester-Vertrag ab als Personen mit einer höheren finanziellen Bildung (Bucher-Koenen 2011), wobei die finanzielle Bildung mit steigendem Einkommen und steigendem Bildungsstatus zunimmt (Pfarr/Schneider 2012). Diese Untersuchungen beziehen sich jedoch auf das individuelle Verhalten, also Handlungen auf der Mikroebene, weshalb bei Personen, die keine ergänzende Altersvorsor-

5 Die Typen 3, 5 und 7 werden aufgrund der geringen Fallzahlen (N=35, N=38 und N=16) nicht näher erläutert.

https://doi.org/10.5771/9783845298978-336 - am 12.10.2024, 04:19:39
Open Access – (cc) BY - https://www.nomos-elibrary.de/agb

ge in Form eines Riester-Vertrages betreiben, häufig ein Informations- und Wissensdefizit bzw. „bounded rationality“ diagnostiziert wird. Verdeckte Diskrepanzen können aber erst offenbart werden, wenn zusätzlich zu der Mikroebene auch die Meso- und Makroebene berücksichtigt werden. Ein reformkonformes Verhalten auf der Mikroebene könnte bspw. mit einer verdeckten Diskrepanz einhergehen, wenn Akzeptanz- oder Vertrauensprobleme bestehen. Gleichzeitig müssen Personen, die keinen Riester-Vertrag besparen, nicht zwingend Wissens- und Informationsdefizite vorweisen. Ihre Ablehnung könnte auch durch Akzeptanz- oder Vertrauensprobleme begründet sein und müsste dann mit anderen (sozial-)politischen Maßnahmen als einer Reduzierung von Wissens- und Informationsdefiziten angegangen werden.

Bei den Idealtypen 1 und 8 kann von keiner Diskrepanz gesprochen werden, da sich die Mikro-, Meso- sowie Makroebene im Einklang befinden. Verdeckte und offene Diskrepanzen zeigen sich bei den Mischtypen: Der skeptische Typ 2 ist angepasst und hat kein Akzeptanzproblem, weist aber ein fehlendes Vertrauen in die private Altersvorsorge auf. Trotz dieses fehlenden Vertrauens verhält sich der Skeptiker bzw. die Skeptikerin aber reformkonform. Es zeigt sich, dass Typ 2 im Vergleich zum Idealtypen 1 signifikant älter ist, seltener mit einem Partner zusammenlebt (Einelternfamilie) und über einen niedrigeren Schulabschluss bzw. ein niedrigeres Haushaltseinkommen verfügt. Sowohl objektives als auch subjektives Wissen und kognitive Fähigkeiten sind signifikant geringer. Mögliche Gründe, weshalb es trotz Vertrauensproblemen zum Abschluss eines Vertrags kommt, können Mitnahmeeffekte sein, die auch als „crowding-in“ bezeichnet werden. Sie beschreiben die Umlenkung von nicht geförderten hin zu geförderten Ersparnissen aufgrund von Anreizen, wie etwa durch Kinderzuschläge, weshalb sich aber die Sparaktivität insgesamt nicht erhöht. Das Bestehen von Mitnahmeeffekten hatten bereits Börsch-Supan et al. (2012) diagnostiziert. Ein weiterer Grund könnte auch eine angebotsinduzierte Nachfrage nach Riester-Produkten sein, bei der der Vertragsabschluss nicht das Ergebnis einer reflektierten Entscheidung ist, sondern eher von Versicherungsmakler*innen induziert bzw. der Kunde oder die Kundin überredet wurde (Pfarr/Schneider 2011). Die Gefahr bei dieser Gruppe ist jedoch, dass das Besparen der Verträge aufgrund der Überredung, gepaart mit fehlendem Systemvertrauen, frühzeitig abgebrochen wird: Verträge werden nicht oder nur gering bespart bzw. im schlimmsten Falle sogar gekündigt, was dazu führt, dass sämtliche Zulagen und Steuervorteile aus der Vergangenheit zurückgezahlt werden müssen. Bei dieser Gruppe wurde daher nur auf dem ersten Blick das Reformziel erreicht (Mikroebene); bei genauerer Untersuchung zeigt sich jedoch, dass die Nachhaltigkeit des Verhaltens nicht gewährleistet sein könnte.

Die Interpretation des Mischtypus 6, dem Mitläufer, folgt einem ähnlichen Muster, jedoch mit einer höheren verdeckten Diskrepanz, da neben Vertrauens-

https://doi.org/10.5771/9783748924944-361, am 24.04.2024
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

problemen auch Akzeptanzprobleme bestehen. Im Vergleich zum Idealtyp 1 verfügt Typ 6 (ähnlich wie Typ 2) über ein signifikant niedrigeres Haushaltsnettoeinkommen, über einen niedrigeren Schulabschluss sowie über ein geringeres objektives und subjektives Wissen zu Finanzen und Altersvorsorge. Eine Nachfrage aufgrund von Angebotsinduzierung oder Mitnahmeeffekten könnte auch bei diesem Typus bestehen, sodass die Nachhaltigkeit des Sparverhaltens in Form eines Riester-Vertrags in Frage gestellt werden könnte. Trotz einer grundsätzlichen Ablehnung der normativen Zielsetzung, gepaart mit Verunsicherung und fehlendem Vertrauen, fühlen sich die Individuen gezwungen, einen Vertrag abzuschließen, dessen Zweckbestimmung sie im Prinzip nicht folgen wollen.

Mischtyp 4 stimmt dem Reformziel grundsätzlich zu, er akzeptiert die Reformen, aber ihm fehlt das Vertrauen und auch das gewünschte reformkonforme Vorsorgeverhalten auf der Mikroebene. Interessant ist, dass Typ 4 im Vergleich zu Idealtyp 1 keine signifikanten Unterschiede in den soziodemografischen Merkmalen und im subjektiven Wissen aufweist. Signifikante Differenzen bestehen nur bezüglich des objektiven Wissens und auf der Mesoebene, also in der Vertrauensfrage. Je höher das Vertrauen der Reformadressat*innen in die für die Entscheidung zuständigen politischen Akteur*innen und Institutionen ist, desto stärker unterstützen sie diese. Es kann vermutet werden, dass Typ 4 aufgrund des Vertrauensproblems den Abschluss eines Vertrags verweigert, dessen Ursache möglicherweise in einem geringen objektiven Wissen zu Finanzen und Altersvorsorge liegt.

5. Fazit

Ziel des Beitrags war es, Diskrepanzen und Legitimationsprobleme bei Sozialstaatsreformen am Beispiel der Altersvorsorge aufzuzeigen. Hierfür wurde das individuelle Verhalten der Reformadressat*innen im Zusammenspiel mit Einstellungen und Handlungsdispositionen auf der Meso- und der Makroebene betrachtet. Durch die genauere Untersuchung der Interdependenzen der Ebenen wird deutlich, dass ein mit Akzeptanz- und/oder Vertrauensproblemen einhergehendes reformkonformes Verhalten die nötige Nachhaltigkeit, die bei einer langfristig angelegten Besparung im Rahmen einer Altersvorsorge unabdingbar ist, nicht immer gewährleisten kann (Typen 2 und 6). Es konnte auch gezeigt werden, dass trotz Informationen, Einkommen und Wissen ein reformkonformes Verhalten ausbleiben kann, weil auf das (Vorsorge-)System bezogene Vertrauensprobleme vorliegen (Typ 4). Daraus kann geschlossen werden, dass Reformen, die sich einzig an der mikroökonomischen Perspektive eines anreizorientierten Individualverhaltens orientieren, zu kurz greifen.

Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Seit mehr als einem Jahrzehnt wird in Wissenschaft, Politik und relevanten Praxisfeldern immer wieder die Frage der Bereitstellung von trägerübergreifenden Informationen zu erworbenen Altersvorsorgeansprüchen für die einzelnen Säulen bzw. Systeme diskutiert. In erster Linie werden sowohl eine umfassende Aufklärung über die Angebote der zusätzlichen Altersvorsorge als auch regelmäßige Informationen zum Stand der individuellen Alterssicherung für unabdingbar erklärt. Neben der Forderung nach einer neutralen und anbieterunabhängigen Auskunft über das gesamte Spektrum der staatlich geförderten zusätzlichen Altersvorsorge durch die Träger der Gesetzlichen Rentenversicherung wird daher auch darauf hingewiesen, dass vor allem vollständige, verständliche, verlässliche und vergleichbare Informationen aus allen drei Säulen wichtig sind. Mithilfe dieser Informationen könnte jedes Individuum seinen zusätzlichen Vorsorgebedarf auf einen Blick erkennen und entsprechend vorbeugen (Haupt/Wegner-Wahnschaffe 2017). Der vorliegende Beitrag zeigt aber, dass eine säulenübergreifende Renteninformation primär nur jene aus dem oben angestellten Ebenenvergleich hervorgehenden Diskrepanzen verringern könnte, die sich bei einem Homo oeconomicus mit „bounded rationality", also mit Wissens- und Informationsdefiziten, zeigen. Diskrepanzen können aber nicht nur aufgrund von Informations- und Wissensdefiziten entstehen, sondern auch aufgrund von grundsätzlichen Akzeptanz- und/oder Vertrauensproblemen. Im Rahmen der Diskussion um säulenübergreifende Altersvorsorgeinformationen bleibt dies aber weitestgehend unberücksichtigt.

Die (Selbst-)Beschränkung auf die mikroökonomische Analyse in der Volkswirtschaftslehre scheint allerdings weniger ein Problem der Wissenschaft als vielmehr eine Herausforderung für Politik und Politikberatung zu sein. Im Rahmen der vergleichenden Institutionen- und Verhaltensökonomie wird die Bedeutung von Kontexten und kulturellen Faktoren mittlerweile breit diskutiert (vgl. etwa Acemoglu/Robinson 2013; Alesina/Giuliano 2015; Goldschmidt et al. 2016). Dies erschwert sicherlich, wie auch im vorliegenden Beitrag gezeigt wurde, die Interpretation individuellen Verhaltens, ist aber für die wissenschaftliche Begleitung der Alterssicherungspolitik unabdingbar.

Literatur

Acemoglu, Daron; Robinson, James A. 2013. *Warum Nationen scheitern. Die Ursprünge von Macht, Wohlstand und Armut.* Frankfurt a.M.: Fischer.

Ackermann, Rolf 2001. *Pfadabhängigkeit, Institutionen und Regelreform.* Tübingen: Mohr Siebeck.

Alesina, Alberto; Giuliano, Paola 2015. „Culture and institutions", in *Journal of Economic Literature* 53, 4, S. 898-944.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Andreß, Hans-Jürgen; Heien, Thorsten; Hofäcker, Dirk 2001. *Wozu brauchen wir noch den Sozialstaat? Der deutsche Sozialstaat im Urteil seiner Bürger*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Becker, Gary S. 1993. *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens.* Tübingen: Mohr Siebeck.

Becker, Jens; Hallein-Benze, Geraldine 2012. „Einstellungen zur Rentenpolitik – Akzeptanz-, Funktions- und Reformdimensionen", in *Sozialer Fortschritt* 61, 11-12, S. 306-312.

Betzelt, Sigrid; Bode, Ingo 2017. „Fatal funktional. Angstmobilisierung im liberalisierten Wohlfahrtskapitalismus", in *Leviathan* 45, 2, S. 192-220.

Blank, Florian 2011. „Wohlfahrtsmärkte in Deutschland. Eine voraussetzungsvolle Form der Sozialpolitik", in *WSI Mitteilungen* 64, 1, S. 11-18.

Börsch-Supan, Axel; Coppola, Michela 2010. SAVE: Sparverhalten und Altersvorsorge in Deutschland, in *Deutsche Rentenversicherung* 65, 2, S. 237-244.

Börsch-Supan, Axel et al. 2009. *The German SAVE Study. Design and Results.* MEA Study 06. Mannheim: Mannheim Research Institute for the Economics of Aging.

Börsch-Supan, Axel; Coppola, Michela; Reil-Held, Anette 2012. *Riester Pension in Germany: Design, Dynamics, Targeting Success and Crowding-In.* NBER Working Paper Series 18014.

Boll, Christina et al. 2016. *Dauerhaft ungleich – berufsspezifische Lebenserwerbseinkommen von Frauen und Männern in Deutschland.* HWWI Policy Paper 98.

Bowles, Samuel; Gintis, Herbert 2002. „The evolution of strong reciprocity: Cooperation in heterogeneous populations", in *Theoretical Population Biology* 65, S. 17-28.

Bucher-Koenen, Tabea 2011. *Financial Literacy, Riester-Pensions, and Other Private Old Age Provision in Germany.* MEA Discussion Papers 250, S. 250-2011.

Busemeyer, Marius et al. (Hrsg.) 2013. *Wohlfahrtspolitik im 21. Jahrhundert: Neue Wege der Forschung.* Frankfurt a. M., New York: Campus.

Clasen, Jochen; Clegg, Daniel (Hrsg.) 2011. *Regulating the Risk of Unemployment: National Adaptations to Post-Industrial Labour Markets in Europe.* Oxford: Oxford University Press.

Coppola, Michela 2014. *Verbreitung der ergänzenden Altersvorsorge. SAVE 2003 bis SAVE 2013.* Mimeo.

Coppola, Michela; Reil-Held, Anette 2009. *Dynamik der Riester-Rente: Ergebnisse aus SAVE 2003 bis 2008.* MEA Working Paper 195, S. 195-2009.

Dießel, Martin 2012. *Die Wirkung von Vertrauen und Misstrauen auf Entscheidungen in sozialen Interaktionen. Eine kognitiv-neurowissenschaftliche Untersuchung.* Bonn: Universität Bonn.

Dörr, Julian et al. (Hrsg.) 2015. *Vitalpolitik, Inklusion und der sozialstaatliche Diskurs. Theoretische Reflexionen und sozialpolitische Implikationen.* Berlin: Lit Verlag.

Falk, Armin; Fehr, Ernst; Fischbacher, Urs 2000. *Testing theories of fairness – Intentions matter, institute for empirical research in economics.* Working Paper 63. Institute for Empirical Research in Economics. Zürich: University of Zurich.

Frey, Bruno S. 1990. *Ökonomie ist Sozialwissenschaft.* München: Vahlen.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Gabriel, Oscar W. 2013. „Vertrauen, Erfahrung und Urteilsfähigkeit als Determinanten der Einstellungen zu Reformen des Wohlfahrtsstaates: Das Beispiel der Reform der Rentenversicherung“, in *Reformen des Sozialstaates in Deutschland. Reformbereitschaft und Reformakzeptanz der Bürger*, hrsg. v. Trüdinger, Eva-Maria; Gabriel, Oscar W., S. 73-111. Baden-Baden: Nomos.

Geyer, Johannes 2011. „Riester-Rente: Rezept gegen Altersarmut? In *DIW Wochenbericht* 78, 47, S. 16-21.

Gigerenzer, Gerd 2013. *Risiko: Wie man richtige Entscheidungen trifft.* München: BTB Verlag.

Gigerenzer, Gerd et al. 1989. *The Empire of Chance: How Probability Changed Science and Everyday Life.* Cambridge: Cambridge University Press.

Goldschmidt, Nils; Grimmer-Solem, Erik; Zweynert, Joachim 2016. „On the purpose and aims of the journal of contextual economics“, in *Schmollers Jahrbuch* 136, 1, S. 1-14.

Hans, Jan Philipp et al. 2017. *Umsetzung, Kosten und Wirkungen einer Arbeitsversicherung.* Bonn: FES.

Haupt, Marlene 2014. *Konsumentensouveränität im Bereich privater Altersvorsorge: Informationen und Institutionen.* Baden-Baden: Nomos.

Haupt, Marlene; Wegner-Wahnschaffe Claudia 2017. „Trägerübergreifende Altersvorsorgeinformationen – eine unendliche Geschichte?“ in *Betriebliche Altersversorgung* 72, 3, S. 233-240.

Haupt, Marlene; Yollu-Tok, Aysel 2014. „Ergänzende Altersvorsorge – Akzeptanz, Vertrauen und Ausgestaltung aus Verbrauchersicht“, in *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 83, 3, S. 19-39.

Hayek, Friedrich August 1952. *The Counter-Revolution of Science.* Glencoe: Liberty Fund.

Heinemann, Friedrich et al. 2008. *Psychologie, Wachstum und Reformfähigkeit.* ZEW Wirtschaftsanalysen – Schriftenreihe des ZEW, Band 88. Band. Baden-Baden: Nomos.

Heinze, Rolf G.; Schneiders, Katrin 2014. „Wohlfahrtskorporatismus unter Druck“ in *Die Ökonomisierung der Politik in Deutschland. Eine vergleichende Politikfeldanalyse*, hrsg. v. Schaal, Gary S.; Lemke, Matthias; Ritzi, Claudia, S. 45-68. Wiesbaden: Springer.

Hockerts, Hans Günter 2011. *Der deutsche Sozialstaat. Entfaltung und Gefährdung seit 1945.* Bonn: Vandenhoeck & Ruprecht.

Kahneman, Daniel; Tversky, Amos 1979. „Prospect theory: An analysis of decision under risk“, in *Econometrica* 47, 2, S. 263-291.

Kirchgässner, Gebhard 2008. *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.* Tübingen: Mohr Siebeck.

Knetsch, Jack L. 1989. „The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves“, in *American Economic Review* 79, S. 1277-1284.

Kohl, Jürgen 2016. *Akzeptanz des Wohlfahrtsstaates. Hohe Verantwortung, verlorenes Vertrauen?* Berlin: FES.

Kramer, Bastian; Ruske, Rene 2015. „Ökonomische Bildung als Treiber privater Vorsorge? Empirische Evidenz zu Financial Literacy und Vorsorgeeinstellung von Ökonomen vs. Nicht-Ökonomen“, in *List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik* 41, 3, S. 325-348.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Kubon-Gilke, Gisela; Sesselmeier, Werner; Yollu-Tok, Aysel 2016. *Verhaltensökonomie. (K)ein Thema für die lebensverlaufsorientierte Sozialpolitik?* WISO Diskurs 20/2016. Bonn: FES.

Lamping, Wolfram 2009. „Verbraucherkompetenz und Verbraucherschutz auf Wohlfahrtsmärkten: Neue Herausforderungen an eine sozialpolitische Verbraucherpolitik", in *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 78, 3, S. 44-62.

Lamping, Wolfram; Tepe, Markus 2009. „Vom Können und Wollen der privaten Altersvorsorge. Eine empirische Analyse zur Inanspruchnahme der Riester-Rente auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels", in *Zeitschrift für Sozialreform*, 55, 4, S. 409–430.

Liebowitz, Stan J.; Margolis, Stephen E. 1995. „Path dependence, lock-in and history", in *The Journal of Law, Economics and Organization* 11, S. 205-226.

Luhmann, Niklas 2000. *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: UTB Verlag.

Mahoney, James; Thelen, Kathleen (Hrsg.) 2010. *Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency and Power.* Cambridge: Cambridge University Press.

Maier-Rigaud, Remi 2013. „Der Patient als rationaler Verbraucher? Eine Leitbildanalyse ausgewählter Entwicklungen des deutschen Gesundheitssystems", in *Sozialer Fortschritt* 2, S. 51-60.

Nüchter, Oliver et al. 2008. *Einstellungen zum Sozialstaat II. Akzeptanz der sozialen Sicherung und der Reform der Renten- und Pflegeversicherung 2006*. Opladen: Budrich Verlag.

Nüchter, Oliver et al. 2009. *Einstellungen zum Sozialstaat III. Sechs Fragen zur Akzeptanz der sozialen Sicherung in der Bevölkerung*. Opladen: Budrich Verlag.

Pfarr, Christian; Schneider, Udo 2012. „Riester-Rente: (k)ein Kinderspiel!", in *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 81, S. 181-198.

Pfarr, Christian; Schneider, Udo 2011. „Anreizeffekte und Angebotsinduzierung im Rahmen der Riester-Rente: Eine empirische Analyse geschlechts- und sozialisationsbedingter Unterschiede", in *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 12, 1, S. 27-46.

Pfeifer, Christian 2004. „Fairness und Kündigung: Eine theoretische und analytische Untersuchung", in *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung* 37, S. 127-142.

Pindyck, Robert S.; Rubinfeld, Daniel L. 2009. *Mikroökonomie*. München: Pearson Studium.

Raaijmakers, Quinten A. W. et al. 2000. „Adolescents' midpoint responses on Likert-type scale items: Neural or Missing Values?", in *International Journal of Public Opinion Research* 12, 2, S. 208-215.

Rosenbrock, Rolf; Gerlinger, Thomas 2014. *Gesundheitspolitik. Eine systematische Einführung.* Bern: Verlag Hans Huber.

Schunk, Daniel 2006. *The German SAVE survey: Documentation and methodology*. MEA Discussion Paper 109, Mannheim: Mannheim Research Institute for the Economics of Aging.

Sen, Amartya 2000. *Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft.* München/Wien: Carl Hanser Verlag.

Simon, Herbert A. 1955. „A behavioral model of rational choice", in *Quarterly Journal of Economics* 69, 1, S. 99-118.

Streeck, Wolfgang; Thelen, Kathleen (Hrsg.) 2005. *Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford: Oxford University Press.

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb

Thaler, Richard H.; Sunstein, Cass R. 2009. *Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt*. Berlin: Ullstein Verlag.

Trüdinger, Eva-Maria; Gabriel, Oscar W. (Hrsg.) 2013. *Reformen des Sozialstaates in Deutschland. Reformbereitschaft und Reformakzeptanz der Bürger*. Baden-Baden: Nomos.

Ullrich, Claus G. 2008. *Die Akzeptanz des Wohlfahrtsstaates. Präferenzen, Konflikte, Deutungsmuster*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Vehrkamp, Robert B.; Kleinsteuber, Andreas 2007. „Soziale Gerechtigkeit – Ergebnisse einer repräsentativen Parlamentarier-Umfrage", in *Soziale Gerechtigkeit – eine Bestandsaufnahme*, hrsg. v. Empter, Stefan; Vehrkamp, Robert B., S. 283-302. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Vogel, Berthold 2009. *Wohlstandskonflikte Soziale Fragen, die aus der Mitte kommen.* Hamburg: Hamburger Edition.

Yollu-Tok, Aysel 2010. *Die fehlende Akzeptanz von Hartz IV*. Baden-Baden: Nomos.

Anhang: Deskriptive Statistiken für die Stichprobe

Variable	Mittelwert	Standardabweichung	Minimum	Maximum
Soziodemografie				
Alter	43,54	10,87	25	65
Männlich (d)	0,42	0,49	0	1
In Ostdeutschland lebend (d)	0,29	0,45	0	1
Mit einem Partner zusammenlebend (d)	0,65	0,48	0	1
Haushaltsgröße	2,55	1,20	1	8
Kinder § (d)	0,64	0,48	0	1
Haupt-/Volksschulabschluss (d) §	0,22	0,42	0	1
Mittlerer Abschluss (d) §	0,43	0,50	0	1
Fachhochschulreife/Abitur (d) §	0,34	0,48	0	1
Keine Ausbildung/Sonstiger Abschluss (d) §	0,16	0,37	0	1
Berufsausbildung (d) §	0,63	0,48	0	1
Hochschulabschluss (d) §	0,21	0,41	0	1
Erwerbstätig - Vollzeit (d)	0,49	0,50	0	1
Erwerbstätig - Teilzeit (d)	0,20	0,40	0	1
Geringfügig/gelegentlich beschäftigt (d)	0,15	0,36	0	1
Nicht erwerbstätig (d)	0,16	0,37	0	1
Ersparnisbildung und Altersvorsorge				
Mit den Einkünften sehr gut/gut auskommen (d)	0,51	0,50	0	1
Sparverhalten - regelmäßiges/flexibles Sparen (d)	0,61	0,49	0	1
Sparverhalten - gelegentliches Sparen (d)	0,20	0,40	0	1
Sparverhalten - kein finanzieller Spielraum zum Sparen (d)	0,17	0,38	0	1
Sparverhalten - wollen das Leben genießen, sparen nicht (d)	0,01	0,11	0	1
Besitz Wohneigentum (d)	0,52	0,50	0	1
Besitz betriebliche Altersvorsorge (d)	0,30	0,46	0	1
Besitz staatlich geförderte Altersvorsorge (d)	0,43	0,50	0	1
Besitz weder betriebliche noch staatlich geförderte Altersvorsorge (d)	0,43	0,50	0	1
Haushaltsnettoeinkommen (Ende 2012) (in Euro pro Monat)	2.410,42	1.454,58	0	10.000
Nettoäquivalenzeinkommen (Ende 2012) (in Euro pro Monat) #	1.565,54	922,82	0	5.798
Finanzvermögen (Ende 2012 in Euro)	40.260,73	73.151,71	0	894.773

§ abgefragt in SAVE 2010.
(d) Dummyvariable.
# ermittelt nach der Quadratwurzel-Skala (Nettohaushaltseinkommen geteilt durch die Quadratwurzel der Anzahl der Haushaltsmitglieder).
N=728

https://doi.org/10.5771/9783845288079-339, am 12.10.2024, 04:19:04
Open Access – (cc) BY – https://www.nomos-elibrary.de/agb