

Felix Wilke

Sparen aus Ungewissheit

Der Erhalt von Handlungsoptionen als Antrieb individueller Sparentscheidungen

Mit einem Vorwort von Georg Vobruba

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar

ISBN print: 978-3-89958-896-5

ISBN online: 978-3-89958-897-2

URN: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0002-8974>

© 2010, kassel university press GmbH, Kassel
www.upress.uni-kassel.de

Printed in Germany

Vorwort

Zu einer Soziologie des Sparens

Sparen ist normal. Sparen ist offensichtlich so selbstverständlich, dass es als soziales Phänomen von der Soziologie bisher kaum beachtet und als ihr Thema nicht erschlossen wurde. Das ist schon deshalb bemerkenswert, weil eine der Stärken der Soziologie ja gerade darin besteht, soziale Phänomene ihrer Selbstverständlichkeit zu entkleiden und zu zeigen, wie voraussetzungsvoll sie sind und wie weit sie wirken. Die bisherige Spar-Blindheit der Soziologie ist umso erstaunlicher, da sie mit ihren Theorieressourcen durchaus dafür ausgestattet ist, das Phänomen Sparen zu analysieren. Es fällt nicht schwer, Sparen als eine Handlungsstrategie zu identifizieren, die auf modernen Voraussetzungen beruht und auf die Gestaltung genuin moderner Existenz zielt. Zum Kernbestand des Weltbildes der Moderne zählen der offene Zukunftshorizont und der Imperativ zur Selbstgestaltung der sozialen Verhältnisse. Darum werden Autonomiegewinne, Optionenvielfalt und materielle Existenzsicherung zu zentralen Handlungsorientierungen. Die soziologische Gesellschaftstheorie beobachtet individuelle Strategien und institutionelle Arrangements in der Theorieperspektive, Sparen stellt einen wichtigen Aspekt davon dar. Es ist also an der Zeit, dass eine Soziologie des Sparens ausgearbeitet wird.

Felix Wilke leistet einen entscheidenden Beitrag zu einer Soziologie des Sparens. Er entwickelt in diesem Buch eine lange und anspruchsvolle Argumentationskette, wobei es ihm in beneidenswerter Weise gelingt, die Problemstellung einer Soziologie des Sparens präzise zu formulieren, zu verfolgen und überzeugend zu lösen. Für die Realisierung der Absicht, das Thema aus der Alleinzuständigkeit der Wirtschaftswissenschaften zu befreien, ist der Nachweis zentral, dass Sparen als aufgeschobener Konsum und als Risikovorsorge nur unzureichend verstanden ist. Also bietet Wilke die These an, dass Sparen der Erhaltung und Erweiterung von Handlungsoptionen dient, ohne irgendwelche a priori Festlegungen auf spezifische Verwendungen des gesparten Geldes. Die Behauptung

lautet, dass dies zwar nicht der exklusive, allerdings aber der dominante Motivkomplex für Sparen ist.

Konsequent basiert die Arbeit auf einer Kritik der (neo)klassischen Perspektive auf Sparen. Indem Wilke die soziologische Theorie des Geldes mit der Keynes'schen Spartheorie zusammenführt, gelangt er zu einer Auffassung, in der Geld von einem reinen Instrument zu einem Gut eigener Art und damit Sparen von einem Mittel zu einem Zweck wird. Schon die Art und Weise, wie Wilke die Auseinandersetzung mit den dafür relevanten Texten führt, und wie er die Vorteile der Rezeption und Verknüpfung von ökonomischen und soziologischen Ansätzen vorführt, lohnt die Lektüre des Buches.

Im nächsten Argumentationsschritt wird die soziologische Grundbegrifflichkeit aufwendig, präzise und doch lektürefreundlich entwickelt: Es werden Unsicherheit, Risiko und Ungewissheit unterschieden, um Sparen auf Handlungsprobleme in weiten Zeithorizonten beziehen zu können. Der Überblick über die bisherigen Untersuchungen zum Thema zeigt dann einerseits, dass die Sparforschung mit ihrer konventionellen ökonomischen Theorieausstattung kaum zu konsistenten Ergebnissen gekommen ist, und dass andererseits Sparen unter dem Aspekt von Ungewissheit bisher nicht untersucht wurde.

Aber Felix Wilke gibt sich mit Kritik und Theorie nicht zufrieden. Er entwickelt ein – wie er es selbst nennt – „schlankes Erklärungsmodell“, das den empirischen Teil seines Buches organisiert. Zuerst geht es um die Entscheidung für Sparen/Nicht-Sparen. Dazu werden (unabhängige) Variablen und zu vermutende Wirkungen auf das Sparen vorgestellt. Dann wird die Stichprobe auf die Sparer begrenzt und es wird versucht, die Sparhöhe zu erklären. Diese Ergebnisse des empirischen Teils der Untersuchung werden umsichtig im Sinne der These des Sparens wegen Unsicherheit interpretiert. Schließlich geht Wilke noch auf den Zusammenhang zwischen staatlicher Sozialpolitik und individuellen Sparentscheidungen ein. Hier werden seine bisherigen Überlegungen konsequent weiter geführt und es wird zugleich zukünftiger Forschungsbedarf skizziert, der sich aus dem Spannungsverhältnis zwischen individuellem Sparen und spar-relevanten Institutionen ergibt. Unübersehbar ist hier die Anschlussstelle für Analysen der globalen Finanzkrise 2008ff.

Kein Zweifel: Es handelt sich um eine theoretisch anspruchsvolle und empirisch sorgfältige Untersuchung, die ein zentrales soziales Phänomen der Moderne soziologisch erschließt. Man muss die Arbeit lesen, man

sollte sie als Ausgangspunkt für weitere Untersuchungen nehmen, und ich wünsche der Soziologie, dass sich daraus der Nucleus einer Soziologie des Sparens entwickelt.

Georg Vobruba

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|--|------------|
| 1 | Einleitung | 1 |
| 2 | Problemstellung | 3 |
| 3 | Definition Sparen | 5 |
| 4 | Theorie | 8 |
| 4.1 | Sparen aus ökonomischer Perspektive | 8 |
| 4.2 | Soziologische Betrachtungen | 21 |
| 4.2.1 | Der Sonderaspekt des Geldes | 22 |
| 4.2.2 | Sparen | 35 |
| 5 | Überblick bisheriger Studien | 47 |
| 6 | Methodologie | 54 |
| 7 | Auswertung | 59 |
| 7.1 | Ungewissheit und Risiko | 59 |
| 7.2 | Sparen | 73 |
| 7.2.1 | Vorüberlegungen | 73 |
| 7.2.2 | Multivariate Analyse | 82 |
| 7.2.3 | Zwischenfazit | 95 |
| 8 | Einfluss des Systems sozialer Sicherung auf Sparen | 98 |
| 9 | Schluss | 109 |
| A | Anhang | 112 |
| A.1 | Variablenbeschreibung: alphabetisch sortiert | 112 |
| A.2 | Tabellen | 117 |
| A.3 | Grafische Darstellungen der Regressionskoeffizienten | 121 |
| | Literaturverzeichnis | 123 |

Tabellenverzeichnis

| | | |
|-----------|---|-----|
| Tab. 7.1: | Bivariate Korrelationen: Risikoaversion und Vorsichtsmotiv | 63 |
| Tab. 7.2: | Lineare Regression: Sparmotiv Unvorhergesehenes . . . | 66 |
| Tab. 7.3: | Fixed-Effects Regression: Sparmotiv Unvorhergesehenes | 70 |
| Tab. 7.4: | Deskription: verschiedene Sparbegriffe | 76 |
| Tab. 7.5: | Logistische Regression: Sparen nein/ja | 84 |
| Tab. 7.6: | Lineare Regression: logarithmiertes Sparen | 88 |
| Tab. 7.7: | Fortsetzung lineare Regression: logarithmiertes Sparen | 93 |
| Tab. A.1: | Ordered Logistische Regression: Sparmotiv Unvorhergesehenes | 117 |
| Tab. A.2: | Logistische Regression: Sparen nein/ja (alternative Sparbegriffe) | 118 |
| Tab. A.3: | Lineare Regression: Sparen mit Einkommensvarianz . . | 119 |
| Tab. A.4: | Lineare Regression: logarithmiertes Sparen (alternative Sparbegriffe) | 120 |

Abbildungsverzeichnis

| | | |
|-----------|--|-----|
| Abb. 4.1: | Lebenszyklusmodell | 11 |
| Abb. 4.2: | Kausaldiagramm Wahlfreiheit des Geldes | 31 |
| Abb. 7.1: | Die Wichtigkeit einzelner Sparmotive | 60 |
| Abb. 7.2: | Risikoaversion und Sparmotiv Unvorhergesehenes | 62 |
| Abb. 8.1: | Die Verbreitung einzelner Anlageformen im Portfolio | 106 |
| Abb. A.1: | Regressionskurve: Einkommen - Sparen aus Tab. 7.6 Modell 2 | 121 |
| Abb. A.2: | Regressionskurve: Vermögen - Sparen aus Tab. 7.6 Mo- dell 3 | 121 |
| Abb. A.3: | Regressionskurve: Einkommen - Sparen aus Tab. 7.6 Modell 3 | 122 |

1 Einleitung*

Als im September 2008 die große Investmentbank Lehman Brothers Insolvenz anmeldete, wurde den Leuten klar, dass die Finanzkrise keine amerikanische sondern eine weltweite Krise ist. Hannelore Sporberg bekam dies deutlich zu spüren (im Folgenden: Wilhelm 2008, Süddeutsche Zeitung). Die Hälfte ihres Vermögens war bei den besagten Lehman Brothers. Frau Sporberg fand in den Medien Aufmerksamkeit, weil sie sich diesen Verlust nicht bieten lässt. Sie zieht gegen den deutschen Staat vor Gericht, weil die finanziellen Maßnahmen der Bundesregierung nur den Banken, nicht aber Privaten zukommt. Sie will ihr Geld einklagen.

Frau Sporberg bezieht nach eigenen Angaben eine stattliche Rente, die sich aus ihrer eigenen und der Witwenrente ihres Mannes zusammensetzt. Es ist „immer genug Geld da um etwas zurückzulegen“ (Wilhelm 2008, 28). Sie hat nach dem Verlust von 40 000€ durch die Finanzkrise noch ein Restvermögen von 40 000€ und eine Eigentumswohnung in München. Ihre Lage beschreibt sie folgendermaßen: „Ich weiß, dass ich gut dran bin“, sagt die 68-Jährige, „aber das heißt doch nicht, dass ich nicht um mein Geld kämpfen darf. Außerdem ist das *Gefühl der Sicherheit* weg“ (Hervorhebungen F.W., Wilhelm 2008, 28). Dieses Gefühl der Unsicherheit erstaunt zunächst, da Frau Sporberg immer noch finanziell gut abgesichert ist. Dennoch sollte man ihr Bekunden ernst nehmen.

Fragt man die Leute, weshalb sie sparen, so antworten die meisten: für unvorhergesehene Ereignisse (Engen und Gruber 2001, siehe auch Kapitel 7.1). Dieses Sparmotiv findet seine Entsprechung in einer breiten

*Diese Veröffentlichung hat an verschiedenen Stellen durch hilfreiche Kommentare in meinem Umfeld erheblich an Qualität gewonnen. Rahel Storch hat das Manuskript die ganze Zeit begleitet und zur sprachlichen Präzisierung beigetragen. Oliver Winkler, Agnieszka Skuza und Daniel Klawitter haben mich durch Rückmeldungen dazu veranlasst einige Teile des Manuskripts nochmals zu überarbeiten. Zuletzt war Prof. Georg Vobruba eine große Hilfe, komplexe Gedankengänge auf ihre Kernelemente herunterzubrechen. Seine Kommentare waren sehr behilflich, die inhaltlichen Aspekte klarer herauszuarbeiten.

ökonomischen Literatur, die einen erheblichen Anteil individueller Sparanstrengungen auf die Kalkulation von (Einkommens-) Risiken zurückführt (im Überblick: Browning und Lusardi 1996). Es wird dagegen argumentiert, dass sich hinter dem Sparen für unvorhergesehene Ereignisse ein ganz anderer Sachverhalt finden lässt – ein Sachverhalt, der auch bei Frau Sporberg vorzuliegen scheint. Der Umstand, dass die Zukunft ungewiss ist und Sparrücklagen es ermöglichen, auch in einer ungewissen Zukunft ein breites Spektrum an Handlungsalternativen wahrnehmen zu können, ist ein bedeutender Antrieb für Sparentscheidungen.

Wenn der Umstand einer ungewissen Zukunft sparen beeinflusst, dann haben Theorien, die Sparen lediglich als geplanten Konsum modellieren, weniger Erklärungskraft als ihnen allgemein zugesprochen wird.

Die Arbeit ist wie folgt aufgebaut: Nach einer kurzen Erörterung der forschungsleitenden Fragen in dieser Arbeit steht die begriffliche Eingrenzung des Wortes 'Sparen' im Vordergrund. Es zeigt sich, dass Sparen mit der Zeit sowohl einen Geldbezug als auch einen Zukunftsbezug bekommen hat. In Kapitel 4 werden die am weitesten verbreiteten Theorien zum Sparen rekapituliert. Im Zentrum steht dabei die Lebenszyklusthese der Wirtschaftswissenschaften und deren Ergänzung um Risiko. Die in diesen Theorien betonte rationale Vorausplanung von Konsum wird in Kapitel 4.2 kritisiert. Es wird gezeigt, dass unter der Annahme einer ungewissen Zukunft die Wahlfreiheit, die das Geld in Bezug auf zukünftige Handlungen bietet, ein wichtiger Grund für Sparaktivitäten wird.

Ab Kapitel 5 werden die theoretischen Erläuterungen mit empirischen Befunden konfrontiert. Zunächst werden Ergebnisse bisheriger Studien präsentiert und dann nach einiger methodologischer Vorarbeit (Kapitel 6) der empirische Beweis geführt, dass Sparen aus Ungewissheit sich nicht auf Risiko reduzieren lässt. Diese Einsichten werden in zwei Schritten hinsichtlich ihrer Konsequenzen für das Sparen evaluiert. In einem logistischen Regressionsmodell werden mögliche Gründe, weshalb gespart wird oder nicht, modelliert. Danach wird in einem linearen Modell nach den Bestimmungsgründen für die Sparhöhe gefragt. Am Schluss steht der Versuch, die Einsichten praktisch auf den Zusammenhang zwischen Sparen und dem System sozialer Sicherung anzuwenden.

2 Problemstellung

Begibt man sich auf die Suche nach soziologischen Abhandlungen über Sparen, so wird schnell festgestellt, dass es bisher keine Literatur gibt, die sich mit dem Thema befasst. Dieser Umstand ist insofern überraschend, da ohne weiteres festgestellt werden kann, dass Sparen fester Bestandteil der Lebenswelt ist. Die Mehrheit der Gesellschaft ist in Besitz von Sparkonten oder anderen Anlageformen. In der hier verwendeten SAVE Studie geben allein über 70% der Haushalte an, im Besitz von Sparbüchern, Bausparverträgen oder einer Kapitallebensversicherung zu sein.

Der Verweis, dass Sparen als Forschungsgegenstand der Ökonomie überlassen wurde, kann hier nicht recht befriedigen. Zum einen haben sich auch Ökonomen nur marginal mit dem Thema beschäftigt. In der Ökonomie ist Sparen eigentlich nur eine Residualkategorie (Wärneryd 1999, 44-48), die temporär entsteht, wenn ein Akteur seinen Konsum über die Zeit optimiert. Bezeichnenderweise hat der Grundlagenartikel der aktuell vorherrschenden Theorie zum Sparen den Titel: „Utility Analysis and the *Consumption* Function“ (Modigliani und Brumberg 1954, Hervorhebungen F.W.). Zum anderen sollte die Tatsache, dass Sparen Gegenstandsbereich der Wirtschaftswissenschaften ist, kein Grund dafür sein, dass sich nicht auch Soziologen mit Sparen beschäftigen. Dies gilt umso mehr, wenn wirtschaftswissenschaftliche Erklärungsansätze zum Sparen auf unplausiblen Verhaltensannahmen beruhen (Ganßmann 2010).

Die Interpretation von Sparentscheidungen im Sinne vorausgeplanter zukünftiger Ausgaben in den Wirtschaftswissenschaften hinterlässt systematische Lücken beim Verständnis von Sparen. In diesen Theorien wird unterstellt, dass Akteure das notwendige Wissen über die Zukunft haben, um ihren Konsum optimal zu verteilen.

Das erklärte Ziel ist es, den Sparprozess auf individueller Ebene besser als bisher zu verstehen. Im Gegensatz zu den bestehenden ökonomischen Ansätzen wird in dieser Arbeit der Grundannahme gefolgt, dass die Zukunft nicht determiniert ist. Diesem Aspekt wird mit der Modellierung von Entscheidungen unter Ungewissheit im Sinne von Keynes (1937) Rechnung

getragen. Durch die systematische Berücksichtigung einer ungewissen Zukunft ist es möglich, ökonomische Theorien, die auf der Annahme von Risiko beruhen, zu kritisieren und zu neuen Hypothesen zu kommen. So bekommt die Wahlfreiheit, die ein Akteur durch angespartes Guthaben hat, unter der Annahme einer ungewissen Zukunft eine bisher nicht beachtete Bedeutung.

Das Ziel der Arbeit ist nicht, Sparentscheidungen als gesamten Prozess zu erklären. Es soll lediglich gezeigt werden, dass Sparentscheidungen nicht hinreichend im Sinne der Planung des Lebenskonsums unter Berücksichtigung eventueller Risiken verstanden werden können, sondern vielmehr als aktive Strategie, sich Handlungsoptionen in der Zukunft zu erhalten.

3 Definition Sparen

Sparen wird heute meist in einem monetären Referenzrahmen verwendet. Dies war natürlich nicht immer so. Die Herkunft des deutschen Wortes 'sparen' kann auf das altgermanische Verb 'spar' zurückgeführt werden (Drosdowski 1989, 685). Die ursprüngliche Bedeutung, die auch heute noch in den germanischen Sprachen fortlebt, ist: etwas bewahren, unversehrt erhalten, schonen (Drosdowski 1989, 685; Splett 1993, 899).

Mit dem Wandel der gesellschaftlichen Verhältnisse, insbesondere der zunehmenden Bedeutung der Geldwirtschaft, lässt sich ab dem 16. Jahrhundert eine neue Konnotation des Wortes nachweisen (Pfeifer 1993, 1316). Statt dem Bewahren bestehender Objekte gibt es einen leichten Bedeutungswandel hin zu einer Ausrichtung auf die Zukunft. Das Sparen wird nun sinnhaft mit Geld verknüpft. Diese Bedeutung ist heute (besonders im deutschen Sprachraum) die am weitesten verbreitete. Sie entspricht seit dem 16. Jh. mehr und mehr der heutigen von 'nicht aufbrauchen, etwas für später zurücklegen bzw. weniger ausgeben'. Das Aufkommen von Spardosen/Sparbüchsen im deutschen Raum ab dem späten Mittelalter (Thurn 1991, 17) begleitete diese Sinnverschiebung. In der bürgerlichen Literatur kann die langsame Herauslösung des Sparbegriffes aus der Haushaltsökonomie im Sinne eines rationalen Wirtschaftens mit gegebenen Ressourcen recht genau beobachtet werden (Münch 1984). In einem langfristigen historischen Transformationsprozess wird der Begriff immer mehr in monetären Bezügen gedacht und gleichzeitig als eine aktive Vorsorgestrategie identifiziert.

Interessant ist die sinnhafte Verschiebung in zweierlei Hinsicht. Zum einen wird Sparen zunehmend mit Geld assoziiert. Zum anderen verschiebt sich der Sinn hin zu einem aktiveren Sparbegriff. Dazu passt, dass sich im 16. Jahrhundert mehrere Wörter dieser Begriffsfamilie etablieren, die ein handelndes Subjekt implizieren. Hierzu gehört das Adjektiv 'sparsam' oder auch die Bezeichnung einer Person als 'Sparer' (Drosdowski 1989, 686). Sparen ist nun eine Aktivität von Personen, die zunehmend auch einen intentionalen Zukunftsbezug beinhaltet.

Der begrifflichen Verschiebung des Sparbegriffes im 16. Jh. folgte im 19. Jh. ein Wandel der Form des Sparens. Durch die Verbreitung von Sparkassen wird einem breiten Teil der Gesellschaft das Buchsparen ermöglicht (Thurn 1991, 17). Rücklagen werden nun seltener in Form von Hortungen gemacht, sondern über die Sparkassen dem Wirtschaftskreislauf wieder zugeführt. Die Person des Sparerers erfährt nun in breiten Gesellschaftsschichten eine neuartige Aufwertung. Da Sparguthaben oft mit Zinsen belohnt werden, etabliert sich Sparen als mögliche Erfolgsstrategie, die zu Reichtum führen kann. Die ursprüngliche Bedeutung des Bewahrens von vorhandenen Objekten tritt nun offensichtlich immer mehr hinter dem Gedanken, dass man durch Sparen aus Wenigem viel machen kann (Thurn 1991, 59), zurück.

Im Gegensatz zu dieser Begriffsgeschichte ist es bisher im sozialwissenschaftlichen Kontext kaum zu einer Explikation des Begriffes Sparen gekommen. In einschlägigen soziologischen Wörterbüchern findet sich in der Regel kein Eintrag. Selbst die mehr als 17 000 Seiten umfassende 'International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences', die auch umfassende ökonomische Termini beinhaltet, hat keine Informationen zum Begriff Sparen. In einer schon älteren sozialwissenschaftlichen Enzyklopädie von 1934 konnte dennoch ein Eintrag zum Sparen gefunden werden.

In der 'Encyclopedia of Social Sciences' definiert Hayek (1949 [1934]) – bezeichnenderweise ein Ökonom und kein Soziologe – Sparen folgendermaßen: „The original meaning of saving is keeping or preserving something for future use“ (Hayek 1949 [1934], 548). Damit folgt er deutlich der oben beschriebenen Bedeutung, die das Wort im deutschen Sprachraum ab dem 16. Jahrhundert erhalten hat. Nach Hayek kann man zwei Schübe feststellen, die die Bedeutung des Sparens über die Zeit verändert haben. Vor dem Durchbruch der Geldwirtschaft hatte Sparen bis auf die Lagerung von Erntegütern etc. nur eine äußerst marginale Bedeutung. Eine soziale Dimension bekam das Sparen in der Geldwirtschaft – zunächst allerdings nur in Form von Hortungen.¹ Ohne einen ausgebauten Kreditmarkt war nach Hayek Sparen für den großen Teil der Gesellschaft bis in das frühe 19. Jahrhundert auf die sprichwörtliche Rücklage von Münzen und Metallen beschränkt. Sparbeträge stellten zwar den Anspruch auf soziale Verfügungsmacht dar, waren aber während der Sparperiode inaktiv. Mit der Verbreitung der Sparkassen änderte sich das Wesen des Sparens radikal.

¹Die soziale Dimension des Sparens ergibt sich daraus, dass Geld im Gegensatz zu Naturalhortungen gleichzeitig als Austauschmedium fungiert. Diese Austauschfunktion liegt zwar während der Hortung brach, hat aber dennoch soziale Konsequenzen.

Da Gespartes gleichzeitig von anderen genutzt wird, tritt neben dem reinen Aufbewahren die Möglichkeit, Gespartes sich vermehren zu lassen.

Die Definition von Hayek fungiert in dieser Arbeit als Minimaldefinition von Sparen mit den wesentlichen Elementen: Zukunftsbezug, ein offener/nichtdeterminierter Verwendungszweck sowie eine aktive Entscheidung für das Sparen. Sparen soll also in dieser Arbeit verstanden werden als das Zurücklegen von Geld oder dessen Umwandlung in geldnahe 'Objekte' (wie z.B. Guthaben) für die Zukunft.

4 Theorie

Theorien zum Sparen wurden vor allem von Wirtschaftswissenschaftlern entwickelt. Diese Theorien werden im Folgenden vorgestellt. Besondere Aufmerksamkeit kommt dabei der Lebenszyklustheorie zu, die derzeit das herrschende Paradigma zur Erklärung von Sparentscheidungen darstellt. Anschließend wird Literatur diskutiert, die berücksichtigt, dass viele Sparentscheidungen unter Risiko gefällt werden müssen. Für die Soziologie ergibt sich durch den Rückblick auf die soziologische Geldforschung ein anderer Zugang zur Erklärung des Sparens. Dieser wird im Abschnitt 4.2 konkretisiert. Es stellt sich heraus, dass Unsicherheit über die Zukunft eine umfassendere Berücksichtigung benötigt.

4.1 Sparen aus ökonomischer Perspektive

Ökonomische Theorien des Sparens haben vergleichbar viele Transformationen erfahren.² Vertreter der klassischen Theorettradition knüpften die Entscheidung zu sparen an die Höhe des Zinssatzes. Auf mikroökonomischer Ebene wird dieser Zusammenhang durch eine unterstellte Zeitpräferenz begründet (für einen knappen Überblick siehe Spahn 2002). Gespart wird im klassischen Modell also, wenn Individuen durch Zinsen für den aktuellen Konsumverzicht entschädigt werden.

Keynes widersprach nicht nur den Auffassungen über das allgemeine Gleichgewichtsmodell, sondern verneinte auch die These einer Zeitpräferenz für gegenwärtigen Konsum, auf den nur bei Zins verzichtet wird. Ob gespart wird oder nicht, ist zuallererst eine Funktion des Einkommens. Über einem bestimmten autonomen Konsum werden Individuen erst in die Lage versetzt, zu sparen (Paraskewopoulos 1995, 125-130). Sofern das Einkommen den autonomen Konsum übersteigt, wird ein sukzessiv

²Einen eindrucksvollen Theorieabriss findet man bei Smyth (1993), der die theoriegeschichtliche Entwicklung empirisch mit dem damaligen Stand der Daten nachzeichnet.

ansteigender Teil des Einkommens gespart. Das heißt, bei steigenden Einkommen wächst nicht nur der absolute Sparbetrag, sondern auch der relative Sparbetrag (technisch: die marginale Sparneigung liegt über der mittleren Sparneigung). Der Zinssatz – oder genauer die erwartete Zinshöhe in der Zukunft –, dagegen entscheidet über die Aufteilung des Portfolios.

Entgegen den Befunden einer positiven Korrelation von Einkommen und Sparen argumentierte Friedman, dass die These Keynes' in Längsschnittstudien nicht haltbar ist. Dem über die Zeit stark gewachsenen Einkommen steht eine konstante Sparneigung gegenüber. Dieser empirische Widerspruch mündete in die Entwicklung einer modifizierten Theorie. Friedman führte eine neue Unterscheidung in die Diskussion ein. Er unterteilte das Einkommen und den Konsum in eine permanente und vorübergehende (transitory) Komponente (Friedman 1957, 21f). Das permanente Einkommen entspricht dem durchschnittlichen Einkommen über eine längere Periode (wobei die Länge vom subjektiven Zeithorizont abhängt). Das vorübergehende Einkommen dagegen entspricht dem aktuell messbaren Einkommen, das mehr oder weniger um diesen Mittelwert schwankt. Das Konsum- und auch Sparverhalten richtet sich nach Friedman nur nach dem permanenten Einkommen. Das vorübergehende Einkommen hat demnach keinerlei Auswirkungen auf den vorübergehenden Konsum (Friedman 1957, 26f). Houthakker (1958, 398) bringt die zentrale These der permanenten Einkommenstheorie Friedmans überspitzt auf den Punkt: „The man who has a lucky day at the races does not buy his friends a drink, and the poor fellow whose wallet is stolen does not postpone the purchase of a new overcoat“.

Aus der Überlegung, dass Individuen sich Konsummuster entsprechend der langfristigen Einkommensaussichten aneignen, folgt, dass Sparen mit der Differenz zwischen langfristigem und kurzfristigem Einkommen variiert. Sinkt das Einkommen eines Haushalts beispielsweise durch Arbeitslosigkeit von 60 000€ jährlich kurzfristig auf 40 000€ jährlich, so wird dieser Haushalt nicht sparen. Dagegen wird ein Haushalt, dessen Einkommen von 30 000€ auf 40 000€ steigt, eine erhebliche Summe sparen. Die verhaltenssteuernde Variable ist damit das permanente Einkommen. Kurzfristige Einkommensschwankungen haben keinen Einfluss auf das Konsumverhalten.

Aus der Perspektive der permanenten Einkommensthese folgt, dass die positive Korrelation des Sparens/der Sparquote und des Einkommens in Querschnittstudien darauf zurückzuführen ist, dass bei den Sparern

kurzfristig das vorübergehende Einkommen das permanente Einkommen übersteigt (Modigliani und Brumberg 1954, 418f).

Die Lebenszyklusthese

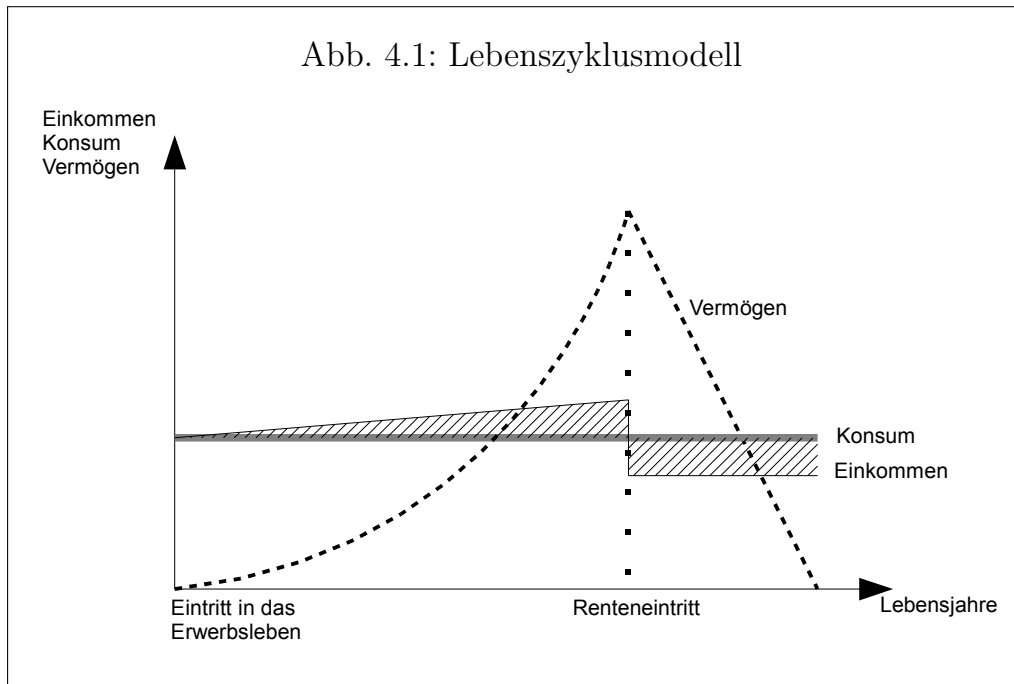
Modigliani entwickelte ausgehend von der permanenten Einkommensthese die Lebenszyklusthese. Diese Theorie stellt heute den Standardzugang zur Bestimmung intertemporalen Konsum- und Sparverhaltens dar (Lang 1998, 139). In ihren Grundannahmen unterscheiden sich die permanente Einkommensthese (Friedman) und die Lebenszyklusthese kaum. Entscheidend ist allerdings der Unterschied des unterstellten Zeithorizonts der Individuen. Während bei Friedman der Zeithorizont wenige Jahre umfasst und zwischen den einzelnen Menschen variiert (Houthakker 1958, 397), wird von Modigliani angenommen, dass Individuen ihr gesamtes Leben als eine Periode betrachten. Es wird behauptet, dass das permanente Einkommen dem erwarteten durchschnittlichen Einkommen während des ganzen Lebens entspricht.

Es wird mit der Darstellung des Grundmodells von Modigliani und Brumberg (1954) begonnen und danach auf die verschiedenen Erweiterungen, die dieses Grundmodell erfahren hat, eingegangen. Der Konsum, so die These der Autoren, wird optimal über das gesamte Leben aufgeteilt. Optimal ist die Verteilung des Konsums dann, wenn der Grenznutzen des Konsums in jedem Abschnitt des Lebens identisch ist. Da Modigliani im Grundmodell konstante Präferenzen annimmt, liegt die optimale Verteilung des Konsums dann vor, wenn dieser in jeder Periode dem durchschnittlichen Einkommen entspricht (Modigliani und Brumberg 1954, 394ff).

Aus dem Konsummuster ergeben sich Spar- und Entspargvorgänge in unterschiedlichen Lebensphasen. Während in den Jahren der Erwerbsfähigkeit ein Sparvermögen aufgebaut wird, steht in der Jugend und im Alter das Entsparen bzw. die Kreditaufnahme im Vordergrund. Folgende Darstellung (Abb. 4.1) zeigt das sehr vereinfachte Grundmodell. Die Annahme eines konstanten Einkommens, wie sie in der einfachsten Variante des Modells gemacht wurde, ist hier bereits aufgegeben und durch die plausiblere Annahme von (linear) wachsendem Einkommen ersetzt. Durch das steigende Einkommen ergibt sich gegenüber dem Grundmodell ein geringes Sparverhalten zu Beginn des Erwerbsalters und eine darauf folgende stärkere Zunahme der Sparbeträge (zu sehen am nichtlinearen Vermögensanstieg).

Die grafische Darstellung beginnt ab dem Eintritt ins Erwerbsleben. Entsprechend dem hier angenommenen leicht steigenden Einkommen wird

Abb. 4.1: Lebenszyklusmodell



im Erwerbsleben der kreditfinanzierte Konsum aus der Jugend abgebaut und bis zum Eintritt in das Rentenalter ein positives Vermögen aufgebaut. Dieses Vermögen wiederum wird während der Rente vollständig ausgegeben. Das angesparte Vermögen dient dem Zweck, das durchschnittliche Konsumniveau aufrecht zu erhalten. Der Punkt, an dem die Vermögenskurve die x-Achse berührt, entspricht dem Lebensende des Individuums. Technisch gesehen kann man den Aufbau bzw. Abbau von Ersparnissen am Vorzeichen der ersten Ableitung der Vermögenskurve erkennen. Den jährlichen Sparbetrag kann man an der schraffierten Fläche ablesen. Diese zeigt, dass bei einem über den Lebenszyklus ansteigendem Einkommensverlauf bis zum Renteneintritt ein zunehmend höherer Sparbetrag angelegt wird.

Wenn die rein ökonomisch-modelltheoretische durch eine soziologisch-empiriegestützte Perspektive getauscht wird, so muss das Lebenszyklusmodell als eine empirisch überprüfbare Hypothese betrachtet werden. Dabei stellt sich die Frage, ob das (implizit) normative Postulat eines konstanten Lebenskonsums im Präferenzraum der Akteure vorhanden ist. Es soll die These entwickelt werden, dass zwar aktuell in der Tat von einem normativen Postulat eines geglätteten Lebenskonsums ausgegangen werden kann, aber a) dieses normative Postulat historisch keineswegs konstant ist und b) unklar bleibt, ob die aktuell empirisch vorfindbaren normativen

Begriffe tatsächlich einen konstanten Konsumnutzen über den Lebenslauf widerspiegeln.

Die normative Maxime eines konstanten Konsums über die Lebenszeit, insofern er durch individuelles Handeln hergestellt werden muss, basiert auf einer Sicht von Akteuren, die soziale Zustände als gestaltbar und nicht gottgewollt interpretieren (Conrad 1994, 129ff). Damit beruht die Lebenszyklusthese auf impliziten Denkvoraussetzungen und kognitiven Kapazitäten, die historisch erst ausgebildet werden mussten.

Noch im 19. Jahrhundert war das sogenannte Lebensstufenmodell eine, vor allem von der medizinischen Profession proklamierte, weit verbreitete Vorstellung über die natürliche Entwicklung des individuellen Lebens (Hardach 2006, 23-27; Kohli 2000, 16).

„Bis weit ins 19. Jahrhundert hinein diente ein zentrales Modell für die medizinisch-lebensweltliche Einordnung des Alters: die Konzeption einer *Lebenskurve*, die durch die Phase eines *Aufstiegs* (incrementum), durch das Erreichen eines *Scheitel-* bzw. *Höhepunkts* und eines darauf notwendig folgenden *Absteigs* (sic!), bzw. einer *Abnahme* (decrementum) charakterisiert war.“ (Hervorhebungen im Original; Kondratowitz 2000, 76)

Dieser körperlich-medizinischen Diagnose eines natürlichen Ablaufs folgte weitestgehend die Einkommenskurve. Die körperliche Verfassung entschied stark über die individuelle Einkommenslage (Göckenjan 1990, Conrad 1994, Hardach 2003). Für das Alter war in der Zeit der Industrialisierung ein starker Abfall der individuellen Leistungsfähigkeit und damit Einkommenshöhe kennzeichnend. Bei der großen Mehrheit der Arbeiter traf die Gleichung Alter=Armut zu (Conrad 1994, 150ff; Schulz 1992, 156f). Die verminderte Erwerbsfähigkeit führte in den meisten Fällen zu einem sozialen Abstieg, der nicht nur durch geringeres Einkommen, sondern auch durch einen Wechsel in marginale Tätigkeiten (z.B. Straße kehren) gekennzeichnet war (Göckenjan 1990). Noch gravierender fiel der (materielle und soziale) Abstieg aus, wenn im Alter nur die öffentliche Unterstützung blieb (Maul 2009).

Historisch lässt sich demnach ein Verhalten entsprechend der Lebenszyklusthese kaum nachweisen. Als Grund für den vielfach beobachteten materiellen und sozialen Abstieg im Alter kann einerseits die mangelnde Möglichkeit des Transfers von Lebenskonsum gelten oder andererseits ein mangelndes Vorsorgeverhalten im Sinne einer mangelhaften Einstellung

zum Sparen. Wenn man von einem mangelnden 'Können' der Altersvorsorge ausgeht, muss die spezifische Konzeption des Lebenszyklusthese beachtet werden: danach gibt es keine Grenze, ab der nicht mehr gespart werden kann. Sofern das erwartete Einkommen in der Zukunft niedriger ist, wird gespart – unabhängig von der Einkommenshöhe. Wenn sich das Einkommen wegen der theoretischen Konstruktion der Lebenszyklusthese als Ursache für die fehlende empirische Evidenz systematisch versperrt, so bleibt noch die Möglichkeit, das Ausbleiben eines entsprechenden Spar-musters auf institutionelle Beschränkungen zurückzuführen. In der Tat ist die Ausweitung der Sparkassen und Lebensversicherungen als institutionalisierte Möglichkeiten des Sparens erst seit dem 19. Jahrhundert verbreitet (Kiesewetter 1981, Borscheid 1983).

Zwar bedeutete die Institutionalisierung von Sparmöglichkeiten einen Zugewinn an Sicherheit, dennoch bestand wiederholt die Gefahr, das Vermögen durch Inflation zu verlieren. Es ist deshalb nicht unplausibel davon auszugehen, dass die Individuen auf andere nichtmonetäre Sparvarianten zurückgreifen mussten (e.g. Ditt 1981). So vermutet Schomerus (1979), dass die Aufstockung des Hausrats in der Hocheinkommensphase für Haushalte im Sinne einer Ersparnis zu deuten ist. Welche sinnhafte Deutung die Leute mit solchen Anschaffungen langlebiger Güter verbanden, kann anhand bestehender Daten leider nicht zufriedenstellend beantwortet werden. Es erscheint allerdings höchst fragwürdig, ob eine intentionale Verknüpfung der Anschaffung solcher Güter mit dem Zweck der Altersvorsorge bestand. Bei einer expliziten Ausrichtung auf Sparen hätten diese Gegenstände der Nutzung entzogen werden müssen bzw. Anschaffungen mehrerer Gegenstände der gleichen Art erfolgen sollen. Über solche Vorratskäufe langlebiger Güter ist jedoch nichts bekannt.

Als mindestens ebenso wichtig wie die Möglichkeit zu sparen, müssen individuelle Einstellungen und kognitive Voraussetzungen eingeschätzt werden. Deutlich gegen ein lebenszyklisches Sparverhalten spricht die Naturalisierung der materiellen Lebenslage analog zum Verlauf der körperlichen Verfassung. Es galt vielfach als natürlicher Lauf des Lebens, dass mit dem Alter ein sozialer und materieller Abstieg verbunden ist. So schließt Conrad (1994) in einem viel zitierten Werk:

„Ein wirksames Hindernis für den Übergang von privater Sorge zu öffentlichem Problem stellt besonders die allgemeine Überzeugung dar, daß etwas ›natürlich‹ sei. . . . Eine solche Natürlichkeits- Vermutung traf auch auf das Alter zu, insbesondere auf die Überzeugung, daß ein Niedergang der Kräfte, der *Bedürfnisse* und des *Einkommens*

mit den Jahren unvermeidlich sei.“ (Hervorhebungen F.W.; Conrad 1994, 138)

Die normative Vorstellung eines konstanten Lebenskonsums auch im Alter hängt damit zunächst davon ab, ob man die eigenen Verhältnisse als gestaltbar und veränderbar annimmt. Darüber hinaus muss sich nach dem Übergang von einer naturalistischen Perspektive zu der einer Gestaltbarkeit individueller Lebenslagen eine normative Sichtweise etablieren, in der ein konstanter Lebenskonsum präferiert wird. Das Bürgertum, mit seinen Idealen rationalisierbarer und planbarer Lebensverhältnisse hat bei diesen Prozessen eine aktive und passive Schlüsselfunktion zur Erziehung der Arbeiterklasse übernommen (Tenfelde 1981, Borscheid 1983, Ditt 1981). Es kann also keineswegs von einer alle historischen Zeiten durchdringenden Idealvorstellung konstanten Konsumnutzens über den Lebenslauf gesprochen werden.

Ist in Anbetracht der historischen Perspektive auf das Alter, davon auszugehen, dass ein konstantes Konsumniveau für Gegenwartsgesellschaften eine normativ erwünschte Zielgröße darstellt? In einer ersten Annäherung ist diese Frage zu bejahen. Lebensstandardsicherung ist nicht nur im sozialpolitischen Diskurs zu einer zentralen Kategorie in den westlichen Gesellschaften aufgestiegen (e.g. Schmähl 2009, 119-148 & 149-170; Schneider 1998). Nicht nur kurze Einkommensengpässe, sondern auch die institutionell regulierte Zeit der Nichterwerbstätigkeit im Alter wird unter dem Aspekt der Lebensstandardsicherung diskutiert. Die Diskussion um die Anpassung der Rentenhöhe an den demografischen Wandel und dessen politischer Umsetzung in der Riesterreform bietet zahlreiche Hinweise auf das normativ aufgeladene und implizit ambivalente Ziel der Lebensstandardsicherung im Alter. Unabhängig von der jeweiligen Einschätzung ob dieses Ziel mit der Riesterreife erreicht werden kann, so wird auf allen Seiten von der Lebensstandardsicherung als Zielvariable gesprochen (e.g. Bundesregierung 2001, Hardach 2006, kritisch: Brettschneider 2009). Die Bundesregierung (2001) beispielsweise ist der Meinung, durch die Riesterreform zwar die sozialpolitischen Mittel, nicht jedoch deren Ziele zu verschieben. So soll es mit Hilfe eines angemessenen Riestersparens gelingen, dass bisher vorherrschende Rentenniveau aufrecht zu erhalten. Bei einem Blick in die Geschichte der Deutschen Rentenversicherung seit der Rentenreform 1957 (im Überblick: Hockerts 1985) muss eine bisher nicht beachtete Differenz eingeführt werden.

Ziel der Rentenreform 1957 war genau genommen nicht Lebensstandardsicherung sondern Statussicherung. Der Unterschied zwischen beiden Vari-

anten war zur Zeit der Rentenreform eklatant. Lebensstandardsicherung kann nur heißen: den bisher gewöhnten Lebensstandard auch in Phasen aufrecht zu erhalten, die durch geringere Arbeitseinkommensströme gekennzeichnet sind (Schneider 1998). Statussicherung dagegen zielt auf die relative Position in der Gesellschaft ab. Es scheint, als habe es unbemerkt eine Abkehr vom Prinzip der Statussicherung zugunsten der Standardsicherung gegeben – ohne, dass dies bemerkt wurde.³ Ein möglicher Grund liegt in der impliziten Annahme einer stationären (nicht wachsenden) Gesellschaft, denn in diesem Fall sind Statussicherung und Standardsicherung weitestgehend identisch. Touristisch aktive Rentner gehören zu einem kennzeichnenden Bild der 60er Jahre. Für sie war die Wirtschaftswunderzeit ebenso ertragreich wie für große Teile der Gesellschaft. Der relative Status im Vergleich zum Rest der Gesellschaft blieb für diese Rentner konstant, der Lebensstandard erhöhte sich dagegen signifikant. Es kann an dieser Stelle nicht entschieden werden, welche der beiden Zielgrößen normativ höher gewertet wird. Es lässt sich lediglich feststellen, dass die Riesterreform nicht nur einen paradigmatischen Wandel hin zur Ausweitung privater Vorsorge im zuvor weitestgehend staatlich monopolisierten Bereich der Alterssicherung (Berner 2009), sondern auch einen Rückzug vom Ziel der Statussicherung bedeutet. Mit der Integration des sogenannten Riesterfaktors in die Rentenanpassungsformel wurde die Verknüpfung zwischen der gesetzlichen Rente und der allgemeinen Lohnentwicklung gelockert.⁴ Die Neuberechnung der Rentenanpassungsformel bedeutet eine Verringerung der gesetzlichen Rente. Gleichzeitig soll diese Niveauabsenkung bei der gesetzlichen Säule der Sozialversicherung durch (staatlich gefördertes und reguliertes) individuelle Sparbeiträge ausgeglichen werden (Bundesregierung 2001). Die Berechnung der individuell notwendigen Sparbeiträge basiert aber auf der normativen Zielfolie der Lebensstandardsicherung und löst sich damit von der Referenzgröße der Lohnentwicklung. Die neuen Berechnungen der individuellen Lohnersatzraten für die Rentenzeit, haben damit das explizit definierte Ziel, den Bezug zur allgemeinen Lohnentwicklung zu lockern und stattdessen eine engere Bindung an zuvor *individuell* erzielttes Einkommen zu erreichen.

Es lässt sich fragen, inwiefern Lebensstandardsicherung – wenn man es als empirisches Äquivalent des konstanten Konsumnutzens über den Le-

³Stellvertretend für die mangelnde Differenzierung und terminologische Gleichsetzung beider Begriffe: Maul (2009), Schommer (2008), Schneider (1998).

⁴Oehler (2009, 36-54) liefert einen hervorragenden Überblick der Veränderungen an der Rentenanpassungsformel.

benszyklus betrachtet – tatsächlich eine normative Zielfolie darstellen kann. Selbst in einer stationären (nicht wachsenden) Gesellschaft gibt es technologische und soziale Entwicklungen, die eine sinnvolle Bestimmung der Äquivalenz des Konsumnutzens verhindern. Von einem konstanten Einkommen kann keineswegs auf einen identischen Nutzen des Konsums geschlossen werden. Hier treten durch die implizite Annahme einer stationären Gesellschaft mit identischen Produkten über die Zeit massive Probleme bei der Übertragung auf empirische Gegenstände auf. Neben sich verändernden und tendenziell wachsenden Produkträumen, müssen die Akteure ihre Entscheidung auch noch unter Unsicherheit treffen. Welche Implikationen die Notwendigkeit der Entscheidung unter Unsicherheit birgt, wird in Kapitel 4.2.2 näher untersucht.

An dieser Stelle kann auf die empirisch vorliegenden normativen Ziele nicht weiter eingegangen werden. Dennoch sollten die Betrachtungen gezeigt haben, dass ein konstanter Konsum über den Lebenszyklus nicht dem im 19. Jh. als natürlich verstandenen Prozess des Werdens und Vergehens im Sinne eines medizinisch und auch materiellen Lebensverlaufs entsprach. Weiterhin konnte gezeigt werden, dass das empirische Äquivalent der Lebenszyklusthese (Lebensstandardsicherung) zwar heute normativ angestrebt wird, aber unklar bleibt, ob damit eine Äquivalenz des Grenznutzens im Konsum über die Zeit verbunden sein kann. Lebensstandardsicherung bleibt also hinsichtlich seiner konkreten Bedeutung ambivalent.

Erweiterungen des Grundmodells

Nach diesen grundsätzlichen Betrachtungen werden nun in einem nächsten Schritt Erweiterungen der Lebenszyklusthese, die innerhalb des Paradigmas entwickelt wurden, diskutiert. Zwar ist das Grundmodell in verschiedenen Variationen angepasst worden, doch die Grundidee eines identischen Konsumnutzens über den gesamten Lebenslauf wurde auch in diese Abwandlungen aufrecht erhalten. Deshalb wird im Folgenden der Diskurs und die Weiterentwicklung der Lebenszyklusthese, die ja im Grunde nur ein Referenzrahmen zur Analyse von Sparentscheidungen darstellt, weiterverfolgt. Das Grundmodell ist in dieser sehr abstrakten Form kaum von empirischem Wert. Der unbezweifelbare wissenschaftliche Mehrwert der erweiterten und in ihren spezifischen Annahmen modifizierten Modelle liegt darin, ein realistischeres Bild des Sparprozesses zu liefern. Allerdings wurde dieser mit dem Preis der kritiklosen Akzeptanz der Lebenszyklusthese 'erkauft'. Ohne die Gefahr der Immunisierung der Lebenszyklusthese gegenüber empirischen Fakten zu erkennen, bemerken

Browning und Crossley: „The issue is no longer whether the data are consistent with any reasonable empirical model within the life-cycle framework, but rather, which of several reasonable life-cycle models is the correct one.“ (2001, 14). Empirische Falsifikationen eines Lebenszyklusmodells stellen also nicht die mit der Lebenszyklusthese verbundene Optimierung des Konsums über das ganze Leben in Frage, sondern lediglich die im konkreten Modell unterstellten Einflussgrößen. Es werden im Folgenden einige Erweiterungen des Grundmodells diskutiert.

Die fehlende Berücksichtigung von Kreditrestriktionen in der Lebenszyklustheorie hat schon sehr früh Ökonomen zur Erweiterung des Grundmodells veranlasst. Jungen Leuten ist es möglich, unbegrenzt Kredit zur Vorfinanzierung ihres Lebenskonsums zu erhalten. In Abbildung 4.1 wurde die Phase bis zum Eintritt in das Erwerbsleben ausgeklammert. Unter Einbezug der Jugendphase stellt sich das Problem, dass zwar konsumiert werden muss, aber noch kein Arbeitseinkommen erzielt werden kann. Eine Vorfinanzierung des Lebenskonsums ist insofern problematisch, als die Vergabe von Kredit an die Kreditwürdigkeit gebunden ist.

Eine Erweiterung des Modells um Kreditrestriktionen würde dazu führen, dass der Konsum über den Lebensverlauf nicht mehr konstant ist. In der Abbildung würde sich allerdings, bis auf einen eingeschränkten Konsum in jungen Jahren, das Lebenszyklussparen immer noch deutlich zeigen. Unter der Annahme von Kreditrestriktionen im gesamten Lebenslauf erhöht sich das angesparte Vermögen, da sämtliche Konsumausgaben aus bereits bezogenem Einkommen finanziert werden müssen und nicht vorfinanziert werden können. Kirsanova und Sefton (2007) beispielsweise argumentieren, dass ein großer Teil der hohen Sparneigung der Italiener auf Kreditrestriktionen zurückzuführen ist.

Die Erweiterung des Grundmodells um einen positiven Realzins ist unproblematisch, ändert aber trotzdem das prognostizierte Sparverhalten der Akteure. Ein positiver Realzins führt tendenziell zu Konsumeinschränkungen in den frühen Lebensphasen, die das Modell aber nicht grundsätzlich in Frage stellen.

Erhebliche Schwierigkeiten bekommt das Lebenszyklusmodell, wenn man die Annahme einer determinierten Zukunft aufgibt. Modigliani sah das Problem von Unsicherheit über die Zukunft, klammerte es aber modelltheoretisch aus, da Unsicherheit seiner Meinung nach nur einen geringen Beitrag zur Erklärung von Sparen liefern kann (1954, 428f). Die Kalkulation des Konsums über den Lebenslauf hat einen viel zu großen Einfluss, als

dass die Veränderung von individuellem Risiko einen signifikanten Einfluss auf das Sparverhalten haben könnte. In Modellen anderer Autoren wurde diese Einstellung immer mehr aufgegeben. Unmittelbar ersichtlich ist, dass ein Entsparen zum Lebensende nur dann vollständig möglich ist, wenn das Ende des Lebens bekannt ist. Man kann zwar mit Sicherheit sagen, dass das Leben irgendwann ein Ende hat, wann dieses Ende eintreffen wird, sollte jedoch jedem noch so gut informierten Akteur ungewiss bleiben. Gibt man die Annahme eines bestimmten Lebensendes auf, ergibt sich für Akteure, die sich in einer Modellwelt der Lebenszyklusthese befinden, je nach dem erwarteten Lebensende eine erhebliche Varianz im Sparverhalten (Lang 1998, 147f). Erhöht ein Akteur seine geschätzte Lebenserwartung um wenige Jahre, so muss das Sparverhalten über den gesamten Lebenszyklus erheblich angepasst werden.

Nicht nur das Ende des Lebens, sondern viele weitere Faktoren (wie Einkommen, Zinssätze, Familiensituation etc.) sind von den Akteuren ex-Ante nicht zu ermitteln und, wie hier argumentiert werden soll, auch nicht sinnvoll zu schätzen. Während Friedman (1957, 16f) wie Modigliani (1954) Unsicherheit noch als Störterm ohne theoretische Relevanz abgetan haben, wurde diesem Aspekt in der späteren Theorieentwicklung viel Aufmerksamkeit geschenkt. Es wird später darauf zurückgegriffen.

Im eher ambivalenten Verhältnis zur Lebenszyklusthese stehen Vorschläge, Vererbung als Handlungsmotiv einzuführen. Die Annahme der Nutzenmaximierung widerspricht diesem Motiv zunächst einmal. Verschiedene Wissenschaftler haben demgegenüber versucht, die Nutzenfunktion auf die Nachkommen zu erweitern. Diese sogenannten dynastischen Ansätze propagieren, dass Haushalte vererben, um den Nachkommen Gutes zu tun (Lang 1998, 150f). Eine andere Idee, die eher mit rationaler Kalkulation vereinbar ist, besteht in der Modellierung des Erbes als ein Tauschgeschäft (Bernheim et al. 1986, kritisch in Bezug auf die Empirie: Perozek 1998). Da Menschen besonders im Alter Gefahr laufen hilfsbedürftig zu werden, dient das Vermögen als 'Verhandlungsgegenstand'. Jüngere Familienmitglieder können durch den Anreiz von Erbvermögen dazu gebracht werden, sich um die älteren Familienmitglieder zu kümmern. Damit wird familiäre Sorgfalt gegen das anfallende Erbe getauscht (es handelt sich um ein strategisches Erbschaftsmotiv).

Im nächsten Schritt soll Sparen aus Unsicherheit sowohl als Bestandteil der Lebenszyklusthese als auch als eigenständiger Ansatz genauer betrachtet werden. Sparen aus Unsicherheit ist in den letzten Jahren Gegenstand umfassender Forschungsanstrengungen geworden. Die Modelle sind zum

Teil in das Lebenszyklusmodell integriert (z.B. Börsch-Supan 2005), werden vereinzelt aber auch als eigenständige Erklärungsansätze verfolgt (z.B. Leland 1968). Die Behandlung von Unsicherheit aus ökonomischer Perspektive ist in dieser Arbeit von besonderer Bedeutung, da der Autor Unsicherheit in Bezug auf zukünftige Ereignisse auch aus soziologischer Perspektive als ein Kernelement von Sparhandlungen sieht (siehe Kapitel 4.2.2).

Die allgemeine Aussage der Modelle Unsicherheit betreffend ist, dass unter bestimmten Bedingungen der Nutzenfunktion Sparen durch eine vorliegende Unsicherheit erhöht wird.⁵ Exemplarisch sei dies an einem Zwei-Perioden Beispiel gezeigt: Die Maximierung des Nutzens über zwei Perioden setzt die Äquivalenz der Grenznutzen in beiden Perioden voraus (Ventura 2007, 3). Ist allerdings das Einkommen in der zweiten Periode unsicher und nur mit einem Erwartungswert spezifizierbar, erhöht sich das Sparen in dem Maße, wie vorsichtig eine Person ist ('prudent'). Analog zur Risikoaversion wird der erwartete Nutzen eines Ereignisses niedriger veranschlagt als der Nutzen des reinen Erwartungswertes (Ventura 2007). Das heißt, der aktuelle Wert, der von einem Akteur für ein unsicheres Ereignis veranschlagt wird, liegt niedriger als der Wert, der sich eigentlich aus der Berechnung der Eintrittswahrscheinlichkeit multipliziert mit dem Wert des Ereignisses ergibt.

Um die Äquivalenz des Grenznutzens in beiden Perioden herzustellen, wird auf gegenwärtigen Konsum verzichtet, damit der um die Vorsicht verminderte Nutzen des Erwartungswertes ausgeglichen werden kann. Leute verzichten also lieber in der Gegenwart, um sicherzustellen, dass sie auch in der Zukunft ausreichend konsumieren können. Unter bestimmten Bedingungen für die Nutzenfunktion (siehe Fußnote 5) lassen sich Hypothesen für das Sparverhalten der Akteure ableiten. Zum einen nimmt das Unsicherheitssparen mit Konvexität der Grenznutzenfunktion im Konsum zu (Ventura 2007, 1f). Die Konvexität der Grenznutzenfunktion spiegelt die Risikoaversion des Akteurs wider. Je stärker die Krümmung der konvexen Grenznutzenfunktion ist, desto geringer wird der Wert eines nur wahrscheinlich eintretenden Ereignisses gegenüber dem Wert beim sicheren Eintritt eines Ereignisses veranschlagt. Daraus folgt, dass die Menge des Vorsichtssparens zunimmt, je mehr ein Akteur Risiko scheut.

⁵Die dritte Ableitung der Nutzenfunktion muss positiv größer Null sein (Leland 1968, Ventura und Eisenhauer 2006). Für einen risikoaversen Akteur ist diese Annahme sehr plausibel.

Die subjektiv wahrgenommene Risikoaversion sollte deshalb Aufschluss über den Umfang des Vorsichtssparens geben. Des Weiteren lässt sich durch objektive Indikatoren der tatsächlich erfahrenen Unsicherheit der Umfang der Unsicherheitsersparnis vorhersagen. Zeichnet sich ein Haushalt durch hohe Fluktuationen des Einkommens aus, so erhöht sich die Menge des Unsicherheitsparens. Beispielsweise argumentieren Browning und Lusardi (1996, 1806), dass die Menge der Vorsichtersparnis von der Einkommensunsicherheit abhängt.

Carroll und Samwick (1998) versuchen ein empirisch zugängliches Modell des Vorsichtssparens zu entwickeln. Im Buffer-Stock Ansatz wird davon ausgegangen, dass Akteure ein festes Verhältnis zwischen Vermögen und Einkommen anstreben (Carroll und Samwick 1998, 410). Spar- und Entsparentscheidungen richten sich an diesem Verhältnis aus. Hat ein Akteur ein Vermögen, das über das angestrebte Verhältnis von Vermögen und Einkommen hinaus geht, so entspart er. Im umgekehrten Fall spart er.

Die Implikationen von Unsicherheit für das Lebenszyklusmodell sind nicht zu unterschätzen. Geringe Änderungen von Parametern der Unsicherheit können die Vorhersagen aus dem Lebenszyklusmodell modifizieren bzw. in ihren Grundaussagen umkehren (Deaton 1992, 194-213, Browning und Lusardi 1996, 1808). Im Hinblick auf das Lebenszyklusmodell ist die Unsicherheit über das Lebensende sowie die Einkommensunsicherheit von entscheidender Bedeutung. Bringt man die Implikationen von Risiko für das Sparen im Lebenslauf auf einen Nenner, dann sparen Leute in Anbetracht von Unsicherheit *ehrer* und *mehr* als das Standardmodell (ohne Unsicherheit) voraussagen würde (Deaton 1992, 191).

Die Möglichkeiten, das reine Lebenszyklusmodell durch die Integration von Risiko anzupassen, sind vielfältig. Einige Unzulänglichkeiten des Lebenszyklusmodells, die sich in empirischen Studien gezeigt haben, könnten auf die mangelnde Berücksichtigung unsicherer Entscheidungssituationen zurückzuführen sein. So könnte die Unsicherheit über das Lebensende Teile des empirischen Rätsels um das Ausbleiben der Auflösung von Sparguthaben am Lebensende erklären. Inwiefern sich die relativen Erklärungsanteile zwischen dem reinen Lebenszyklusmodell und dem Unsicherheitsparen verschieben, ist letztlich eine empirische Frage, die theoretisch kaum zu beantworten ist. Es wird im empirischen Teil darauf zurückgekommen.

Die bisher dargestellten Theorien sind im Kern Theorien des Konsums.⁶ Sie versuchen, verschiedene Konsummuster im Quer- und Längsschnitt zu untersuchen. Sparen ist dabei das Residuum, das aus der Ermittlung einer optimalen Konsumallokation über die Zeit folgt (Wärneryd 1999, 44-48). Streng genommen gibt es in den Wirtschaftswissenschaften keine Theorie des Sparens, sondern lediglich eine Theorie des Konsums. Diese Sicht ist aus soziologischer Perspektive defizitär. Eine aktive Modellierung der Sparentscheidungen durch das Individuum hat in der ökonomischen Theorie keinen Platz. Ein möglicher Grund, Sparen nicht im Sinne einer aktiven Handlung zu interpretieren, ist die enge Interpretation von nutzenstiftenden 'Gütern' in den Wirtschaftswissenschaften. Wenn gespart wird, dann nur aus dem Kalkül, später vermehrt zu konsumieren. Es erscheint daher nur konsequent, Sparen als eine abgeleitete Größe von Konsumoptimierungskalkülen zu behandeln. Aktiv sinnhaftes Verhalten findet also nur in Bezug auf intertemporale Konsumententscheidungen statt.

4.2 Soziologische Betrachtungen

Im Gegensatz zu den bisher vorgestellten Theorien soll in dieser Arbeit der Versuch unternommen werden, Sparen als aktive Handlung einzuführen. Der Kerngedanke ist, dass Handlungen mit längerem Zeithorizont grundsätzlich diffus sind. Weder weiß ein Akteur, ob die Umweltbedingungen in der Zukunft noch denen entsprechen, die aktuell vorliegen, noch ob seine heutigen Präferenzen in Bezug auf Konsumgüter in der Zukunft noch die selben sein werden.

Unter der Annahme einer unsicheren Zukunft bekommen Sparhandlungen eine Bedeutung, die über die optimale Konsumallokation hinausgeht. Hin-

⁶Eine Theorie, die zwar relativ viel Aufmerksamkeit in der Literatur fand, aber kaum Einfluss auf die Theorieentwicklung hatte, ist die relative Einkommensthese von Duesenberry (1952). Präferenzen sind nach ihm nicht interpersonal unabhängig (Duesenberry 1952, 1-16). Der Nutzen eines Konsumobjektes ergibt sich nach Duesenberry nur teilweise aus den Eigenschaften des Objektes selbst. Ein großer Teil des Nutzens eines Objektes ergibt sich dagegen aus seiner sozialen Signifikanz, d.h. der Wert, der Konsumgewohnheiten beigemessen wird, hängt unmittelbar von den Konsumgewohnheiten anderer ab. Individuelle Sparwünsche werden deshalb konsequent durch Konsum'zwänge', die der Sicherung des relativen Status dienen, behindert. Aus dieser simplen Überlegung folgt, dass Konsumobjekte den Status positionaler Güter bekommen (Reisch 2002) und damit nur bedingt durch ihre objektiven Eigenschaften der individuellen Wohlfahrt dienen.

weise für eine solche Interpretation findet man in soziologischer Forschung zum Geld, die im Folgenden dahingehend untersucht werden soll.

4.2.1 Der Sonderaspekt des Geldes

In der Soziologie des Geldes finden sich zahlreiche Anhaltspunkte, um den Grundstein für eine theoretische Betrachtung monetären Sparens aus soziologischer Perspektive zu legen. Das Argument lautet, dass ein Verständnis monetären Sparens nur über den Umweg eines Verständnisses von Geld möglich ist. Der folgende Rückblick auf die bisherige soziologische Geldforschung ist mit dem Ziel verbunden, Handeln in Bezug auf Geld verständlich zu machen. Im Ergebnis muss das Postulat der Neutralität des Geldes fallen gelassen werden, da Geld in verschiedenen Dimensionen einen vorteilhaften Handlungsspielraum eröffnet.

Das Neutralitätstheorem des Geldes besagt, dass Geld lediglich Platzhalter für die 'real' stattfindenden Warentäusche ist bzw. entstehungsgeschichtlich einfach nur eine Ware ist (Menger 1970 [1892], Menger 2005 [1892]). Damit ist der Bedeutungsgehalt des Geldes in der ökonomischen Theorie äquivalent zur Konzeption des Sparens zu sehen. Denn, wie bereits herausgearbeitet, ist Sparen nur ein Nebenprodukt der individuellen Konsumallokation in der Zeitdimension. Die entscheidende Funktion des Geldes in der Ökonomie ist damit die Tauschmittelfunktion. Eine genauere Betrachtung der Akteure bei ihrem Umgang mit Geld findet deswegen in der klassischen Ökonomie nicht statt. Zugespitzt formuliert, taucht Geld in der (neo)klassischen Wirtschaftslehre überhaupt nicht auf. Es ist lediglich ein notwendiger Anhang des Gütermarktes (Riese 1995, 46f). Geld ist, was Geldfunktion erfüllt (Issing 2001, 1) – mit diesem Punkt endet eigentlich die klassische Lehre vom Geld. Keynes' (1994 [1936]) einflussreiche Studie modifizierte diese verengte Sichtweise der Ökonomie. Es wird später näher auf den Beitrag von Keynes eingegangen.

In der Soziologie wurde die Neutralität des Geldes schon früh in Frage gestellt. Georg Simmels 1900 veröffentlichte Philosophie des Geldes (PdG) stellt den Versuch der umfassenden Beschreibung und Erklärung gesellschaftlicher Wirkungen des Geldes dar (Deflem 2003). Im Prozess der Modernisierung, der sich durch zunehmende gesellschaftliche Arbeitsteilung/Differenzierung charakterisieren lässt, verändert sich auch die Rolle des Geldes (Lichtblau 1997). Die zunehmende Differenzierung gesellschaftlicher Prozesse geht einher mit einem Wandel zwischen Zwecken und den zum Erreichen notwendigen Mitteln. Aus ursprünglich recht kurzen

Zweck-Mittel-Reihen wachsen immer längere Mittelreihen, die notwendig sind, um einen einzigen Zweck zu erreichen (Simmel 2000 [1900], 254-292). Man kann sich dies an einem Beispiel verdeutlichen. Der Zweck des Hungerstillens wird bei Urvölkern mit dem Mittel des Jagens erreicht (auch hierzu benötigt man wahrscheinlich erneut andere Mittel). Ein sesshaftes Volk, das beispielsweise Kartoffeln anbaut, bedarf dagegen vieler Mittel (urbaren Boden, Werkzeuge, Saatgut..., welche wiederum weitere Mittel voraussetzen). In einer Geldwirtschaft haben sich diese teleologischen Reihen (Simmel 2000 [1900], 260) extrem ausgeweitet. Doch in jeder Zweck-Mittel-Reihe steht das Geld als letztes Mittel, mit dem man einen Zweck erreicht.

In seiner Grundkonzeption und Funktionsweise ist Geld ein Mittel. Allerdings ist es ein besonderes Mittel, da es den Zugang zu sehr vielen Zwecken eröffnet. Diese Widersprüchlichkeit erfasst Simmel, indem er Geld als das absolute Mittel bezeichnet (2000 [1900], 298). Deutschmann (2008, 41-54) betont diese Dialektik nochmals explizit: ein Mittel kann eigentlich nicht absolut sein, denn es erfährt seinen Mittelcharakter erst durch den Bezug auf etwas anderes. Genauso wenig kann etwas Absolutes ein Mittel sein, denn es verweist im Grund nur auf sich selbst. Je mehr nun eine Gesellschaft mit Geld durchdrungen ist, desto mehr steigt der Mittelcharakter des Geldes in seiner Bedeutung für die Leute. Dies schlägt sich in den zunehmenden Verwendungsmöglichkeiten nieder.

Die unzähligen Verwendungsmöglichkeiten des Geldes, die sich als Optionsraum in der sachlichen Dimension bezeichnen lassen, verändern die Grundlage wirtschaftlichen Handelns. Simmel vertritt die These – und hier kommt der Gegensatz zur ökonomischen Theorie zum Ausdruck –, dass Geld als absolutes Mittel, mit dem man jeden Zweck erreichen kann, im psychischen Horizont der Leute den Charakter eines Zwecks bekommt (Haubl 2002). Geld wird also zum Selbstzweck!⁷ Die Unbestimmtheit über den zu dienenden Zweck macht Geld zu etwas so Besonderem. Geld lässt sich also aufgrund seiner schier unendlichen Verwendungsvielfalt nicht als neutraler Mittler im Austauschprozess bezeichnen. Vielmehr stellt es aus individueller Perspektive einen enormen Handlungsvorrat dar, der das Verhalten in Bezug auf Geld modifiziert.⁸ Mit Geld hat das Individu-

⁷Simmel: „Die innere Polarität im Wesen des Geldes: das absolute Mittel zu sein und eben dadurch psychologisch für die meisten zum absoluten Zweck zu werden...“ (2000, 298).

⁸Aus der Perspektive der Leute ist Geld deswegen ein Vermögen. Diese Terminologie deckt sich zwar nicht mit dem volkswirtschaftlichen Begriff von Vermögen

um Zugriffsmöglichkeiten nicht nur auf gegenwärtige, sondern auch auf zukünftige Güter (Simmel 2000 [1900], 314f).

Der Umgang mit Geld wird durch den Umstand, dass es absolutes Mittel ist, in zweierlei Hinsicht verändert. Zum einen verändern sich Austauschrelationen zugunsten des Geldbesitzers. „Deshalb ist der Wert einer gegebenen Geldsumme gleich dem Werte jedes einzelnen Objektes, dessen Äquivalent sie bildet, plus dem Werte der Wahlfreiheit...-ein Plus, für das es innerhalb des Waren- oder Arbeitskreises kaum annähernde Analogien gibt“ (Simmel 2000 [1900], 268). Indem Geld absolutes Mittel ist, verändert sich der Umgang der Leute mit Geld. Die ökonomische Sicht eines Geld- und Sparverhaltens, welches lediglich auf eine Optimierung/ Verstetigung von Konsum abzielt, erscheint aus dieser Perspektive als mangelhaft. Jeder Nichtkonsum bedeutet auch die Möglichkeit, dieses Geld für andere Zwecke ausgeben zu können, sich also die Wahlfreiheit zu erhalten (Simmel 2000 [1900], 267). Zum anderen ist diese im Geld angelegte Wahlfreiheit nicht für jeden Geldbesitzer von signifikanter Bedeutung. Neben dem Wertplus des Geldes tritt das Superadditum des Reichtums (Simmel 2000 [1900], 343). Es erfasst die qualitative Dimension des Geldes. Der Wert der Wahlfreiheit eröffnet sich nicht jedem Individuum gleichermaßen. Der Arme, selbst wenn er über Geld verfügt, hat nur einen Bruchteil der Wahlfreiheit des Reichen. Der größte bzw. ganze Teil des Geldeinkommens muss für schon von vornherein zweckbestimmte Ausgaben eingeplant werden.

Die These, dass die Wahlfreiheit und damit auch Vermögenseigenschaft des Geldes sozialstrukturell determiniert ist, wurde von Ganßmann (1995, 1996) ausgearbeitet. Auch er sieht einen qualitativen Unterschied zwischen dem Geldbesitzer und dem Nichtgeldbesitzer. Beide müssen anderen Handlungsrationitäten folgen (Ganßmann 1996). Entlang der klassischen Differenz zwischen Produktionsmittelbesitzern und Nichtproduktionsmittelbesitzern entscheidet sich, ob man Geld hat bzw. bekommt und arbeiten lässt oder ob man kein Geld hat und arbeiten muss. Die Handlungsorientierungen beider Gruppen unterscheiden sich fundamental. Während Arbeiter Geld zur Deckung des Konsumbedarfs benötigen und es so als ein reines Instrument ansehen, betrachten jene, die arbeiten lassen, Geld als Selbstzweck (Ganßmann 1996, 262). Sparhandlungen der Arbeiter sind damit an spätere Konsumbedürfnisse geknüpft. Ein Verhältnis zum Geld als Selbstzweck kann sich laut Ganßmann nicht einstellen, da Arbeiter

als Guthaben, kennzeichnet aber dennoch recht treffend die im Geld angelegte Wahlfreiheit.

sich bewusst sind, dass ein Wechsel auf die Seite jener, die arbeiten lassen, kaum möglich ist (1996, 281). Die Gruppe der Besitzer dagegen hat ein Selbstzweckverhältnis zum Geld. Akkumuliert wird nicht aufgrund eines bestimmten Konsumzweckes, sondern der Akkumulation selbst wegen. Mit Ganßmann lässt sich die Paradoxie Simmels vom Geld als absoluten Mittel sozialstrukturell spezifizieren. Während Arbeiter Geld als Mittel klassifizieren, ist für Besitzende Geld das Absolute.

Es scheint plausibel, dass Geld nur für einen bestimmten Teil der Gesellschaft absolutes Mittel ist und so den vollen Vermögenscharakter erhält. Die Unterscheidung zwischen Arbeitern und Besitzenden ist allerdings wenig glücklich. Unstrittig ist: Leute, die mit ihrem Einkommen nah am Subsistenzniveau sind, haben kaum Spielraum, die Optionsfreiheit des Geldes zu nutzen. Es erscheint dagegen wenig sinnvoll, sämtlichen abhängig Beschäftigten ein instrumentelles Geldverständnis zu unterstellen. Zum einen ermöglichen viele Einkommen aus abhängiger Beschäftigung erheblichen Spielraum bei der Verwendung von Geld. Zum anderen haben sich die Grenzen zwischen den beiden von Ganßmann postulierten Gruppen qualitativ erheblich aufgeweicht. Zehn Millionen Aktionäre allein in Deutschland (Deutsches Aktieninstitut 2005) und ein Vielfaches an Besitzern von Sparguthaben zeigen eindrucksvoll, dass die Gruppe derer, die auch arbeiten lassen (über den Umweg der Kapitaleinkommen) ein gesamtgesellschaftliches Phänomen ist.⁹ Insgesamt scheint Ganßmann die im Geld angelegte Vermögensfunktion zu unterschätzen. Bei Simmel ergibt sich der Vorteil des Geldes aus der Optionsvielfalt – diese bietet sich nicht nur in der Möglichkeit, unternehmerisch tätig zu werden, sondern findet sich bereits auf der Ebene des Konsums.

Damit ergibt sich ein erstes grobes Bild. Geld bietet einen schier unendlichen Raum an Verwendungsmöglichkeiten (konsumtiver und investiver Art) und kann dadurch zum Selbstzweck werden. Dieses Verhältnis gilt zwar nicht für die ganze Gesellschaft, aber die These Ganßmanns, dass nur eine kleine besitzende Minderheit Geld als Selbstzweck betrachtet, scheint die gesellschaftliche Wirkung des Geldes zu unterschätzen. Es ist zu vermuten, dass lediglich der Gruppe von Niedrigeinkommensbeziehern die

⁹Das Gegenargument mit Verweis auf eine erhebliche Vermögenskonzentration (Bergmann 2004, für Deutschland) und damit auch der Konzentration vom Phänomen des tatsächlichen 'Arbeiten lassen' auf eine kleine Gruppe trifft den Kern der bisherigen Argumentation nicht. Es geht um die subjektive Bedeutung, die dem Geld zugemessen wird. Die scheinbar mythische Anziehungskraft des Profits hat Bedeutung für einen großen Teil der Bevölkerung bekommen (Haubl 2002).

Möglichkeit dieser Optionsvielfalt nicht gegeben ist. Damit ist allerdings noch nicht gesagt, dass diese Leute Geld nicht als Selbstzweck betrachten – dies wäre vermutlich ein vorschneller Schluss vom Nicht-haben auf ein Nicht-wollen.

Simmels Betonung der Optionsvielfalt auf der sachlichen Ebene folgt die Betonung der temporalen Optionsvielfalt durch den Ökonomen Silvio Gesell (1984 [1916]). Aus dem Vergleich zwischen den Eigenschaften von Waren und Geld kam Gesell zu der Einsicht, dass beim Tausch von Geld gegen Ware der Geldbesitzer das Tauschergebnis für sich vorteilhaft beeinflussen kann. Der Geldbesitzer kann warten, der Warenbesitzer dagegen muss seine Waren absetzen. Aus dem simplen Fakt, dass Waren verderben bzw. veralten, Geld jedoch nicht, zieht Gesell weitreichende Konsequenzen, von denen aber hier nur wenige von Interesse sind.¹⁰

Die Haltbarkeit von Geld (unter Annahme von Null Inflation ist die Haltbarkeit unendlich) macht es zu einem ganz besonderen Gut. Akteure, die Geld halten, umgehen den bei anderen Gütern stattfindenden Schwund des Wertes. Bei Handlungen mit einem längeren Zukunftshorizont werden die Leute deswegen das Halten von Geld gegenüber dem Konsum bevorzugen. Diese These steht im Gegensatz zu klassisch ökonomischen Theorien, die Geldhaltung/Sparen als Konsumverzicht konstruieren, der vergütet werden muss. Böhm-Bawerk wird in diesem Zusammenhang oft mit dem Satz „Gegenwärtige Güter sind in aller Regel mehr wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl“ (Zitat aus Paul 2004 ,135) zitiert.

Über die zeitliche Optionsfreiheit hinaus bietet das Werk von Gesell allerdings nur wenige Einsichten, um Geld und Sparen adäquat zu verstehen. Seine Perspektive ist zu technisch auf den Unterschied Geld/Ware ausgerichtet (Suhr 1983, 37ff und Paul 2003). Folgendes Zitat Gesells (1984 [1916], S. 240) gibt dies wieder: „Diese Übermacht [des Geldes, Anm. F.W.] ist restlos darauf zurückzuführen, daß das herkömmliche Geld den Waren gegenüber den Vorzug der Unverwüstlichkeit hat.“ Wie verkürzt der Ansatz von Gesell ist, zeigt sich in der simplen Überlegung, dass der Sonderstatus des Geldes nach Gesell mit der Entwicklung langlebigerer Produkte stark abnehmen würde.

¹⁰Gesell vertrat die These, dass die Funktionsfähigkeit der Ökonomie durch diesen Umstand erheblich gestört wird. Ist eine Volkswirtschaft gesättigt und sinken demnach die erzielbaren Renditen, so wird Geld dem Wirtschaftskreislauf entzogen. Eine Nachfragerückgang verbunden mit einer Rezession verhindert in Folge ein weiteres Absinken des Zinssatzes (Gesell 1988, 111-133 und 196-212).

Einige Jahre später widmete sich ein weiterer Ökonom dem Sonderstatus des Geldes. John Maynard Keynes (1994 [1936]) berücksichtigte systematisch die Handlungsausrichtung der Leute auf die Zukunft. Handeln mit Zukunftshorizont beinhaltet bei Keynes immer auch Unsicherheit über zukünftige Situationen. Geld ist Waren darin überlegen, dass es die Möglichkeit zukünftiger kreativer Handlung erhält. Da Zahlungen auch in der Zukunft sehr wahrscheinlich mit Geld vollzogen werden können und Preisänderungen sich in einem überschaubaren Rahmen halten, hat Geld ein gegenüber anderen Waren unvergleichbar hohes Maß an Liquidität. Wirtschaftsteilnehmer sind deswegen bereit, eine Liquiditätsprämie zu zahlen. Der empirische Indikator bzw. die empirische Folge der Liquiditätsprämie ist nach Keynes der Zinssatz. So schlussfolgert er, „daß der Zinsfuß die Belohnung für die Aufgabe der Liquidität für einen bestimmten Zeitabschnitt ist“ (1994 [1936], 140).¹¹ Der Zeitbezug, den Gesell eingeführt hat, wird also bei Keynes um die Komponente einer generell unsicheren Zukunft erweitert.

Unsicherheit lässt sich in zwei Mengen unterteilen: Ungewissheit und Risiko (Saliger 2003, 42-100). Risiko bezeichnet einen Zustand in dem zukünftige Zustände eintreten können, deren Eintreten aber nur mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit angenommen werden kann. Ungewissheit dagegen beschreibt einen Zustand bei dem zwar zukünftige Zustände angegeben werden können, eine Wahrscheinlichkeitsschätzung allerdings nicht möglich ist. Keynes legte besonderen Wert (1937; mit Bezug auf Keynes: Paul 2004, 133ff) auf diese Unterscheidung, da bei Ungewissheit ein streng rationales Entscheidungsmodell nicht anwendbar ist. Verhalten unter Risiko dagegen ist mit der mehr oder weniger präzisen Möglichkeit der Abschätzung von Wahrscheinlichkeiten verbunden. Bei Ungewissheit fehlt die sichere Wissensgrundlage für die Angabe von Wahrscheinlichkeiten (z.B. ist es ungewiss, wann die nächste größere Flut das Elbufer übertritt. Es gibt einfach keine zuverlässigen Informationen, um einschätzen zu können, wann das Ereignis eintreten kann).

Weil man durch Geld in die Lage versetzt wird, auch in einer ungewissen Zukunft Handlungsmöglichkeiten sicher zu stellen, wird Geld zum absoluten Mittel. Mit dem Verweis auf Ungewissheit enden allerdings die Einsichten von Keynes bezüglich dieser Arbeit. Die Analyse der praktischen Konse-

¹¹Auch Gesell sah den Zins als empirische Folge der Sonderrolle des Geldes, allein war bei ihm der Bestimmungsgrund, wie oben gezeigt, die Unverderblichkeit des Geldes (Gesell 1984 [1916], 313-324).

quenzen von Ungewissheit beschränkt Keynes in seiner *General Theory* auf das Halten von Spekulationskasse und das Investitionsverhalten von Unternehmern. Nicht die Ungewissheit gegenüber zukünftigen veränderten Handlungsbedingungen, sondern die „Ungewißheit über die Zukunft des Zinsfußes“ (Keynes 1994 [1936] Hervorhebung im Original, 142) rückt in das Zentrum seiner weiteren Analysen.

Paul (2002, 2004) hat in seinen Arbeiten diese Ungewissheit der Zukunft genauer ausgearbeitet. Er argumentiert, dass Unsicherheit über die Zukunft das entscheidende Element ist, das die klassische Zinstheorie einer Zeitpräferenz für aktuellen Konsum fraglich erscheinen lässt (Paul 2004, 136). Unter der Annahme einer -zumindest teilweisen- Ungewissheit über die Zukunft verändern sich die Parameter des Handelns. Indem Geld Unsicherheit reduziert, ohne aber die Möglichkeit zukünftiger Entscheidungen zu verstellen (Paul 2002, 138), bietet es einen erheblichen Zusatznutzen, der mit anderen Objekten nicht vergleichbar ist. Da viele Entscheidungen irreversibel sind, ist die Möglichkeit, Entscheidungen in die Zukunft zu verlegen, von immenssem Wert. Je größer die Unsicherheit über 'Gegebenheiten' in der Zukunft, desto höher wird dieser Zusatznutzen des Geldes eingeschätzt.

In der neueren Wirtschaftssoziologie wurde die Unsicherheit über die Zukunft als ein wesentliches Element wirtschaftlicher Prozesse erkannt (Deutschmann 2007, Beckert 2007). Im Gegensatz zur neoklassischen Analyse wird Unsicherheit in Entscheidungen berücksichtigt und sogar zu einer Kernbedingung wirtschaftlichen Handelns erklärt – genau deshalb ist der Begriff der Ungewissheit so treffend. Die unermüdliche Betonung Deutschmanns (1999, 2002, 2008) der schöpferischen Zerstörung als einzig adäquates Erklärungsschema für die 'Kapitalistische Dynamik' (Deutschmann 2008) findet in der Unsicherheit seine analytische Entsprechung. Denn die Institutionalisierung wirtschaftlicher Praktiken und deren fortwährende Umwälzung (schöpferische Zerstörung) sind angetrieben durch Innovationen mit ungewissem Ausgang. Geld wird in allen diesen Überlegungen immer wieder die Rolle zugesprochen, der Ruhepol in einer ungewissen Zukunft zu sein. Geld bleibt das absolute Mittel.

Das Bild von Geld als neutrales Mittel lässt sich nach diesen Überlegungen schlecht aufrecht erhalten. Durch die Möglichkeit, sachlich (Simmel) und temporal (Gesell) sowie in Bezug auf die Unsicherheit der Zukunft (Keynes) zahlreiche Handlungen vollziehen zu können, ändert sich das Handeln der Leute in Bezug auf Geld. Es wird zum Selbstzweck bzw. zukünftige Konsum*möglichkeiten* werden aktuellen Konsum*festlegungen* vorgezogen.

Dies ist auch der Stand der aktuellen soziologischen Forschung zum Geld. Einige Autoren haben versucht diese Einsichten hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf ökonomische Zusammenhänge anzuwenden (Deutschmann 2008, Paul 2004). Andere haben sich in neuen Begriffsbestimmungen versucht (Kellermann 2007), ohne aber markante inhaltliche Fortschritte zu machen.

Im Folgenden wird gezeigt, dass diese Ansätze noch keine vollständige soziologische Ausarbeitung erfahren haben.¹² Simmel dient dabei ironischerweise als Ausgangspunkt einer Analyse, die über seine eigenen Einsichten zum Geld hinausgeht. Der Vorteil des Geldes gegenüber anderen Objekten spiegelt sich, wie sämtliche der oben behandelten Autoren ebenfalls feststellen, in günstigeren Tauschrelationen für den Geldbesitzer wider. Aus soziologischer Perspektive sollten Tauschrelationen im Rahmen sozialer Beziehungen interpretiert werden. Es wird die These vertreten, dass sich der Geldbesitzer in einer günstigen Konfiguration bestehender Beziehungen befindet, aus der ihm ein Vorteil erwächst.

Akzeptiert man, dass sich sämtliche Tauschvorgänge nur in sozialen Beziehungen (so lose sie auch sein mögen) vollziehen können, liegt nahe, dass die Tauschrelationen weniger vom Tauschgegenstand sondern viel mehr von der Konfiguration der Beziehung abhängen. Ein Sonderstatus des Geldes muss sich also aufgrund einer besonderen Position in allen Tauschvorgängen wiederfinden. Die bisherige Forschung hat diese vorteilhafte Position aus der Möglichkeit, mit dem Tausch zu warten und aus der Möglichkeit, mit dem Tauschmedium Geld viele Objekte zu erstehen, abgeleitet.

Hier soll dagegen argumentiert werden, dass sich die beiden bisher herausgearbeiteten Dimensionen um eine dritte ergänzen und sich sogar größtenteils unter ihr subsumieren lassen. Sowohl die zeitliche als auch die sachliche Wahlfreiheit beinhalten die Möglichkeit, die Menge der potentiellen Tauschpartner zu erhöhen. Die zeitliche und sachliche Verwendungsvielfalt, so das Argument, ist zwar positiv korreliert mit der Möglichkeit, zwischen vielen sozialen Tauschbeziehungen wählen zu können, jedoch ergibt sich der Vorteil des Geldes nur konkret aus den Machtverhältnissen beider Tauschpartner. Der Machtvorteil in Austauschbeziehungen ist dabei eher

¹²Zumindest, wenn man von der sehr groben Vorstellung der Trennung zwischen Soziologie und Ökonomie als einer Trennung zwischen Mensch-Mensch Handlungen einerseits und Mensch-Objekt Handlungen andererseits ausgeht. Dies folgt der Ansicht Emersons (1987) und Oppenheimers (siehe Ganßmann 1996, 21-50).

auf die Freiheit der Wahl anderer Tauschpartner zurückzuführen als auf die zeitliche und sachliche Dispositionsfreiheit.

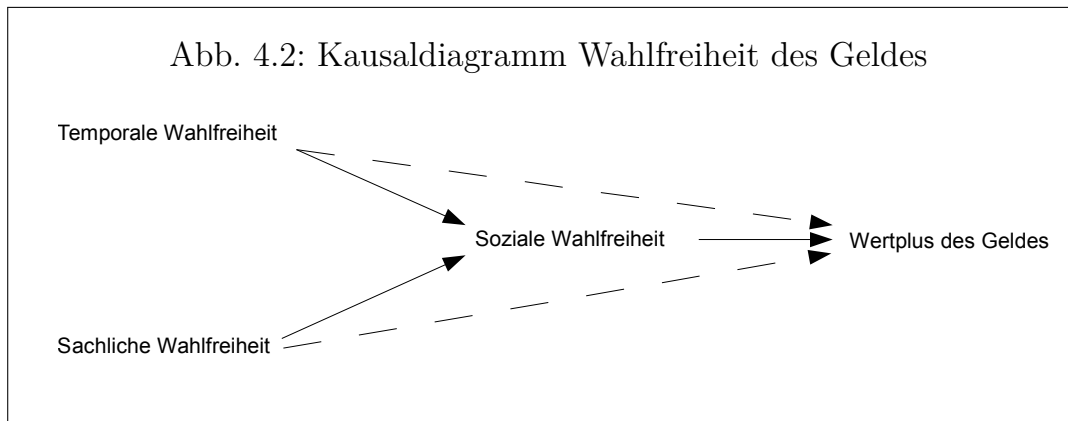
In seiner 'Großen Soziologie' widmet sich Simmel (1992 [1908]) spezifischen Formen sozialer Beziehungen, die es ermöglichen, Austauschrelationen zum eigenem Vorteil zu verändern. Eine Gruppe von drei Leuten ist die soziologisch reinste Form zur Darstellung des Arguments (im Folgenden: Simmel 1992 [1908], 119-159). Simmel unterscheidet drei verschiedene Konstellationen in denen dem Dritten eine herausragende Rolle bei der Bestimmung der Wechselwirkungen zukommt. Die erste Rolle des Vermittlers und Unparteiischen ist hier weniger von Interesse. Dabei geht es um den Erhalt der Gruppe durch ein Gruppenelement ohne bestimmten Bezug zu einer der zwei widerstreitenden Parteien. Dagegen beschreiben die anderen beiden Formen des 'Tertius Gaudens' und des 'Divide et impera' Konstellationen, in denen ein Individuum seine eigene Position verbessern kann, indem es die beiden anderen Individuen in ihrem Verhältnis zueinander manipuliert.

Der Tertius profitiert in einer Dreierbeziehung, wenn die beiden anderen Parteien jeweils um die Gunst des Tertius werben (Simmel 1992, 135). Er befindet sich in der vorteilhaften Lage, zwei um die gleiche Ressource kämpfende Akteure gegeneinander auszuspielen. Simmel sieht das wirtschaftliche Marktgeschehen als instruktives Beispiel für die Form des Tertius: „Der Kampf der Produzenten um den Abnehmer gibt diesem fast völlige Unabhängigkeit von dem einzelnen Lieferanten - wenngleich er von der Gesamtheit derselben völlig abhängig ist...“ (Simmel 1992, 137). Es ergibt sich in einer Dreierkonstellation für den Tertius eine so vorteilhafte Lage, dass er trotz der unmittelbaren Abhängigkeit von einem gewünschten Objekt schon beim Vorhandensein nur zweier substituierbarer Anbieter das Tauschverhältnis erheblich manipulieren kann.

Eine weitere Form, eine Dreierbeziehung zum eigenen Vorteil zu nutzen, beschreibt Simmel mit der Strategie des Divide et impera. Hier wird von einem Dritten direkt ein Konflikt zwischen den beiden anderen Parteien erzeugt. Diese müssen ursprünglich noch nicht einmal in konträrer Beziehung zueinander gestanden haben, werden aber durch einen Dritten in eine Konfliktsituation versetzt (Simmel 1992, 143-151). Eine oft verwandte Strategie des Dritten ist es, die beiden anderen Kontakte ungleich zu behandeln, um so Zwietracht zwischen ihnen zu streuen.

Der Geldbesitzer befindet sich gewöhnlich in der Position des Dritten. Damit hat er die Möglichkeit, die Strategie des Tertius und Divide et impera auszuführen. Die Annahmefähigkeit von Geld – gefördert durch dessen

temporale und sachliche Dispositionsfreiheit – versetzt den Geldbesitzer in die Lage, verschiedene substituierbare Tauschpartner zu seinem Vorteil unter Druck zu setzen. Die soziale Dispositionsfreiheit ist also der kausale Mechanismus, der die Sonderrolle des Geldes begründet. Die temporale und sachliche Dispositionsfreiheit wirken dagegen hauptsächlich indirekt über die soziale Dispositionsfreiheit.¹³ Abbildung 4.2 gibt diesen Zusammenhang grafisch wieder.



Durch die Ausarbeitung der sozialen Dispositionsfreiheit als dem Kernelement der Sonderrolle des Geldes ergibt sich nicht nur ein Erkenntnisgewinn, sondern es bieten sich dadurch Anknüpfungspunkte an etablierte Forschung.

¹³Ein reliabler Test des Arguments beruht auf einer Varianz im Vorkommen der drei Faktoren. Es sind nur wenige Situationen denkbar, in denen jeweils nur ein Faktor isoliert wirkt. Zum Beispiel ist die Anzahl von Tauschobjekten und Tauschpartnern hoch korreliert. Gesell begründet den Vorteil des Geldes (in empirischer Form des Zinses) in einer von Keynes hochgelobten Robinsonade (Keynes 1994 [1936], 301). Zwei Akteure auf einer Insel betreiben Austausch. Beim reinen Warenverkehr lässt sich, so Gesell, ein intertemporärer Tausch auch ohne Zins vollziehen, da der Kreditgeber dem Verfall seiner Waren entgeht. Diesen Verfall gibt es beim Geld nicht. Also würde bei der Benutzung von Geld auf dieser Insel ein Zins verlangt werden. Aus dem Argument, dass sich der Vorteil des Geldes primär aus der Menge der Tauschpartner ergibt, würde in dieser Robinsonade folgen, dass auch bei der Geldbenutzung auf der Insel kein Zins entstehen würde. Der Geldbesitzer hat genauso viele Tauschpartner wie der Warenbesitzer (nämlich einen). Natürlich sind solche didaktischen Gedankenspiele ohne empirische Relevanz, dafür zeichnen sie aber sehr kontrastreich den Unterschied beider Ansätze nach.

Netzwerktheorien bieten zahlreiche theoretische und empirische Ansätze, die man nun auch auf den Umgang mit Geld anwenden kann. Ronald Burt (1992) hat das Konzept der Tertius Strategie von Simmel theoretisch weiter ausgearbeitet und durch empirische Untersuchungen untermauert.¹⁴ Der Umfang in dem die Anwendung von Tertius Strategien möglich ist, hängt nach Burt von der individuellen Position im sozialen Netzwerk ab. Im Kontext dieser Arbeit ist es besonders wertvoll, dass Burt das Konzept der Dreierbeziehung aufgibt und sowohl theoretische als auch empirische Aussagen trifft, wie die Tertius Strategie auch bei einer Vielzahl von Akteuren sinnvoll angewendet werden kann.

Der Nutzen, der durch soziales Kapital erzielt werden kann, schlägt sich in Informations- sowie Kontrollvorteilen nieder (Burt 2001, 35). Letztere sind für die Arbeit von Interesse und erwachsen aus der Anwendung von Tertius Strategien (Burt 1992, 30-34). Die Kontrollvorteile, die einem Akteur durch sein Netzwerk ermöglicht werden, sind maximal, wenn ein Akteur zu möglichst vielen substituierbaren und untereinander unverbundenen Akteuren eine Beziehung hat. Beim Kauf eines Brotes ist der zu bezahlende Preis als Indikator für das soziale Kapital beispielsweise umso geringer, je mehr Bäcker ein Individuum zur Auswahl hat und umso weniger die Bäcker untereinander vernetzt sind. Bei einem hohen Vernetzungsgrad der substituierbaren Kontakte besteht immer die Möglichkeit, dass diese durch Kooperation wie ein einzelner Akteur handeln. Für eine vollständige Beurteilung der Kontrollvorteile eines Akteurs muss natürlich auch die Netzwerklage aus der Sicht des Interaktionspartners analysiert werden. Die Kontrollvorteile eines Akteurs vermindern sich entsprechend, wenn der Interaktionspartner Kontrollvorteile durch die Anwendung von Tertius Strategien seinerseits hat. Ein Akteur ist anfälliger, selbst einer Tertius Strategie zum Opfer zu fallen, wenn er ein substituierbarer Kontakt ist. Hat der Bäcker die Möglichkeit sein Brot auch anderen Kunden zu verkaufen, so relativiert sich der Vorteil des Kunden.

Ein anderer, intuitiverer, Ansatz hat seinen Ursprung in der Austauschtheorie. Austauschbeziehungen beinhalten nach Emerson (1962) Macht und Abhängigkeit zwischen zwei Akteuren. Macht ist nach Emerson das Ergebnis einer Relation und somit nicht an personale Charakteristika ge-

¹⁴Burt ordnet seinen Ansatz der Theorie sozialen Kapitals unter. Dies erscheint paradox, da man nun Geld mit seinem Vermögenscharakter als Unterform sozialen Kapitals interpretieren kann und nicht, wie üblich, soziales Kapital als ein vom ökonomischen Kapital abgeleitetes Konstrukt darstellt (e.g. Lin 2001, 3-29).

bunden. Die Macht von A ergibt sich nach Emerson aus der Abhängigkeit B's von den Ressourcen die A kontrolliert. Ist eine Beziehung durch ein Machtdifferential charakterisiert, so verändert sich die Austauschrelation zwischen beiden Akteuren zugunsten des Mächtigeren – sofern der weniger Mächtige keine alternativen Strategien wie einen Rückzug anwendet. In späteren Arbeiten wurde dieses Konzept von der Zweierbeziehung auf größere Strukturen erweitert (Cook et al. 1983). Die Netzwerkperspektive dient auch hier zur Analyse von Machtverhältnissen. In (negativen) Netzwerken ergibt sich nach Cook et al. (1983) die Macht eines Akteurs durch die Möglichkeit, zwischen substituierbaren Tauschpartnern wählen zu können.¹⁵ Ähnlich wie bei Burt ergeben sich Kontrollmöglichkeiten (Macht) für einen Akteur A zum einen durch Verbindungen zu potentiell substituierbaren Tauschpartnern und zum anderen durch das Netzwerk der Tauschpartner. Haben die Tauschpartner nur wenige/keine substituierbaren Beziehungen für A, so verändert sich das Machtpotential von A positiv (Cook et al. 1983, 286).

Empirische Untersuchungen bestätigen bisher die theoretischen Ausarbeitungen von Burt sowie die des tauschtheoretischen Ansatzes. Cook et al. (1983) haben in Experimenten und Kleinstudien die Veränderung von Austauschraten zwischen verschiedenen positionierten Akteuren in einem Netzwerk untersucht und Bestätigung für ihre Thesen gefunden (siehe auch Yamagishi 1987). Die vorteilhafteste Austauschrate erzielten jene Personen, die zum einen viele substituierbare Tauschpartner und zum anderen besonders abhängige Tauschpartner ohne weitere Kontakte hatten. Burt (1992, 82-114) hat mit der Untersuchung von Wirtschaftsunternehmen gezeigt, dass die Profitrate eines Unternehmens positiv mit Kontrollvorteilen aufgrund einer vorteilhaften Netzwerkposition korreliert ist.

Vor dem Hintergrund der Netzwerkforschung zeigt sich ein Wertplus des Geldes aufgrund seiner sozialen Dispositionsfreiheit deutlich. Dem Geldbesitzer stehen nicht nur immens viele aktuelle und auch substituierbare Tauschpartner zur Verfügung, sondern ihm eröffnet sich sogar die Möglichkeit, potentielle zukünftige Tauschpartner bei der Festsetzung der Tauschrelation mit in Betracht zu ziehen. Andererseits stehen dem Wa-

¹⁵Es gibt auch positive Netzwerke, diese sind für die vorliegende Arbeit jedoch nicht von Interesse. In positiven Netzwerken gibt es nur einen Träger einer bestimmten Ressource, die Möglichkeit substituierbarer Tauschpartner ist damit ausgeschlossen (Jansen 2006, 171-184). Bei der Betrachtung der Geldwirtschaft sind substituierbare Tauschpartner die Regel.

renbesitzer eine Vielzahl von substituierbaren Geldbesitzern gegenüber. Daraus ergibt sich zunächst das Bild einer gleichmäßig verteilten Macht zwischen beiden Tauschpartnern. Berücksichtigt man allerdings, dass für den Konsumenten nach dem Kaufakt der Antriebsimpuls, der zum Kauf führte, wegfällt, der Produzent dagegen eine Vielzahl von Produkten absetzen muss (und auch viele Käufer finden muss), so scheint ein relatives Machtvorteil des Geldbesitzers plausibel. Die Menge der Tauschpartner darf deshalb nicht mit deren Substituierbarkeit verwechselt werden (Willer et al. 1989). Der Verkäufer ist in der Regel am Verkauf vieler Produkte und damit an vielen Tauschpartnern interessiert – Käufer sind deswegen nur sehr bedingt substituierbar.

Auch das Superadditum des Reichtums (Simmel 2000 [1900], 343) kann mit der sozialen Dispositionsfreiheit begründet werden. Der Reiche hat dem Armen gegenüber ein Vielfaches an potentiellen Tauschpartnern. Er kann nicht nur dort kaufen, wo der Arme kauft, sondern darüber hinaus sein Geld auch für Objekte in einer für den Armen unerschwinglichen Preisklasse ausgeben. Darüber hinaus hat der Reiche die Möglichkeit sein Geld gar nicht auszugeben oder es zu investieren (Defflem 2003, 73). Die größere Verfügbarkeit potentieller Tauschpartner mündet also in einen qualitativen Vorteil des Reichen gegenüber dem Armen. Als Indiz dafür kann man das sich Brüsten einiger Geschäfte mit reichen Kunden sehen. Es gilt oft als eine Auszeichnung, wenn die Wahl eines Reichen gerade auf ein bestimmtes Geschäft gefallen ist.

Ein expliziter Test der bisherigen Überlegungen zur Sonderrolle des Geldes hat bisher (noch) nicht stattgefunden.¹⁶ Ganz zu schweigen von einem Test, der die drei herausgearbeiteten Komponenten sachlicher, temporaler und sozialer Dispositionsfreiheit in ihrem Einfluss untersucht. Hinweise lassen sich aber in wirtschaftlichen Konstellationen abseits eines perfekten Marktes finden. Interpretiert man ein Angebotsmonopol als spezielle Situation in der nur ein Tauschpartner zur Verfügung steht, so sind die oft beobachteten Monopolrenten eine Bestätigung der bisherigen Überlegungen.

¹⁶Ein solcher Test ist schwierig zu konstruieren. Im Prinzip müsste man die Abweichung von einem objektiven von allem Einfluss sozialer Beziehungen befreiten Preis/Wert bestimmen. Da sich aber ein objektiver Wert erst als Ergebnis etablierter Austauschbeziehungen ergeben kann (Simmel 2000 [1900], 23-138; Cantó Milà 2005) ist einem solchen empirischen Test der Weg versperrt.

4.2.2 Sparen

Die Einsichten aus der soziologischen Geldforschung sind in mehrerer Hinsicht wertvoll, um eine soziologische Perspektive auf das Sparen zu erhalten.

Zum Ersten legen die Analysen Simmels nahe, dass Geld zwar aus einer objektiven Betrachtung nur ein Mittel für tatsächlich stattfindende Tauschvorgänge ist. Allerdings gibt es, wie oben erläutert, gute Gründe dafür, dass Geld um seiner selbst Willen nachgefragt wird. Objektiv ist Geld ein Tauschmittel, im subjektiven Horizont der Leute dagegen ist es mehr als das.

Zum Zweiten muss der Unsicherheit über die Zukunft ein systematischerer Status als in den vorgestellten ökonomischen Theorien des Sparens zugewiesen werden. Im vorangegangenen Kapitel wurde bereits erläutert, dass der Umstand einer nichtdeterminierten Zukunft den Umgang mit Geld verändert. In nächsten Abschnitt wird ausführlich der Unterschied zwischen der Konzeption von Unsicherheit in ökonomischen Spartheorien und Ungewissheit herausgearbeitet.

Unsicherheit–Risiko–Ungewissheit

In der ökonomischen Literatur zum Sparen aus Unsicherheit wird diese zwar behandelt – allerdings nur unter dem Aspekt von Risiko (entgegen einer Risikosituation können bei Ungewissheit keine Eintrittswahrscheinlichkeiten für einen Zustand angegeben werden). Zwar gibt es Ansätze, die Ungewissheit in Risiko transformieren, diese Transformation gelingt allerdings nur unter Annahmen, die der Grundidee von Ungewissheit entgegenlaufen (z.B. durch die vereinfachende Annahme gleicher Eintrittswahrscheinlichkeiten: Saliger 2003, insbesondere 90ff).

Wie in Kapitel 4.2.1 bereits beschrieben, argumentierte Keynes nicht mit Risiko, sondern mit dem Begriff der Ungewissheit ('uncertainty'). Handlungen müssen, je nachdem ob sie im Kontext von Risiko oder unter Ungewissheit stattfinden, fundamental anders beurteilt werden. Die Handlungen der Akteure bei Ungewissheit sind demnach nicht auf Risiko reduzierbar, wenn nicht sogar unabhängig davon (Gerrard 1994). Die Grundlage für Keynes' Analyse von Unsicherheit legte er in seiner Dissertationsschrift „A Treatise on Probability“ (Keynes 1988 [1921]; Muchlinski

1996, 203). Nach Keynes sind Wahrscheinlichkeiten aus der Perspektive der Individuen in den seltensten Fällen numerisch quantifizierbar:

„I have argued that only in a strictly limited class of cases are degrees of probability numerically measurable. It follows from this that the mathematical expectations of goods or advantages are not always numerically measurable. (...) If, therefore, the question of right action is under all circumstances a determinate problem, it must be in virtue of an intuitive judgment directed to the situation as a whole, and not in virtue of an arithmetical deduction derived from a series of separate judgments directed to the individual alternatives each treated in isolation“ (Keynes 1988 [1921], 344f)

Vor dem Hintergrund einer in den meisten Fällen unvollständigen Basis des Wissens, schlägt er eine alternative Betrachtung von Wahrscheinlichkeit vor. Wahrscheinlichkeit besteht nach Keynes aus zwei Komponenten, dem 'rational degree of belief' und dem Gewicht eines Arguments. Beim 'rational degree of belief' werden aus der Menge möglicher situativer Informationen in Relation zum Wissensbestand Beziehungen zwischen den Eintrittsmöglichkeiten gebildet (Muchlinski 1996, 75-78).¹⁷ Wie aus dem obigen Zitat ersichtlich, ist der 'degree of belief' in den meisten Fällen nicht in mathematischen Wahrscheinlichkeiten auszudrücken. Der 'rational degree of belief' gibt den Grad der Unsicherheit über die Richtigkeit einer Aussage in Bezug zum aktuellen Wissen an (Muchlinski 2007, 7). Bei einem normalen Würfelspiel kann der Akteur Wahrscheinlichkeiten sicher vorhersagen, da einzelne Ereignismöglichkeiten klar definiert sind und identische Alternativen bestehen. Dies ist in den meisten praktischen Situationen jedoch nicht möglich, da keine Gleichwahrscheinlichkeit potentieller Ereignisse vorliegt (Muchlinski 2007, 6).

Der Umstand, dass Wahrscheinlichkeiten in Relation zum Wissensbestand bestimmt werden, macht deshalb einen Vergleich von einzelnen Eintrittswahrscheinlichkeiten unmöglich (Kessler 2008, 101-160). Jede Situation

¹⁷In diesem Punkt weicht Keynes von objektiven Wahrscheinlichkeitsauffassungen wie der bei von Mises ab. Eine Wahrscheinlichkeit in Bezug auf ein Objekt folgt nicht deduktiv aus den Eigenschaften des Objekts, sondern lässt sich nur sinnvoll ausdrücken in Relation zu bestimmten Prämissen, die aus einem Wissensvorrat stammen (Kessler 2008, 86ff). Von der Theorie subjektiver Wahrscheinlichkeiten lässt sich Keynes abgrenzen, indem zum einen Wissen als eine situativ gegebene objektive Größe behandelt wird. Zum anderen lehnt Keynes die Annahme, Wahrscheinlichkeiten lassen sich quantifizieren, ab (Kessler 2008, 98ff).

kann aus dem Blickwinkel vieler verschiedener Theorien/ Referenzrahmen betrachtet werden. Je nach Wahl des Referenzrahmens wird die Wahrscheinlichkeit, mit der man den Eintritt eines Ereignisses vermutet, unterschiedlich eingeschätzt. Anders als in den an Spielen orientierten numerischen Wahrscheinlichkeitstheorien argumentiert Keynes, dass diese einzelnen Wahrscheinlichkeiten nicht vergleichbar sind, da die Basis für die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit sich je nach Referenzrahmen unterscheidet (Kessler 2008, 86-93).

Die Variation des Wissensbestandes findet in einer zusätzlichen Komponente von Keynes' Wahrscheinlichkeitsbetrachtung seinen Ausdruck. Nach seiner Auffassung ist jedes Argument mit einem Gewicht ausgestattet, das angibt, wie gefestigt die Grundlage für die Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit ist. Dies kann man im Sinne Keynes' als Grad des Vertrauens in die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit interpretieren (Keynes 1994 [1936], Kapitel 12). Das Gewicht des Arguments kann unabhängig von der Wahrscheinlichkeitsschätzung (dem 'rational degree of belief') erheblich schwanken. Ungewissheit lässt sich als eine Situation charakterisieren, in der der Grad des Vertrauens in die Basis des Wissens zur Beurteilung der Wahrscheinlichkeiten gering ist.

Damit diese theoretischen Überlegungen forschungspraktische Relevanz bekommen können, bedarf es zusätzlicher Antworten auf zwei Fragen: Gibt es exogen bestimmbare Situationen in denen ein Handeln unter Ungewissheit vorliegt? Und nach welchem Handlungsgesetz agieren Akteure bei Ungewissheit? Zu beiden Fragen findet man in Keynes' Werk partielle Antworten. Der Grad der Ungewissheit (oder auch das Gewicht eines Arguments) ist im starken Maß abhängig vom Zeithorizont. Handlungen, die einen langen Zeithorizont enthalten, sind tendenziell ungewiss bei der Einschätzung eines rationalen Kalküls. Nicht nur Umweltbedingungen (wie z. B. Preise) können sich stark verändern, sondern die Folgen des eigenen Handelns können zu einer vollständig neuen Grundlage für die Bewertung eines rationalen Kalküls führen.¹⁸ Eine Theorie, die zu individuellen Entscheidungen fähige Individuen beinhaltet, darf also nicht gleichzeitig die Konsequenz aktiven Handelns, nämlich eine veränderte Umwelt, ausschließen.

¹⁸„For if choices could make a difference, the stochastic structure could be changed by the decisions of individuals and organisations, leading to a different future path for the economy than previously predicted.“ (Fontana und Gerrard 2004, 623)

Anders stellt sich die Situation bei Entscheidungen mit einem kurzen Zeithorizont dar. Da die Parameter der Umwelt sich nur langsam verändern, können über kurze Zeithorizonte Entscheidungen approximativ als Entscheidung unter Risiko eingestuft werden (Gerrard 1994). Hier ist die Basis des Wissens zur Beurteilung der Wahrscheinlichkeiten ausreichend, um darauf eine Entscheidung zu stützen.

Damit kann eine abgeschwächte Kritik von Keynes an der mathematisch operierenden Entscheidungstheorie unter Unsicherheit formuliert werden. Bei Entscheidungen mit kurzem Zeithorizont mag eine annähernde Modellierung der Entscheidungssituation durch die Verwendung mathematischer Modelle unter Risiko angemessen sein. Bei längeren Zeithorizonten dagegen ist die Basis des Wissens zu unsicher, um Kalkulationen von Eintrittswahrscheinlichkeiten als Ausgangspunkt für eine Entscheidung anzunehmen.

In einem Frontalangriff auf Keynes' Konzeption von der Unsicherheit argumentiert Coddington dagegen, Keynes' „position is both odd and unhelpful“ (Coddington 1982, 481). Anhand eines simplen Beispiels kritisiert er die Annahme, dass eine Wahrscheinlichkeitsmodellierung nicht möglich ist: Zwar weiß man nicht, wie viel eine Tonne Weizen in zwanzig Jahren kosten wird, man kann aber ziemlich sicher sein, dass der Preis weder Null noch eine Milliarde betragen wird. Genausowenig wird die Tonne eine halbe Milliarde oder einen Dollar kosten. Auf diese Weise grenzen Akteure, so sein Argument, Wahrscheinlichkeiten ein und treffen letztlich eine Entscheidung unter Risiko. Der Grundfehler sei, dass Keynes Idealtypen mit Realtypen verwechsle. Die Modellierung von Entscheidungen unter Sicherheit gibt es beispielsweise nur idealtypisch – es kann schlicht immer etwas 'dazwischen' kommen. Dennoch, so Coddington (1982, 484), sind diese Modelle zur Erklärung geeignet.

Leider verfehlt Coddington den Kern des Keynes'schen Arguments. Es geht bei Keynes nicht darum, dass die Approximation einer Wahrscheinlichkeit irgendwie möglich wäre, sondern, dass die Basis des Wissens für die Einschätzung dieser Wahrscheinlichkeit sehr vage ist. Die These lautet, dass die Akteure sich ihrer eigenen Einschätzung so unsicher sind, dass es nicht gerechtfertigt erscheint, die Handlung daran auszurichten. Demnach ist auch keine Wahrscheinlichkeitsangabe über den Weizenpreis in zwanzig Jahren, der man sich hinreichend sicher sein könnte, möglich.

Es wird nun die zweite Frage, welches Handlungsgesetz adäquat ist, wenn das Vertrauen in die Wahrscheinlichkeit nicht hinreichend ist, behandelt. Keynes liefert diesbezüglich einige Ansatzpunkte (Keynes 1937, 214f).

Akteure orientieren sich in Situationen der Ungewissheit (1.) entweder indem sie die Variabilität der Zukunft ausschließen und stattdessen die Vergangenheit zur Grundlage einer Handlung machen oder (2.) sie interpretieren aktuelle Preise auf den Märkten als Summe aller Zukunftsaussichten über ein Produkt. (3.) Letztlich kann es auch sein, dass Akteure sich in Anbetracht der Unmöglichkeit einer reliablen Schätzung im Verhalten an anderen ausrichten (konventionelles Handeln). Leider sind die Hinweise von Keynes in der 'General Theory' auf das Verhalten des Investors beschränkt, der sich auf eine Handlungsoption festlegen muss. Keine Beachtung schenkt er deshalb der Möglichkeit, dass Handlungen unter Unsicherheit mit dem Ziel ausgeführt werden, die Handlungsfähigkeit auch in der Zukunft sicherzustellen. Hierzu müssen andere Ansätze herangezogen werden.

Zusammenfassend lassen sich die Einsichten aus dem Konzept von Keynes am besten mit der Unterscheidung von Ungewissheit und Risiko charakterisieren. Situationen mit langem Zeithorizont sind eher durch Ungewissheit geprägt, Situationen mit einem kurzen Zeithorizont dagegen durch Risiko. In Situationen von Ungewissheit lässt sich eine Handlung nicht sinnvoll rational planen.

Im nächsten Schritt werden bestehende theoretische Ansätze hinsichtlich ihrer Berücksichtigung von Ungewissheit untersucht.

In seiner General Theory (Keynes 1994 [1936], 92ff) listet Keynes mehrere Sparmotive auf, von denen sich zwei auf den hier herausgearbeiteten Unterschied zwischen Risiko und Ungewissheit zurückführen lassen.¹⁹ Voraussicht als Sparmotiv entspricht der Kalkulation vorweggenommener Ereignisse, die mehr oder weniger sicher in der Zukunft eintreten werden. Hierzu kann man die Erziehung von Kindern genauso zählen wie das simple Beispiel eines Computers, der irgendwann ersetzt werden muss. Unter 'Vorsicht' fasst Keynes dagegen Sparhandlungen, die mit keinem zuvor kalkulierten Konsumzweck verbunden sind. Das Vorsichtsmotiv lässt sich auf die Erwartung einer ungewissen Zukunft zurückführen. Sparen ist aus dieser Perspektive gerade nicht mit einem bestimmten Konsumwunsch in der Zukunft verknüpft, sondern stellt einen aktiven Verzicht auf die Ausführung irreversibler Entscheidungen in Anbetracht einer ungewissen Zukunft dar. Dies bedeutet nicht, dass sämtliches Sparen auf das Vorsichtsmotiv zurückgeführt werden kann, ganz im Gegenteil: es werden

¹⁹Die von Keynes genannten Sparmotive werden auch in der aktuellen Literatur noch als die Kernmotive des Sparens eingestuft (Canova et al. 2005, 22).

auch Sparhandlungen aus dem Motiv der Voraussicht getroffen. Allerdings impliziert es, dass das Vorsichtsmotiv vom Voraussichtsmotiv theoretisch verschieden ist, da beim einen Bezug auf Ungewissheit und beim anderen Bezug auf Risiko genommen wird.

Es liegt nahe, psychologische Ansätze zum Sparen im Hinblick auf die Überlegungen von Keynes zu untersuchen, da in der Psychologie die strengen Rationalitätsannahmen der Ökonomie vielfach in Frage gestellt werden. Das Argument lautet, dass diese Ansätze zwar weniger strenge Rationalitätsannahmen haben, aber im Kern Ungewissheit über die Zukunft nicht systematisch berücksichtigen.

Exkurs: Psychologische Ansätze

Psychologische Erklärungsmodelle zum Sparen spielen in dieser Arbeit keine wesentliche Rolle. Es wird dennoch ganz kurz auf sie eingegangen, da sie wertvolle Anhaltspunkte für eine tiefergehende Kritik der impliziten Annahmen der Lebenszyklustheorie liefern. Eine Abhandlung psychologischer Theorien bietet sich auch deshalb an, weil diese in Auseinandersetzung mit der Lebenszyklusthese entwickelt wurden.

Die Kritik am Lebenszyklusmodell wird in drei Bereichen geäußert, die mit psychologischen Kenntnissen unvereinbar scheinen. Zum Ersten wird kritisiert, dass rationales Planen weitaus komplizierter ist, als dass es einfach als gegeben angenommen werden kann. Unter dem Stichwort Selbstkontrolle wird argumentiert, dass Akteure selbst wenn sie rational kalkulieren können, immer noch genug Selbstkontrolle aufbringen müssen, um dieses Verhalten auch durchzusetzen. Der Konsumverzicht in der aktuellen Periode verlangt also ein gewisses Maß an Willenskraft (Shefrin und Thaler 1988, 610ff). Shefrin und Thaler (1988) schlagen deshalb vor, individuelle Entscheidungsprozesse als Ergebnis zweier gegenläufiger Präferenzen zu modellieren: dem Planer ('planner') und dem Macher ('doer'). Der Planer entspricht dem in der Lebenszyklusthese unterstellten rationalen Akteur mit Fokus auf eine Konsumoptimierung im Lebenszyklus. Der Macher hat dagegen einen Zeithorizont, der nur der aktuellen Konsumperiode entspricht.

Zum Zweiten wird die Fungibilitätsannahme der Lebenszyklusthese kritisiert. Demnach sind Akteure im Lebenszyklusmodell invariant gegenüber verschiedenen Vermögensarten und richten ihre Kalkulation an der Summe aller Vermögenswerte aus. Shefrin und Thaler (1988, 613ff) kritisieren

diese Ansicht. Nach ihnen haben Akteure verschiedene interne Konten ('mental accounts') die nicht miteinander kompatibel sind. Die Grenzzraten des Konsums aus den einzelnen Konten sind demnach sehr verschieden. So werden laufende Einkommen viel stärker konsumiert als einmalige Verfügungen oder auch Alterspensionen. Der aus der Lebenszyklusthese rätselhafte Fakt, dass alte Menschen viel weniger (bzw. gar nicht) Entsparen als vorhergesagt, erklären die Autoren damit, dass sich insbesondere Wohneigentum nicht im internen Konto von liquidierbarem Vermögen befindet (Shefrin und Thaler 1988, 631).²⁰

Zum Dritten wird kritisiert, dass die unterstellte Rationalität in der Lebenszyklusthese keinem realistischen Akteursbild unterliegt (Wärneryd 1999). Akteure werden in den psychologischen Ansätzen als begrenzt rational konstruiert ('bounded rational'). Deshalb haben sie Probleme, ihren Grenzkonsum zu optimieren. An Stelle einer optimalen Kalkulation treten bestimmte Heuristiken oder Daumenregeln der Akteure.

Das modifizierte Akteursbild des Planers und Machers bietet letztlich keine Anhaltspunkte für eine systematische Berücksichtigung der Ungewissheit über die Zukunft. Der unter Sicherheit (bzw. Risiko) handelnde rationale Akteur (der Planer) wird lediglich mit einer gegenläufigen, mangelhaften Selbstkontrolle (dem Macher) ausgestattet. Grundaussage des Modells bleibt dennoch, dass Akteure versuchen, ihren Konsum über den gesamten Lebenslauf konstant zu halten. Sie werden dabei lediglich durch ihre mangelnde Selbstkontrolle gestört.

Theoretische Überlegungen, dass Akteure bestimmte Daumenregeln und Heuristiken bei der Bewältigung von Sparentscheidungen anwenden, sind am ehesten anschlussfähig für die Ideen von Keynes. Sie weisen auf den Fakt hin, dass Akteure in komplexen Situationen vereinfachende Entscheidungsregeln treffen, die bei einem rational planenden Akteur nicht vorkommen würden.²¹ Der Grund für diese vereinfachende Anwendung

²⁰Zelizer (2005) verfolgt einen ähnlichen Ansatz aber mit einer soziologischen Fundierung. Sie argumentiert, dass Simmel's These der qualitativen Unbestimmtheit modernen Geldes sich im Handeln der Akteure nur selten wiederfindet. Je nach Herkunft des Geldes sind nur bestimmte Zwecke für die Verausgabung möglich. Beispielsweise wird mit von Freunden geliehenem Geld anders umgegangen als mit der Ausschüttung aus einem Gewinnspiel.

²¹Eine eindrucksvolle Sammlung von empirischen (Klein-)Studien aus den USA findet man bei Benartzi und Thaler (2007). Sie zeigen, durch welche kleinen Veränderungen weitreichende Entscheidungen der Rentenvorsorge beeinflusst werden. So stiegen

von Regeln wird allerdings in einer Begrenzung der kognitiven Fähigkeiten gesehen (Shefrin und Thaler 1988) und nicht, wie es der Ansatz von Keynes nahelegt, in dem Fakt, dass die Beurteilung zukünftiger Zustände relativ zum Wissensbestand gefällt wird (der notwendig unsicher ist). Nach Keynes lässt eine Situation mit langem Zeithorizont überhaupt keine genaue Kalkulation zu. Da es kein absolutes Wissen gibt, ist es nicht zielführend, von einer kognitiven Beschränkung der Akteure als Ursache für das Handeln nach Heuristiken auszugehen.

Die Möglichkeiten, ein alternatives Verständnis von Sparscheidungen durch psychologische Theorien zu erhalten, müssen insgesamt als gering eingeschätzt werden. Psychologische Theorien bieten zwar interessante Einblicke in Sparscheidungen, die aus ökonomischer Perspektive als Anomalien gelten würden, sie werden aber nur als Ergänzung zur Lebenszyklustheorie betrachtet. Das heißt, es wird lediglich versucht, das ökonomische Modell durch realistischere Verhaltensannahmen zu ergänzen – weshalb die psychologischen Ansätze auch unter dem treffenden Namen der 'Behavioral Life-Cycle Hypothesis' (Shefrin und Thaler 1988) diskutiert werden. Für die vorliegende Untersuchung ist das weniger wichtig. Es geht nicht um die Erschließung bestimmter Grenzen kognitiver Fähigkeiten und daraus folgenden vereinfachenden Heuristiken, sondern um die Einsicht, dass Handeln zeitlich eingebettet ist, und dadurch Entscheidungen in einer immer wieder neuen Umwelt (über eine zukünftige neue Umwelt) getroffen werden müssen. Kurz: Es soll eine Sichtweise etabliert werden, in der Unsicherheit über die Zukunft ein essentieller Bestandteil von Entscheidungen ist.

Systematische Anwendung auf Sparen

Es hat sich gezeigt, dass auch psychologische Ansätze zum Sparen die Ungewissheit über die Zukunft nicht berücksichtigen. Wie schon in Kapitel 4.2.1 angedeutet, sind in der Soziologie Ansätze zu finden, die Ungewissheit analytisch berücksichtigen. Ziel dieses Abschnitts soll es sein, soziologische Forschung hinsichtlich der Erkenntnisse über Handlungen mit Bezug auf die Zukunft im Allgemeinen und dem Unterschied zwischen Ungewissheit und Risiko im Speziellen zu betrachten. Dafür muss ein kleiner Exkurs über die Forschung von sozialer Sicherheit in Kauf genommen werden.

in einer Studie die Teilnahmeraten der neu eingestellten Arbeiter an betrieblicher Altersvorsorge von 65% auf 98%, nachdem man im Arbeitsvertrag die Nichtteilnahme aktiv wählen musste (zuvor musste dagegen die Teilnahme durch Ankreuzen aktiv gewählt werden) (Benartzi und Thaler 2007, 83).

In einer schon älteren Studie hat sich Kaufmann (1973) der Frage gewidmet, ob Sozialpolitik zur Herstellung von Sicherheit fähig ist. Sicherheit ist nach Kaufmann zwar ein zentraler Leitbegriff der Moderne, sie ist aber gleichzeitig nicht einlösbar. Ohne absolute Bezugspunkte kann ein Zustand zwar sicherer als ein anderer eingestuft werden – Sicherheit ist aber nicht erreichbar. Sicherheit ist deshalb nach Kaufmann weit schwieriger bestimmbar, als üblicherweise angenommen. Gemeinhin wird „als selbstverständlich vorausgesetzt, daß der Zustand objektiver Gesicherheit ein Gefühl subjektiver Sicherheit mit sich bringe oder zumindest bringen sollte“ (Kaufmann 1973, 124). Dies ist nach Kaufmann nur unter bestimmten Bedingungen der Fall. Im Allgemeinen muss man dagegen davon ausgehen, dass das subjektive Sicherheitsgefühl mit der objektiven Absicherung nicht deckungsgleich ist. Die Unsicherheit entspringt nach Kaufmann aus dem Übergang von traditionellen Gemeinschaften zu funktional differenzierten Gesellschaften (1973, 156ff). Sind Individuen (noch) nicht mit einer ausreichenden Identität und Selbstsicherheit ausgestattet, so kann der objektive Schutz am subjektiven Unsicherheitsgefühl nichts ändern (Kaufmann 1973, 312ff). Unsicherheit ist nach Kaufmann also im Wesentlichen eine innere Komponente, die sich in einem Gefühl mangelnder Geborgenheit einerseits und geringer eingeschätzter Handlungsfähigkeit andererseits ausdrückt. Akteure befinden sich in der Moderne in einer Situation, in der der rasche Wandel von gesellschaftlichen Verhältnissen und der Wegfall traditionaler Formen individueller Einbettung in gemeinschaftliche Beziehungen zu einer Situation der Unsicherheit führen. Zeitgleich entstehen Institutionen, die objektiven Schutz bieten. Für die Individuen besteht damit die Möglichkeit verschiedene Handlungsoptionen wahrzunehmen.

Die Überlegungen Kaufmanns zur sozialen Sicherung als Institution, die die Funktion von sozialem Schutz erfüllt, lassen sich ohne weiteres auf Sparen übertragen. Denn angespartes Vermögen kann als private Maßnahme zum Schutz vor unvorhergesehenen Ereignissen interpretiert werden. Damit eröffnet Sparen die Möglichkeit der Handlung in einer ungewissen Zukunft. Man kann schon heute sicherstellen, dass man auch morgen noch genug Handlungsmöglichkeiten hat. Diese objektive Schutzfunktion darf aber nicht mit einer subjektiv gefühlten Sicherheit gleichgestellt werden. Es ist möglich, dass angespartes Vermögen unter Umständen nicht zu einem Abbau der Unsicherheit führt, sondern diese unverändert lässt. Sparen aus einem Unsicherheitsgefühl über die Zukunft führt damit paradoxerweise zu keinem notwendigen Abbau der Unsicherheit.

Über diese Feststellung hinaus bietet die Studie von Kaufmann allerdings kaum hilfreiche Anknüpfungspunkte für die weitere Analyse. Bei Kaufmann ist nur eine bestimmte Gruppe von Menschen durch ein subjektives Unsicherheitsgefühl, welches nicht durch objektive Sicherungsmaßnahmen abzubauen ist, gekennzeichnet. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Personen, die Probleme mit dem Modernisierungsprozess haben. Ihnen fehlt das Vertrauen in wichtige gesellschaftliche Institutionen und die eigene Handlungsfähigkeit. In der hier nahegelegten Interpretation hängt die Wirkung eines objektiven Schutzes dagegen weniger von persönlichen Charaktereigenschaften und Modernisierungsdefiziten ab, sondern ergibt sich aus dem Zusammenhang zwischen dem aktuellen Wissen und dem individuellen Entscheidungshorizont. In Bezug auf Sparen bedeutet dies, dass nicht aufgrund einer starken Angst vor zukünftigen Ereignissen gespart wird, sondern um die Handlungsfähigkeit auch in einer ungewissen Zukunft zu wahren.

Die bisherigen Argumente der einzelnen Forschungsrichtungen sollen nun in Bezug auf Sparen unter der Annahme einer ungewissen Zukunft zu einem einheitlichen Konstrukt zusammengefasst werden: Akzeptiert man die Sicht von Keynes, dass Erkenntnis und damit die Basis zur Beurteilung von Handlungsfolgen unsicher und in der Zeit variabel ist, so muss Unsicherheit in die Erklärung von Handlungen integriert werden. Anhand der Unterscheidung zwischen kurzen und langen Zeithorizonten wurde herausgearbeitet, dass Ungewissheit insbesondere bei langen Zeithorizonten von Bedeutung ist. Lange Zeithorizonte implizieren eine vage Basis der Beurteilung von Wahrscheinlichkeiten, ihnen entspricht ein Handeln unter Ungewissheit. Im Fall von kurzen Zeithorizonten erscheint dagegen die Basis der Beurteilung von Wahrscheinlichkeiten gesichert. Verhalten kann dann annäherungsweise als eine Entscheidung unter Risiko modelliert werden (auch wenn Keynes die Möglichkeit des numerischen Ausdrucks von Wahrscheinlichkeiten ablehnt).

Die Logik des Sparens vor dem Hintergrund von Ungewissheit ändert sich damit grundsätzlich. Nicht kalkulierte Wahrscheinlichkeiten über Konsummöglichkeiten, wie in den ökonomischen Betrachtungen von Sparen unter Unsicherheit, rücken ins Zentrum der Sparanstrengungen der Akteure, sondern die Ungewissheit selbst. Durch das Vertrauen in die Verwendungsmöglichkeit von Geld, sichert Sparen in Form von Geld auch in der Zukunft die Handlungsfähigkeit der Leute. Es ermöglicht Akteuren irreversible Entscheidungen, die sich später als suboptimal herausstellen könnten, zu vermeiden, ohne auf die Entscheidungsmöglichkeit selbst zu

verzichten. Entgegen der ökonomischen Theorie wäre dann Sparen explizit nicht mit der Kalkulation einer Verausgabung für bestimmte Zwecke verbunden. Sparen lässt sich so verstehen als ein aktiver Umgang mit der Tatsache, dass wir nicht wissen (und nicht wissen können!) was in der Zukunft passieren wird.

Mit diesem Argument wird die Verknüpfung zur Soziologie des Geldes deutlich. Es ist das Verdienst dieser Forschungsrichtung, die Wahlfreiheit des Geldbesitzers in der temporalen, sachlichen (und der sozialen) Dimension herausgearbeitet zu haben. Diese Wahlfreiheit macht es nicht nur sinnvoll Geld direkt zu halten, sondern auch zu sparen.

In historisch angelegten Studien (z.B. Müller 2002) zum Verhältnis von Geld und Zeit wird die These vertreten, dass die Zeitlichkeit von Zukunft erst mit der Verbreitung von Geld entstanden ist, weil erst Geld die Akteure dazu veranlasst, zeitlich zu denken. Paradoxe Weise erscheint aus der bisher erarbeiteten Perspektive das Geld und monetäres Sparen als eine aktive Handlung unter Ausschluss der Zeitlichkeit von Zukunft.²² Akteure sind sich bewusst, dass sie auch in Zukunft handeln, sie sind sich aber auch bewusst, dass sie nicht determiniert ist. Sparen ermöglicht deshalb zukunftsgerichtetes Handeln – ohne weitreichende Kalkulationen über die Zukunft anstellen zu müssen! Schaut man von dieser Perspektive nochmals auf die Analysen von Kaufmann (1973, 312ff), so ergibt sich ein überraschender neuer Zusammenhang. Während es bei Kaufmann eher Akteure mit fatalistischen Einstellungen sind, bei denen ein objektiver Schutz keine individuelle Sicherheit zur Folge hat, sind aus der erarbeiteten Perspektive Sparer keine Fatalisten (die skeptisch hinsichtlich ihrer eigenen Handlungsfähigkeit sind). Im Gegenteil, gerade das Bewusstsein einer nichtdeterminierten Zukunft und der aktive Umgang mit dieser sollten zu vermehrter Spartätigkeit führen. Dazu ist auch keine objektive Risikolage nötig.

Da Ungewissheit im Gegensatz zu Risiko nicht quantifizierbar ist, verweist das Sparmotiv der Ungewissheit auch auf kein definitives Ende. Es ist eben kein objektiv bestimmbares Risiko. Wie viel man auch spart, die Unge-

²²Kaufmann vertritt eine ähnliche These in Hinblick auf die inhaltliche Bedeutung von Sicherheit. Er verwendet den Ausdruck „Vernichtung der Zeitlichkeit der Zukunft“ (Kaufmann 1973, 157). Meiner Meinung nach trifft Vernichtung den Kern in Bezug auf Sparen nicht ganz, da Akteure aus dem Wissen um das Nichtwissen über die Zukunft aktiv durch Sparen damit umgehen.

wissheit über die Zukunft verschwindet nicht – es gibt keinen Sparbetrag, der als 'genug' zu bezeichnen wäre.

Zur Untermauerung der bisherigen Argumentation ist das erklärte Ziel dieser Arbeit zu zeigen, dass Risiko und Ungewissheit zwei voneinander unabhängige Komponenten des Sparens sind. Sollte es gelingen, dies zu zeigen, dann sind die bisherigen ökonomischen Ansätze zur Berücksichtigung von Unsicherheit mit der ausschließlichen Betrachtung von Risiko auf einem falschen Pfad. Des Weiteren wäre ein praktischer Nachweis für die empirische Relevanz von Ungewissheit erbracht. Damit könnten durchaus berechtigte Vorwürfe (siehe z. B. Coddington 1982) wissenschaftlicher Unfruchtbarkeit der Keynes'schen Konzeptualisierung von Unsicherheit entkräftet werden.

Es soll an dieser Stelle nochmal betont werden: Es geht in dieser Arbeit nicht darum, Sparhandlungen komplett zu erklären. Es steht außer Frage, dass Leute auch gezielt für bestimmte Objekte wie ein Auto oder das Eigenheim sparen. Es geht viel mehr darum, zu zeigen, dass Sparen für eine ungewisse Zukunft einen bedeutenden Anteil an der Ersparnis der Leute hat und dass diese Ungewissheit nicht auf Risiko reduzierbar ist. Im Gegensatz zur ökonomisch unterstellten Kalkulation zukünftiger Ereignisse wird hier argumentiert, dass sich Akteure gerade durch das Sparen schwierige Kalkulationen über die Zukunft 'ersparen' – Kalkulationen, die sie aufgrund der ungewissen Zukunft nicht im Stande sind zu vollziehen.

Der außerordentliche Mehrwert des Geldes in der sachlichen, temporalen und sozialen Dimension hat demnach praktische Auswirkungen in Bezug auf Sparen. Die Wahlfreiheit, die sich in den drei Dimensionen durch das Besitzen von Geld eröffnet, stellt somit den eigentlichen Wert des Sparens dar. Weniger die im Voraus geplante zukünftige Verwendung finanzieller Mittel, sondern die Wahlfreiheit in zeitlicher, sozialer und sachlicher Dimension machen das Sparen zu einem wichtigen Element von Handlungen mit einem längeren Zeithorizont. Unter Rückbezug auf die Soziologie des Geldes könnte man auch sagen, dass sich im Sparen die alltagsweltliche Manifestation der stark abstrahierten Befunde der Soziologie des Geldes wiederfindet.

5 Überblick bisheriger Studien

Bevor mit den empirischen Auswertungen begonnen wird, müssen bisherige empirische Studien zum Sparen kurz zusammengefasst werden. Begonnen wird mit Untersuchungen, die im Rahmen der Lebenszyklusthese entstanden sind, danach werden Studien rezipiert, die das Ausmaß institutioneller Einflussfaktoren abschätzen. Die meisten Studien wählen als abhängige Variable das Vermögen als Indikator der Spartätigkeit.

Entsprechend dem Lebenszyklusmodell variieren Sparsentscheidungen vor allem entsprechend dem Alter einer Person. Folglich müsste für eine optimale Erhebung der Daten das Sparverhalten einzelner Akteure ein Leben lang erhoben werden. Es ist klar, dass die Erhebung solcher Daten kaum möglich ist. Ein einfacher Test der Lebenszyklusthese besteht dagegen aus dem Vergleich von Konsummustern in verschiedenen Altersstufen. Die Optimierungsbedingung gleichen Grenznutzens sollte, wie im theoretischen Teil erläutert, zu einem ausgeglichenen Konsumpfad führen. Unter der Annahme vernachlässigbarer Kohorteneffekte kann im Querschnitt das Konsumverhalten mit dem Einkommensverhalten verglichen werden, um Sparen im Lebenslauf nachzuvollziehen.²³ Nach der Lebenszyklusthese sollte sich ein dem Alter nach deutlich differenziertes Bild des Sparmusters ergeben. Der Befund in empirischen Studien ist ein fast paralleler Verlauf von Einkommen und Konsum. Dieser Befund spricht deutlich gegen die Basisvariante der Lebenszyklusthese (für die USA: Browning und Crossley 2001, 12ff), da die Sparraten über den gesamten Lebensverlauf relativ konstant sind. Zu vermuten wäre dagegen ein Anstieg der Sparraten bis zum Renteneintritt und ein darauffolgender starker Abfall (unter der Annahme steigender Löhne im individuellen Lebenszyklus). Der parallele Verlauf von

²³Kohorteneffekte zeichnen sich dadurch aus, dass bestimmte Gruppen mit einem gemeinsamen Startereignis (z.B. das Geburtsjahr) ein anderes Verhalten als andere Gruppen ohne dieses Startereignis zeigen (Renn 1984). Die Annahme vernachlässigbarer Kohorteneffekte ist in Bezug auf das Sparen wahrscheinlich falsch. Beispielsweise ist es sehr plausibel, dass die Generation älterer Menschen, die den Krieg miterlebt haben, ein anderes Sparverhalten zeigt. Allerdings dürfte es solche Effekte aus der Perspektive der Lebenszyklusthese nicht geben.

Konsum und Einkommen bleibt auch für verschiedene Bildungsgruppen identisch (Browning und Lusardi 1996, 1840). Aus der Perspektive der Lebenszyklusthese ist dieser Umstand besonders fraglich, da junge Leute in gehobenen Bildungsschichten ein höheres erwartbares Lebenseinkommen als Leute bildungsferner Schichten haben. Dieses erwartbare höhere Lebenseinkommen müsste sich aus Perspektive der Lebenszyklustheorie in einem gesteigerten Konsum in jungen Jahren niederschlagen.

Die Annahme nicht vorhandener Kohorteneffekte über den Lebenszyklus ist natürlich wenig realistisch. Viele Studien verwenden deshalb wiederholte Querschnittstudien. Um Sparscheidungen über den Lebenszyklus zu verfolgen, werden sogenannte Pseudo-Panel erzeugt. Das heißt, Anhand bestimmter Haushaltsmerkmale werden die Daten gruppiert (gewöhnlich nach Geburtskohorten: Lang 1998, 250ff) und es wird unterstellt, dass ähnliche Haushalte vergleichbare Lebenszyklusmuster im Sparen aufweisen (Börsch-Supan 2001). In einem ambitionierten Projekt (einleitend: Börsch-Supan 2001) versuchte Börsch-Supan mit einer Gruppe internationaler Forscher das Sparverhalten in sieben entwickelten Ländern zu ergründen. Durch den Vergleich von Sparraten sowie Vermögensbeständen über den Lebenszyklus können sie den hügelartigen (hump-shaped) Verlauf von Sparraten und Vermögen im Alter nachweisen (d.h. bis um das Alter von 50 Jahren findet ein Anstieg der Sparraten und Vermögen statt, danach beginnen beide wieder zu sinken). Dieses Muster findet sich in allen untersuchten Ländern wieder.

Allerdings nehmen die Autoren Abstand davon, dies als Bestätigung der Lebenszyklusthese zu betrachten. Durch die Struktur des Pseudo-Panels versuchen sie, die Alterseffekte von den Kohorteneffekten zu trennen. Die abnehmenden Vermögen im Alter sind nach diesen Analysen auf einen Kohorteneffekt zurückzuführen. Beobachtet man nämlich die Kohorten über die Zeit, so finden sich selbst bei den frühen Geburtskohorten steigende Vermögenswerte. Das geringere Vermögen im Alter ist also eher auf ungünstige Bedingungen der Vermögensakkumulation (z.B. die Nachkriegsphase) bei den Älteren zurückzuführen als auf ein Entsparen im Alter. Der hügelartige Verlauf der Vermögen im Querschnitt ist demnach größtenteils auf die über die Zeit ansteigende Ausgangsbasis für die Vermögensbildung zurückzuführen (nachrückende Kohorten haben höhere Einkommen). Dies spiegelt sich auch in den positiven Sparraten über den gesamten Lebenszyklus wider. Im Widerspruch zur Lebenszyklusthese findet man im Alter positive Sparraten. So fasst Japelli die internationalen Studien von Börsch Supan et al. wie folgt zusammen: „In the U.S.A., Italy, The Netherlands,

and Japan, saving declines with age but, with the exception of Japan, it is still positive at old ages. In other countries (France, Germany) saving actually increases with age.“ (Japelli 2001, 179).

In Panelstudien wurde untersucht, ob der ausbleibende Effekt der Auflösung von Vermögen Teil eines selbstselektiven Ausfalls der Stichprobe ist. Die höhere Lebenserwartung reicherer Haushalte kann dazu führen, dass in den älteren Kohorten zwar entspart wird, der Effekt aber von der zunehmenden Beschränkung der Stichprobe auf reichere Haushalte überlagert wird (Browning und Lusardi 1996, 1846). Die Befunde aus Panelstudien sind nicht eindeutig. Einige Studien finden eine Dekumulation von Vermögen (im Überblick Lang 1998, 200-205, für die USA: Hurd 1987) allerdings mit sehr geringen Dekumulationsraten, die nicht auf ein Aufbrauchen des Vermögens schließen lassen. Andere Studien berichten ähnlich wie die Pseudo-Panel Studien von einem relativ konstanten Vermögen. Hinzu kommt ein erheblicher Bevölkerungsteil, der keine Sparrücklagen hat, die aufgebraucht werden könnten (Browning und Lusardi 1996, 1843).

Kuehlwein (1995) weist darüber hinaus darauf hin, dass selbst die bescheidenen Befunde einer Dekumulation des Vermögens im Alter mit Vorsicht zu genießen sind. Mit kritischem Bezug auf die Befunde von Hurd (1987) zeigt er, dass der Vermögens'abbau' im Alter oft durch die Veränderung der Vermögenswerte (z.B. sinkende Aktienkurse) zu Stande kommt und weniger durch ein aktives Entsparen der Haushalte.²⁴ Ein Entsparen im Alter, wie es in der Lebenszyklusthese vorhergesagt wird, lässt sich in den empirischen Untersuchungen nicht zeigen. Selbst Studien, die ein Entsparen nachweisen, zeigen weit geringere Entsparraten als es die Lebenszyklusthese nahe legt.

Aber nicht nur das fehlende Entsparen im Alter, sondern auch positive Sparraten unter jungen Menschen stehen im scharfen Kontrast zur Lebenszyklusthese (Evidenzen für Italien und Japan: Ando et al. 1992; eine Kleinstudie zu Jugendlichen in Großbritannien: Furnham 1999).

Mit Rekurs auf die absolute Einkommensthese von Keynes wurde in Querschnittstudien immer wieder der Befund, dass Leute mit höherem

²⁴Bei zeitbezogenen Untersuchungen gibt es immer drei mögliche Ursachen für eine Zustandsänderung. Akteure können ein bestimmtes Verhalten aufgrund von Alterseffekten, Kohorteneffekten sowie Periodeneffekten zeigen. Diese drei Effekte lassen sich analytisch nicht eindeutig identifizieren. Folglich beruhen Aussagen über einzelne Effekte immer auf Vermutungen der anderen Effekte. Für eine kritische Betrachtung siehe: Renn (1984).

Einkommen eine höhere Sparneigung haben, als Kritik an der Lebenszyklusthese formuliert (Dynan et al. 2004). Die Sparrate ist nach der Lebenszyklusthese unabhängig vom Lebenseinkommen (Modigliani 1986). Der Befund, dass Leute mit höherem Einkommen trotzdem mehr sparen, wird von Vertretern der Lebenszyklusthese mit dem Verweis abgetan, dass dieses hohe Einkommen nur eine Momentaufnahme ist – also gerade eine günstige Einkommensposition vorliegt, die das Lebenseinkommen übersteigt. Dynan et al. (2004, 416ff) zeigen in ihrer Studie allerdings, dass unter Kontrolle geeigneter Variablen für das Lebenseinkommen (wie z.B. Bildung) die Sparrate bei höherem Einkommen immer noch höher liegt als die von Niedrigeinkommensbeziehern.

Die insgesamt als mager einzustufenden Befunde der Lebenszyklusthese haben dazu geführt, dass zahlreiche Modellspezifikationen vorgenommen wurden. Es wird zunächst auf das Unsicherheitsmotiv des Sparens eingegangen und danach das fehlende Entsparen im Alter diskutiert, für dessen Erklärung Vertreter der Lebenszyklusthese erhebliche Anstrengungen unternommen haben.

Das quantitative Ausmaß von Unsicherheitssparen ist in der Literatur stark umstritten. Untersuchungen des Ausmaßes der Sparmenge schwanken zwischen einem Einfluss von 60% der Sparmenge bis zu einem vernachlässigbaren Ausmaß von 2% (Ventura und Eisenhauer 2006, Guiso et al. 1992). Bei der Operationalisierung von Vorsicht bzw. Risiko wurden viele verschiedene Varianten getestet mit dem Ergebnis unterschiedlichster Schätzungen über das Ausmaß von Unsicherheitssparen. Neben objektiven Risikovariablen wie Einkommensschwankungen und der Berufsklasse, wurden auch subjektive Varianten, wie die erwarteten Einkommensschwankungen und individuelle Risikoneigungen getestet.

Die Ergebnisse über den Umfang des Vorsichtssparens schwanken nicht nur stark zwischen den einzelnen Unsicherheitsindikatoren, sondern auch beim Testen gleicher Indikatoren. Der Einfluss der am häufigsten gemessenen Einkommensunsicherheit reicht von vernachlässigbar bis zu massiv (Browning und Lusardi 1996, 1835ff; Ventura und Eisenhauer 2006; Lusardi 1997; für Deutschland: Bartzsch 2007). Irritierend wirkt hier schon allein der Fakt, dass vermögende Haushalte meist einen nicht unerheblichen Teil ihres Einkommens sparen (Dynan et al. 2004), obwohl sie durch ihr Vermögen einer geringeren Unsicherheit als ärmere Haushalte ausgesetzt sind. Ein möglicher Grund könnte darin liegen, dass diese Haushalte generell eine subjektiv stärkere Unsicherheit wahrnehmen, also eine stärker durch

Risikoaversion geprägte Nutzenfunktion haben. Dem entgegen stehen allerdings Studien, die subjektive Unsicherheitsmaße verwenden. Guiso et al. (1992) schätzen in ihrer Untersuchung italienischer Haushalte, dass Unsicherheitssparen lediglich 2% der Gesamtersparnis ausmacht (Lusardi 1997 schätzt mit einer ähnlichen Methode 3%). Sie beobachten die generelle Tendenz, dass Haushalte ihre subjektiven Einkommensfluktuationen sogar noch niedriger einschätzen, als man mit einer objektiven Wahrscheinlichkeit vermuten würde.

Kennickell und Lusardi (2005) untersuchen mit dem Survey of Consumer Finances aus den Jahren 1995 und 1998 in den USA, ob das Vorsichtssparen durch ein höheres Risiko der Akteure bestimmt ist. Sie bestätigen ihre These und zeigen, dass ein steigendes Einkommensrisiko zu einer höheren Wunschmenge der Vorsichtskasse führt (dieser Indikator ist in den neueren Erhebungen des SCF integriert). Des Weiteren zeigen sie, dass Rentner und Selbständige eine besonders hohe Nachfrage nach Vorsichtskasse haben. Die Vorsicht bei Rentnern führen sie vor allem auf Risiken abseits von Einkommensrisiken (z.B. Gesundheitsrisiken) zurück. Insgesamt kommen sie allerdings zu dem Befund, dass der Anteil der Vorsichtskasse am gesamten Vermögen recht gering ist, besonders wenn man von Rentnern und Selbständigen absieht. Speziell Haushalte mit niedrigen Einkommen zeigen eine unerwartet geringe Vorsichtersparnis.

In anderen Studien wurde versucht, mögliche Einkommenschwankungen über den Umweg des Berufsstatus zu erfassen. Die Grundidee ist, dass bestimmte Berufsgruppen einer stärkeren Einkommensfluktuation als andere unterliegen. Nach der Idee des Risikosparens müsste sich bei Berufsgruppen mit höheren Einkommenschwankungen eine verstärkte Sparaktivität zeigen. In einer älteren Untersuchung verfolgt Skinner (1988) diesen Gedankengang mit empirischen Daten aus den USA für die Jahre 1972/73. Selbständige und Farmer, so seine These, sollten eine erhöhte Sparaktivität zeigen. Entgegen der Annahme findet er allerdings niedrigere Sparbeträge bei diesen beiden Gruppen. Konterkariert werden diese Ergebnisse durch die Befunde von Carroll und Samwick (1998). Mit einem anderen Datensatz (Panel Survey of Income Dynamics, USA, 1981-87) und dem Vermögen als abhängige Variable finden sie ein signifikant höheres Vermögen bei Leuten mit hohem Einkommensrisiko. Ihre Ergebnisse sind allerdings nicht robust, da bei Integration des Berufsstatus der Effekt verschwindet. Die gleichen Berechnungen ohne Landwirte und Selbständige zeigen keine positiven Effekte mehr von Einkommenschwankungen auf das Vermögen (Carroll und Samwick 1998, 415). Es bleibt damit der

Eindruck, dass die positiven Vermögenseffekte eher Charakteristika bestimmter Berufsstände widerspiegeln als Risikosparen. Insgesamt ist es wenig verwunderlich, dass Landwirte und Selbständige ein anderes Sparverhalten als andere Berufsgruppen zeigen, denn bei ihnen stellt Kapital eine Geschäftsgrundlage (z.B. für Investitionen) dar.

Fuchs-Schündeln und Schündeln (2005) untersuchen mit Hilfe des SOEP die Berufsgruppe der Beamten genauer. Diese unterliegen im Prinzip keinen Einkommensschwankungen und sind deshalb prädestiniert, geringere Vermögenswerte für Unsicherheitsersparnisse anzuhäufen. Nach der Kontrolle von möglichen Selbstselektionseffekten finden sie signifikant geringere Vermögenswerte bei Beamten. Dieser Effekt ist allerdings nur für Ostdeutschland robust. Für Westdeutsche dagegen zeigt sich ein höheres Vermögen bei Beamten, wenn man Immobilien zum Vermögen hinzufügt (Fuchs-Schündeln und Schündeln 2005, 1103f). Die Autoren führen die unterschiedlichen Effekte auf eine Selbstselektion von risikoaversen Akteuren im Westen zurück. Im Osten dagegen war Beschäftigungssicherheit in der Vorwendezeit kein berufliches Entscheidungskriterium.

Viele Studien zum Sparen aus Risiko nehmen als Grundlage der Schätzung des Umfangs der Risikoersparnis die Einkommensschwankungen von Haushalten über die Zeit. Als empirisches Maß hierfür hat sich die logarithmierte Varianz des Logarithmus vom Einkommen etabliert (siehe z.B. Fuchs-Schündeln und Schündeln 2005, Carroll und Samwick 1998). Fuchs-Schündeln und Schündeln (2005) weisen mit dem SOEP auf Basis der Erhebungen von 1998-2000 eine signifikante Erhöhung des Vermögens bei Einkommensschwankungen nach.

Unter dem Eindruck dieser Ergebnisse bleibt das Fazit von Browning und Lusardi (1996, 1838) zum Unsicherheitssparen valide: „Given all of this, it seems to us that the precautionary motive has some role to play in explaining saving behavior but it is unlikely to be as important as some studies suggest.“

Es werden nun Studien berücksichtigt, die sich mit dem mangelnden Entsparen im Alter beschäftigen. In Anbetracht der ambivalenten Ergebnisse zum Unsicherheitssparen (insbesondere wenn subjektive Indikatoren zu Hilfe genommen werden) erscheint es wenig sinnvoll, den empirischen Befund fehlenden Entsparens im Alter durch Risiko zu erklären. Insbesondere der Befund, dass Deutsche trotz einer generösen Rente und gesundheitlicher Absicherung im Alter nicht entsparen, spricht gegen Risikosparen als mögliche Ursache für mangelndes Entsparen. Eine nahe liegende Alternative

wäre es, ein Vererbungsmotiv anzunehmen. Dieses kann im Sinne eines altruistischen Verhaltens oder als strategische Handlung modelliert werden. Das Vererbungsmotiv ist zwar sehr plausibel und wurde auch in vielen Simulationsstudien als Variable integriert, aber scheint genauso wie Risiko nicht in der Lage zu sein, das mangelnde Entsparen im Alter zufriedenstellend zu erklären. Zwei Probleme tauchen beim Vererbungsmotiv auf. Zum einen geben die Leute selten Vererbung als wichtiges Sparmotiv an, obwohl in der Regel nicht unbedeutende Ersparnisse vererbt werden (für die USA Dynan et al. 2002). Zum anderen haben ältere Haushalte mit Kindern nicht mehr, sondern weniger Vermögen als vergleichbare Haushalte ohne Kinder (Hurd 1987). Im Hinblick auf die nur wenig substanziellen Ergebnisse zum Vererbungsmotiv überrascht Modiglianis (1986, 305) Einstufung des Vererbungsmotivs als vernachlässigbar klein nicht.

Ich fasse die empirischen Ergebnisse zum Sparen zusammen: Das reine Lebenszyklusmodell kann empirisch nicht überzeugen. Schon allein durch den Umstand, dass sowohl junge als auch alte Leute sparen, wird deutlich, dass das Modell ohne Zusatzannahmen auf empirischer Ebene zurückgewiesen werden müsste. Die zusätzliche Annahme, dass das fehlende Entsparen im Alter Folge des Vererbungsmotivs ist, ist ebenfalls nicht plausibel, da Familien mit Kindern keine höhere Sparneigung aufweisen. Auch Risiko als Spargrund ist nicht sehr überzeugend. Mehrere Studien zum Risiko als Spardeterminante weisen zwar einen positiven Zusammenhang zwischen Risiko und Sparen nach, der Umfang der risikoinduzierten Ersparnis ist aber empirisch eher als gering einzustufen.

Leider gibt es keine empirischen Studien, die Sparen unter dem Aspekt von Ungewissheit in Abgrenzung zu Risiko betrachten. Dieser Aufgabe wird sich in den nächsten Kapiteln gewidmet.

6 Methodologie

Die bisherige Argumentation soll im Folgenden empirisch überprüft werden. Die Datenlage bezüglich Einkommen und Vermögen ist so prekär wie in kaum einem anderen Forschungsfeld. Fragen zum Vermögen gelten – in Deutschland noch mehr als in anderen Ländern – als sehr unbeliebte Kategorie. Ein erster Versuch im Jahr 1988, Vermögenswerte im Rahmen des sozioökonomischen Panels abzufragen, wurde rasch beendet, nachdem eine bedenkliche Panelmortalität durch die neuen Vermögensfragen auftrat (von Rosenblatt 2002, 5). Seit 2001 wird diesem Datenmangel mit einer neuen Panelstudie zu Sparen und Vermögen begegnet. Die SAVE Studie wurde bis zum Jahr 2007 fünfmal durchgeführt (Börsch-Supan et al. 2008). Trotz einer erheblichen Mortalität haben immerhin 300 Haushalte an allen 5 Studien teilgenommen. Alle Analysen werden sich auf die SAVE Studie beziehen. Trotz der Konstruktion der SAVE Studie als Panel werden sich die Analysen auf die Erhebungen von 2007 und 2006 beschränken. Der Vorteil der SAVE Studie, einzelne Haushalte über einen längeren Zeitraum beobachten zu können, wird dadurch gemindert, dass erst fünf Erhebungswellen der Studie verfügbar sind. Da Sparhandlungen oft auf lange Zeiträume bezogen sind, haben Längsschnittanalysen nur bedingte Aussagekraft. Es wird im Folgenden der Datensatz kurz beschrieben und danach auf das besondere Problem fehlender Werte bei der Erfassung von Vermögen und Sparen eingegangen.

Der Datensatz der SAVE Studie umfasst elementare soziodemografische Charakteristika, qualitative Einstellungen zum Sparen wie z.B. die Regelmäßigkeit von Sparen, quantitative Daten zu Einkommen, Vermögen und Sparen und zuletzt psychologische Variablen wie Erwartungen über die Zukunft etc. (Börsch-Supan et al. 2008, 29f). Während Einstellungsdaten auf individueller Ebene erfasst wurden (meist die des Haushaltsvorstandes), liegen die Daten zum Einkommen und Vermögen auf der Haushaltsebene vor. Eine Datenerfassung auf Haushaltsebene ist notwendig, da in vielen Haushalten Spar- und Konsumententscheidungen gemeinsam gefällt werden.

Die Probanden wurden in der ersten Welle 2001 nach einem Quotenverfahren gewählt. Das heißt, den einzelnen Interviewern wurden zwar genaue

Zielvorgaben zu den insgesamt abzuliefernden Probanden vorgegeben. Darüber hinaus hatten die Interviewer allerdings die Wahl bei welchen Haushalten sie welchen Teil ihrer Quote erfüllen (Börsch-Supan et al. 2008, 35f). Die Quote richtete sich nach offiziellen demografischen Statistiken. Die Daten, die in dieser Arbeit verwendet werden, stammen teilweise aus dieser Quotensample. Die Gesamtanzahl an Teilnehmern für die Erhebung 2007 beträgt 2931. Die letzte Panelauffrischung erfolgte im Jahr 2006. Deshalb sind von diesen 2931 Haushalten mindestens zwei Erhebungen verfügbar. Neben den 300 Probanden aus der ersten Erhebung wurden 1333 Haushalte mit Hilfe einer für sozialwissenschaftliche Erhebungen zuverlässigeren Zufallsstichprobe gezogen sowie 1298 erneut aus einem Quotensample (Börsch-Supan et al. 2008, 35-38).

Die Qualität der Daten hängt unmittelbar von einer möglichen Vorselektion der Stichprobe ab. Eine selektive Auswahl der Probanden bei sensiblen Fragen wie dem Vermögen liegt nahe. Die hohe Panelmortalität, die sich in den ersten SAVE Erhebungen zeigte, deutet ebenfalls in diese Richtung. Gegen eine systematische Verzerrung spricht allerdings, dass die Ergebnisse der SAVE Studie in hohem Maße mit Ergebnissen ähnlicher Untersuchungen wie der Einkommens- und Verbraucherstichprobe übereinstimmen (Börsch-Supan 2008 et al., 56-75).

Fehlwerte

Fragen zu Einkommen und Vermögen gelten als besonders sensibel (Kennickell 1998, 1). Dies erzeugt nicht nur beim Finden von Probanden ('unit non-response'), sondern auch bei der Erfassung einzelner Fragen ('item non-response') erhebliche Probleme in Form von Antwortverweigerungen. Dem Problem geringer Teilnahmequoten (und damit einer selektiven Fallauswahl) wurde durch intensive Schulung der Mitarbeiter versucht, zu begegnen. Das zweite Problem fehlender Werte bei einzelnen Fragen wurde durch das Verfahren der multiplen Imputation angegangen.²⁵ Da dieses Verfahren relativ neu ist, werden im Folgenden die multiple Imputation und seine Anwendungsbedingungen kurz skizziert.

In der Literatur wird grob zwischen drei verschiedenen Arten fehlender Werte unterschieden. Zum Ersten werden als MCAR (missing completely at random) Werte klassifiziert, deren Fehlen komplett zufällig ist. Das

²⁵Die Rate fehlender Werte beträgt etwa 10% bei der reinen Sparabfrage, rund 15% beim Einkommen und etwa 13% bei den Vermögensfragen

heißt, die fehlenden Werte hängen weder von den Werten bei der Variable selbst noch von den Ausprägungen anderer Variablen (möglicherweise auch nicht erhobenen) ab (Kim und Curry 1977, 217; Newman 2003, 329). Angenommen, es treten fehlende Werte bei der Altersangabe auf, so sind die Werte MCAR, wenn das Fehlen weder vom Alter selbst noch von anderen Aspekten abhängt, sondern rein zufällig verteilt ist. Zum Zweiten können fehlende Werte von Werten anderer, gemessener Variablen abhängig sein (Kim und Curry 1977, 217f). Diese Art wird als MAR (missing at random) klassifiziert. Als dritte Gruppe fehlender Werte werden jene eingestuft, deren Ausprägung und Wahrscheinlichkeit zu fehlen nicht durch andere beobachtete Variablen bestimmt werden kann (Kim und Curry 1977, 217f). Fehlwerte dieser Kategorie werden als NMAR (not missing at random) bezeichnet.

Die Art, in der mit fehlenden Werten verfahren werden muss, hängt dabei von der Struktur der fehlenden Werte ab.²⁶ Übliche Methoden setzen MCAR voraus. Das von Statistikprogrammen oft voreingestellte Berücksichtigen von nur kompletten Fällen (listwise deletion) liefert z.B. nur unter MCAR konsistente Schätzer. Beispielsweise würde der Versuch, Sparen durch Einkommen zu erklären, nur dann konsistente Schätzer liefern, wenn die fehlenden Werte bei den Einkommens- und Sparvariablen eine zufällige Verteilung aufweisen. Davon ist allerdings nicht auszugehen. Die Folge kann eine systematische Verzerrung sein (Allison 2002, 7). Andere Verfahren als der Ausschluss fehlender Werte liefern unter Annahme von MAR zwar unter Umständen konsistente Schätzer, setzen allerdings Standardfehler zu niedrig an und unterschätzen so die Unsicherheit der erzeugten Daten. Dazu zählt z.B. die Imputation fehlender Werte durch Regressionsschätzungen.

Die Annahme von MCAR bei Einkommens- und Vermögensvariablen scheint nicht plausibel. Dagegen lässt sich annehmen, dass die fehlenden Werte in den einzelnen Variablen von realisierten Beobachtungen abhängen (angenommen Probanden mit niedrigem Einkommen geben dieses mit höherer Wahrscheinlichkeit als andere *nicht* an, dann ließe sich das Einkommen eventuell über die Bildung des Probanden bestimmen). Wenn dies gelingt, sind die Fehlwerte des Einkommens MAR.

²⁶Es sei darauf hingewiesen, dass ein Ignorieren von fehlenden Werten auch eine Art ist, mit Fehlwerten umzugehen. Auch hier liegen bestimmte Annahmen über die fehlenden Werte zu Grunde. Man kann das Problem fehlender Werte zwar ignorieren, umgehen kann man es aber nicht!

Im verwendeten Datensatz wurde das multiple Imputationsverfahren von den Datensatzanbietern durchgeführt. Die multiple Imputation liefert auch unter der Bedingung von MAR konsistente und effiziente Schätzer, wobei in Simulationen selbst bei der Verletzung von MAR noch robuste Ergebnisse erzielt wurden (Schafer und Graham 2002, 165-171). Wie der Name des Verfahrens schon sagt, werden fehlende Werte nicht nur einmal, sondern mehrmals ersetzt. Daraus lassen sich dann Rückschlüsse auf die generelle Unsicherheit der Schätzung ziehen. Standardfehler werden so weit realistischer geschätzt als mit anderen Verfahren (McKnight et al. 2007). Im Ergebnis erhält der Forscher (in diesem Fall fünf) komplette Datensätze.

Das eigentliche Ersetzen besteht aus einem iterativen Verfahren. Unter der Verwendung bestehender Werte werden in multivariaten Analysen (für metrische Daten z.B. Regressionen) Werte für eine fehlende Variable geschätzt. Dieser Schätzung wird ein Fehlerterm hinzugefügt (dieser ist generell normalverteilt aber entsprechend den logischen Imputationsmöglichkeiten und der Verteilung der bestehenden Werte zensiert) (Kennickell 1998, 8). Im nächsten Schritt dienen die ersetzten Werte einer Variablen auch zur Schätzung anderer Variablen mit fehlenden Werten.²⁷ Dem Nachteil, dass die erzeugten verschiedenen Imputationen nicht immer identisch sind (aufgrund der Integration von Fehlertermen), steht der große Vorteil gegenüber, dass sich für die mehrmals erzeugten Imputationen fehlender Werte Variationen der geschätzten Parameter ermitteln lassen (McKnight et al. 2007, 196-212). Damit kann die Unsicherheit der Schätzung erfasst werden und eine Korrektur des Standardfehlers stattfinden.

Der Originaldatensatz wurde fünf Mal als kompletter Datensatz erzeugt. Diese fünf Ersetzungen sind der Rubin-Regel (Rubin 1987, 114) folgend meist ausreichend (Fichman und Cummings 2003, 29).

Bei der Auswertung der Daten kann dank der mehrfachen Imputation die Ungenauigkeit der Schätzungen von Fehlern beachtet werden und in die Korrektur der Standardfehler einfließen. Dies soll exemplarisch an einer multiplen Regression erläutert werden: Für die fünf vorliegenden kompletten Datensätze wird ein Modell mit jedem Datensatz berechnet. Man erhält für jede Variable fünf verschiedene Koeffizienten und Varianzen (sofern bei der Ursprungsvariablen Fehlern vorliegen). Die Koeffizienten werden nun aus dem Mittel der fünf Koeffizienten jeder Imputation gebil-

²⁷Für eine detaillierte Beschreibung des Verfahrens siehe Schunk (2008).

det. Die Varianzen werden korrigiert, indem zur Varianz, die sich in den einzelnen Schätzungen für die Parameter ergibt, die Varianz zwischen den Parametern der einzelnen Imputationen addiert wird. Je mehr der Parameter zwischen den einzelnen Imputationen schwankt, desto unsicherer ist auch das Imputationsverfahren und folglich werden Standardfehler und damit auch Signifikanzniveaus angepasst (eine sehr eingängliche Darstellung findet sich bei Royston 2004, 236f).

7 Auswertung

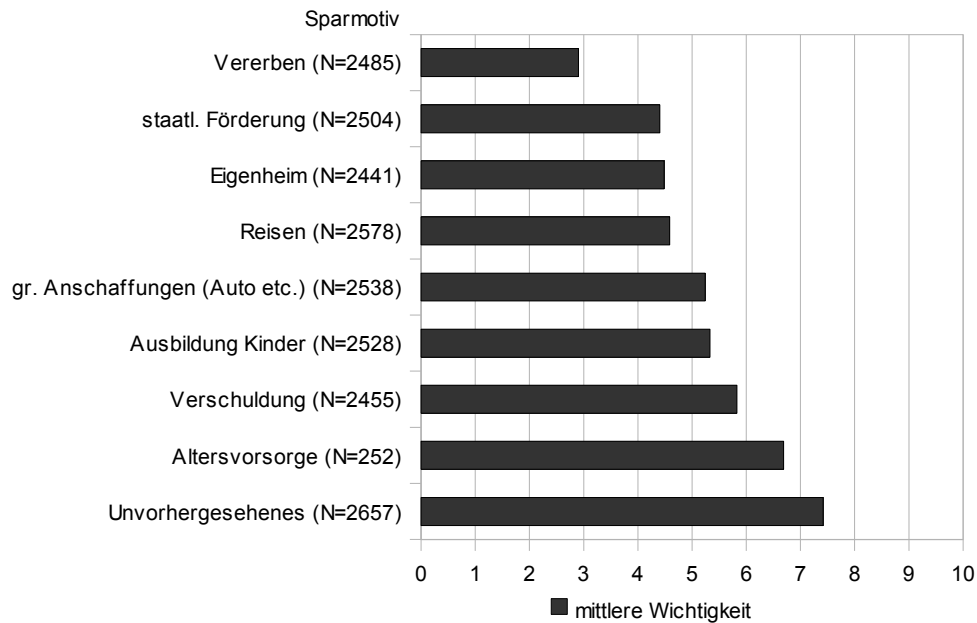
Die empirische Überprüfung der bisherigen theoretischen Überlegungen erfolgt in zwei Schritten. Zuerst (Abschnitt 7.1) wird ausführlich der Unterschied zwischen kalkulierbarem Risiko und Ungewissheit herausgearbeitet. In Abschnitt 7.2 werden konkrete Sparentscheidungen der Akteure erklärt. Das Ziel ist, Sparen für unvorhergesehene Ereignisse in den Kontext anderer Spartheorien zu setzen und in seiner Relevanz abzuschätzen.

7.1 Ungewissheit und Risiko

Im Survey of Consumer Finances, der für die SAVE Studie als Vorlage diente, wird Sparen für unvorhergesehene Ereignisse als das wichtigste Sparmotiv eingestuft. Dieser Befund gilt auch für die SAVE Studie. Deshalb erscheint es überraschend, dass die empirischen Befunde zum Unsicherheitssparen eher durchwachsen sind. So schließen Engen und Gruber (2001, 546) : „...in the 1995 Survey of Consumer Finances more households report precautionary saving as their most important motive for saving than any other reason. Empirical studies of precautionary saving, however, have produced somewhat mixed conclusions.“ Das Argument, dass die Ursache dieser mangelhaften Ergebnisse im verkürzten Schluss von Unsicherheit auf Risiko liegt, wird deshalb nun genauer untersucht.

Abbildung 7.1 zeigt die durchschnittliche Wichtigkeit der einzelnen Sparmotive in der SAVE Studie. Das Erbschaftsmotiv wird mit Abstand als das am wenigsten wichtige Sparmotiv eingestuft. Das wichtigste Sparmotiv mit einer durchschnittlichen Bewertung von 7,4 (auf einer Skala von 0-10) ist das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse. Dicht gefolgt wird es vom Sparen für die Altersvorsorge. Wie man allerdings an der Anzahl der Beobachtungen ablesen kann, wird Sparen für die Altersvorsorge nur selten angegeben. Von über 2 900 Befragten stufen nur etwa 250 das Sparen für die Altersvorsorge überhaupt ein – dafür wird es allerdings als sehr wichtig erachtet.

Abb. 7.1: Die Wichtigkeit einzelner Sparmotive



Anmerkungen: Anzahl gültiger Werte in Klammern. SAVE 2007

Die vielen fehlenden Werte bei der Einstufung der Altersvorsorge haben höchstwahrscheinlich einen einfachen Grund: die Informationen im Datensatz sind falsch. Durch den Vergleich mit anderen Wellen der SAVE Studie hat sich gezeigt, dass dort das Altersvorsorgemotiv zwar mit einer vergleichbaren Wichtigkeit eingestuft wird, aber im Gegensatz zu den Daten von 2007 mit der gleichen Häufigkeit wie andere Sparmotive. Darüber hinaus ist im offiziellen Fragebogen des Jahres 2007 das Altersvorsorgemotiv gar nicht als Antwortmöglichkeit aufgelistet.²⁸ Sieht man von der geringen Anzahl an Werten ab, so kann aus der Abbildung geschlossen werden, dass Sparen für das Alter dem wichtigsten Sparmotiv (unvorhergesehene Ereignisse) dicht folgt.

Aus der Perspektive der ökonomischen Forschung zum Sparen liegt nahe, Sparen für unvorhergesehene Ereignisse als Risikosparen zu interpretieren. Genauer gesagt, sollte man aus ökonomischer Perspektive vermuten, dass

²⁸Was hier die genauere Ursache des Fehlers ist, bleibt fraglich. Immerhin ist es logisch unmöglich das Altersvorsorgemotiv anzugeben, wenn dieses gar nicht zur Auswahl steht!

die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse der Vorsicht eines Akteurs entspricht, wobei sich das Maß der Vorsicht linear aus dem Maß der Risikoaversion ergibt (Fuchs-Schündeln und Schündeln 2005, Zielmeier 2009, 20).²⁹ Vorsicht wird damit als Eigenschaft der individuellen Nutzenfunktion definiert. Je mehr ein Akteur Risiken scheut, desto wichtiger wird es ihm, Vorsichtsmaßnahmen gegen den Eintritt ungünstiger Ereignisse zu treffen. In empirischen Termen gesprochen: Die Korrelation von Risikoaversion mit der Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse sollte sehr hoch sein.

Dagegen vermute ich, dass das 'Sparen für unvorhergesehene Ereignisse' Ausdruck der Ungewissheit über die Zukunft ist. Aus seiner Perspektive sollte der Zusammenhang mit der individuellen Risikoaversion deshalb sehr gering sein.

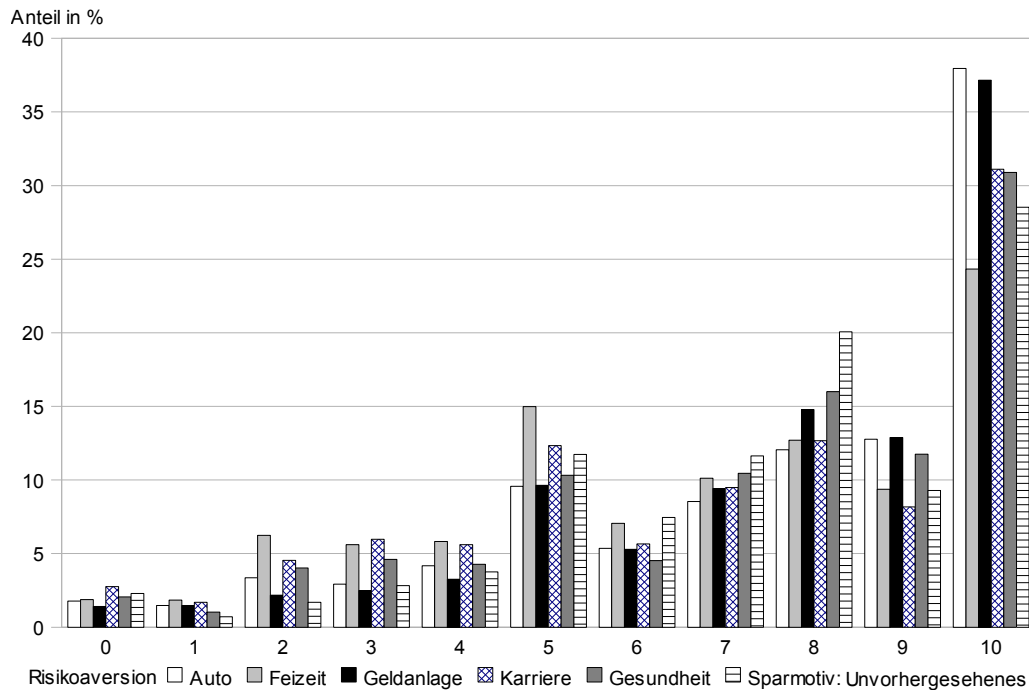
Abbildung 7.2 gibt einen ersten Überblick über die Häufigkeitsverteilung der im Datensatz vorhandenen Variablen zur Einstellung gegenüber risikantem Verhalten sowie dem Unsicherheitsparen.

Die Grafik zeigt, wie viel Prozent der Befragten der entsprechenden Variablen eine bestimmte Wichtigkeit zugeordnet haben. Der am häufigsten gewählte Wert ist bei allen Variablen 10, d.h. ein bedeutender Anteil der Bevölkerung hat eine ausgeprägte Risikoaversion. Die relativen Häufigkeiten der einzelnen Antwortkategorien sind bei den einzelnen Variablen sehr ähnlich. Interessant ist, dass auch das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse dem Muster der Risikovariablen gleicht. Ein großer Teil der Probanden sieht das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse als sehr wichtig. Wie allerdings noch gezeigt wird, darf aus diesem Muster noch keine Korrelation zwischen den Variablen vermutet werden. Diese ergibt sich erst aus dem intrapersonalen Antwortmuster bei den einzelnen Variablen.

Um den Zusammenhang zwischen Risikoaversion und dem Vorsichtsmotiv genauer zu untersuchen, zeigt folgende Tabelle (7.1) die Korrelationsmatrix der Variablen. Leider sind die vorliegenden Daten nicht gemeinsam normalverteilt, eine Anwendung der Pearson Korrelation ist deswegen nicht zu empfehlen. Als Alternative bleibt die Berechnung des Spearman-

²⁹Es ist anzumerken, dass dieser Zusammenhang nur für Nutzenfunktionen mit konstanter relativer Risikoaversion (CRRA) gilt. In der ökonomischen Literatur zum Unsicherheitsparen wird aber in der Regel eine solche Nutzenfunktion angenommen. Eine CRRA Nutzenfunktion ist formal zu beschreiben durch: $u(C) = C^{(1-\rho)}/(1-\rho)$. C stellt das Konsumgut dar ρ den Koeffizienten der relativen Risikoaversion.

Abb. 7.2: Risikoaversion und Sparmotiv Unvorhergesehenes



Anmerkungen: Nur gültige Werte ohne Imputation.

Rangkorrelationskoeffizienten, der keine gemeinsame Normalverteilung der Variablenausprägungen benötigt (Fahrmeir et al. 2003, 139ff).

Die Korrelationen in der Tabelle zeigen zunächst, dass die Risikoaversionsvariablen stark korrelieren. Sämtliche Korrelationen sind signifikant. Die letzte Zeile gibt die Korrelationen der Risikoaversionsvariablen mit dem Vorsichtsmotiv wieder. Auch hier entsprechen die Korrelationen der vermuteten Richtung. Je mehr ein Akteur Risiko scheut, desto wichtiger schätzt er Sparen aus Unsicherheit als Motiv ein. Der Effekt ist statistisch signifikant. Allerdings deutet die Höhe des Korrelationskoeffizienten auf eine äußerst schwach ausgeprägte Beziehung zwischen den Variablen hin. Als Richtwert für einen schwachen Zusammenhang wird in der Einstellungsforschung aus Erfahrungswerten meist ein Korrelationskoeffizient von 0,3 angegeben. Die hier gefundenen Korrelationen liegen mit etwa 0,1 dagegen weit darunter.³⁰ Die äußerst geringe Korrelation zwischen Risikoaversion

³⁰Ein zusätzliche, aber nicht abgebildete Berechnung der Pearson Korrelationsmatrix ergab für die letzte Zeile nochmal deutlich niedrigere Koeffizienten von etwa 0,07.

Tab. 7.1: Bivariate Korrelationen: Risikoaversion und Vorsichtsmotiv

| Risikoaversion | Gesundheit | Karriere | Geldanlage | Freizeit | Autofahren |
|----------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| <i>Karriere</i> | | | | | |
| Rho | 0,482 *** | | | | |
| N | 2413 | | | | |
| p | 0,000 | | | | |
| <i>Geldanlage</i> | | | | | |
| Rho | 0,477 *** | 0,548 *** | | | |
| N | 2741 | 2411 | | | |
| p | 0,000 | 0,000 | | | |
| <i>Freizeit</i> | | | | | |
| Rho | 0,531 *** | 0,519 *** | 0,549 *** | | |
| N | 2690 | 2416 | 2689 | | |
| p | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | |
| <i>Autofahren</i> | | | | | |
| Rho | 0,496 *** | 0,447 *** | 0,536 *** | 0,609 *** | |
| N | 2682 | 2384 | 2674 | 2636 | |
| p | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | |
| <i>Spargrund: Vorsicht</i> | | | | | |
| Rho | 0,115 *** | 0,104 *** | 0,098 *** | 0,100 *** | 0,128 *** |
| N | 2594 | 2301 | 2582 | 2540 | 2530 |
| p | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |

Anmerkungen: Spearman Rangkorrelationskoeffizient, nur für gültige Werte.

Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1. Daten ungewichtet. SAVE 2007

+ $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

und Sparen für unvorhergesehene Ereignisse weckt ernsthafte Zweifel an dem unterstellten perfekt linearen Zusammenhang.

Ein Grund für den sehr schwachen Zusammenhang zwischen Risikoaversion und dem Vorsichtsmotiv könnten Messprobleme sein. Es klingt plausibel, dass die gestellten Fragen zur Risikoeinstellung das theoretische Konstrukt Risikoaversion nur schlecht abbilden. Dies ist möglich. Allerdings deutet die Korrelationsmatrix der Risikovariablen auf einen ausgeprägten Zusammenhang zwischen den einzelnen Risikovariablen hin. Die späteren Analysen werden zeigen, ob sich der Zusammenhang zwischen Risikoaversion und Vorsichtssparen im multivariaten Modell verändert.

Ein weiterer Grund für die geringe Korrelation könnte die starke Konzentration auf wenige Werte sowohl bei den Risikovariablen als auch beim

Ebenfalls wurde getestet, ob die Pearson Korrelation sich durch Transformation der Risikovariablen (z.B. x^3 , $\ln(x)$, $1/x$) erhöht. Dies ist nicht der Fall.

Vorsichtsmotiv sein. Eine hinreichende Varianz in den Ausprägungen ist nötig, damit auch der Korrelationskoeffizient ausgeprägt sein kann. Deswegen wurden in zusätzlichen Kreuztabellen die Variablenpaare gegenübergestellt (nicht abgebildet). Trotz der generellen Konzentration auf höhere Werte ergibt sich eine erhebliche Streuung bezüglich der einzelnen Wertekombinationen. Dahingehend ist die geringe Korrelation also ebenfalls nicht erklärbar. Der von Wirtschaftswissenschaftlern postulierte theoretische Zusammenhang zwischen Vorsicht und Risikoaversion lässt sich auf diese Weise mit den Daten nicht nachweisen!

Bisher wurde stillschweigend angenommen, dass die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse eine stabile Eigenschaft der Nutzenfunktion ist. Dies folgt der Interpretation der ökonomischen Forschung zum Sparen aus Risiko. Das Maß der Vorsicht leitet sich dort direkt aus dem Maß der individuellen Risikoaversion als Eigenschaft der Nutzenfunktion ab. Es gibt dagegen noch die Möglichkeit, dass die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse aus der konkreten Situation, in der sich ein Akteur befindet, abgeleitet ist. Beispielsweise ist denkbar, dass Personen mit starken Einkommensschwankungen sich gegen diese eher absichern wollen. Damit ist zu untersuchen, ob die Wichtigkeit des Vorsichtssparens einer objektiven oder subjektiven Risikolage entspringt. In diesem Fall ist die Vorsicht keine unmittelbare Folge auf der Krümmung der Nutzenfunktion eines risikoaversen Akteurs, sondern folgt aus einer höheren Wahrscheinlichkeit, in ungünstige Einkommenssituationen zu geraten.

Um diesen Gedankengang zu überprüfen, wurden die im Datensatz verfügbaren objektiven wie subjektiven Variablen, die auf eine erhöhte Risikoerwartung hindeuten, im Hinblick auf Sparen aus Ungewissheit getestet. Es geht in diesem Modell nicht um eine möglichst gute Erklärung des Vorsichtsmotivs, sondern um die rein theoretisch abgeleitete Verknüpfung zwischen Risiko und dem Vorsichtsmotiv. Tabelle 7.2 gibt die Ergebnisse von drei linearen Regressionsmodellen wieder. Der Autor hat sich entschieden, das lineare Modell zu präsentieren, obwohl Gauss-Markov-Annahmen nicht erfüllt sind.³¹ Die Verletzung der Gauss-Markov-Annahmen ist bereits ein Indiz dafür, dass die abhängige Variable nur sehr schlecht durch

³¹Zum einen muss von verzerrten Koeffizienten ausgegangen werden, da der Erwartungswert der Fehler nicht Null ist. Zum anderen liegt bei einigen Variablen, insbesondere dem Vermögen, Heteroskedastizität vor. Das heißt, die Varianz der Residuen variiert systematisch. Die oft empfohlene Transformation von Variablen zur Herstellung der Gauss-Markov-Annahmen (Kohler und Kreuter 2005, 199-216) war in diesem Modell

die unabhängigen Variablen modelliert wird – beispielsweise dadurch dass wichtige Erklärungsvariablen nicht im Modell enthalten sind. Im Anhang Tabelle A.1 ist Modell 3 noch einmal als ein ordinale Regressionsmodell abgebildet. Dieses Verfahren beruht nicht auf der Annahme normalverteilter Fehlerterme. Es ist identisch mit binären logistischen Regressionen für jeden Kategorienwechsel der abhängigen Variable (Long und Freese 2001, 137ff). Das Modell führt zu den gleichen Aussagen wie die hier betrachteten Modelle.

Modell 1 umfasst subjektive wie objektive Indikatoren für eine wahrgenommene Risikosituation. Die Ergebnisse sind aus dem Blickwinkel der ökonomischen Betrachtung von Risiko sehr überraschend. Die *positive* Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen als auch gesundheitlichen Zukunft geht mit einer hohen Einschätzung des Vorsichtsmotivs einher. Beide Effekte sind signifikant (die Zukunft der eigenen Gesundheit aber nur auf dem 10% Niveau). Aus der Perspektive des Sparens aus Risiko wäre ein deutlich negativer Zusammenhang zu erwarten. Der aktuelle Gesundheitszustand hat keinen signifikanten Einfluss auf das Vorsichtsmotiv. Die eingeschätzte Wahrscheinlichkeit, dass entweder der Proband selbst oder der Partner im nächsten Jahr arbeitslos werden könnte, hat ebenfalls keinen Einfluss auf die abhängige Variable. Die aktuelle Situation der Arbeitslosigkeit ist nicht signifikant. Genauso hat die Einkommenssicherheit einer gesetzlichen Rente bei Probanden oder dessen Partner keinen Einfluss – der Koeffizient ist sogar entgegen der vermuteten Richtung positiv. Rentner sehen das Sparen für Unvorhergesehenes als tendenziell wichtiger an als nicht-Rentner.

Als Indikator für eine besonders starke objektive Absicherung wurde ein Dummy für Beamte in das Regressionsmodell aufgenommen. Es zeigt sich, dass selbst Beamte das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse genauso wichtig einschätzen wie alle anderen – trotz des Umstandes, dass sie sich in einer äußerst abgesicherten Einkommenssituation befinden. Bei Beamten liegt der Einwand nahe, dass es sich möglicherweise um eine Selbstselektion handelt, d.h. Leute die das Risiko unsteten Einkommens scheuen, suchen sich eher Berufe mit geringen Einkommenschwankungen. Die Daten weisen tatsächlich darauf hin: In einem (nicht abgebildeten) Gruppenvergleich zeigen Beamte eine höhere Abneigung gegen Risikosituationen. Gegen eine

nicht erfolgreich. Grund dafür ist die starke Konzentration der Daten auf einen kleinen Wertebereich. Auch deshalb wurde im Anhang Tabelle A.1 ein ordinale Regressionsmodell abgebildet

Tab. 7.2: Lineare Regression: Sparmotiv Unvorhergesehenes

| Unvorhergesehenes | (Modell 1) | | (Modell 2) | | (Modell 3) | |
|------------------------|------------|---------|------------|---------|------------|---------|
| | b | t | b | t | b | t |
| Eigene wirt. Zukunft | 0,0644 * | (2,44) | | | 0,0715 ** | (2,67) |
| Eigene gesund. Zukunft | 0,0619 + | (1,88) | | | 0,0643 + | (1,96) |
| Gesundheitszustand | 0,0690 | (0,88) | | | 0,0652 | (0,84) |
| Dum. Angst Arbeitslos | 0,1540 | (1,12) | | | 0,1970 | (1,44) |
| Dum. Ek Schwankungen | 0,1200 | (1,08) | | | 0,1490 | (1,36) |
| Dum. Rentner | 0,1020 | (0,73) | | | 0,0630 | (0,46) |
| Dum. Beamter | -0,0301 | (-0,15) | | | 0,0164 | (0,08) |
| Dum. Selbständig | 0,0027 | (0,01) | | | 0,0552 | (0,28) |
| Dum. Arbeitslos | -0,2410 | (-1,32) | | | -0,2160 | (-1,17) |
| Dum. Sozialversichert | -0,0316 | (-0,25) | | | 0,0232 | (0,19) |
| Ln(Vermögen+1) | 0,0564 *** | (4,86) | | | 0,0582 *** | (5,08) |
| <i>Risikoaversion</i> | | | | | | |
| Gesundheit | | | 0,0335 | (1,61) | 0,0190 | (0,92) |
| Karriere | | | 0,0267 | (1,23) | 0,0309 | (1,44) |
| Geldanlage | | | -0,0087 | (-0,37) | 0,0127 | (0,55) |
| Freizeit | | | 0,0050 | (0,19) | 0,0152 | (0,59) |
| Auto | | | 0,0382 | (1,60) | 0,0435 + | (1,79) |
| Konstante | 6,1121 *** | (16,68) | 6,4760 *** | (33,31) | 5,1310 *** | (12,03) |
| R ² | 0,0234 | | 0,0070 | | 0,0330 | |
| Beobachtungen | 2911 | | 2911 | | 2911 | |

Anmerkungen: *t* Statistiken in Klammern. + $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$ Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1. Daten ungewichtet und mehrfach imputiert. Haushalte mit einem Vermögen über 500 000€ sind von den Analysen ausgeschlossen. Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen. SAVE 2007

Verzerrung durch Selbstselektion spricht allerdings, dass in Modell 3 unter Kontrolle der Risikoneigung Beamte das Sparen für Unvorhergesehenes immer noch genauso wichtig einschätzen wie andere Probanden. Das gleiche Problem der Selbstselektion – nur mit anderem Vorzeichen – kann bei Selbständigen auftreten. Es liegt nahe, dass nur jene ein unternehmerisches Wagnis eingehen, die nur wenig Scheu vor Risiko haben. Im getesteten Modell stufen Selbständige das Sparen für Unvorhergesehenheiten nicht signifikant wichtiger ein als andere.

Es ist fraglich, ob die Indikatoren für Risikoaversion Selbstselektionseffekte hinreichend herausfiltern können. Allerdings sollten zumindest die Variablen, in denen keine Selbstselektion auftreten kann, das 'Sparmotiv für unvorhergesehene Ereignisse' deutlich beeinflussen. Hierfür wurden Variablen für Beschäftigungssituationen mit einem geringen objektiven

Risiko in das Modell integriert, deren Zugehörigkeit nicht durch Selbstselektion beeinflusst sein sollte. Wie aus dem Modell ersichtlich wird, gibt es auch dort keinen Abfall des Vorsichtssparens: sozialversichert Beschäftigte genauso wie Rentner sehen dieses Sparmotiv nicht als weniger wichtig an.

Das logarithmierte Vermögen hat als einzige Variable einen hochsignifikanten Einfluss auf die abhängige Variable. Im Modell steigt das Vorsichtsmotiv mit dem Vermögen an. Dieser Anstieg verlangsamt sich mit zunehmendem Vermögen, wird aber nicht negativ. Aus ökonomischer Perspektive wäre eigentlich ein negativer Zusammenhang zu erwarten (Browning und Lusardi 1996, 1838), da bestehendes Vermögen zur Kompensation von Risiko dient. Allerdings scheint ein kurvilinearere Zusammenhang ebenfalls plausibel. Bei sehr geringem Vermögen, so könnte man argumentieren, lassen sich Einkommenschwankungen kaum abfedern. In anderen (nicht abgebildeten) Modellvarianten wurde mit quadratischen Termen getestet, ob es zu einem Abfall des Vorsichtsmotivs bei hohem Vermögen kommt. Dies ist nicht der Fall.

Modell 2 beinhaltet die schon bivariat untersuchten Variablen der Risikoaversion. Wie bereits in der Korrelationsanalyse (Tabelle 7.1) angedeutet, sind die Zusammenhänge nur wenig ausgeprägt. Bis auf die Risikoaversion bei der Geldanlage zeigen zwar alle Koeffizienten in die erwartete Richtung (eine höhere Risikoaversion geht mit einer höheren Einschätzung der Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse einher) allerdings ist keiner der Koeffizienten signifikant.³² Das geringe R^2 deutet auf die insgesamt kaum gelungene Aufklärung des Sparmotivs durch Risikoaversion. Wenn man Risikoaversion als ein latentes Konstrukt über die Bildung eines additiven Indizes der einzelnen Variablen messen würde, so wäre dieser zwar signifikant (die entsprechende Analyse ist nicht abgebildet) – es ändert sich aber nichts an der Feststellung, dass Risikoaversion nur sehr unzureichend zur Erklärung des Sparmotivs beiträgt.

In Modell 3 werden die Variablen situativer Anreize aus Modell 1 simultan mit den Charakteristika der Nutzenfunktion (Modell 2) getestet. Insgesamt werden in diesem Gesamtmodell nur rund 3,3 Prozent der gesamten Varianz des Sparmotivs für unvorhergesehene Ereignisse 'erklärt'. Dies

³²Eine hohe Multikollinearität kann nicht Grund für die fehlende Signifikanz sein. Bei starker Multikollinearität steigt die Varianz der einzelnen Koeffizienten erheblich an. Deren 'Inflation' wurde mit Hilfe des Varianzinflationsfaktors (VIF) gemessen. Dieser liegt bei jeder Variable unter 2. Erst ab einem VIF von 10 ist mit ernsthaften Multikollinearitätsproblemen zu rechnen (Hamilton 2006, 210ff).

stellt die Vermutung, dass Sparen für unvorhergesehene Ereignisse auf Risiko zurückzuführen ist, ernsthaft in Frage. Die positive Korrelation von Sparen für unvorhergesehene Ereignisse sowohl mit der Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen als auch gesundheitlichen Situation aus Modell 1 wird in Modell 3 bestätigt. Die einzige nennenswerte Veränderung zu den ersten beiden Modellen ist, dass zumindest einer der Indikatoren für Risikoaversion auf dem 10% Niveau signifikant wird (Risikoaversion beim Autofahren).

Das Vermögen hat einen unverändert starken Einfluss auf das Sparmotiv. Die Aussagekraft der Koeffizienten ist nicht sehr hoch da sie sehr stark von der Modellspezifikation abhängen. Allerdings bieten sie eine grobe Orientierung, dass sich bei steigendem Vermögen die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse erhöht. Der kurvilineare Zusammenhang kann dann zu falschen Interpretationen führen, wenn die im Modell konstant gehaltenen Parameter systematisch mit dem Vermögen zusammenhängen. Beispielsweise könnten Vermögende eine andere Risikoaversion haben oder schlicht die eigene wirtschaftliche Situation positiver einschätzen als weniger Vermögende. Trotz alledem findet man in den Daten nur einen positiven Zusammenhang des Vermögens mit dem Vorsichtsmotiv. Dieser positive Zusammenhang wird zwar mit steigendem Vermögen geringer, bleibt aber positiv.

Bisher wurde eine alternative Interpretation der Daten noch nicht in Betracht gezogen. Möglich wäre, dass das Vorsichtsmotiv aus irgendwelchen Gründen steigt und deshalb einen verstärkten Vermögensaufbau nach sich zieht. Damit wäre der Kausalzusammenhang konträr zur bisherigen Argumentation, in der behauptet wurde, dass das Vorsichtsmotiv durch das Vermögen bestimmt wird. Es ist jedoch anzumerken, dass durch die Fragebogenkonstruktion der SAVE Studie das Vermögen aus dem letzten Kalenderjahr erfasst wird. Damit ist das Vermögen dem Sparmotiv der Unsicherheit zeitlich vorgelagert. Aus dieser Querschnittsbetrachtung bleibt deshalb zunächst kein anderer Schluss, als dass ein höheres Vermögen die Wichtigkeit des Sparens aus Unsicherheit positiv beeinflusst.

Trotz allem bleibt der Verdacht, dass sich der positive Zusammenhang im Querschnitt aufgrund von unzulässigen Vergleichen zwischen Individuen ergibt. Der Panelcharakter der SAVE Studie ist geeignet, den Zusammenhang von Vermögen und der Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse bei den Individuen über die Zeit zu betrachten. Denn wenn dieses Sparmotiv aus einer Kalkulation von Risiko resultiert, müsste ei-

ne Zunahme des Vermögens das Risiko vermindern und damit auch die Wichtigkeit des Sparmotivs.

Deshalb wird von der bisherigen Querschnittsbetrachtung abgewichen und ein Panel Modell präsentiert. Tabelle 7.3 zeigt mehrere Fixed-Effects-Modelle für die Jahre 2003-2007.³³ Die Probanden aus der Stichprobe von 2001 wurden aus der Analyse ausgeschlossen, um mögliche Periodeneffekte im Zeitraum der damaligen Krise auszuschließen. Es wurden nur Probanden berücksichtigt, die über alle 4 Wellen an der Umfrage teilgenommen haben (balanced Panel). In einem Fixed-Effects-Model werden nur Innersubjekteffekte berücksichtigt. Damit können die Auswirkungen von Vermögensschwankungen auf das Unsicherheitsmotiv auf Haushalts-/individueller Ebene nachverfolgt werden. Gegenüber dem Querschnittsmodell wird also der Effekt des Vermögens auf das Sparmotiv der Unsicherheit nicht durch den Vergleich von Probanden mit unterschiedlichem Vermögen berechnet, sondern durch Vermögensveränderungen der gleichen Haushalte über die Zeit. In alle Modelle wurden Dummyvariablen für die einzelnen Erhebungszeitpunkte integriert. Mit diesen Dummyvariablen sollen eventuelle Niveauveränderungen zwischen den Erhebungswellen, wie z.B. der generelle Anstieg des Vorsichtsmotiv in einem Jahr kontrolliert werden (Frees 2004, 23ff).

Da in der Erhebung das Motiv des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse gleichzeitig mit dem Vermögen des Vorjahres erfasst wird, testen die Modelle die These, ob ein Anstieg (Abfall) des Vermögens eine geringere (höhere) Einschätzung der Wichtigkeit des Vorsichtssparens zur Folge hat. Modell 1 überprüft die These für alle Probanden. Das logarithmierte Vermögen hat einen signifikanten Einfluss auf das Vorsichtsmotiv. Allerdings ist der Effekt positiv. Das heißt, anders als aus der Perspektive des Sparens aus Risiko vermutet werden würde, wird das Sparen für unvorhergese-

³³Das hier verwendete Fixed-Effects Modell lässt sich formal beschreiben durch:

$$y_{it} = \alpha_i + \phi_t + \beta_1 x_{it,1} + \epsilon_{it}$$

Das Fixed-Effects Modell hat den Vorteil individuenspezifischer Konstanten (α_i). Da jeder Proband eine spezifische Konstante hat, fließen zeitkonstante Heterogenitäten zwischen den Subjekten nicht in den Regressionskoeffizienten(β) mit ein. t entspricht den verschiedenen Zeitpunkten der Erhebung. Das hier dargestellte Modell enthält darüber hinaus feste Zeiteffekte für die einzelnen Jahre (ϕ_t). β_1 entspricht dem Einfluss des logarithmierten Vermögens und wird als identisch für alle Individuen angenommen (Frees 2004, 23ff). Das FE Modell ist identisch mit einer Regression, die für jedes Individuum eine Dummyvariable enthält.

Tab. 7.3: Fixed-Effects Regression: Sparmotiv Unvorhergesehenes

| | M1 Alle | | M2 Vermögen: ↓ | | M3 Vermögen: ↑ | |
|-----------------------|------------|---------|----------------|---------|----------------|---------|
| Unvorhergesehenes | b | t | b | t | b | t |
| Ln(Geldvermögen+1) | 0,0357 * | (2,05) | 0,0091 | (0,37) | 0,0742 ** | (2,62) |
| Dum. 2005 | 0,3713 ** | (3,17) | 0,2842 | (1,58) | 0,3802 * | (2,44) |
| Dum. 2006 | 0,6199 *** | (5,24) | 0,6535 *** | (3,76) | 0,4955 ** | (3,03) |
| Dum. 2007 | 0,3959 *** | (3,41) | 0,3663 * | (2,16) | 0,2603 | (1,50) |
| Konstante | 6,8251 *** | (48,11) | 6,9320 *** | (34,94) | 6,6324 *** | (28,85) |
| Beobachtungen | 731 | | 371 | | 360 | |
| R ² within | 0,0179 | | 0,0161 | | 0,0260 | |

Anmerkungen: *t* Statistiken in Klammern. + $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$ Variablendefinitionen siehe Anhang A.1 und Fussnote 35. Balanced Panel 4 Wellen 2003-2007. Robuste Standardfehler (Huber-White). Daten ungewichtet und mehrfach imputiert. Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

hene Ereignisse nach einer Verbesserung der Vermögenssituation eines Haushalts wichtiger eingeschätzt.³⁴ In den nächsten Modellen wurden die Analysen getrennt für zwei Untergruppen wiederholt. Modell 2 umfasst nur die Stichprobe aller Probanden mit einer Vermögenssteigerung.³⁵ So könnte es sein, dass der positive Zusammenhang aus Modell 1 auf eine gestiegene Vorsicht bei Vermögensverlusten zurückzuführen ist. Dass dem nicht so ist, zeigen die Modelle 2 und 3. Modell 2 ist auf die Stichprobe aller Haushalte mit einer Abnahme des Vermögens begrenzt. Für diese Gruppe gibt es keinen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Vermögen und dem Vorsichtsmotiv. Dagegen steigt bei der Gruppe der Haushalte mit einer Vermögenssteigerung auch das Vorsichtsmotiv signifikant mit dem Vermögen an. Ein höheres Vermögen führt also nicht dazu, dass Probanden weniger für unvorhergesehene Ereignisse sparen. Im Gegenteil, Sparen für unvorhergesehene Ereignisse wird noch wichtiger eingestuft als zuvor.

Die Bemühungen, Sparen für unvorhergesehene Ereignisse auf die persönliche Risikoaversion bzw. Risikolage zurückzuführen, werden nun zusammengefasst: Einen starken Einfluss sollte man von den erlebten Einkom-

³⁴In nicht abgebildeten zusätzlichen Modellen wurde ebenfalls getestet ob sich dieser Zusammenhang bei hohen Vermögenszuwächsen umkehrt. Dies ist nicht der Fall.

³⁵Die Trennung der Haushalte wurde durch den Vergleich des Vermögens von 2003 mit dem Vermögen von 2007 gemacht. Aufgrund der imputierten Werte war für die Haushalte nicht immer eine eindeutige Zuordnung möglich. Im Falle verschiedener Imputationen für den gleichen Haushalt wurde die Trennung durch den Mittelwert der 5 Imputationen für beide Jahre vollzogen.

mensschwankungen erwarten. Entgegen der Vermutung zeigt sich, dass eine entsprechende Einschätzung der Probanden über die letzten 5 Jahre keinerlei Einfluss auf das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse hat. Der Gesundheitszustand hat in neueren ökonomischen Untersuchungen zum Unsicherheitssparen erhöhte Aufmerksamkeit gefunden (e.g. Kennickell und Lusardi 2005). Entgegen der Interpretation von Sparen für unvorhergesehene Ereignisse als abgeleitete Größe aus dem individuellen Risiko zeigt sich hier ein positiver Zusammenhang zwischen der Einschätzung des zukünftigen Gesundheitszustandes und der abhängigen Variable. Noch überraschender sind Indikatoren, die die vermutete zukünftige Einkommensentwicklung einbeziehen. Je positiver(!) die Probanden die eigene wirtschaftliche Situation in der Zukunft einschätzen, desto wichtiger ist ihnen das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse. Das Vermögen hat in allen Modellen einen positiven Einfluss auf die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse. Insbesondere die Längsschnittdaten haben gezeigt, dass ein Vermögensanstieg nicht zu einer geringeren, sondern zu einer höheren Einschätzung der Wichtigkeit des Vorsichtssparens führt.

Betrachtet man die Analysen in diesem Kapitel als Ganzes, so muss geschlossen werden, dass Sparen für unvorhergesehene Ereignisse nicht auf Risiko zurückzuführen ist. Zum einen gibt es nur einen äußerst schwachen und nur im bivariaten Fall signifikanten Zusammenhang zwischen 'Vorsichtssparen' und einer persönlichen Risikoaversion (abgesehen von der Risikoaversion beim Autofahren, die aber auch nur auf dem 10% Niveau signifikant ist). Zum anderen hängt die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse nicht mit einer objektiv wie subjektiv wahrgenommenen Risikosituation zusammen. Einzig das Vermögen und die Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen Situation in der Zukunft haben sich als stabile Prädiktoren herausgestellt. Entgegen der aus der ökonomischen Theorie abgeleiteten Vermutung lässt sich allerdings für den Großteil der Probanden nur ein positiver Zusammenhang feststellen.

Es scheint sich also zu bestätigen, dass Leute 'Sparen für unvorhergesehene Ereignisse' als extrem wichtig einstufen, dies aber nicht kalkulieren. Die Vermutung ist, dass dieses Sparmotiv für unvorhergesehene Ereignisse der empirische Ausdruck einer Wertschätzung der im Geld angelegten Wahlfreiheit ist. Insbesondere die Ungewissheit über die Zukunft, die in Kapitel 4.2.2 ausgeführt wurde, könnte hier von Bedeutung zu sein.

Bisher wurde ein Indikator für das Vorsichtsmotiv aus der SAVE Studie nicht berücksichtigt. In einer Frage sollen Probanden die Höhe des Betrags, den sie für unvorhergesehene Ereignisse benötigen/einplanen, angeben. Aus

der erarbeiteten Perspektive der Unterscheidung zwischen Ungewissheit und Risiko erscheint diese Frage kaum sinnvoll. Wenn tatsächlich Ungewissheit über die Zukunft besteht und Sparen eine Handlungsstrategie zum Erhalt der Wahlfreiheit ist, dann gibt es keinen definierten Punkt, an dem man genug für Ungewissheit gespart haben kann. Die Analysen zum Vermögen belegen dies eindrucksvoll. Eine Diplomarbeit von Ziegelmeyer (2009) ist meines Wissens die einzige Abhandlung, die sich dieser Variable aus der SAVE Studie genauer widmet.

Zunächst ist zu bemerken, dass die Variable eine erhebliche Lücke im Rücklauf aufweist, mehr als 25% der Befragten gaben keinen Wert an.³⁶ Diese starke Häufung fehlender Werte bei einer Frage, die keinerlei sensible Daten abfragt, ist ein Hinweis darauf, dass dem Sparen für Unvorhergesehenheiten keine Kalkulation zu Grunde liegt. Ziegelmeyer (2009, 33ff) bemerkt, dass das Antwortverhalten nach wiederholter Teilnahme an der SAVE Studie sogar geringer wird. Das heißt, die gleichen Haushalte, die die Frage in einem Jahr beantwortet haben, geben im folgenden Jahr eher keine Antwort ab. Ein mangelndes Verständnis der Frage als Ursache der Fehlwerte ist deswegen unwahrscheinlich, da bei wiederholter Teilnahme ein Lerneffekt zu erwarten wäre.

Man könnte vermuten, dass Fehlwerte selektiv bei Probanden auftauchen, die das Vorsichtsmotiv generell als unwichtig erachten. Dafür lassen sich allerdings kaum Belege finden. Fast 50% der Leute, die die Frage zur Höhe nicht beantworten, stufen das Sparmotiv als sehr wichtig ein.³⁷

Erstellt man eine Rangordnung der einzelnen Sparmotive, so ist das Vorsichtsmotiv bei den Leuten, die eine Höhe des Vorsichtssparens nicht angegeben haben, sogar in 62% der Fälle wichtigstes Sparmotiv. In der Vergleichsgruppe derer, die eine Höhe für das Vorsichtssparen angegeben haben, ist es dagegen nur in 56% der Fälle wichtigstes Sparmotiv.³⁸

³⁶Man kann einwenden, dass immerhin fast 75% der Probanden in der Lage waren, eine Höhe für das Sparmotiv anzugeben. Es kann hier nur auf die Arbeit von Ziegelmeyer (2009) verwiesen werden. Auch wenn der Autor selbst es nicht so interpretiert, so erhärtet sich dort insgesamt der Eindruck, dass das Vorsichtssparen weder stark mit der Risikoaversion noch mit einer objektiven wie subjektiven Risikolage korreliert.

³⁷Auf einer Skala von 0-10 stufen 47% aller, die keine Höhe für das Vorsichtssparen angaben, das Sparmotiv mit Werten von ≥ 8 ein. Setzt man die Grenze niedriger (≥ 7) dann sind es sogar 57%. Allerdings wird das Vorsichtssparen im Mittel bei der Gruppe, die einen Betrag für Vorsichtssparen angibt, wichtiger eingeschätzt

³⁸Die Prozentwerte ergeben sich aus einer nicht abgebildeten Kreuztabelle. Dazu wurden die Sparmotive bei jeder Person in eine Rangordnung gebracht. Wenn kein

Die Daten spiegeln damit eine Situation wider, in der Leute Sparen für unvorhergesehene Ereignisse zwar als sehr wichtiges Sparmotiv einstufen, aber dafür oft keine Höhe angeben können/wollen.

Die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse, so muss aus den bisherigen Analysen geschlossen werden, lässt sich nicht durch eine objektive oder subjektive Situation hohen Risikos erklären und sie ist auch nicht auf einen besonderen Grad individueller Risikoaversion zurückzuführen. Die umfassende Literatur, die sich mit dem Vorsichtssparen befasst, analysiert aber nur die Auswirkungen von Risiko. Dieses Risiko, so wurde gezeigt, erfasst aber nicht das, was die Leute als wichtigstes Motiv ansehen.

Damit wird die Vermutung gestützt, dass sich hinter dem Sparen für unvorhergesehene Ereignisse keine Kalkulation zukünftiger Ereignisse verbirgt, sondern der aktive Umgang mit einer ungewissen Zukunft durch Erhalt der im Geld angelegten Wahlfreiheit.

7.2 Sparen

Ziel der folgenden Ausführungen soll es sein, ein schlankes Erklärungsmodell für monetäres Sparen zu entwickeln. Teil dieses Erklärungsmodells soll das Sparmotiv für unvorhergesehene Ereignisse sein. Wenn dieses Sparmotiv, wie im letzten Kapitel behauptet, das empirische Korrelat der im Geld angelegten Wahlfreiheit ist, dann sollte es ein starker Prädiktor für Sparen insgesamt sein.

Anschließend wird versucht, bisher empirisch unzureichend erklärte Sparphänomene im Hinblick auf das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse zu untersuchen. Zunächst wird aber ein empirischer Sparbegriff erarbeitet.

7.2.1 Vorüberlegungen

Sparbegriff

In der SAVE Studie gibt es eine Frage, die direkt den gesamten Sparbetrag des Haushalts im vorherigen Jahr erfasst. Diese direkte Abfrage hat den

Sparmotiv höher bewertet wurde als Sparen für unvorhergesehene Ereignisse, wurde es als wichtigstes Motiv eingestuft.

Vorteil, die aktive Sparhandlung der Leute zu erfassen. Leider geht damit ein erheblicher Nachteil einher: der Sparbegriff kann interpersonal sehr unterschiedlich definiert sein. Die Erklärung von Sparhandlungen kann unter Umständen extrem unter den unterschiedlichen Sparbegriffen leiden. Es gibt deutliche Hinweise darauf, dass die Probanden Beiträge für die Altersvorsorge in vielen Fällen nicht als Sparen kategorisieren. Damit kann die intersubjektive Variabilität des Sparbegriffes zu erheblichen Problemen bei der Erklärung von Sparhandlungen führen. Essig (2005) hat sich in einem Arbeitspapier mit verschiedenen Möglichkeiten, Sparen in der SAVE Studie zu definieren, auseinandergesetzt. Die meisten der nachfolgenden Überlegungen basieren auf seiner Studie.

Besonders problematisch in Bezug auf verschiedene Spardefinitionen ist die Behandlung der privaten Altersvorsorge und die Tilgung von Krediten.³⁹ Für beide Variablen gibt es eindeutige Hinweise, dass diese Sparpositionen nicht in der angegebenen gesamten Sparsumme enthalten sind. Eine ex-post Abgrenzung der Sparbegriffe bei einzelnen Personen ist leider in den meisten Fällen nicht möglich. Dies gelingt nur dann, wenn die jährlichen Beiträge zur Rentenvorsorge oder die Schuldentilgung den angegebenen Sparbetrag übersteigen.

Leicht verständlich ist, dass Probanden die Tilgung von Krediten nicht zum Sparbetrag hinzurechnen. Ein erheblicher Anteil von etwa 30% aller befragten Haushalte (dies entspricht 896 Haushalten) hatte bestimmte Kreditrückzahlungen im Erhebungszeitraum. Bei einem Großteil dieser 896 Probanden (65%) war die angegebene Sparmenge sogar geringer als die Kreditrückzahlungen. In diesen Fällen kann relativ eindeutig davon ausgegangen werden, dass das Tilgen von Schulden nicht Bestandteil des individuellen Sparbegriffes ist.

Auch das Sparen für das Alter scheint oft nicht als individuelles Sparen klassifiziert zu werden. Zur Untersuchung der Altersvorsorge wurden die monatlichen Beträge zur privaten oder betrieblichen Altersvorsorge sowie zur Riester-Rente addiert. Immerhin summieren sich in 11% aller befragten Haushalte (dies entspricht 315 Haushalten) die angegebenen Beiträge zur

³⁹In einigen wenigen Fällen wurde eine dritte Problemquelle ausgemacht: Bei 17 Probanden war der Sparbetrag höher als das jährliche Einkommen. Der Umgang mit diesen Fällen variierte je nach vermuteter Ursache: Anpassen des Sparwertes, Löschen des Probanden, Anpassen des Einkommens.

Altersvorsorge über den angegebenen jährlichen Sparbetrag.⁴⁰ In diesen Fällen kann als sicher angenommen werden, dass die Altersvorsorge nicht zum Sparen gezählt wurde.

Da es nicht möglich ist, eindeutig zu identifizieren, ob Haushalte Beiträge zur Altersvorsorge bzw. den Abbau von Schulden als Sparen klassifizieren, bleibt nur die Möglichkeit, unterschiedliche Sparbegriffe zu testen. In Tabelle 7.4 sind die einzelnen Spardefinitionen deskriptiv abgebildet. Alle verschiedenen Spardefinitionen beinhalten das jährlich angegebene Sparvolumen als Basis. Die Komponenten Altersvorsorge und Tilgung wurden einzeln bzw. gemeinsam zu den Angaben addiert; allerdings nur dann, wenn deren Beiträge nicht 50% des monatlichen Einkommens übersteigen. Mit dieser Einschränkung soll ein Höchstmaß an realistischen Werten erzielt werden. Als Orientierung beim Setzen der 50% Grenze (ab der angegebene Sparbeträge nicht mehr berücksichtigt werden) dient der Beitrag von Essig (2005).

Wie man der Darstellung entnehmen kann, spart unabhängig von der Definition ein erheblicher Anteil der Bevölkerung überhaupt nicht. Bei der offenen Abfrage zum Sparen geben 45% der Haushalte in der Stichprobe einen Sparbetrag von 0€ an. Die Sparsumme des Mediansparers beträgt 600€ jährlich. Danach gibt es einen starken Anstieg der Sparsummen. Wie am deutlich höheren Mittelwert und der sehr hohen Standardabweichung gesehen werden kann, weist das Sparen eine erhebliche Streuung auf. Integriert man die Ausgaben für die Altersvorsorge in den Sparbegriff, so verändert sich die Verteilung der Sparbeträge deutlich. Der relative Anteil an Nichtsparern sinkt auf 32%. Zwar sparen unter Annahme dieses Sparbegriffes mehr Leute, aber die Streuung (und damit die Unterschiede zwischen den einzelnen Sparern) steigt nochmals. Addiert man gezahlte Kredittilgungen zum Sparbegriff, so sinkt der Anteil der Nichtsparern ebenfalls von 45 auf 38%. Der Mediansparer legt 1000€ zurück. Beim letzten Sparbegriff wurden Ausgaben für Tilgung und Altersvorsorge addiert und dem angegebenen Sparbetrag hinzugerechnet, wenn sie nicht über 50% des Einkommens liegen. Unterstellt man diesen Sparbegriff, so gibt es nur noch 28% Nichtsparern in der Stichprobe. Der Mediansparbetrag

⁴⁰Insgesamt ist das Sparen für die Altersvorsorge nur wenig unter den Probanden verbreitet. 78% der Probanden geben an, keine spezielle Altersvorsorge zu haben. Darüber hinaus spart die Hälfte der Haushalte mit Altersvorsorge, unter 150€ monatlich.

Tab. 7.4: Deskription: verschiedene Sparbegriffe

| | Sparen | mit Altersvors. | mit Tilgung | mit Tilg. & Altersv. |
|--------------------|----------|-----------------|-------------|----------------------|
| <i>Perzentile</i> | | | | |
| 1% | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 25% | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 40% | 0 | 800 | 240 | 900 |
| 50% | 600 | 1500 | 1000 | 1585 |
| 60% | 1500 | 2500 | 2000 | 2500 |
| 70% | 2000 | 4000 | 3000 | 4000 |
| 80% | 3605 | 5951 | 4848 | 6000 |
| 90% | 6000 | 10000 | 8000 | 10000 |
| 95% | 10000 | 14400 | 12000 | 14505 |
| 99% | 20000 | 30000 | 26468 | 30155 |
| Mittelwert | 2584,11 | 3879,84 | 3302,01 | 3982,45 |
| Std ab | 10241,13 | 10873,82 | 12120,43 | 10969,15 |
| Schiefe | 26,32 | 22,02 | 21,90 | 21,54 |
| Beobachtungen | 2637 | 2637 | 2637 | 2637 |
| Anteil Nichtsparer | 45% | 32% | 38% | 28% |

Anmerkungen: Variablendefinitionen siehe Text und Anhang A.1. Datenbasis 2006 und 2007, ungewichtet und nicht imputiert. Alle Sparbeträge beziehen sich auf das Kalenderjahr 2006.

liegt bei 1 585€, wobei die hohe Streuung und Schiefe in den Daten erhalten bleibt.

Entsprechend der in Kapitel 3 herausgearbeiteten Definition von Sparen erscheint es wenig sinnvoll, die Analysen mit einem Sparbegriff zu vollziehen, der Tilgungen beinhaltet. Wie bereits gezeigt, entspricht das auch nicht der Definition der Leute. Explizite Rücklagen für das Alter werden von vielen Haushalten zwar ebenfalls nicht unter dem aktiven Sparbegriff subsumiert, allerdings besteht die Gefahr verzerrter Ergebnisse, wenn man die Beiträge zur Altersvorsorge nicht berücksichtigt. So schließt Essig (2005, 16) für den reinen Sparbegriff: „...the one-shot savings question suffers heavily from underreporting.“ Insbesondere die Lebenszyklusthese basiert auf der Grundannahme, dass für das Alter gespart wird. Die folgenden Analysen sind deshalb auf den Indikator 'Sparen mit Altersvorsorge' beschränkt. Im Anhang werden jeweils die Endmodelle mit den alternativen Sparbegriffen präsentiert.

Wie man an Tabelle 7.4 deutlich ablesen kann, ist das Sparen stark rechtsschief verteilt. Das allein stellt zwar noch keine Verletzung der Regressionsannahmen dar, führt aber häufig dazu, dass die Fehlerterme

im multivariaten Modell ebenfalls nicht normalverteilt sind und damit die Gauss-Markov-Annahmen verletzt werden. Ein weiteres Problem, das ebenfalls schon in der oben abgebildeten Tabelle deutlich wird, ist, dass ein nicht unerheblicher Teil der befragten Haushalte überhaupt nicht spart. Das theoretisch gesetzte Ziel Sparhandlungen zu erklären, müsste Sparer genauso wie Nicht-Sparer gemeinsam behandeln, denn auch Nichtsparen ist in vielen Fällen eine aktive Entscheidung. Die empirische Erfassung von Sparern und Nicht-Sparern in einem Modell ist allerdings problematisch. Die 'Gruppe' der Nichtsparer ist sehr heterogen. Würde man Sparer als auch Nichtsparer in einem Modell schätzen, so hätten die Nichtsparer sehr häufig Residuen, die sich von der Gruppe der Sparer unterscheiden. Berechnet man zum Beispiel ein Modell zur Erklärung des Sparens durch das Einkommen, so würden die Nichtsparer systematisch in ihrer Sparleistung überschätzt, da sie trotz eines positiven Einkommens nicht sparen.⁴¹ Um beide 'Gruppen' in einem Modell zu schätzen, müsste(n) diejenige(n) Variable(n) hinreichend erfasst werden, die für die Entscheidung Sparen oder Nichtsparen maßgeblich ist/sind. Da eine solche Variable bisher nicht gefunden wurde, wird die Erklärung des Sparverhaltens in zwei Schritte geteilt. In einem ersten Modell soll die Entscheidung Sparen/Nichtsparen hergeleitet werden und in einem zweiten Modell die Höhe des Sparbetrags erklärt werden.

Zu berücksichtigende Variablen

Die Variablen, die später in den beiden Modellen Verwendung finden, werden nun vorgestellt und theoretisch eingebettet. Hinweise zur den genauen Operationalisierungen der einzelnen Variablen finden sich in Anhang A.1.

Als wichtigste Variable kann das Einkommen angenommen werden. Wie schon im theoretischen Teil behandelt, ist das Einkommen eine sehr wichtige Determinante für das Sparverhalten. Sowohl in Keynes' Theorie als auch als Bestandteil der Lebenszyklusthese wird das Einkommen als wichtiger Prädiktor für das Sparverhalten angesehen. Der funktionale Zusammenhang zwischen beiden Variablen unterscheidet sich allerdings in den theoretischen Modellen. In keynesianischen Sparmodellen wird

⁴¹Könnte man das Sparen mit dem Einkommen perfekt vorhersagen, würden die Nichtsparer nicht als gesonderte Gruppe erscheinen. Dies ist allerdings nicht der Fall.

angenommen, dass mit dem Einkommen nicht nur der absolute Sparbetrag steigt, sondern auch die marginale Sparneigung. Das heißt, auch die Sparrate steigt mit dem Einkommen. In der Lebenszyklusthese wird dagegen über alle Einkommensgruppen hinweg der gleiche Anteil des permanenten Einkommens gespart. Dennoch wird von einem positiven Zusammenhang zwischen der kurzfristigen Sparrate und dem aktuellen Einkommen ausgegangen. Es wird vermutet, dass das gemessene Einkommen mehr oder weniger kurzfristig über dem permanenten Einkommen liegt. In diesem Fall sparen Hocheinkommensbezieher deshalb einen größeren Anteil ihres Einkommens, weil sie sich momentan in einer günstigen Einkommensposition befinden.

Rückt man die im Geld angelegte Wahlfreiheit beim Sparen in den Fokus, wird das aktuelle Einkommen als wichtige Determinante des Sparens reaktiviert, denn es eröffnet mit zunehmendem Einkommen steigende Sparmöglichkeiten. Es ist deshalb auch aus dieser Perspektive zu vermuten, dass Sparen mit dem Einkommen stärker als linear zunimmt.

Aus allen drei Perspektiven lässt sich demnach ein positiver und sogar ansteigender Zusammenhang zwischen Sparen und Einkommen ableiten. Aus der Perspektive der Lebenszyklusthese sollte dieser ansteigende Zusammenhang allerdings nur auftreten, wenn es sich um ein hohes Einkommen im Übergang handelt.

Neben dem Haushaltseinkommen ist in der SAVE Studie eine weitere Einkommensquelle erfasst. Die Haushalte wurden gefragt, ob und in welchem Umfang sie einmalige Zahlungen erhalten haben. Einmalzahlungen sollten aus allen Theorieperspektiven das Sparen positiv beeinflussen. Hinsichtlich des genauen Effektes werden lediglich in der Lebenszyklustheorie genauere Aussagen gemacht. Ein Euro aus einmaligen Einnahmen sollte deutlich eher gespart werden, als ein Euro des (langfristigen) Arbeitseinkommens.

Welcher Zusammenhang zwischen dem Vermögen und Sparen kann aus den Theorien abgeleitet werden? Zunächst muss ein naheliegender Gedanke ausgeschlossen werden. Insofern Vermögen als Kapital zum Sparen beiträgt, wirkt es nur vermittelt über das Einkommen. Die entsprechenden Effekte sollten also durch die Einkommensvariable erfasst werden.⁴² Es

⁴²Es ist zu vermuten, dass ein Teil der Kapitaleinkommen nicht in der Einkommensvariable enthalten ist. Die Haushalte wurden zwar gebeten, Zinsen etc. bei der Angabe des Einkommens zu berücksichtigen, dennoch ist zu befürchten, dass die korrekte Dokumentation dieser Einkommen weniger vollständig als das Arbeitseinkommen ist

ist deshalb angebracht, Vermögen zunächst sachlich als Ergebnis früherer Sparaktivitäten zu analysieren. In der Lebenszyklusthese finden sich keine spezifischen Aussagen zum Zusammenhang von Sparen und Vermögen, wenn die alles überlagernden Alterseffekte kontrolliert werden. Auch die absolute Einkommensthese von Keynes macht keine spezifischen Aussagen zum Zusammenhang von Sparen und Vermögen, sobald Einkommenseffekte berücksichtigt werden. Für Modelle, die Risikosparen in den Vordergrund rücken, kann man einen negativen Zusammenhang zwischen Sparen und Vermögen annehmen. Wenn gespart wird, um riskanten Situationen vorzubeugen, ist das Vermögen der Puffer gegen Risiko. Auch ein kurvilinearere Zusammenhang ist plausibel, da Vermögen erst ab einer bestimmten Höhe ausreichend Schutz gegen Risiko bietet.

Entgegen diesen Überlegungen wird ein positiver Zusammenhang zwischen Vermögen und Sparen angenommen. Wenn Leute wegen der Wahlfreiheit des Geldes sparen, dann wird Sparen zu einer eher langfristigen, habituellen Komponente. Diese habituelle Komponente findet sich im Vermögen deshalb wieder, weil ein nicht unbedeutender Teil des Vermögens zurückliegende Spartätigkeiten abbildet. Legt man eine ungewisse Zukunft zugrunde, so gibt es keinen definierten Endpunkt an dem man genug Vermögen haben kann. Wie in Kapitel 4.2.1 beschrieben, nimmt die Wahlfreiheit des Geldes sogar mit dem Vermögen noch zu, weshalb Sparhandlungen selbst bei einem hohen Vermögen nicht unterlassen werden sollten. Die These, dass Haushalte mit gleichem Einkommen bei größerem Vermögen auch in der Zukunft mehr sparen werden als Haushalte mit geringerem Vermögen, lässt sich aus keiner der anderen Theorien ableiten. Insbesondere in der Lebenszyklusthese wird eine habituelle Sparneigung strikt abgelehnt (Wärneryd 1999, Kapitel 8).

Das Alter ist die entscheidende Variable in der Lebenszyklusthese. Der Sparverlauf sollte über die verschiedenen Altersgruppen einen umgekehrten 'U' Verlauf haben. Im jungen Alter sparen Haushalte nicht, da von ihnen weitere Einkommenssteigerungen mit zunehmenden Alter erwartet werden können. In der Phase der Rente entsparen die Leute, um ihren Konsum aufrecht zu erhalten.

Die Haushaltszusammensetzung hat nur wenig theoretische Aufmerksamkeit gefunden. Dennoch hat sich in einigen empirischen Untersuchungen

(insbesondere da das monatliche Einkommen abgefragt wurde, Kapitaleinkommen aber meist nicht monatlich gezahlt werden).

ihre Relevanz gezeigt (Lang 1998). Es lässt sich annehmen, dass das Sparen mit zunehmender Haushaltsgröße abnimmt. Da der empirische Indikator für Einkommen das Haushaltseinkommen ist, erscheint es plausibel, dass mit zunehmender Haushaltsgröße der notwendige Konsum steigt.

Es ist zu vermuten, dass auch die Anzahl der Kinder eine wichtige Rolle bei Sparentscheidungen spielt. Kinder erhöhen nicht nur den notwendigen Konsum eines Haushalts, sondern stellen auch Einschränkungen für das Einkommen dar. Einkommensbezieher mit Kindern sind weniger flexibel bei der Jobsuche und haben gerade bei kleinen Kindern Einschränkungen beim Arbeitszeiteinsatz.

Über den Erwerbsstatus können zentrale Thesen der Lebenszyklustheorie sowie die Erweiterungen um das Vorsichtssparen getestet werden. Mehrere Dummy Variablen wurden in das Modell integriert. Befindet sich ein Proband in Ausbildung/ Umschulung, so können über die Bildungsinvestitionen Anstiege im Permanenteinkommen erwartet werden. Es ist deshalb zu vermuten, dass in diesem Fall weniger gespart wird.

Noch wichtiger als das Sparverhalten von Leuten, die sich in Bildungsmaßnahmen befinden, ist das Sparverhalten von Rentnern. Es ist die zentrale These der Lebenszyklustheorie, dass das Sparverhalten auf das Alter ausgerichtet ist. Entsprechend der Theorie sollten Rentner überhaupt nicht sparen bzw. entsparen. Der empirische Befund vieler Studien, dass Haushalte im Alter nicht entsparen, wurde mit der Erweiterung um das Erbschaftsmotiv begegnet. Um diesen möglichen Umstand genauer zu testen, wurde eine zusätzliche Dummyvariable für alle Haushalte, die zwar Rentnerstatus haben, allerdings ohne Kinder sind, integriert. Zumindest diese Subgruppe sollte nicht sparen. Durch die Erweiterung der Lebenszyklusthese um das Vorsichtsmotiv kann ebenfalls ein Abfall des Sparverhaltens bei Rentnern angenommen werden. Zumindest Einkommensunsicherheit ist durch das generöse Rentensystem in Deutschland eher unbedeutend. Eine weitere Dummyvariable wird für Beamte eingeführt. Diese Gruppe ist mit einer lebenslangen Einkommenssicherheit ausgestattet. Insofern keine Selbstselektion durch erhöhte Risikoaversion das Ergebnis systematisch verzerrt, sollten Beamte aus der Perspektive des Risikosparens signifikant weniger sparen.

Aus der theoretischen Perspektive von Ungewissheit sind die Argumente für das geringere Sparverhalten bei Beamten und Rentnern nur wenig überzeugend. Wie ausführlich argumentiert wurde, macht Ungewissheit

eine Kalkulation über lange Zeiträume unmöglich. Außerdem wird die im Geld angelegte Wahlfreiheit durch den Beginn der Rente nicht beeinflusst.

Als letzte Variablen des Erwerbsstatus wurde ein Dummy für Arbeitslosigkeit und Teilzeit integriert. Arbeitslosigkeit sollte aus allen theoretischen Perspektiven das Sparen vermindern, entweder vermittelt über das Einkommen oder durch kurzfristige Einkommensengpässe. Es gibt auch einen wichtigen institutionellen Grund: Der Bezug von Sozialversicherungsleistungen ist nach Ablauf des Arbeitslosengeldes an eine bestimmte Höhe des Vermögens geknüpft. Das heißt, dem Sparen sind bei Bezug von Arbeitslosengeld 2 enge Grenzen gesetzt, wenn man keine Einbußen bei den Sozialleistungen in Kauf nehmen will (Korenke 2004, 6). Hinsichtlich einer Teilzeit- oder geringfügigen Beschäftigung lassen sich unterschiedliche Vorhersagen für das Sparen treffen. Aus der Perspektive der Lebenszyklustheorie könnte eine geringere Spartätigkeit vermutet werden, wenn es sich um eine zeitlich begrenzte Form der Beschäftigung handelt. Aus der Perspektive von Risiko sollten Haushalte mit Teilzeitbeschäftigung unter der Kontrolle von Einkommenseffekten mehr sparen, da ihre Einkommenssituation deutlich weniger gesichert ist, als die von Haushalten mit einem Normalarbeitsverhältnis.

Erneut in das Modell aufgenommen wurden Variablen, die Einkommensrisiken noch besser als die Dummyvariablen des Erwerbsstatus widerspiegeln sollen. Ökonomische Modelle, die Sparen mit Risiko erklären, prognostizieren einen signifikanten Anstieg der Sparanstrengungen, sobald Leute sich in einer unsteten Einkommenssituation befinden. Auch wenn im vorhergehenden Abschnitt bereits gezeigt wurde, dass Risikovariablen keinen nennenswerten Einfluss auf die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse haben, so kann sich dennoch ein Zusammenhang mit dem Sparen ergeben. Es könnte sein, dass Risikovariablen dieses Sparmotiv zwar nicht erklären können, aber die eigentlich wichtige Einflussgröße für das Sparen sind. Aus der erarbeiteten Perspektive müsste dagegen das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse ein wichtiger Prädiktor für Sparanstrengungen sein. Das Vorliegen einer aktuellen Risikosituation sollte dagegen wenig zur Erklärung von Sparhandlungen beitragen.

Drei Variablen werden getestet. Sie sollen zeigen, inwiefern die Thesen der Lebenszyklustheorie und der Erweiterung um Unsicherheit für das Sparen zutreffend sind. Wenn die Kalkulation von Risiko das Sparen beeinflusst, dann sollten erlebte Einkommenschwankungen in den letzten 5 Jahren das Sparen positiv beeinflussen (nach Berücksichtigung des Einkommens). Gleiches trifft auf die Erwartung zukünftiger Phasen von Arbeitslosigkeit

zu. Diese Variable sollte auch aus der Perspektive der Lebenszyklusthese das Sparen positiv beeinflussen, da erwartete Einkommensausfälle das permanente Einkommen mindern. Als weiterer Indikator wurde die Einschätzung der zukünftigen Entwicklung des Einkommens in das Modell aufgenommen. Eine erwartete positive Einkommensentwicklung sollte sich der Lebenszyklusthese nach negativ auf das Sparen auswirken, da ein Anstieg des permanenten Einkommens erwartet wird. Dadurch müssten sich der Theorie nach Sparpläne auf die Zeit mit höherem Einkommen verschieben (negativ ausgedrückt: wenn eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage angenommen wird, so sollte aktuell viel gespart werden). Die These eines negativen Zusammenhangs zwischen der Erwartung der eigenen Zukunft wird noch verstärkt, wenn man Unsicherheit in das Modell integriert. Sparen aus Risiko sollte abnehmen, wenn eine positive Einkommensentwicklung erwartet wird.

Als letzte Variable wird das zuvor untersuchte Sparmotiv für unvorhergesehene Ereignisse in das Modell integriert. Es wird vermutet, dass es auch nach dem Hinzufügen von Risikovariablen ein wichtiger Prädiktor für individuelle Sparhandlungen bleibt.

Die Variablen zur individuellen Risikoaversion sind nicht mehr Bestandteil der nachfolgenden Analysen. Da sie keinerlei empirischen Effekt gezeigt haben, werden sie zugunsten schlanker Modelle aus den Analysen ausgeschlossen. Der Bildungsstatus als mögliche Kontrollvariable wurde ebenfalls mangels empirischer Relevanz aus den Analysen ausgeschlossen.

7.2.2 Multivariate Analyse

In der logistischen Regression wird der Frage nachgegangen, welche Faktoren dazu führen, dass ein Haushalt überhaupt spart. Bei der Konstruktion dieses Modells wurde versucht, die größtmögliche Vergleichbarkeit mit dem noch folgenden Linearmodell und dem bisher theoretisch erarbeiteten Korpus zu erreichen. Ausführlichere Beschreibungen der einzelnen Variablen sind im Anhang A.1 zu finden. Selbständige sind von allen folgenden Analysen ausgeschlossen, da Kapital einen Teil ihrer Geschäftsgrundlage darstellt. Alle analysierten Daten beziehen sich auf das Kalenderjahr 2006. Dies macht kompliziertere Analysen notwendig, denn in der SAVE Studie werden Haushalte nach dem Sparbetrag im letzten Kalenderjahr gefragt. Deshalb mussten die Sparbeträge, Tilgungen und Einmalzahlungen aus

dem Datensatz von 2007 zugespielt werden.⁴³ In den Modellen sind zusätzlich zu den üblichen Signifikanzniveaus auch Signifikanzen mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10% markiert. Der einfache Grund ist, dass Tendenzen aufgezeigt werden sollen. Angebracht ist dies, da Fehlwerte einen erheblichen Umfang ausmachen und deren multiple Imputation die Standardfehler stark anpasst. In Tabelle 7.5 sind die sogenannten Odds Ratios angegeben. Den Odds Ratios ist zu entnehmen, um wie viel die Chance zu sparen bei der Erhöhung einer unabhängigen Variable steigt/fällt. Beispielsweise geben die Odds Ratios der Anzahl der Kinder an, dass pro Kind die Chance, im letzten Jahr gespart zu haben, um etwa 12% abfällt.

Die Einkommensvariable ist wie vermutet ein signifikanter Prädiktor. Die Chance zu sparen steigt mit dem Einkommen. Da es sich bei der Einkommensvariable um das logarithmierte Einkommen handelt, steigt die Chance mit höherem Einkommen zunehmend langsamer. Andere funktionale Zusammenhänge wurden getestet, liegen aber nicht vor. Es fällt auf, dass der Anstieg der Chance zu sparen sehr hoch ausfällt. Wenn sich das logarithmierte Einkommen um nur eine Einheit erhöht, steigt die Chance zu sparen um fast 50%. Gerade in den niedrigen Einkommenskategorien kann das Einkommen deshalb die Spartätigkeit besonders gut vorhersagen. Das logarithmierte Vermögen des Vorjahres ist ebenfalls ein hochsignifikanter Prädiktor. Durch den natürlichen Logarithmus ergibt sich eine Verlaufsform ähnlich wie bei der Einkommensvariable. Das heißt, zunächst steigt die Chance zu sparen sehr stark mit dem Vermögen an und nimmt dann mit geringeren Zuwachsraten zu. Außerordentliche Einkommen (Einmalzahlungen) haben ebenfalls den vermuteten stark positiven Effekt.

Auch die Haushaltszusammensetzung spielt eine Rolle bei der Frage, ob gespart wird oder nicht. Allerdings ist nur die Anzahl der Kinder signifikant. Wie schon im Beispiel erklärt, sinkt die Chance unter der Gruppe der

⁴³Dabei wird ein notwendiger Fehler begangen. Die Sparangaben (des Datensatzes von 2007) beziehen sich auf das gesamte Jahr 2006. Sämtliche Angaben zum Einkommen und Erwerbsstatus (des Datensatzes von 2006) werden aber in der ersten Hälfte des Jahres 2006 erhoben. Deshalb wird in den Modellen unterstellt, dass sich in der zweiten Jahreshälfte 2006 keine wesentlichen Änderungen vollzogen haben. Eine Alternative wäre es, nur den Datensatz von 2007 (mit den Sparbeträgen von 2006) zu analysieren. Dabei würde aber unterstellt, dass sich die Einkommenssituation etc. zum gesamten Vorjahr nicht verändert hat. Sämtliche Analysen wurden auch mit der zweiten Variante berechnet. Die Ergebnisse weichen nur minimal von den hier präsentierten ab.

Tab. 7.5: Logistische Regression: Sparen nein/ja

| Sparen(mit Altersvorsorge) | Odds Ratios | SE | Z |
|----------------------------|-------------|--------|---------|
| ln(Haushalts EK+1) | 1,4668 *** | 0,1370 | (4,10) |
| ln(Vermögen+1) | 1,1732 *** | 0,0142 | (13,18) |
| ln(Einmalzahlungen +1) | 1,0804 *** | 0,0148 | (5,65) |
| Anz. Kinder | 0,8806 * | 0,0479 | (-2,34) |
| Anz. Haushaltsmitglieder | 1,0494 | 0,0558 | (0,91) |
| Dum. Ausbildung | 1,1006 | 0,3102 | (0,34) |
| Dum. Beamter | 0,9614 | 0,1956 | (-0,19) |
| Dum. Rentner | 1,0269 | 0,1717 | (0,16) |
| Dum. Rentner ohne K. | 0,5230 * | 0,1425 | (-2,38) |
| Dum. Arbeitslos | 0,6489 ** | 0,1027 | (-2,73) |
| Dum. Ek Schwankungen | 0,7277 ** | 0,0860 | (-2,69) |
| Dum. Angst Arbeitslos | 1,0894 | 0,1413 | (0,66) |
| Dum. Teilzeit | 1,3241 * | 0,1620 | (2,29) |
| Einkommensentwicklung | 1,0579 ** | 0,0215 | (2,77) |
| Alter | 0,9960 | 0,0053 | (-0,76) |
| Alter ² | 1,0003 | 0,0002 | (1,42) |
| Sparmotiv: Ungewissheit | 1,1232 *** | 0,0231 | (5,65) |
| Mc Fadden's R ² | 0,2000 | | |
| Beobachtungen | 2746 | | |

Anmerkungen: z Werte in Klammern. + $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$, Daten gewichtet und mehrfach imputiert. Abhängige Variable: 1=Sparen. Ohne Selbständige. Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1. Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

Sparer zu sein mit jedem Kind um etwa 12%. Die Größe der Haushalte hat keinen signifikanten Einfluss.

Die Variablen zum Erwerbsstatus lassen erste zaghafte Rückschlüsse auf die Theorien zu, wobei die Ergebnisse gemischt ausfallen. Einen hochsignifikanten Einfluss hat, wie vermutet, die momentane Arbeitslosigkeit. Befindet sich der Haushaltsvorstand oder der Partner/die Partnerin in Arbeitslosigkeit, so vermindert sich die Chance unter den Sparern zu sein um etwa 35%. Dieses Ergebnis ist wenig überraschend und wird in dieser Art und Weise auch von allen Theorien vorhergesagt. Da aber Effekte des Einkommens kontrolliert sind, ist zu vermuten, dass im Sinne der permanenten Einkommensthese kurzfristige Einkommensengpässe überbrückt werden. Gegen die permanente Einkommensthese spricht aber der Koeffizient des Dummies für Teilzeitbeschäftigung. Befindet sich ein Einkommensbezieher in Teilzeit, so gehört er signifikant eher zu den Sparern. Dieser Effekt könnte als Hinweis auf ein Sparen aus Risiko interpretiert

werden, da diese Haushalte eine weniger gesicherte Einkommensaussicht haben.

Befindet sich der Haushalt im Ruhestand und bezieht Rente, so ändert sich die Chance, zu den Sparern zu gehören, nicht. Dieser Fakt spricht deutlich gegen die Annahmen der Lebenszyklusthese und ist auch aus dem Blickwinkel des Sparens aus Risiko nicht erklärbar, da Rentner ein deutlich geringeres Einkommensrisiko haben. Allerdings deckt sich dieses Ergebnis mit empirischen Untersuchungen, die vielfach ein Fortbestehen des Sparens im Alter attestieren (Börsch-Supan 2001, Lang 1998). Das Modell deutet darauf hin, dass der Grund dieses Sparens teilweise in Erbschaftsmotiven zu finden ist, denn Rentnerhaushalte ohne Kinder gehören signifikant seltener zu den Sparern (5% Irrtumswahrscheinlichkeit). Da in den Analysen das Sparen für die Altersvorsorge in den Sparbegriff integriert ist, könnte man vermuten, dass sich die Effekte für Rentner bei anderen Spardefinitionen ändern. Dafür finden sich keine Hinweise (siehe Anhang Tabelle A.2), zwar verringert sich der Koeffizient von Rentnern ohne Kinder, er bleibt aber signifikant geringer. Nicht signifikant steigt die Sparneigung bei Leuten, die sich bilden (Umschulen, Lehre etc.) und bei Beamten. Aus der Perspektive der Lebenszyklusthese und dem Risikosparen wäre für beide Gruppen eine geringere Neigung zum Sparen zu erwarten, da einerseits höhere Lebenseinkommen erwartet werden können und andererseits keine Einkommensrisiken bestehen.

Die Variablen zu erwarteten und erlebten Einkommensschwankungen stehen erneut im Gegensatz zur Lebenszyklusthese und zur Erweiterung um Risikosparen. Erlebte Phasen von Einkommensschwankungen in den letzten 5 Jahren vermindern die Chance zu sparen signifikant. Zwar gibt es in der Tendenz eine positive Beziehung zwischen der Sparentscheidung und einer Erwartung von Arbeitslosigkeit, diese ist aber weit entfernt von einer signifikanten Beziehung. Die Erwartung von Einkommenssteigerungen erhöht sogar die Chance, zu den Sparern zu gehören, mit einem Signifikanzniveau von 1%. Dies spricht sowohl gegen Sparanstrengungen aus Risiko als auch gegen die Interpretation einer Kalkulation von Sparentscheidungen aufgrund des permanenten Einkommens.

Unter der Kontrolle des Einkommens und Vermögens ist das Alter kein Prädiktor für das Sparverhalten. In der Tabelle wird ein kurvilinearere Verlauf der Sparchancen über das Alter modelliert. Das Alter hat in diesem Modell überhaupt keinen Effekt. Wenn man Tendenzen interpretieren würde, so ergäbe sich sogar ein Verlauf der Alterskurve, der der Lebenszyklusthese

zuwider läuft. Denn: Unter Kontrolle des Einkommens und des Vermögens haben eher sehr junge und sehr alte Leute eine höhere Sparneigung.⁴⁴

Die letzte Variable im Modell ist die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse. Diese erhöht die Chance zu sparen signifikant. Pro Punkt auf der Skala von 0-10 steigt die Chance, zu den Sparern zu gehören, um 12%. Dieser starke Zusammenhang besteht auch nach der Kontrolle wichtiger Variablen zum Einkommensrisiko. Damit wird untermauert, dass Sparen für unvorhergesehene Ereignisse nicht auf Risiko reduzierbar ist und auch nach Kontrolle der wichtigsten Sparvariablen immer noch ein starker Prädiktor für Sparentscheidungen ist.

Zusammenfassend sollten die Erkenntnisse aus diesem Modell nicht überbewertet werden, da es nur um die Entscheidung, ob gespart wird oder nicht, geht. Sämtliche Informationen zur Höhe der Sparbeträge gehen nicht in das Modell ein. Das Bild, das sich aus der logistischen Regression ergibt, lässt sich am besten wie folgt charakterisieren: Gespart wird hauptsächlich dann, wenn sich die Möglichkeiten durch Einkommen dazu ergeben. Das Vermögen als weiterer guter Prädiktor deutet darauf hin, dass Sparen eine eher langfristige Komponente ist. Die Ergebnisse zum Einkommensrisiko sind ambivalent. Zwar gehören Haushalte, die sich in Teilzeit befinden, eher zu den Sparern, aber andere Indikatoren, wie die erlebten Einkommensschwankungen und die Angst vor Arbeitslosigkeit haben keine bzw. sogar entgegengesetzte Effekte. Für einen Verlauf der Sparentscheidungen entsprechend der Lebenszyklusthese gibt es kaum überzeugende Belege. Kontrolliert man das Einkommen, so unterscheiden sich die Sparentscheidungen zwischen den Altersgruppen nicht. Auch beim Renteneintritt zeigt sich kein signifikanter Abfall von Sparbemühungen – allerdings könnten hier Vererbungsmotive zum Fortbestehen des Sparens beitragen.

⁴⁴Bei der Interpretation des Verlaufs muss beachtet werden, dass das Alter zentriert wurde. Zur Modellierung muss die erste Ableitung der logarithmierten Chancen Null gesetzt werden (die Odds sind aus Platzgründen nicht tabellarisch aufgeführt). Für obige Tabelle ergibt sich eine Schätzgleichung von:

$$\hat{y}(x) = -1,6142 - 0,0040x + 0,0003273x^2$$

$$\hat{y}'(x) = 0 = 0,0006546x - 0,004$$

$$\text{Min} \approx 6 \Rightarrow \text{dies entspricht einem Alter von } (52 + 6) = 58$$

Da das Alter für den Wert 52 zentriert wurde, ergibt sich ein Abfall der Sparwahrscheinlichkeit bis zum Alter 58 und ein darauffolgender Anstieg.

Vergleicht man die Befunde aus diesem Modell (Tabelle 7.5) mit den anderen Spardefinitionen, die im Anhang (Tabelle A.2, S. 118) aufgeführt sind, ergeben sich nur wenige Veränderungen. Bis auf die höhere Sparwahrscheinlichkeit von Haushalten in Teilzeitbeschäftigung und die niedrigere Sparneigung bei Haushalten mit mehr Kindern können deshalb alle Ergebnisse als relativ robust angesehen werden.

Im nächsten Schritt wird die Stichprobe auf die Sparer begrenzt. Dabei soll der Frage nachgegangen werden, wie gut die Höhe des Sparens erklärt werden kann. Als Basis der Erklärung dienen die gleichen Variablen wie in der logistischen Regression. Durch die multiple Imputation wird eine exakte Auswahl der Teilmenge der Sparer problematisch. Da für Probanden, die die Sparmenge nicht angegeben haben, fünf Mal Sparwerte imputiert wurden, kann es sein, dass eine Person mal Bestandteil der Teilstichprobe ist und mal nicht (wenn ein Sparbetrag von 0 imputiert wurde). Ohne eine erneute Transformation der Werte (und damit einer weiteren künstlichen Erhöhung der Fehler) können diese Probanden nicht in die Stichprobe integriert werden. Da die imputierten Werte zwischen den einzelnen Stichproben erheblich schwanken, habe ich mich entschlossen, auf diese nicht eindeutig bestimmbar Fälle zu verzichten (290 Haushalte). Damit verbunden ist der Vorteil reliabler Werte für die abhängige Variable.⁴⁵

In Tabelle 7.6 sind mehrere Linearmodelle mit verschiedenen Komplexitätsgraden abgebildet. Modell 1 stellt die Grundvariante der Lebenszyklusthese dar, in der das Alter die wichtigste Determinante für das Sparverhalten ist. Da das zentrierte Alter und dessen Quadrat in der Regressionsgleichung spezifiziert sind, sollte das Alter im Idealfall als starker Prädiktor für die Sparmenge gelten. Wie am sehr geringen R^2 abzulesen ist, kann man die Sparmengen nur äußerst unzureichend voraussagen. Zwar verläuft das Sparen der Lebenszyklusthese folgend einem umgekehrten 'U' (der lineare Term ist positiv, der quadratische negativ) allerdings verläuft die Kurve sehr flach. Die vorhergesagten Werte variieren nur zwischen 1 300 und

⁴⁵Ein möglicher Nachteil ist die selektive Fallauswahl. Tendenziell ist aber zu vermuten, dass Haushalte *ohne* Sparbetrag eine höhere Neigung haben, die Frage nicht zu beantworten. Da aber die folgenden Analysen nur für Haushalte mit einem positiven Sparbetrag gemacht werden, kann hier kein Bias entstehen.

Tab. 7.6: Lineare Regression: logarithmiertes Sparen

| | (Modell 1) | | (Modell 2) | | (Modell 3) | |
|---------------------------------|-------------|---------|------------|---------|-------------|---------|
| Ln(Sparen mit Altersv.) | b | t | b | t | b | t |
| ln(Haushalts EK+1) | | | 1,0685 *** | (17,02) | 0,6699 *** | (9,56) |
| ln(Haushalts EK+1) ² | | | 0,1380 *** | (4,52) | 0,0715 * | (2,56) |
| ln(Vermögen+1) | | | | | -0,1593 *** | (-5,07) |
| ln(Vermögen+1) ² | | | | | 0,0203 *** | (7,52) |
| ln(Einmalzahlungen+1) | | | | | 0,0337 *** | (5,14) |
| Alter | 0,0035 + | (1,70) | 0,0000 | (0,01) | -0,0031 | (-1,28) |
| Alter ² | -0,0005 *** | (-4,29) | 0,0003 ** | (2,88) | 0,0003 ** | (2,97) |
| Anz. Kinder | | | | | -0,0121 | (-0,44) |
| Anz. Haushaltmitglieder | | | | | -0,0501 + | (-1,65) |
| Dum. Ausbildung | | | | | -0,3348 + | (-1,65) |
| Dum. Teilzeit | | | | | -0,0281 | (-0,48) |
| Dum. Beamter | | | | | -0,0714 | (-0,78) |
| Dum. Rentner | | | | | -0,1329 | (-1,53) |
| Dum. Rentner ohne K. | | | | | -0,0232 | (-0,14) |
| Dum. Arbeitslos | | | | | -0,3448 ** | (-2,96) |
| Dum. Ek Schwankungen | | | | | | |
| Dum. Angst Arbeitslos | | | | | | |
| Einkommensentwicklung | | | | | | |
| Sparmotiv: Ungewissheit | | | | | | |
| Konstante | 7,8624 *** | (192,3) | 7,6619 *** | (200,9) | 7,4408 *** | (60,5) |
| R ² | 0,0162 | | 0,2406 | | 0,2958 | |
| Beobachtungen | 1515 | | 1515 | | 1515 | |

Anmerkungen: *t* Statistiken in Klammern. + $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$ Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1. Daten gewichtet und mehrfach imputiert. Nur Haushalte, die gespart haben. Ohne Selbständige, Sparerer über 100 000€ und Gesamtvermögen über 500 000€. Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

2 600€ Gespartem jährlich.⁴⁶ Der quadratische Term, der für den kurvilinearen Verlauf entscheidend ist, ist hochsignifikant. Streng genommen

⁴⁶Die Schätzgleichung lautet: $\hat{y}(x) = e^{7,862383+0,0034612x-0,0004821x^2}$

Der maximale Sparbetrag ist der geschätzte Sparbetrag am Hochpunkt:

$$\hat{y}'(x) = 0 = e^{-0,0004821x^2+0,0034612x+7,862383} * (0,0034612 - 0,0009642x)$$

$Min \approx 4 \Rightarrow$ dies entspricht einem Alter von $(52 + 4) = 56$

$$\hat{y}(4) \approx 2614\text{€}$$

Der geschätzte Sparbetrag für das höchste Alter von 94 im Datensatz: $\hat{y}(94 - 52) \approx 1284\text{€}$

müssten sehr junge und pensionierte Leute nach der Lebenszyklusthese nicht nur weniger, sondern gar nicht sparen, sie würden also in diesem Modell gar nicht auftauchen. Allerdings hat sich in der logistischen Regression schon gezeigt, dass die Chancen zu sparen unter Kontrolle des Einkommens für junge und alte Menschen nicht niedriger sind als die der arbeitenden Bevölkerung.

In Modell 2 wird getestet, ob dieser Lebenszyklusverlauf auch bei Kontrolle von Einkommenseffekten bestehen bleibt. Die Alterseffekte verändern sich sehr stark gegenüber dem Vormodell. Der lineare Koeffizient verliert seinen signifikanten Einfluss und das quadrierte Alter kehrt sich sogar ins Positive um. Unterstellt man ein konstantes Einkommen über alle Altersgruppen, so ist die vorhergesagte Sparsumme in jungen Jahren und im Alter besonders hoch. Das Alter mit der geringsten vorhergesagten Spartätigkeit liegt nach Kontrolle des Einkommens sogar beim Alter von 52 – einer wichtigen Erwerbsphase.⁴⁷ Jüngere und Ältere sparen also mehr, wenn sich durch das Einkommen die Möglichkeit dazu bietet.

Da auch das Einkommen zentriert wurde, deuten die positiven Koeffizienten zunächst auf einen Verlauf ähnlich dem Verlauf der Alterskurve hin. Da aber der Scheitelpunkt schon bei einem vernachlässigbar geringen Einkommen erreicht ist, ergibt sich ein überlinear ansteigender Zusammenhang zwischen dem Einkommen und dem Sparverhalten (für eine grafische Darstellung siehe die Abbildung im Anhang A.1, S. 121).⁴⁸ Haushalte mit einem hohen Einkommen sparen also nicht nur absolut mehr als Haushalte mit geringem Einkommen, sondern auch relativ mehr (zu dem gleichen Ergebnis kommen Dynan et al. 2004 für die USA). Die Verbesserung der Varianzaufklärung durch die Hinzunahme des Einkommens ist extrem – wenn auch wenig überraschend. Allein durch die Berücksichtigung des

⁴⁷Der Scheitelpunkt der Gleichung $\hat{y}(x) = e^{7,66+0,0000254x+0,0003195x^2}$ ergibt sich aus:

$$\hat{y}'(x) = 0 = e^{0,0003195x^2+0,0000254x+7,66} * (0,000639x + 0,0000254)$$

$$Min \approx 0 \Rightarrow \text{dies entspricht einem Alter von } (52 + 0) = 52$$

⁴⁸Der Scheitelpunkt der Gleichung $\hat{y}(x) = e^{7,66+1,069x+0,138x^2}$ ergibt sich aus:

$$\hat{y}'(x) = 0 = e^{0,138x^2+1,069x+7,66} * (0,276x + 1,069)$$

$$Min \approx -3,87 \Rightarrow \text{dies entspricht einem mtl. Einkommen von } e^{-3,87+\ln(2000)} \approx 41\text{€}$$

Haushaltseinkommens steigt das R^2 auf etwa 24%. Gegenüber der geringen Varianzaufklärung durch das Alter allein ist dies ein erheblicher Anstieg.

In Modell 3 wird als wichtigste Variable das logarithmierte Vermögen *aus dem Vorjahr* in die Gleichung aufgenommen. Der zusätzliche quadratische Term modelliert den kurvilinearen Zusammenhang zwischen dem Vermögen und Sparen. Bei einem extrem geringen Vermögen wird ein negativer Einfluss auf das Sparen vorhergesagt, danach steigt das Sparen rasch mit dem Vermögen an. Der positive quadratische Term suggeriert zunächst einen überlinearen Anstieg des Sparens mit dem Vermögen. Dies ist aber wegen der Verwendung logarithmierter Variablen nicht der Fall. Vielmehr lässt mit steigendem Vermögen der Effekt des Vermögens auf das Sparen langsam nach (für eine grafische Darstellung siehe Abbildung A.2, S. 121 im Anhang).⁴⁹ Der ausgeprägte Zusammenhang zwischen Sparen und Vermögen vom Vorjahr besteht trotz der Kontrolle des Einkommens und Alters. Das heißt, wenn ein Haushalt Ende 2005 ein hohes Vermögen hatte, so wird er selbst unter der Annahme, dass er kein höheres Einkommen hat, im Laufe des Jahres 2006 mehr sparen als andere Haushalte.⁵⁰ Dieser Befund ist kaum mit der Perspektive des Sparens aus Risiko vereinbar. Wenn ein subjektives oder objektives Risiko tatsächlich ein wesentlicher Grund für das Sparen ist, dann sollte Vermögen gegen dieses Risiko absichern und somit Sparen negativ beeinflussen. Der Einfluss des Einkommens verringert sich nach der Kontrolle des Vermögens erheblich. Auch wenn das Einkommen immer noch ein wichtiger und signifikanter Prädiktor ist, so verschwindet unter Kontrolle des Vermögens der überlineare Anstieg der Sparhöhe mit dem Einkommen (für eine grafische Abbildung siehe A.3, S. 122 im Anhang).

Wie ist dieser Effekt zu deuten? Zur Beantwortung soll ein rein hypothetisches Beispiel helfen. Ein Haushalt A hat ein Einkommen von 2000€,

⁴⁹Der negative Zusammenhang schlägt wieder am Scheitelpunkt in einen positiven um. Der Scheitelpunkt liegt bei:

$$\hat{y}(x) = e^{7,44-0,1593x+0,02x^2}$$

$$\hat{y}'(x) = 0 = e^{0,02x^2-0,1593x+7,44} * (0,04x - 0,1593)$$

$$\text{Min} \approx 3,98 \Rightarrow \text{dies entspricht einem Gesamtvermögen von } e^{3,98} \approx 53\text{€}$$

⁵⁰Dieser Effekt gilt für alle Einkommens- und Vermögensgruppen gleichermaßen. In nicht abgebildeten Modellen wurde ein zusätzlicher Interaktionseffekt für das Zusammenspiel des Einkommens und Vermögens getestet, dieser war nicht signifikant.

Haushalt B ein Einkommen von 6 000€. Den Koeffizienten in Modell 2 folgend, spart Haushalt B einen höheren relativen Anteil seines Einkommens (z.B. 20% – gegenüber 10%, die Haushalt A spart). Betrachtet man nun die Koeffizienten des Einkommens unter Kontrolle des Vermögens von 2005 (Modell 3), so sparen beide Haushalte 2006 trotz ihrer Einkommensunterschiede den gleichen relativen Anteil (z.B. 10%). Wenn das Vermögen als Indikator früherer Spartätigkeiten interpretiert wird, so spricht dieses Ergebnis gegen die ökonomischen Theorien. Nach der permanenten Einkommensthese ist die höhere Sparneigung bei einkommensstarken Haushalten die Folge eines *kurzfristig* hohen Einkommens. Die positive Korrelation der Sparquote mit dem Einkommen hätte also nach der Kontrolle des Vermögens stärker ausfallen sollen, da Haushalte mit geringem Vermögen für kurze Zeit in der Lage sind, viel sparen zu können. Dagegen zeigen die Daten, dass die Sparquote nach Kontrolle des Vermögens (beinahe) linear wird. Es ist zu vermuten, dass Sparen deshalb eher eine permanente Neigung der Haushalte widerspiegelt. Für das obige Beispiel bedeutet das: Wenn Haushalt A trotz des geringen Einkommens das gleiche Vermögen hat wie Haushalt B, dann spart er aus habituellen Gesichtspunkten prozentual mehr seines Einkommens. Der positive Effekt von (alten) Vermögensbeständen auf das (aktuelle) Sparen, deutet demnach auf eine bestimmte Einstellung zum Sparen hin, die über reine Einkommenseffekte hinaus geht.

Einmalige Zahlungen in Form von Erbschaften oder Lottogewinnen haben wie erwartet einen signifikant positiven Einfluss auf die Sparsumme. Die Anzahl der Kinder hat keinen signifikanten Einfluss auf das Sparen. Größere Haushalte sparen dagegen tendenziell weniger. Dieser Effekt ist allerdings nur auf dem 10% Niveau signifikant.⁵¹

Die Variablen des Erwerbsstatus sind kaum signifikante Prädiktoren für die Sparhöhe. Entsprechend der permanenten Einkommensthese führt die Inanspruchnahme von Bildungsangeboten zu einem signifikanten Abfall der Sparmenge, da zukünftige Einkommenssteigerungen erwartet werden können. Die restlichen Koeffizienten haben keinen Einfluss auf das Sparverhalten. Insgesamt wird das Bild aus der logistischen Regression bekräftigt. Beamte genauso wie Rentner zeichnen sich trotz ihrer Einkommenssicherheit oder ihres Alters nicht durch ein besonderes Sparverhalten aus. Die

⁵¹Für die Haushaltsgröße liegt nahe, dass Singlehaushalte sich durch ein gesondertes Sparverhalten auszeichnen. Ein getesteter zusätzlicher Dummy (ohne Abbildung) war allerdings ohne Effekt.

entscheidende Hypothese der Lebenszyklustheorie, dass das Sparen im Lebenslauf durch kalkuliertes Entsparen im Alter kausal hervorgerufen wird, findet in den Daten keine Bestätigung. Rentner sparen unter der Kontrolle des Einkommens nicht weniger als andere Bevölkerungsgruppen. Berücksichtigt man den positiven Koeffizienten des Alters (wie schon an Modell 2 gezeigt wurde), so kann es sogar sein, dass Rentner sogar mehr sparen. Der zusätzliche Dummy für Rentner, die keine Kinder haben, soll testen, inwiefern ein (strategisches) Vererbungsmotiv Entsparen verhindert. Entgegen dem logistischen Regressionsmodell zeigt diese Gruppe in der linearen Regression kein gesondertes Sparverhalten mehr. Der Eindruck, dass Vererbung nicht der kausale Grund für das mangelnde Entsparen im Alter ist, wird auch durch die subjektive Perspektive der Leute bekräftigt. Vererbung als Sparmotiv wird sowohl in der gesamten Stichprobe (siehe Abbildung 7.1, S. 60) als auch unter Rentnern als wenig wichtig eingestuft.⁵² Aktuelle Phasen der Arbeitslosigkeit führen mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1% zu einem negativen Effekt auf das Sparen. Dies entspricht den Ausgangsvermutungen.

In Tabelle 7.7 sind zwei weitere Modelle mit zu testenden Variablen abgebildet. In Modell 4 wird der Zusammenhang zwischen dem Einkommen und der Spartätigkeit nochmals näher beleuchtet. Zu den bisher betrachteten Faktoren kommen Variablen zur Einkommenssituation und die Einschätzung der Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse. Das Vermögen wurde in Modell 4 nicht aufgenommen. Der Eindruck aus Modell 3, dass die höhere relative Sparneigung bei einkommensstärkeren Haushalten nicht die Folge einer kurzfristig günstigen Einkommenssituation ist, wird in diesem Modell bekräftigt. Auch nach Kontrolle von erlebten und erwarteten Einkommensschwankungen bleibt der überlineare Zusammenhang zwischen dem Einkommen und der Spartätigkeit bestehen.

Aus der Perspektive der Lebenszyklustheorie müssten erlebte Einkommensschwankungen den überlinearen Einkommenseffekt (zumindest teilweise) erklären, denn der vielfach bestätigte Befund höherer Sparquoten bei einkommensstärkeren Gruppen wurde darauf zurückgeführt, dass kurzzeitig einkommensstarke Phasen vorliegen. Auch in der Erweiterung der Lebenszyklustheorie um Risiko wird ein positiver Effekt von Einkommensschwankungen auf Sparen unterstellt. Erlebte Risiken, so ist zu vermuten, erhöhen das Risikosparen. Der Effekt ist nicht signifikant und zeigt in der

⁵²Rentner bewerten Vererbung auf einer Skala von 0-10 durchschnittlich mit 3,3 – Sparen für unvorhergesehene Ereignisse dagegen mit durchschnittlich 7,3.

Tab. 7.7: Fortsetzung lineare Regression: logarithmiertes Sparen

| Ln(Sparen mit Altersv.) | (Modell 4) | | (Modell 5) | |
|---------------------------------|------------|---------|-------------|---------|
| | b | t | b | t |
| ln(Haushalts EK+1) | 0,9217 *** | (13,29) | 0,6504 *** | (9,27) |
| ln(Haushalts EK+1) ² | 0,1182 *** | (1,72) | 0,0586 * | (2,10) |
| ln(Vermögen+1) | | | -0,1587 *** | (-5,09) |
| ln(Vermögen+1) ² | | | 0,0199 *** | (7,42) |
| ln(Einmalzahlungen+1) | 0,0437 *** | (6,43) | 0,0327 *** | (4,98) |
| Alter | 0,0046 + | (1,72) | -0,0011 | (-0,45) |
| Alter ² | 0,0002 * | (2,30) | 0,0002 * | (2,35) |
| Anz. Kinder | -0,0533 + | (-1,90) | -0,0118 | (-0,43) |
| Anz. Haushaltmitglieder | -0,0348 | (-1,07) | -0,0404 | (-1,32) |
| Dum. Ausbildung | -0,2818 | (-1,31) | -0,3155 | (-1,52) |
| Dum. Teilzeit | -0,0102 | (-0,17) | -0,0259 | (-0,45) |
| Dum. Beamter | -0,0594 | (-0,64) | -0,0687 | (-0,76) |
| Dum. Rentner | -0,1220 | (-1,36) | -0,1256 | (-1,44) |
| Dum. Rentner ohne K. | -0,0597 | (-0,36) | -0,0211 | (-0,13) |
| Dum. Arbeitslos | -0,3801 ** | (-2,97) | -0,3419 ** | (-2,85) |
| Dum. Ek Schwankungen | -0,0565 | (-0,79) | -0,0340 | (-0,50) |
| Dum. Angst Arbeitslos | -0,0346 | (-0,45) | -0,0473 | (-0,64) |
| Einkommensentwicklung | 0,0398 *** | (3,67) | 0,0320 ** | (3,01) |
| Sparmotiv: Ungewissheit | 0,0323 * | (2,05) | 0,0194 | (1,28) |
| Konstante | 7,4806 *** | (47,34) | 7,2710 *** | (42,10) |
| R ² | 0,3411 | | 0,3473 | |
| Beobachtungen | 1515 | | 1515 | |

Anmerkungen: *t* Statistiken in Klammern. + $p < 0,10$, * $p < 0,05$,

** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$. Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1.

Daten gewichtet und mehrfach imputiert. Nur Haushalte, die gespart haben.

Ohne Selbständige und Sparer über 100 000€ und einem Gesamtvermögen über 500 000€. Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

Tendenz sogar in die negative Richtung. Der mehr auf die Zukunft gerichtete Indikator einer vermuteten Arbeitslosigkeit ist ebenfalls entgegen der Vermutung negativ, aber verschwindend gering und nicht signifikant.

Dass erwartete oder erlebte Einkommensschwankungen keinen Effekt auf das Sparen haben, könnte man auf die generelle Schwäche subjektiver Indikatoren zurückführen. In der Literatur wird meist mit einem objektiven Indikator für die Einkommensschwankungen operiert (e.g. Fuchs-Schündeln und Schündeln 2005). Deshalb wurde das Gesamtmodell nochmals mit dem in der Literatur üblichen Indikator der logarithmierten Varianz des logarithmierten Einkommens getestet (siehe Anhang Tabelle A.3, S. 119). Bei diesem Indikator mussten alle verfügbaren Beobachtungen des Ein-

kommens über die einzelnen Panelwellen berücksichtigt werden, deshalb vermindert sich die Anzahl der Beobachtungen nochmals erheblich. Das Modell mit der logarithmierten Einkommensvarianz zeigt keine signifikante Erhöhung des Sparens mit zunehmenden Einkommensschwankungen.⁵³

Die These, dass Sparen einer Kalkulation von Risiken und permanenten Einkommensströmen zum Zweck der Konsumglättung über den Lebenslauf folgt, wird durch den Koeffizienten der Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen Zukunft radikal in Frage gestellt. Denn: Leute mit einer positiven Einschätzung der eigenen Einkommenssituation in der Zukunft sparen signifikant mehr als Leute, die eine pessimistischere Sicht haben. Dies ist mit der Lebenszyklusthese und der Erweiterung um Risiko nicht vereinbar.

Das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse ist gegenüber der Modellspezifikation 3 wieder ein signifikanter Prädiktor für die Spartätigkeit – allerdings ist es nur noch auf dem 5% Niveau signifikant.

Die Variablen zur Haushaltszusammensetzung und dem Erwerbsstatus verändern sich leicht in Modell 4. Die Ausbildung hat nun keinen signifikanten Effekt mehr, genauso wenig wie die Anzahl der Haushaltsmitglieder. Dafür hat in diesem Modell die Anzahl der Kinder einen signifikant negativen Einfluss auf das Sparen.

Im letzten Modell wird das gesamte Variablenset geprüft. Die Koeffizienten aus Modell 3 und Modell 4 finden sich relativ unverändert im Gesamtmodell wieder, lediglich Koeffizienten, die in den vorherigen Modellen nur mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 10% signifikant waren, verlieren nun ihren Einfluss. Vergleicht man die Koeffizienten des Einkommens aus Modell 4 und 5, so fällt der deutliche Abfall der Einkommenskoeffizienten auf. Insbesondere der quadratische Term halbiert sich. Der überlineare Effekt des Einkommens aus Modell 4 verschwindet also unter Kontrolle des Vermögens wieder. Das Vermögen hat einen unverändert starken Einfluss auf das Sparen. Das zentrierte Alter zeigt wieder einen kurvilinearen Verlauf – allerdings konträr zur Lebenszyklusthese. Bei Kontrolle des Einkommens sparen junge und alte Leute mehr als die Vergleichsgruppe. Weiterhin sparen Arbeitslose signifikant weniger (mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1%). Erlebte und erwartete Einkommensschwankungen haben

⁵³Bemerkenswerterweise ist der Koeffizient für Rentner und Beamte in diesem Modell signifikant negativ. Der Grund ist aber nicht in der neuen Variable, sondern in der veränderten Stichprobenauswahl zu finden.

keinen Einfluss auf das Sparen. Lediglich sparen Leute in Erwartung einer positiven wirtschaftlichen Zukunft signifikant mehr. Das Vorsichtsmotiv verliert unter Kontrolle des Vermögens seinen signifikanten Einfluss.

7.2.3 Zwischenfazit

Die wesentlichen Ergebnisse der logistischen und linearen Regression werden zusammengefasst. Die Entscheidung zu sparen und die Entscheidung, wie viel gespart wird, sind im Querschnitt am stärksten durch das Haushaltseinkommen geprägt. Dabei hat sich gezeigt, dass das Sparen überlinear mit dem Einkommen steigt. Lediglich nach Kontrolle von Vermögensunterschieden, als Indikator langfristiger Sparmöglichkeiten und individueller Spareinstellungen, verschwindet der überlineare Effekt. Dieser Zusammenhang lässt sich nicht mit der Interpretation der Lebenszyklusthese vereinbaren, da ein überlinearer Anstieg der Spartätigkeit mit dem Einkommen gerade bei Kontrolle des Vermögens zu finden sein sollte. So erklärt Friedman (1957) die höhere Sparneigung einkommensstarker Haushalte mit einer vorübergehend günstigen Einkommenssituation. Bei gleichem Vermögen müssten also entsprechend der permanenten Einkommensthese die einkommensstarken Haushalte besondere Sparanstrengungen zeigen. Die Daten weisen deutlich darauf hin, dass der Zusammenhang zwischen Sparen und Einkommen auch ohne Einkommensfluktuationen bestehen bleibt.⁵⁴ Die Alterskurve als wichtige Variable im Lebenszyklusmodell entspricht unter Kontrolle des Einkommens einem 'U' anstatt dem vermuteten umgekehrten 'U' Verlauf. Bei gleichem Einkommen sparen sowohl jüngere als auch ältere Leute mehr. Dies spricht deutlich gegen die Lebenszyklusthese. Bei Rentnern finden sich keine signifikant geringeren Sparanstrengungen. Lediglich bei Rentnern ohne Kinder zeigte sich eine deutlich geringere Chance, zu den Sparern zu gehören.

Ähnlich den Befunden zur Lebenszyklusthese sind auch die Befunde zum Risikosparen nur wenig überzeugend. Insbesondere Fragen zu Einkommensschwankungen und der erwarteten zukünftigen Einkommenssituation lassen ernsthafte Zweifel daran entstehen, dass Sparen für kalkulierte Risiken einen wesentlichen Beitrag zum Verständnis von Sparentscheidungen leistet. Vergangene und zukünftig erwartete Einkommensschwankungen haben keinen Einfluss auf das Sparen. In Erwartung einer positiven Ein-

⁵⁴Dafür spricht auch der Befund von Börsch-Supan (2005, 9), dass bei den Leuten Sparen eher eine langfristige Komponente darstellt.

kommenssituation in der Zukunft sparen Leute nicht weniger, sondern mehr. Selbst in Erwartung einer zukünftigen Arbeitslosigkeit erhöhen sich die Sparanstrengungen nicht. Das Haushaltsvermögen ist über alle Modelle ein signifikanter Prädiktor für das Sparen, allerdings nicht im Sinne der Theorien zum Risikosparen, in denen behauptet wird (e.g. Carroll und Samwick 1998), dass ab einem bestimmten Vermögensstock das Sparen eingestellt wird.

In Anhang (Tabelle A.4, S. 120) sind die Gesamtmodelle jeweils nochmals mit anderen Spardefinitionen aufgeführt. Die hier präsentierten Ergebnisse bleiben auch bei anderen Sparbegriffen robust.

Die Lebenszyklusthese und deren Erweiterung um das Sparen aus Risiko finden kaum Unterstützung in den Daten. Es erscheint demnach wenig überzeugend, dass Sparen der kalkulierten Planung zukünftiger Ereignisse folgt. Das Einkommen und Vermögen haben sich in allen Modellen als die stärksten Prädiktoren für das Sparen gezeigt. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass gespart wird, wenn sich die Möglichkeit dazu ergibt. Am ehesten ließe sich deshalb die absolute Einkommensthese von Keynes mit den Berechnungen bestätigen.

Nicht entschieden ist damit die Frage, ob das Sparen, wenn es dem Einkommen folgt, eher im Sinne von Residualsparen ('Es bleibt was über') oder im Sinne eines aktiven Zurücklegens für eine ungewisse Zukunft ('Man weiß ja nie, was kommt') interpretiert werden sollte. Die Berechnungen deuten auf letztere Interpretation hin. Der positive Einfluss des Vermögens vom Vorjahr auch unter Kontrolle des Einkommens zeigt, dass es sich beim Sparen eher um eine stetige Komponente handelt. Haushalte, denen es in der Vergangenheit gelungen ist, zu sparen, sparen auch in der Gegenwart vermehrt – ohne dass dazu ein hohes Einkommen nötig ist. Ob die Interpretation des Vermögens als Ausdruck einer generellen Einstellung zum Sparen zutreffend ist, hängt auch davon ab, wie stark Einkünfte aus Kapital nicht als Einkommen angegeben wurden (siehe dazu auch die Fussnote 42). Die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse ist eine wichtige Erklärungsdeterminante für die Entscheidung, ob gespart wird oder nicht. In der linearen Regression verliert es dagegen unter Kontrolle des Vermögens seinen Einfluss. Die Vermutung ist, dass der Verlust der Signifikanz deshalb zustande kommt, weil im Vermögen schon ein großer Teil der Einstellung zum Sparen enthalten ist.

Die durchgängig positive Einstellung hinsichtlich der persönlichen zukünftigen Entwicklung bei den Sparern (siehe auch: Sonnabend 2007) stützt

die Interpretation, dass Sparen einen aktiven Umgang mit einer ungewissen Zukunft darstellt. Zusätzliche Längsschnittanalysen wären allerdings notwendig, um diesen Zusammenhang genauer zu beleuchten.

Die Ergebnisse der Sparentscheidungen deutscher Haushalte deuten nicht darauf hin, dass das Planen des Lebenskonsums unter der Berücksichtigung von Risiko maßgeblich für Sparentscheidungen ist. Es finden sich in den Daten kaum Hinweise, dass es einen Punkt gibt, an dem Haushalte 'genug' gespart haben und deswegen aufhören zu sparen. Es wurde versucht zu zeigen, dass ein möglicher Grund dafür die Ungewissheit über zukünftige Ereignisse ist. In Kapitel 7.1 wurde darum ausführlich dargelegt, dass das wichtigste Sparmotiv (Sparen für unvorhergesehene Ereignisse) nicht auf kalkulierte Risiko beruht.

Im nächsten Kapitel geht es darum, die Einsichten aus den empirischen Analysen in ihrer praktischen Konsequenz zu testen. Der Einfluss des Systems sozialer Sicherung auf das Sparen bietet sich als Testfall an, da Sozialleistungen umfassend die Verteilung von Einkommen und Einkommensrisiken beeinflussen.

8 Einfluss des Systems sozialer Sicherung auf Sparen

Sind Sparentscheidungen tatsächlich zum Teil durch die aktive Ausrichtung gegenüber einer ungewissen Zukunft im Sinne des Erhalts der im Geld angelegten Wahlfreiheit motiviert, dann müssen bisherige Erklärungen zum Sparen überdacht werden. In der ökonomischen Literatur hat der Zusammenhang zwischen dem System sozialer Sicherung und individuellen Sparmustern einige Aufmerksamkeit erfahren. Es ist seit Feldsteins (1974) einflussreicher Studie ein Rätsel, warum individuelle Sparentscheidungen kaum durch den Grad sozialstaatlicher Absicherung beeinflusst werden. Es wird mit der Darstellung theoretischer Überlegungen und empirischer Ergebnisse zum Zusammenhang von Sparen und sozialer Sicherung begonnen. Anschließend wird den theoretischen Überlegungen folgend versucht, den Zusammenhang neu zu interpretieren.

Feldstein argumentierte in einer viel zitierten Studie, dass es einen systematischen Zusammenhang zwischen Sparen und dem Umfang sozialpolitischer Absicherung gibt. Die theoretische Basis für seine Analysen bildet ein erweitertes Lebenszyklusmodell. Die Alterssicherung ist nach Feldstein der sozialpolitische Bereich mit dem stärksten Einfluss auf das Sparen, bzw. das Hauptsparmotiv (Feldstein 1974, 906). Sozialleistungen im Alter verändern die Verhaltensweisen der Akteure in zwei entgegengesetzte Richtungen.

Der erste Effekt wird unmittelbar durch das Lebenszyklusmodell nahe gelegt. Unter der Annahme, dass sozialpolitische Interventionen keinen Einfluss auf die Lebenszeitressourcen der Individuen haben (die Rentenzahlungen entsprechen den Mehrabgaben, die im arbeitsfähigen Alter getragen werden müssen), vermindern die Akteure ihre Sparaktivitäten genau um jenen Betrag, der durch die Rentenzahlungen wegfällt (Feldstein 1974, 906). Es findet also schlicht und einfach eine Substitution von Vermögen durch sozialpolitische Leistungen statt ('wealth substitution effect'). Rentenzahlungen haben demnach keinen Effekt auf den Konsum, sondern

führen nur zu einem Austausch von privatem Sparen gegen staatliche Beiträge (Feldstein 1979, 4).

Ein gegenläufiger Effekt tritt durch die Verschiebung des Rentenalters auf. Renten und Pensionszahlungen sind in der Regel an die Bedingung geknüpft, dass eine Person nicht mehr (Vollzeit) arbeitet. Daraus ergibt sich, dass viele Leute ein früheres Rentenalter wählen, als sie ohne soziale Sicherung wählen würden, um die Rentenzahlungen zu erhalten. Damit der Konsum jedoch auch in der verlängerten Rentenzeit aufrecht erhalten werden kann, müssen über den Lebenslauf vermehrte Sparanstrengungen unternommen werden (Feldstein 1979, 7). Der 'induced retirement effect', wirkt also positiv auf das Sparen.

Die Frage, in welche Richtung Sparen durch soziale Sicherung beeinflusst wird, lässt sich aus der Perspektive des Lebenszyklusmodells nicht eindeutig bestimmen. Feldstein verweist allerdings auf seine empirischen Untersuchungen, in denen er feststellt, dass der Substitutionseffekt den Renteneintrittseffekt bei weitem übersteigt.

Der von Feldstein postulierte Substitutionseffekt von Sparen durch Wohlfahrtsleistungen bekommt in Anbetracht der Ergänzung des Lebenszyklusmodells um Risiko zusätzliche Relevanz (Hau 2001, Engen und Gruber 2001). Das System sozialer Sicherung hat die wichtige Funktion Einkommens- und andere Risiken abzumildern. Wenn Standardrisiken wie Arbeitslosigkeit, Krankheit und Alter durch staatliche Zahlungen abgesichert werden, müssen für den Eintritt dieser Fälle keine besonderen Sparmaßnahmen getroffen werden. Insbesondere bei risikoaversen Individuen fällt damit ein wichtiger Antrieb für das Sparen weg (Hau 2001). Bei einer staatlich gesicherten Rente wird die zentrale Überlegung über die Lebenserwartung in der Lebenszyklusthese obsolet. Anders als Sparvermögen, die irgendwann aufgebraucht sind, wird die Rente ohne Begrenzung bezahlt. Ähnlich kann für die Absicherung für den Krankheitsfall angenommen werden, dass das Sparen erheblich abnimmt, da Rücklagen für besonders kostenintensive Behandlungen nicht notwendig sind.

Insbesondere Sparen für das Alter (als wichtigstes Sparmotiv in der Lebenszyklustheorie) wird so durch institutionelle Vorkehrungen des Wohlfahrtsstaates seiner Grundlage entzogen. Dieser Aspekt wurde auch von Modigliani bemerkt. Er zog daraus den Schluss, dass die mangelnde empirische Evidenz der Lebenszyklusthese in Form des hügelartigen Sparverlaufs im Lebenslauf die Folge einer unzureichenden Definition von Sparen ist. Aus individueller Perspektive sind Beiträge für die Rente als

eine Form des Sparens zu betrachten (Modigliani 1986, 306). Durch die Berücksichtigung von Rentenbeiträgen und dem späteren Aufzehren dieser Rentenansprüche ergibt sich nach Modigliani ein deutlich hügel förmiger Verlauf des Sparens über den Lebensverlauf.

Die Erweiterung des Sparbegriffs scheint das Rätsel mangelnden Entsparens im Alter zunächst einfallsreich zu lösen. Allerdings wird bei dieser Argumentation das entscheidende Subjekt zugunsten institutioneller Regelungen vernachlässigt. Die von der Lebenszyklustheorie unterstellte Glättung des Konsums im Lebenslauf durch intertemporale Optimierung ist dann unbedeutend für das hügel förmige Sparmuster. Statt individueller Entscheidungen sind es Institutionen, die ein solches Sparmuster hervorrufen. Mit der gleichen Logik könnte man den Besuch von Bildungseinrichtungen als Kredit in jungen Jahren betrachten, der während des Arbeitslebens abgearbeitet wird. Durch Berücksichtigung institutioneller Formen gezwungenen Sparens würde man zwar den hügel förmigen Verlauf des Sparens über den Lebenslauf erhalten, allerdings wäre die theoretische Erklärung der individuellen Entscheidung zu intertemporaler Konsumglättung obsolet. Wenn man das Ziel verfolgt, individuelle *Sparentscheidungen* zu erklären, dann ist es wenig zielführend, Zwangsbeiträge unter Sparen zu subsumieren.

Wie schon in Kapitel 4.1 soll an dieser Stelle der Blick für die kognitiven Kompetenzen der Leute durch einen kurzen Rückblick auf den historischen Zusammenhang zwischen Sparen und dem System sozialer Sicherung geschärft werden. Es wird argumentiert, dass das System sozialer Sicherung – historisch betrachtet – Sparen erheblich *befördert* hat, indem es *a)* den Vorsorgegedanken im Bewusstsein der Leute verankerte und *b)* Einkommensströme verstetigte.

Ad *a)*: Die Vorstellung den Lebenskonsum individuell planen und steuern zu können, ist kognitiv höchst voraussetzungsvoll. Historisch hat sich diese Vorstellung während dem Zeitalter der Aufklärung innerhalb der bürgerlichen Schicht durchgesetzt und ist dann über einen großen Zeitraum langsam in breitere Gesellschaftsschichten diffundiert (vgl. Tenfelde 1981). Sie setzt ein spezifisches Verständnis individueller Handlungskapazität voraus, welches historisch an die Vorstellung einer göttlichen Steuerung der Lebensverhältnisse anschloss. Kaufmann (1973, 165ff) zeigt auf, dass sich dies als ein Prozess der Ablösung vormoderner Weltbilder beschreiben lässt. Die erfahrene Unsicherheit der Subjekte wird zunehmend als aktiver Auftrag zur eigenen Handlung interpretiert. Ob beispielsweise die individuelle Armut als ein gottgewollter Zustand, oder als Ergebnis individueller

Handlungen interpretiert wird, unterlag einem historischen Wandel (Germek 1988, 23-92). Notwendige Voraussetzung einer rationalen Kalkulation von Sparprozessen war also die Ausbildung eines Bewusstseins individueller Handlungskompetenz. Das aufklärerische Bürgertum nahm hier die Rolle des Protagonisten einer neuen Weltinterpretation ein. Dass dieser Prozess äußerst mühsam und langfristig war, zeigen viele Lehrstücke bürgerlich korrekten, sprich rational vorausschauenden sparsamen, Verhaltens (im Überblick: Münch 1984). Insbesondere die Arbeiterschicht versperrte sich lange den bürgerlichen Spartugenden – aus Einkommensaspekten (s.u.) aber auch aus den spezifischen Denkvoraussetzungen heraus. Die geringe bis ablehnende Anteilnahme an Sparthemen war in dieser Bevölkerungsschicht lange Zeit durch das eherne Lohngesetz vorbestimmt (Schulz 1992). Wenn Löhne entsprechend den Gesetzmäßigkeiten der Produktion nur den zur Existenz notwendigen Mitteln entsprechen, kann ein Arbeiterhaushalt eben nicht sparen.

Die Etablierung einer staatlichen Sozialversicherung für breite Bevölkerungsschichten hat hinsichtlich der Denkvoraussetzungen für ein systematisches Sparen die Funktion gehabt, den Vorsorgegedanken in weite Bevölkerungsteile hineinzutragen. An der Sozialversicherung wurde den Arbeiterhaushalten praktisch gezeigt, dass Vorsorge möglich und auch sinnvoll ist. Für die Lebensversicherungen, die lange Zeit nur eine sehr begrenzte Kundschaft im Bürgertum hatten (Borscheid 1998, 23), jedenfalls tat sich durch die Einführung der Sozialversicherung in der Breite ein neues Geschäftsfeld auf (Borscheid 1983, 319).

Ad *b*): Neben den kognitiven Voraussetzungen schuf die Sozialversicherung eine Grundlage, die es viele Haushalten überhaupt erst ermöglichte, systematisch zu sparen. Die oben erwähnte Lebensversicherung beispielsweise versperrte sich den Arbeitern schon deshalb, weil ihr regelmäßige kontraktlich festgelegte Beiträge zugeführt werden mussten. Solange ein Arbeitsausfall mit dem Lohnausfall gleichzusetzen ist, bleiben die Möglichkeiten, solche Sparformen zu nutzen, marginal. Durch sozialpolitische Interventionen verstetigte Einkommensströme sollten in ihrer historischen Bedeutung für die Sparanstrengungen der Arbeiter nicht vernachlässigt werden (e.g. Schulz 1981, Borscheid 1983).

Folgt man den historischen Analysen zum Zusammenhang zwischen Sozialpolitik und Sparen, so muss für die frühen sozialpolitischen Initiativen eine positive Stimulation des Sparens festgestellt werden. In dieser Diagnose scheinen sich die historischen Sozialforscher einig zu sein (Schulz 1981, Borscheid 1983, Hardach 2003). Eine rein historische Betrachtung führt

deshalb zur Zurückweisung der Hypothesen Feldsteins. Die Berücksichtigung der Ergebnisse historischer Forschung führt zu dem Schluss, dass zwar Punkt *a*) auf heutige Verhältnisse kaum noch angewendet werden kann, Punkt *b*) dagegen weiterhin von enormer Relevanz sein kann. Im nächsten Schritt werden zeitgenössische Studien zum Zusammenhang von Sparen und Sozialpolitik berücksichtigt.

Ausgangspunkt der zeitgenössischen Debatte um einen Zusammenhang zwischen sozialer Sicherung und Sparen waren die Studien von Feldstein (1974). Feldstein kommt durch die Untersuchung aggregierter Ersparnis der USA von 1929-1971 zu dem Befund, dass Sparen durch Wohlfahrtstransfers fast um die Hälfte vermindert wurde (Feldstein 1974, 922). Basierend auf Ergebnissen eigener und fremder Studien findet Feldstein sich in seiner These bestätigt. Zeitreihenstudien auf Aggregatebene, Evidenzen auf der Mikroebene, und der internationale Vergleich zeigen nach ihm, dass soziale Sicherung einen erheblichen negativen Effekt auf das Sparen hat (für einen Überblick: Feldstein 1979).

Andere Forscher äußerten dagegen relativ rasch Zweifel an den als eindeutig präsentierten Ergebnissen. Leimer und Lesnoy (1982, 610) argumentieren, dass ein Fehler im Modell von Feldstein eine erhebliche Überschätzung der Wohlfahrtsleistungen zur Folge hat. Somit wird der negative Einfluss von sozialer Sicherung auf Sparen erheblich überschätzt. Weiterhin zeigen sie, dass die Ergebnisse Feldsteins alles andere als robust sind. Schon bei geringer Variation der Untersuchungsperiode sind die Ergebnisse Feldsteins nicht mehr haltbar (Leimer und Lesnoy 1982, 615ff).

Ungenauigkeiten in der Beweisführung von Feldstein beanstanden auch Busch und Wüger (1981). So ist die Integration von Betriebsvermögen in die Sparvariable bei Feldstein sehr fragwürdig. Ähnlich wie Leimer und Lesnoy (1982) können auch sie nach der Korrektur der Sparvariablen keinen negativen Zusammenhang zwischen Sparen und Wohlfahrtsleistungen mehr finden.

Neben diesen Studien, die den Zusammenhang zwischen Sparen und dem System sozialer Sicherung durch den Vergleich aggregierter Sparquoten untersuchen, gibt es eine Fülle von Forschung auf der Mikroebene. In diesem Forschungszweig wird argumentiert, dass staatliche Sicherung das Sparen für etwaige Einkommenslücken vermindert (Risikosparen). Insbesondere die geringe Sparquote bei Haushalten mit geringen Einkommen wird auf deren zum Einkommen relativ hohen Sozialleistungen zurückgeführt (Hurst und Ziliak 2006, 47f).

Unter Bezugnahme auf die institutionelle Ausgestaltung des Systems sozialer Sicherung gibt es ein von den bisherigen Überlegungen relativ unabhängiges Argument. Soziale Sicherung vermindert Sparen, allerdings durch institutionelle Regeln, die eine Kombination von Vermögen und Sozialleistungen verbieten. In Anbetracht einer prekären Einkommenslage oder der Antizipation einer solchen und dem Wissen, dass diese nur staatlich abgesichert wird, wenn man geringe Vermögenswerte hat, wird Vermögen entweder verbraucht oder gar nicht akkumuliert (O'Brien 2008).

Auch wenn diese Argumente überzeugend klingen, so sind die empirischen Ergebnisse gemischt. Unbestritten ist, dass es eine recht starke Korrelation zwischen dem Sparverhalten und dem Vorliegen einer prekären Einkommenssituation gibt. Ob diese Korrelation aber kausal durch den Eingriff des Systems sozialer Sicherung hervorgerufen wird, ist unklar. Hurst und Ziliak (2006) haben in einer empirischen Studie in den USA getestet, ob die geringen Vermögensobergrenzen, bis zu denen Haushalte Sozialleistungen beziehen können, Sparen verhindern. An der Gruppe junger Mütter kann er zeigen, dass dies nicht der Fall ist. Nach der Aufhebung von Vermögensbeschränkungen in einigen US Bundesstaaten hat kein vermehrtes Sparen stattgefunden.⁵⁵

Zwar sparen Haushalte, die eine hohe Wahrscheinlichkeit für den Bezug von Sozialtransfers haben, erheblich weniger als andere, deswegen ist allerdings das theoretische Argument noch nicht gestützt. Primär in den USA wurden Studien durchgeführt, die den direkten Effekt von politischen Reformen testeten. Engen und Gruber (2001) nutzen die unterschiedlichen Absicherungsniveaus der Arbeitslosenunterstützung in den USA um zu zeigen, dass generöse Zahlungen das Sparen vermindern. Sie finden zwar signifikante Effekte, diese sind jedoch sehr gering. Hurst und Ziliak (2006) vergleichen dagegen die Sparbemühungen von besonders von Arbeitslosigkeit gefährdeten jungen Müttern und zeigen, dass eine Erhöhung des anrechnungsfreien Vermögens das Sparen dieser Gruppe nicht beeinflusst. Maynard und Jiaping (2009) betrachten die Effekte von Gesundheitsleistungen auf das Sparen differenzierter. Mit Quantilsregressionen können sie zeigen, dass die negativen Effekte von Sozialleistungen auf Sparen lediglich die Gruppe von Haushalten mit einem Vermögen nahe dem Median betrifft. Bei Haushalten mit geringem Vermögen gibt es dagegen keinen

⁵⁵Die Untersuchung erfasste die gleichen Haushalte über einen Zeitraum von 10 Jahren. Es zeigte sich deutlich, dass deren Einkommenssituation keine Momentaufnahme darstellte.

negativen Effekt generöserer Sozialleistungen. Auch in den oberen Dezilen verschwindet der negative Effekt. Ähnliche Schlussfolgerungen ziehen Sef-ton und Ven (2004) in Bezug auf den Effekt von Bedürftigkeitsprüfungen für Rentenbezüge auf das Sparen in den USA.

Auf der Basis der Überlegungen dieser Arbeit ergeben sich Änderungen für den unterstellten negativen Zusammenhang von Sparen und dem System sozialer Sicherung. Wie dargelegt, ist Sparen teilweise motiviert durch Ungewissheit über die Zukunft. Diese Ungewissheit ist nicht quantifizierbar. Eine Kalkulation des geplanten Konsums über die Lebenszeit ist abzulehnen, da eine solche Kalkulation nicht möglich ist. Gerade bei langen Zeithorizonten, wie dem Sparen für das Alter, werden selbst gegenwärtige Gewissheiten zu Ungewissheit. Sozialleistungen können lediglich Risiko bearbeiten, nicht jedoch Ungewissheit.

Die schon vorgestellte Studie von Kaufmann legt dar, dass Sicherheit nicht unmittelbar durch soziale Absicherung erreicht werden kann. Das 'einzige', was soziale Sicherheit leisten kann, ist objektiver Schutz – ob dieser Schutz zu einem Gefühl der Sicherheit führt, hängt nach Kaufmann von Persönlichkeitsmerkmalen ab (1974, 117ff). Dieses Argument lässt sich ohne weiteres auf Sparen übertragen. In der Konsequenz folgt, dass soziale Absicherung Sparen wenn überhaupt, dann nur geringfügig negativ beeinflusst.

Wenn Ungewissheit ein wesentliches Sparmotiv ist, dann stellt sich auch die Frage nach dem Zusammenhang von Sparen und dem System sozialer Sicherung ganz anders. Dieses kann, wie schon erwähnt, nur Risiko bearbeiten. Der mittlerweile spöttisch betrachtete, Spruch „Die Rente ist sicher“ vom damaligen Arbeitsminister Norbert Blüm (Hauser 2007) spiegelt die Ungewissheit der Rentensituation klar wider. Trotz generöser Rentenzahlungen und politischer Bekenntnisse fehlt die rationale Basis des Wissens, wie das Rentensystem in 30 Jahren aussehen wird. Wenn diese Überlegungen stimmen, dann hat der Wohlfahrtsstaat weit weniger 'negative' Auswirkungen auf das individuelle Sparverhalten als bisher angenommen. Der Wohlfahrtsstaat vermindert Sparen nur dann, wenn es sich um Sparen aus Risiko handelt. Wie die bisherigen Analysen gezeigt haben, sind Variablen, die Risiko abbilden, nur von sehr begrenzter Erklärungskraft.

Darüberhinaus ist auf individueller Ebene sogar ein positiver Effekt des Systems sozialer Sicherung auf das Sparen möglich. Da sich das Einkommen als die wesentliche Variable für Sparentscheidungen herausgestellt

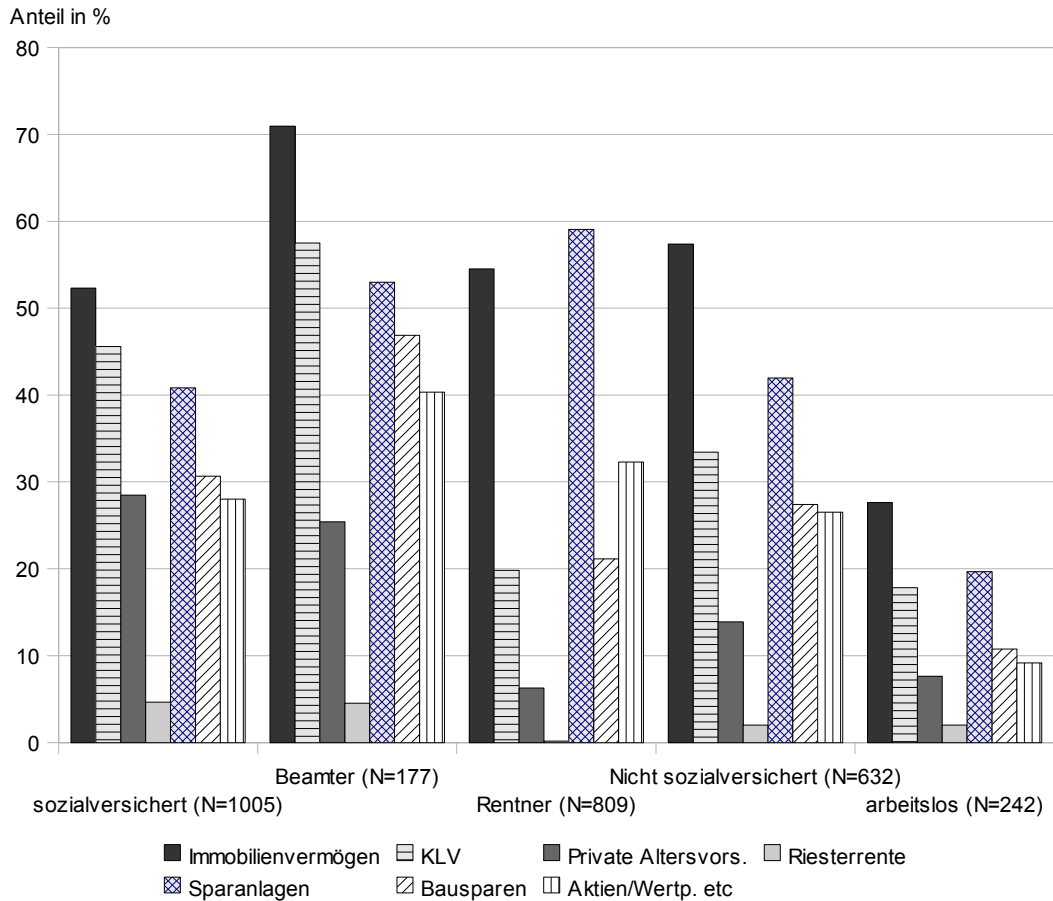
hat, können Sozialtransfers als Einkommensquelle sogar das Sparverhalten einzelner Haushalte stimulieren. Für eine genauere Analyse dieser Zusammenhänge müssten internationale Vergleiche zwischen verschiedenen Systemen sozialer Sicherung gemacht werden. Das ist in dieser Arbeit leider nicht möglich. Hinweise, für diesen möglichen Zusammenhang finden sich allerdings in einer Studie von Börsch-Supan (2005), der feststellt, dass die unteren Einkommenssegmente in Deutschland hinsichtlich ihrer Ersparnisse gegenüber anderen Ländern vergleichbar gut ausgestattet sind. In gleicher Weise lässt sich argumentieren, dass das fortwährende Sparen bei deutschen Rentnern, welches in einigen Studien gefunden wurde (e.g. Börsch-Supan 2001), ein Ergebnis generöser Einkommen für Rentner ist.

Die bisherigen Analysen legen allerdings noch einen weiteren Zusammenhang zwischen Sparen und dem System sozialer Sicherung nahe. Wenn durch das System sozialer Sicherung nur objektives Risiko abgebaut werden kann, aber nicht Ungewissheit, so sollten einzelne Gesellschaftsgruppen dennoch entsprechend ihrem Einkommensrisiko verschieden sparen. Wenn die These zutrifft, dass Ungewissheit Situationen mit langen Zeithorizonten umfasst und Risiko eher bei kurzen Zeithorizonten eine Rolle spielt, dann sollten Haushalte mit hohem Einkommensrisiko einen beträchtlichen Anteil ihres Vermögens in kurzfristig verfügbaren Vermögenstiteln halten. Bei Haushalten mit geringem Einkommensrisiko sollten dagegen langfristige Anlageformen überwiegen. An dieser Stelle sollte sich nochmals deutlich der Unterschied zwischen Risiko und Ungewissheit zeigen. Während dem Sparen aus Risiko eine mehr oder weniger konkrete Vermutung für den Eintritt eines Ereignisses zu Grunde liegt, ist das Sparen aus Ungewissheit nicht an bestimmte Zwecke gekoppelt.

Abbildung 8 zeigt den prozentualen Anteil der Haushalte mit einem Vermögen bei verschiedenen Anlageformen über 2 500€. Die Höhe des Vermögens kann aus dieser Abbildung nur rudimentär erfasst werden. Eine Abbildung der gemittelten Vermögenswerte würde dies zwar leisten, wäre aber wegen der starken Streuung der Vermögenswerte nicht sinnvoll interpretierbar. Die Grenze wurde bei 2 500€ gezogen, um sehr kleine Vermögenswerte auszuschließen. Entgegen der bisherigen Vermögensdefinition wird in dieser Grafik das Immobilienvermögen mit aufgeführt.

Wie man sieht, stellt das Immobilienvermögen im Mittel in allen Haushaltsgruppen einen wichtigen Posten des Vermögens dar. Einzig für die Gruppe der Arbeitslosen lässt sich ein deutlicher Abfall des mittleren Anteils am Vermögen ablesen. Grund für diese Beobachtung ist wahrscheinlich, dass der Erwerb von Immobilien erhebliche finanzielle Mittel erfordert. Der mit

Abb. 8.1: Die Verbreitung einzelner Anlageformen im Portfolio



Anmerkungen: Für jede Gruppe ist der prozentuale Anteil der Haushalte, die über 2500€ von der entsprechenden Vermögensposition besitzen, angegeben. Vermögenswerte für 2006 aus der SAVE Welle 2007. Daten ungewichtet und mehrfach imputiert. Selbständige sind aus der Stichprobe ausgeschlossen. 'Nicht sozialversichert' umfasst alle Beschäftigten, die keine sozialversicherungspflichtige Arbeit haben (Mini-Job etc.).

Abstand größte Anteil an Immobilienvermögensbesitzern ist bei Beamten zu finden. Interpretiert man Immobilien als die am wenigsten liquide Geldanlage, so wird die Argumentation gestützt, dass soziale Absicherung die Art und Weise der Vermögensakkumulation ändert. In Übereinstimmung mit diesem Befund sind auch die Ergebnisse von Fuchs-Schündeln und Schündeln (2005), die bei der Untersuchung des Risikosparens zunächst ein geringeres Vermögen bei Beamten feststellen. Nach Berücksichtigung des Immobilienvermögens verschwindet dagegen der negative Effekt. Relativ eindeutig kann man Lebensversicherungen einer langfristigen Sparform zurechnen. Diese Form der langfristigen Geldanlage findet sich prozentual am häufigsten bei sozialversichert Beschäftigten und Beamten. Lebensversicherungen sind in diesen beiden Gruppen nach dem Immobilienvermögen die am weitesten verbreitete Sparform mit relevanten Vermögensbeträgen. Bei Haushalten in einer weniger gesicherten Beschäftigungslage kommen sie dagegen erst an dritter Stelle. Vermögenswerte der Altersvorsorge sind ebenfalls nur bei Beamten und sozialversichert Beschäftigten üblich (etwa 25%).

Eine genaue Zuordnung der Fristen zu den Vermögenspositionen ist mit den Daten der SAVE Studie nicht möglich. Zum Beispiel ist bei der Anlage von Aktien und Fonds ohne weitere Informationen nicht möglich zu entscheiden, ob diese langfristig oder kurzfristig angelegt sind. Recht eindeutig kann man Sparanlagen (Sparbücher/Festgeld) zu den eher kurzfristigen Anlageformen zählen. Auch wenn Festgelder zum Teil längere Laufzeiten haben (eine Trennung von Sparbüchern und Festgeldkonten ist in den Daten nicht vorgesehen), so sind diese in der Regel weniger langfristig ausgelegt als die Lebensversicherung, das Bausparen oder Vermögen der Altersvorsorge. Sparanlagen stechen in ihrer Verteilung deutlich hervor. Zwar sind sie in allen untersuchten Gruppen weit verbreitet, aber es liegt eine besondere Konzentration bei den Gruppen vor, die keine gesicherte Beschäftigung haben.⁵⁶ Jeweils bei den Arbeitslosen und den nicht sozialversichert Beschäftigten machen die Sparanlagen die zweitgrößte Vermögensposition aus. Bei den nicht sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist sogar ein geringfügig größerer Anteil der Haushalte im Besitz von Sparanlagen über 2 500€ als bei den sozialversichert Beschäftigten.

Eine weitergehende Analyse ist an dieser Stelle nicht möglich, jedoch ergeben sich durch die Betonung von Ungewissheit interessante neue

⁵⁶Von dieser Feststellung weicht die Gruppe der Rentner ab. Hier sind aber deutliche Alterseffekte zu vermuten.

Forschungsperspektiven für den Zusammenhang zwischen dem System sozialer Sicherung und Sparen.

9 Schluss

Das Ziel dieser Arbeit bestand darin, den überwiegend von den Wirtschaftswissenschaften geführten Diskurs über Sparen durch die Berücksichtigung von soziologischen Ansätzen zu ergänzen.

Sprachgeschichtlich hat der Begriff des Sparens seit dem späten Mittelalter eine Transformation erfahren. Der Begriff war zunächst negativ konnotiert und an konkrete Gegenstände gebunden. Parallel zur Durchdringung der sozialen Sphäre mit Geld wandelte sich auch die Bedeutung des Sparens: Es bekam eine positive Konnotation und verlor seinen konkreten Zweckbezug (Sonnabend 2007, Thurn 1991).

Aus der soziologischen Geldforschung wurde der Gedanke abgeleitet, dass der fehlende Zweckbezug des Geldes dem Sparer systematische Vorteile verschafft. Die im Geld angelegte Wahlfreiheit in der zeitlichen, sachlichen und sozialen Dimension eröffnet dem Sparer einen großen Spielraum an Handlungsmöglichkeiten. Die Berücksichtigung einer sich stetig und unbestimmt wandelnden Umwelt macht diese Wahlfreiheit zu einem wichtigen Spargrund. Die Leute können durch ihre Sparentscheidungen sicherstellen, dass sie auch in einer ungewissen Zukunft einen weiten Spielraum an Handlungsalternativen haben. Man 'erspart' sich damit das aufwendige Kalkulieren zukünftiger Ereignisse, die gegenwärtig ohnehin nicht hinreichend bekannt sind.

Eine diesem Gedankengang ähnliche Argumentation hat sich auch in der ökonomischen Forschung etabliert. Unter dem Aspekt des Risikosparens wird ein beträchtlicher Teil der Sparaktivitäten auf die Kalkulation bestimmter Risiken, denen Haushalte ausgesetzt sind, zurückgeführt. Die Ausführungen haben dagegen gezeigt, dass diese Forschung zwar Risiko nicht aber Ungewissheit betrachtet. Ungewissheit besteht bei Handlungen mit langen Zeithorizonten. Hier bekommt die Wahlfreiheit des Geldes eine besondere Bedeutung. Da Zukunft ungewiss ist (Bonß 1995, 99ff), gibt es auch keinen Punkt, an dem ein Akteur sagen könnte, dass er genug gespart hat. Hierin unterscheidet sich die Auswirkung von Ungewissheit auf das Sparen deutlich von Risiko. Daraus ergibt sich der paradox erscheinende

Schluss, dass eine ungewisse Zukunft zwar ein wichtiger Antrieb zum Sparen ist, der aber durch Sparen nicht gesättigt werden kann.

In der empirischen Abhandlung wurde gezeigt, dass das wichtigste Sparmotiv (Sparen für unvorhergesehene Ereignisse) sich nicht auf Risiko reduzieren lässt. Insbesondere die positive Korrelation mit dem Vermögen und der Einschätzung der eigenen Zukunft zeigte, dass eine Kalkulation von Risiko als Ursache für die Bewertung des Vorsichtssparens unwahrscheinlich ist. Ein Vermögensanstieg hätte genauso wie eine positive Sicht auf die Zukunft bei einer zweckrationalen Kalkulation zu einem Abbau des Vorsichtsmotivs führen müssen.

Wenn Sparen durch Ungewissheit über die Zukunft motiviert ist, dann muss ebenfalls die rationale Planung des Lebenskonsums, wie sie Forscher des Lebenszyklusparadigmas annehmen, in Frage gestellt werden. Gespart wird, weil man gerade nicht weiß, mit welcher Umwelt man in Zukunft konfrontiert sein wird und wofür genau das Geld ausgegeben werden soll.

Die empirischen Ergebnisse der Sparaktivitäten deutscher Haushalte haben gezeigt, dass die Erklärungsanteile einer rationalen Kalkulation des Lebenskonsums unter Berücksichtigung von Risiko als eher gering einzustufen sind. Die zentrale Variable zur Erklärung von Sparaktivitäten ist das Einkommen. Mit steigendem Einkommen sparen Haushalte absolut und relativ mehr. Dieser Zusammenhang besteht auch bei einer Kontrolle von langfristigen Einkommensmöglichkeiten. Als weiterer stabiler Prädiktor hat sich das Vermögen herausgestellt. Haushalte mit einem höheren Vermögen sparen bei gleichem Einkommen mehr als Haushalte mit einem geringen Vermögen. Insofern dieser Zusammenhang nicht durch eine mangelnde Erfassung von Kapitaleinkommen erzeugt wird, deutet er darauf hin, dass Sparen zum Teil durch Spargewohnheiten determiniert ist. Zu dieser Interpretation passt, dass das Sparmotiv des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse nach der Berücksichtigung des Vermögens nicht-signifikant wird. Im Sinne der theoretischen Überlegungen zu Ungewissheit haben sich in den Daten keine Hinweise darauf gefunden, dass die Leute ihre Sparaktivitäten mangels Sparnotwendigkeiten einstellen. Weder ein hohes Vermögen noch der Beginn der Rente führen zu einem Rückgang von Spartätigkeiten.

Anhand des Systems sozialer Sicherung wurden die Einsichten der Arbeit praktisch angewendet. Der Umstand, dass lange Zeithorizonte unter Ungewissheit betrachtet werden, führt dazu, dass Sparen durch das System

sozialer Sicherung kaum vermindert wird. Ein hoher Grad von objektivem Schutz (z.B. durch eine sichere Beschäftigung) führt nicht zu einem Ausbleiben der Spartätigkeit. Dennoch beeinflusst das System sozialer Sicherung das Sparen, da abgesicherte Akteure eher ein langfristig ausgelegtes Portfolio haben.

Damit wird nun zur Frage übergegangen, welche Konsequenzen für die zukünftige Forschung gezogen werden sollten. Zuerst ist weitere Forschung notwendig. Es sollte geprüft werden, ob der geringe Zusammenhang zwischen dem Vorsichtsmotiv (Sparen für unvorhergesehene Ereignisse) und der Risikoaversion bzw. Risikolage ein Spezifikum dieses Datensatzes ist oder nicht. Insbesondere durch den Vergleich mit internationalen Daten, bei denen ähnliche Indikatoren bereits verfügbar sind, könnten so weitere Erkenntnisse gewonnen werden. Für den Bereich sozialer Sicherung wurden bereits einige Konsequenzen der veränderten Interpretation des Sparens skizziert. Auf diesem Gebiet ließen sich zahlreiche neue Hypothesen ableiten. Beispielsweise wäre es äußerst interessant, die Anstrengungen der Bundesregierung im Rahmen der Riesterförderung im Sinne des Verzichts auf aktive Handlungsoptionen zu interpretieren, statt sie wie üblich als einen Anreiz zum Sparen in unteren Einkommensschichten zu sehen. Weiterhin sollten die in der Soziologie des Geldes hervorgebrachten Hypothesen spezifischer erforscht werden. Hierzu ist es wahrscheinlich notwendig, neue Daten zu generieren. Für die These, dass Ungewissheit über die Zukunft ein wichtiges Erklärungsmoment ist, ist es notwendig zu erfahren, welche Einstellungen die Sparernden tatsächlich über die Zukunft haben. In diesem Sinne sollte auch das Sparen bei Haushalten mit hohem Vermögen bzw. Einkommen genauer ergründet werden. Besonders interessant ist hier die Frage, ob es sich eher um Residualsparen oder um eine aktive Einstellung zum Sparen handelt.

Diese Andeutungen machen klar: es ist noch erheblicher Forschungsbedarf notwendig, um das Phänomen sparen soziologisch befriedigend zu erfassen. Dabei muss die Stärke soziologischer Forschung ausgenutzt werden, Handlungsmaximen als ein nicht nur theoretisch zu begründendes sondern auch als empirisch prüfungswürdigen Gegenstand aufzufassen (vgl. Ganßmann 2010). Hier zeigt die ökonomische Theorie besondere Schwächen, wie an dem geringen Zusammenhang zwischen Risikoaversion und dem Vorsichtsmotiv deutlich wurde.

A Anhang

A.1 Variablenbeschreibung: alphabetisch sortiert

- Alter
 - Alter des/der Befragten
 - Zum Median hin zentriert (das Medianalter beträgt 52)
- Alter²
- Alter³
- Anz. Haushaltsmitglieder
 - Offene Abfrage der Anzahl aller im Haushalt lebenden Personen
- Anz. Kinder
 - Offene Abfrage der gesamten Anzahl der Kinder des Haushaltsvorstandes oder seines/r Partners/Partnerin
 - bezieht auch nicht im Haushalt lebende Kinder ein
- Dummy Variablen
 - Sämtliche Dummy Variablen sind mit den Werten 0 und 1 belegt
 - Der Wert 1 entspricht in allen Analysen dem Vorliegen der Variablenbezeichnung (z.B. Dummy Beamter ist nur bei Beamtenhaushalten=1)
- Dummy Angst Arbeitslos
 - Zwei 11er Skalen zur geschätzten Wahrscheinlichkeit, mit der der Haushaltsvorstand oder der Partner/ die Partnerin in diesem Jahr arbeitslos werden
 - 1= Wenn einer der beiden eine Wahrscheinlichkeit von mindestens 50% angibt
 - Fehlwerte wurden auf unwahrscheinlich gesetzt

- Dummy Arbeitslos
 - 1 = Wenn der Haushaltsvorstand oder der Partner/ die Partnerin Arbeitslosenunterstützung von der Arbeitsagentur beziehen
 - Sozialhilfe ist darin nicht enthalten, da der Erwerbsbezug wichtig ist
- Dummy Ausbildung
 - 1 = Wenn der Haushaltsvorstand oder der Partner/die Partnerin sich in Ausbildung, Umschulung, Lehre oder Studium befindet/befinden
- Dummy Beamter
 - 1 = Wenn der Haushaltsvorstand oder der Partner/die Partnerin Beamter ist/sind
- Dummy Ek Schwankungen
 - 1 = Wenn das Einkommen der/des Befragten in den letzten 5 Jahren deutlich geschwankt hat (alternative Antwortkategorien: etwas geschwankt, gar nicht geschwankt)
- Dummy Rentner
 - 1 = Wenn der Haushaltsvorstand und der Partner/ die Partnerin (sofern vorhanden) im Ruhestand sind
- Dummy Rentner ohne Kind
 - 1 = Wenn der Haushaltsvorstand und der Partner/die Partnerin (sofern vorhanden) im Ruhestand sind sowie kein/e Kind/er haben
- Dummy Selbständig
 - 1 = Wenn der Haushaltsvorstand oder der Partner/die Partnerin gewerbetreibend oder anderweitig selbständig ist
 - Ohne Landwirte und Freiberufler (zusätzliche Analysen mit Landwirten als Teilgruppe der Selbständigen haben keine veränderten Ergebnisse gezeigt)
- Dummy Sozialversichert
 - 1 = Wenn der Haushaltsvorstand oder der Partner/die Partnerin sich in einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung befindet/befinden
- Dummy Teilzeit

- 1 = Wenn der Haushaltsvorstand oder der Partner/die Partnerin sich in einer Teilzeitbeschäftigung (15-35 Wochenstunden) oder in geringfügiger Beschäftigung (unter 15 Wochenstunden) befindet/befinden
- Eig. gesundheitliche Zukunft
 - 11er Skala zur Einschätzung der/des Befragten in welche Richtung die eigene gesundheitliche Entwicklung in der Zukunft geht
- Eig. wirtschaftliche Zukunft
 - 11er Skala zur Einschätzung der/des Befragten in welche Richtung sich die eigene wirtschaftliche Entwicklung in der Zukunft bewegt
- Einkommensentwicklung
 - 11er Skala zur Einschätzung der/des Befragten mit wie viel Prozent eine Einkommenssteigerung für wahrscheinlich gehalten wird
- Gesundheitszustand
 - 5er Skala des aktuellen Gesundheitszustandes der/des Befragten (sehr gut–sehr schlecht)
- $\ln(\text{Einkommensvarianz}+1)$
 - Mit Hilfe der Paneldaten wurde für jeden Haushalt, der mindestens an zwei Wellen teilgenommen hat, die Varianz des logarithmierten Einkommens über die Zeit gebildet. Wegen der Streuung wurde diese Varianz erneut logarithmiert (e.g. Fuchs-Schündeln und Schündeln 2005).
- $\ln(\text{Einmalzahlungen}+1)$
 - Umfasst die Summe von: Erbschaften, Lotteriegewinne, Schenkungen, Einkommenssteuerrückzahlungen, Auszahlungen von Sparverträgen (Lebensversicherung, Bausparen), Gewinnbeteiligungen, Vermögensausgleich bei Scheidung und sonstige einmalige Einkünfte im Jahr 2006 (Datengrundlage SAVE 2007)
- $\ln(\text{Geldvermögen}+1)$
 - Das Geldvermögen umfasst folgende Werte des Haushaltsvorstandes und seines Partners/ seiner Partnerin: Sparanlagen etc., Bausparverträge, Wertpapiere, Aktien, Aktienfonds und Immobilienfonds in den Jahren 2002-2006
 - Diese Variable wird nur in Tabelle 7.3 verwendet
- $\ln(\text{Haushaltseinkommen}+1)$

- Natürlicher Logarithmus des Haushaltseinkommens+1
- Offene Abfrage des gesamten Haushaltseinkommens pro Monat in Euro
- Enthält: Gehalt, Staatliche Leistungen (Kindergeld, Arbeitslosengeld ö.ä., Rente, Pension), Kapitaleinkommen, Zinsen, Einkommen aus selbständiger Tätigkeit
- Zum Median hin zentriert (Median=2 000€)
- $\ln(\text{Haushaltseinkommen}+1)^2$
- $\ln(\text{Sparen})$
 - Sparen rein: Offene Abfrage des gesamten Sparbetrags des Haushalts im letzten Jahr.
 - Sparbeträge aus SAVE Welle 2007
 - Bei einigen wenigen Fällen traten unrealistisch hohe Sparbeträge auf (17 Haushalte hatten einen höheren Sparbetrag als das Jahreseinkommen)
 - Es wurden je nach Einzelfall Kommafehler, hohe Einmalzahlungen, falsche Einkommensangabe als Ursachen erwogen und entsprechend die Beträge angepasst
 - Sparen mit Altersvorsorge: Ergibt sich aus dem reinen Sparen und den monatlichen Beiträgen zu betrieblicher oder privater Altersvorsorge aus der SAVE Welle 2006 sowie den Beiträgen zur Riesterrente
 - reines Sparen und Sparen für die Altersvorsorge wurden nur addiert, wenn sie nicht 50% des Einkommens überstiegen
 - sparen mit Tilgung: Ergibt sich aus dem reinen Sparen und den gezahlten Kredittilgungen im Jahr 2006 (aus der SAVE Welle 2007)
 - Tilgungen umfassen: Bauspardarlehen, Hypotheken, Konsumkredite, Familienkredite sonstige Kredite
 - Reines Sparen und Tilgungen wurden nur addiert, wenn sie nicht 50% des Einkommens überstiegen
 - Sparen mit Tilgung und Altersvorsorge addiert die letzten beiden Komponenten, wenn diese nicht 50% des Einkommens übersteigen.
 - Durch die Bildung des natürlichen Logarithmus fallen alle nicht-Sparer aus dem Modell (da $\ln(0) = \text{n.d.}$)

- Der Logarithmus ist aus modelltechnischer Sicht nötig, da sonst die Residuenverteilung die Annahmen des Normalmodells verletzen würden
- $\ln(\text{Vermögen}+1)$
 - Das Vermögen ergibt sich als Summe aus Geldvermögen und Pensionsvermögen
 - Das Geldvermögen umfasst folgende Werte des Haushaltsvorstandes und seines Partners/ seiner Partnerin: Sparanlagen etc., Bausparverträge, Wertpapiere, Aktien, Aktienfonds und Immobilienfonds, und sonstiges Geldvermögen
 - Das Pensionsvermögen umfasst Guthaben der: privaten Rentenversicherung, Riester-Rente und andere Formen der betrieblichen Altersvorsorge; in Tabelle 7.2 (SAVE 2007) kommen folgende Variablen hinzu: private und betriebliche Lebensversicherung)
 - Natürlicher Logarithmus des Vermögens+1
 - Eine Erhöhung um 1 ist notwendig, da sonst alle ohne Vermögen ausgeschlossen würden (der natürliche Logarithmus von Null ist nicht definiert)
- $\ln(\text{Vermögen}+1)^2$
- Risikoaversion (Autofahren, Freizeit, Geldanlage, Gesundheit, Karriere)
 - 11er Skala zur Frage: „Es macht mir nichts aus, Risiken einzugehen bei...“ (völlig unzutreffend–völlig zutreffend)
 - die Variablen wurden umgepolt, d.h. ein hoher Wert stellt eine hohe Risikoaversion dar
- Sparmotiv: Ungewissheit
 - 11er Skala zur Frage wie wichtig das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse ist (ganz und gar unwichtig–sehr wichtig)

A.2 Tabellen

Tab. A.1: Ordered Logistische Regression: Sparmotiv Unvorhergesehenes

| Sparen unvorhergesehenes | Odds | SE | Z |
|--------------------------|------------|--------|---------|
| Eigene wirt. Zukunft | 0,053 ** | 0,0204 | (2,58) |
| Eigene gesund. Zukunft | 0,044 + | 0,0250 | (1,77) |
| Dum. Angst Arbeitslos | 0,148 | 0,0959 | (1,54) |
| Dum. Arbeitslos | -0,081 | 0,1395 | (-0,58) |
| Dum. Selbständig | 0,061 | 0,1463 | (0,41) |
| Dum. Sozialversichert | -0,046 | 0,0876 | (-0,53) |
| Dum. Rentner | 0,129 | 0,1039 | (1,24) |
| Dum. Ek Schwankungen | 0,097 | 0,0788 | (1,24) |
| Gesundheitszustand | 0,057 | 0,0561 | (1,01) |
| Ln(Vermögen+1) | 0,038 *** | 0,0085 | (4,48) |
| Dum. Beamter | -0,057 | 0,1394 | (-0,41) |
| <i>Risikoaversion</i> | | | |
| Gesundheit | 0,004 | 0,0158 | (0,27) |
| Karriere | 0,022 | 0,0171 | (1,26) |
| Geldanlage | 0,017 | 0,0170 | (1,00) |
| Freizeit | 0,021 | 0,0186 | (1,11) |
| Auto | 0,043 * | 0,0173 | (2,47) |
| Cut 1 | -1,970 *** | 0,3321 | (-5,93) |
| Cut 2 | -1,699 *** | 0,3274 | (-5,19) |
| Cut 3 | -1,247 *** | 0,3199 | (-3,90) |
| Cut 4 | -0,763 * | 0,3140 | (-2,43) |
| Cut 5 | -0,304 | 0,3075 | (-0,99) |
| Cut 6 | 0,555 + | 0,3078 | (1,80) |
| Cut 7 | 0,947 ** | 0,3089 | (3,07) |
| Cut 8 | 1,456 *** | 0,3093 | (4,71) |
| Cut 9 | 2,276 *** | 0,3108 | (7,32) |
| Cut 10 | 2,704 *** | 0,3118 | (8,67) |
| Pseudo R ² | 0,008 | | |
| Beobachtungen | 2911 | | |

Anmerkungen: z Werte in Klammern.

+ $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1.

Daten gewichtet und mehrfach imputiert.

Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

Tab. A.2: Logistische Regression: Sparen nein/ja (alternative Sparbegriffe)

| Sparen nein/ja | Sparen rein | | mit Tilgung | | mit Til. & Altersv. | |
|----------------------------|-------------|---------|-------------|---------|---------------------|---------|
| | b | Z | b | Z | b | Z |
| ln(Haushalts EK+1) | 0,4271 *** | (4,62) | 0,6395 *** | (6,19) | 0,5799 *** | (5,58) |
| ln(Vermögen+1) | 0,1243 *** | (10,58) | 0,1056 *** | (8,72) | 0,1390 *** | (10,78) |
| ln(Einmalzahlungen +1) | 0,0742 *** | (5,94) | 0,0695 *** | (4,81) | 0,0727 *** | (4,58) |
| Anz. Kinder | -0,1658 *** | (-3,24) | -0,0539 | (-1,13) | -0,0465 | (-0,89) |
| Anz. Haushaltmitglieder | -0,0146 | (-0,28) | 0,0509 | (0,94) | 0,0454 | (0,79) |
| Dum. Ausbildung | 0,3230 | (1,17) | 0,0025 | (0,01) | -0,1127 | (-0,39) |
| Dum. Beamter | 0,2045 | (1,09) | 0,1782 | (0,74) | -0,0765 | (-0,30) |
| Dum. Rentner | 0,1150 | (0,72) | -0,0383 | (-0,23) | -0,1515 | (-0,86) |
| Dum. Rentner ohne K. | -0,7402 ** | (-2,86) | -0,6174 * | (-2,40) | -0,6134 * | (-2,26) |
| Dum. Arbeitslos | -0,4765 ** | (-2,89) | -0,5942 *** | (-3,89) | -0,6002 *** | (-3,89) |
| Dum. Ek Schwankungen | -0,2954 ** | (-2,62) | -0,2073 + | (-1,65) | -0,2364 + | (-1,74) |
| Dum. Angst Arbeitslos | -0,0218 | (-0,18) | 0,1289 | (0,92) | 0,2803 + | (1,87) |
| Dum. Teilzeit | 0,2256 * | (1,98) | 0,1332 | (1,04) | 0,1437 | (1,06) |
| Einkommensentwicklung | 0,0600 ** | (3,09) | 0,0513 * | (2,38) | 0,0510 * | (2,26) |
| Alter | 0,0069 | (1,36) | -0,0019 | (-0,38) | -0,0094 + | (-1,74) |
| Alter ² | 0,0004 + | (1,84) | 0 | (-0,45) | -0,0001 | (-0,51) |
| Sparmotiv: Ungewissheit | 0,1053 *** | (5,34) | 0,0817 *** | (3,75) | 0,0986 *** | (4,18) |
| Konstante | -1,4390 *** | (-6,35) | -0,5878 ** | (-2,59) | -0,6609 ** | (-2,76) |
| Mc Fadden's R ² | 0,1960 | | 0,1813 | | 0,1910 | |
| Beobachtungen | 2742 | | 2742 | | 2742 | |

Anmerkungen: z Statistiken in Klammern. + $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$ Variablendefinitionen siehe Anhang A.1. Daten gewichtet und mehrfach imputiert. Abhängige Variable: 1=Sparen. Ohne Selbständige
 Je nach Modell zählen Tilgungen und freiwillige Beiträge zur Alterssicherung zur Definition. Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

Tab. A.3: Lineare Regression: Sparen mit Einkommensvarianz

| Ln(Sparen) | b | t |
|---------------------------------|-------------|---------|
| ln(Haushalts EK+1) | 0,6167 *** | (6,52) |
| ln(Haushalts EK+1) ² | 0,0700 * | (2,13) |
| ln(Einkommensvarianz) | -0,0168 | (-0,15) |
| ln(Vermögen+1) | -0,1427 *** | (-3,62) |
| ln(Vermögen+1) ² | 0,0196 *** | (5,61) |
| ln(Einmalzahlungen+1) | 0,0323 *** | (3,64) |
| Alter | 0,0036 | (0,94) |
| Alter ² | 0,0003 * | (2,25) |
| Anz. Kinder | -0,0237 | (-0,69) |
| Anz. Haushaltsmitglieder | -0,0579 | (-1,32) |
| Dum. Ausbildung | -0,5038 + | (-1,65) |
| Dum. Teilzeit | -0,0574 | (-0,73) |
| Dum. Beamter | -0,2582 * | (-2,17) |
| Dum. Rentner | -0,3448 ** | (-3,07) |
| Dum. Rentner ohne K. | 0,1683 | (0,72) |
| Dum. Arbeitslos | -0,3930 * | (-2,54) |
| Dum. Angst Arbeitslos | -0,0067 | (-0,07) |
| Einkommensentwicklung | 0,0329 * | (2,26) |
| Sparmotiv: Ungewissheit | 0,0264 | (1,22) |
| Konstante | 7,2371 *** | (31,45) |
| R ² | 0,3764 | |
| Beobachtungen | 868 | |

Anmerkungen: t Statistiken in Klammern.

+ $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1.

Daten gewichtet und mehrfach imputiert.

ln(Einkommensvarianz) ergibt sich aus der logarithmierten Varianz des logarithmierten Einkommens über die Zeit.

Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

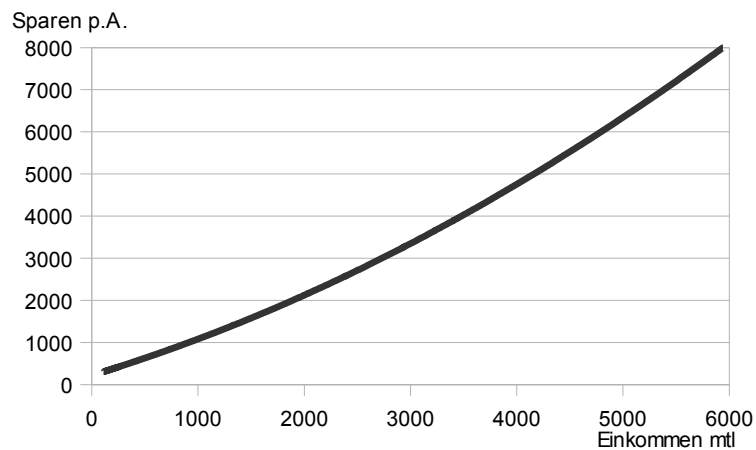
Tab. A.4: Lineare Regression: logarithmiertes Sparen (alternative Sparbe-
griffe)

| | Sparen rein | | mit Tilgung | | mit Tilg. & Altersv. | |
|---------------------------------|-------------|---------|-------------|---------|----------------------|---------|
| | b | t | b | t | b | t |
| ln(Haushalts EK+1) | 0,5459 *** | (8,38) | 0,7708 *** | (11,13) | 0,8413 *** | (10,06) |
| ln(Haushalts EK+1) ² | 0,0400 | (1,40) | 0,0814 ** | (2,70) | 0,0899 * | (2,47) |
| ln(Vermögen+1) | -0,1694 *** | (-5,57) | -0,0537 + | (-1,87) | -0,1147 *** | (-3,32) |
| ln(Vermögen+1) ² | 0,0205 *** | (7,98) | 0,0094 *** | (3,79) | 0,0140 *** | (4,47) |
| ln(Einmalzahlungen+1) | 0,0310 *** | (4,54) | 0,0377 *** | (5,58) | 0,0362 *** | (4,59) |
| Anz. Kinder | -0,0023 | (-0,08) | -0,0280 | (-1,06) | -0,0276 | (-0,90) |
| Anz. Haushaltsmitglieder | 0,0096 | (0,32) | 0,0324 | (1,15) | 0,0258 | (0,72) |
| Dum. Ausbildung | -0,2819 | (-1,32) | -0,4231 * | (-1,99) | -0,4092 | (-1,59) |
| Dum. Teilzeit | -0,0509 | (-0,91) | 0,0200 | (0,35) | 0,0415 | (0,56) |
| Dum. Beamter | -0,0896 | (-1,06) | -0,0224 | (-0,25) | 0,0993 | (0,98) |
| Dum. Rentner | -0,0952 | (-1,10) | -0,0870 | (-0,97) | 0,0013 | (0,01) |
| Dum. Rentner ohne K. | 0,0164 | (0,10) | -0,0544 | (-0,35) | -0,0979 | (-0,60) |
| Dum. Arbeitslos | -0,4092 ** | (-3,04) | -0,3470 ** | (-2,77) | -0,4904 *** | (-3,29) |
| Dum. Ek Schwankungen | -0,0210 | (-0,31) | -0,0909 | (-1,38) | -0,0629 | (-0,82) |
| Dum. Angst Arbeitslos | -0,0311 | (-0,42) | -0,0423 | (-0,60) | -0,0783 | (-0,90) |
| Einkommensentwicklung | 0,0220 * | (2,09) | 0,0296 ** | (2,65) | 0,0390 ** | (2,90) |
| Alter | -0,0014 | (-0,52) | -0,0012 | (-0,48) | 0,0026 | (0,82) |
| Alter ² | 0,0004 *** | (3,53) | 0,0002 * | (2,05) | 0,0001 | (1,08) |
| Sparmotiv: Ungewissheit | 0,0255 | (1,57) | 0,0200 | (1,34) | 0,0122 | (0,74) |
| Konstante | 7,0494 *** | (38,91) | 7,2842 *** | (44,84) | 7,3417 *** | (41,43) |
| R ² | 0,3419 | | 0,3462 | | 0,2905 | |
| Beobachtungen | 1351 | | 1652 | | 1742 | |

Anmerkungen: t Statistiken in Klammern. + $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$ Für Variablendefinitionen siehe Anhang A.1. Daten gewichtet und mehrfach imputiert. Nur Haushalte, die gespart haben. Ohne Selbständige, Sparerer über 100 000€ und Gesamtvermögen über 500 000€. Das R² entspricht dem mittleren R² der 5 Imputationen.

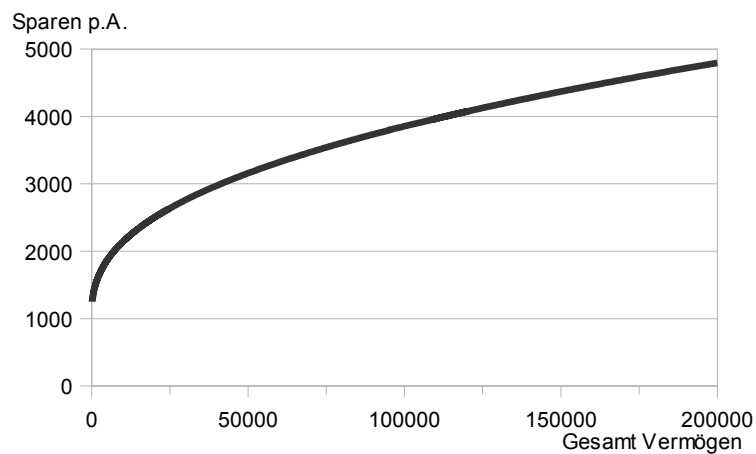
A.3 Grafische Darstellungen der Regressionskoeffizienten

Abb. A.1: Regressionskurve: Einkommen - Sparen aus Tab. 7.6 Modell 2



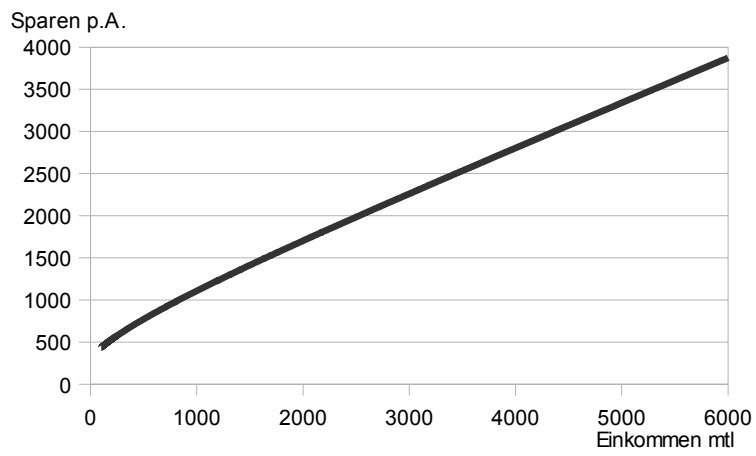
Anmerkungen: Der Kurvenverlauf entspricht der Gleichung:
 $\hat{y}(x) = e^{7,66+1,069x+0,138x^2}$ Ausschnitt: Einkommen (100... 6 000€)

Abb. A.2: Regressionskurve: Vermögen - Sparen aus Tab. 7.6 Modell 3



Anmerkungen: Der Kurvenverlauf entspricht der Gleichung:
 $\hat{y}(x) = e^{7,44-0,1593x+0,02x^2}$ Ausschnitt: Vermögen (100€... 200 000€)

Abb. A.3: Regressionskurve: Einkommen - Sparen aus Tab. 7.6
Modell 3



Anmerkungen: Der Kurvenverlauf entspricht der Gleichung:
 $\hat{y}(x) = e^{7,44+0,6699x+0,0715x^2}$ Ausschnitt: Einkommen (100... 6 000€)

Literaturverzeichnis

- Allison, Paul David*, 2002: Missing Data. Sage University Papers Series on Quantitative Applications in the Social Sciences. London: Sage.
- Ando, Albert, Luigi Guiso, Daniele Terlizzese und Daniel Dorsainvil*, 1992: Saving among Young Households. Evidence from Japan and Italy, *Scandinavian Journal of Economics* 94(2): 233-250.
- Bartzsch, Nikolaus*, 2007: Precautionary Saving and Income Uncertainty in Germany, SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research. Berlin.
- Beckert, Jens*, 2007: Die Abenteuer der Kalkulation. Zur sozialen Einbettung ökonomischer Rationalität, *Leviathan* 35(3): 295-309.
- Benartzi, Shlomo und Richard H. Thaler*, 2007: Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior, *Journal of Economic Perspectives* 21(3): 81-104.
- Bergmann, Joachim*, 2004: Die Reichen werden immer Reicher, *Leviathan* (2): 185-202.
- Berner, Frank*, 2009: Der hybride Sozialstaat: die Neuordnung von öffentlich und privat in der sozialen Sicherung. Frankfurt a. M.: Campus-Verlag.
- Bernheim, B. Douglas, Andrei Shleifer und Lawrence H. Summers*, 1986: The Strategic Bequest Motive, *Journal of Labor Economics* 4(3): S151-S182.
- Bonß, Wolfgang*, 1995: Vom Risiko: Unsicherheit und Ungewißheit in der Moderne. Hamburg: Hamburger Edition HIS Verlags-Ges.
- Borscheid, Peter*, 1983: Die Entstehung der deutschen Lebensversicherungswirtschaft im 19. Jahrhundert. Zum Durchsetzungsprozess einer Basisinnovation, *Vierteljahrschrift für Sozial-und Wirtschaftsgeschichte* 70(3): 305-330.
- Borscheid, Peter*, 1998: Die gemeinsamen Wurzeln von Versichern und Sparen, *Zeitschrift für bayerische Sparkassengeschichte* 12: 7-27.

- Börsch-Supan, Axel, Coppola, Michaela, Lothar Essig, Angelika Eymann und Daniel Schunk*, 2008: The German SAVE study - Design and Results, MEA Studie Nr.6. Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA). Universität Mannheim. Mannheim.
- Börsch-Supan, Axel*, 2001: Introduction to "International Comparison of Household Savings Behaviour: A Study of Life-Cycle Savings in Seven Countries", *Research in Economics* 55(1): 1-14.
- Börsch-Supan, Axel*, 2005: Risiken im Lebenszyklus: Theorie und Evidenz, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 6(4): 449-469.
- Brettschneider, Antonio*, 2009: Paradigmenwechsel als Deutungskampf. Diskursstrategien im Umbau der deutschen Alterssicherung, *Sozialer Fortschritt* 58(9-10): 189 - 199.
- Browning, Martin und Annamaria Lusardi*, 1996: Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, *Journal of Economic Literature* 34(4): 1797-1855.
- Browning, Martin und Thomas F. Crossley*, 2001: The Life-Cycle Model of Consumption and Saving, *Journal of Economic Perspectives* 15(3): 3-22.
- Bundesregierung*, 2001: Sozialbericht 2001. Deutscher Bundestag: Drucksache 14/8700.
- Burt, Ronald S.*, 1992: *Structural Holes*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S.*, 2001: Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. S. 31-56 in: *Lin, Nan, Karen Cook und Ronald S. Burt* (Hg.), *Social Capital. Theory and Research*. New York: Walter de Gruyter.
- Busch, Georg und Michael Wüger*, 1981: Social Security and Saving - A Critical Note on the Feldstein Hypothesis, *Empirica* 8(2): 223-240.
- Canova, Luigina, Anna M. M. Rattazzi und Paul Webley*, 2005: The Hierarchical Structure of Saving Motives, *Journal of Economic Psychology* 26(1): 21-34.
- Cantó Milà, Natàlia*, 2005: *A Sociological Theory of Value. Georg Simmel's Sociological Relationism*. Bielefeld: Transcript.
- Carroll, Christopher D. und Andrew A. Samwick*, 1998: How Important is Precautionary Saving? *Review of Economics and Statistics* 80(3): 410-419.
- Coddington, Alan*, 1982: Deficient Foresight: A Troublesome Theme in Keynesian Economics, *American Economic Review* 72(3): 480-487.

- Conrad, Christoph*, 1994: Vom Greis zum Rentner: der Strukturwandel des Alters in Deutschland zwischen 1830 und 1930. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Cook, Karen S., Richard M. Emerson und Mary R. Gillmore*, 1983: The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results, *American Journal of Sociology* 89(2): 275-305.
- Deaton, Angus*, 1992: *Understanding Consumption*. Oxford: Clarendon Press.
- Deflem, Mathieu*, 2003: The Sociology of the Sociology of Money, *Journal of Classical Sociology* 3(1): 67-96.
- Deutsches Aktieninstitut*, 2005: *Alles über Aktien. Grundwissen für Anleger*. Frankfurt a. M.
- Deutschmann, Christoph*, 1999: Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus. Frankfurt a.M.: Campus.
- Deutschmann, Christoph*, 2002: Kapitalismus, Religion und Unternehmertum. S. 85-108 in: *Deutschmann, Christoph* (Hg.), *Die gesellschaftliche Macht des Geldes*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Deutschmann, Christoph*, 2007: Unsicherheit und soziale Einbettung: Konzeptionelle Probleme der Wirtschaftssoziologie. S. 79-94 in: *Beckert, Jens, Rainer Diaz-Bone und Heiner Ganßmann* (Hg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Deutschmann, Christoph*, 2008: *Kapitalistische Dynamik*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Ditt, Karl*, 1981: 'Soziale Frage', Sparkassen und Sparverhalten der Bevölkerung im Raum Bielefeld um die Mitte des 19. Jahrhunderts. S. 516-538 in: *Conze, Werner und Ulrich Engelhardt* (Hg.), *Arbeiterexistenz im 19. Jahrhundert: Lebensstandard und Lebensgestaltung deutscher Arbeiter und Handwerker*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Drosdowski, Günther*, 1989: *Duden Etymologie: Herkunftswörterbuch der deutschen Sprache*. Mannheim, Wien, Zürich: Dudenverlag.
- Duesenberry, James S.*, 1952: *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Dynan, Karen E., Jonathan Skinner und Stephen P. Zeldes*, 2002: The Importance of Bequests and Life-Cycle Saving in Capital Accumulation: A New Answer., *American Economic Review* 92(2): 274-278.
- Dynan, Karen E., Jonathan Skinner und Stephen P. Zeldes*, 2004: Do the Rich Save More? *Journal of Political Economy* 112(2): 397-444.

- Emerson, Richard M.*, 1962: Power-Dependence Relations, *American Sociological Review* 27(1): 31-41.
- Emerson, Richard M.*, 1987: Toward a Theory of Value in Social Exchange. S. 11-46 in: *Cook, Karen S.* (Hg.), *Social Exchange Theory*. London: Sage.
- Engen, Eric M. und Jonathan Gruber*, 2001: Unemployment Insurance and Precautionary Saving, *Journal of Monetary Economics* 47(3): 545 - 579.
- Essig, Lothar*, 2005: Measures for Savings and Saving Rates in the German SAVE Data Set, *Mea Discussion Papers*. Universität Mannheim. Mannheim.
- Fahrmeir, Ludwig, Rita Künstler, Iris Pigeot und Gerhard Tutz*, 2003: *Statistik: der Weg zur Datenanalyse*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Feldstein, Martin*, 1974: Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation, *Journal of Political Economy* 82(5): 905-926.
- Feldstein, Martin*, 1979: The Effect of Social Security on Saving, *NBER Working Papers*. Cambridge.
- Fichman, Michael und Jonathan N. Cummings*, 2003: Multiple Imputation for Missing Data: Making the most of What you Know, *Organizational Research Methods* 6(3): 282-308.
- Fontana, Giuseppe und Bill Gerrard*, 2004: A Post Keynesian Theory of Decision Making under Uncertainty, *Journal of Economic Psychology* 25(5): 619-637.
- Frees, Edward W.*, 2004: *Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications in the Social Sciences*. Cambridge, UK [u.a.]: Cambridge University Press.
- Friedman, Milton*, 1957: *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Fuchs-Schündeln, Nicola und Matthias Schündeln*, 2005: Precautionary Savings and Self-Selection: Evidence from the German Reunification 'Experiment', *Quarterly Journal of Economics* 120(3): 1085-1120.
- Furnham, Adrian*, 1999: The Saving and Spending Habits of Young People, *Journal of Economic Psychology* 20(6): 677-697.
- Ganßmann, Heiner*, 1995: Geld, Arbeit und Herrschaft. S. 125-143 in: *Schelkle, Waltraud und Manfred Nitsch* (Hg.), *Rätsel Geld. Annäherun-*

- gen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht. Marburg: Metropolis Verlag.
- Ganßmann, Heiner*, 1996: Geld und Arbeit. Wirtschaftssoziologische Grundlagen einer Theorie der Modernen Gesellschaft. Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- Ganßmann, Heiner*, 2010: Wirtschaftssoziologie und ökonomische Theorie. S. 158-175 in: *Jens Beckert and Christoph Deutschmann* (Hg.), Wirtschaftssoziologie. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Sonderheft 49. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Geremek, Bronislaw*, 1988: Geschichte der Armut: Elend und Barmherzigkeit in Europa. München: Artemis Verlag.
- Gerrard, Bill*, 1994: Beyond Rational Expectations: A Constructive Interpretation of Keynes's Analysis of Behaviour Under Uncertainty, *The Economic Journal* 104(423): 327-337.
- Gesell, Silvio*, 1984 [1916]: Die Natürliche Wirtschaftsordnung. Nürnberg: Rudolf Zitzmann Verlag.
- Gesell, Silvio*, 1988: Gesammelte Werke, Band 6. 1911-1912. Lütjenburg: Gauke Verlag.
- Göckenjan, Gerd*, 1990: Moralökonomien und Statuspassagen. S. 1-13 in: *Göckenjan, Gerd* (Hg.), Recht auf ein gesichertes Alter? Augsburg: Maro-Verlag.
- Guiso, Luigi, Tullio Jappelli und Daniele Terlizzese*, 1992: Earnings Uncertainty and Precautionary Saving, *Journal of Monetary Economics* 30(2): 307-337.
- Hamilton, Lawrence C.*, 2006: Statistics with Stata: Updated for Version 9. Belmont, Calif.: Thomson.
- Hardach, Gerd*, 2003: Optionen der Altersvorsorge im 19. und 20. Jahrhundert in Deutschland, *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 48(1): 5-28.
- Hardach, Gerd*, 2006: Der Generationenvertrag: Lebenslauf und Lebens-einkommen in Deutschland in zwei Jahrhunderten. Berlin: Duncker & Humblot.
- Hau, Arthur*, 2001: Precautionary Saving and Mortality-Contingent Social Insurance Programs, *Public Finance Review* 29(1): 61-82.
- Haußl, Rolf*, 2002: Money Madness. Eine psychodynamische Skizze. S. 203-225 in: *Deutschmann, Christoph* (Hg.), Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

- Hauser, Jürgen*, 2007: *Alter, ist das herrlich!: Albtraum Rente*. Wiesbaden: Gabler.
- Hayek, Friedrich A.*, 1949 [1934]: Saving. S. 548-552 in: *Seligman, Edwin R. A.* (Hg.), *Encyclopedia of the Social Sciences*. New York: Macmillan.
- Houthakker, H. S.*, 1958: The Permanent Income Hypothesis, *American Economic Review* 48(3): 396-404.
- Hockerts, Hans G.*, 1985: Sicherung im Alter. Kontinuität und Wandel der gesetzlichen Rentenversicherung 1889-1979. S. 296-323 in: *Conze, Werner und Rainer M. Lepsius* (Hg.), *Sozialgeschichte der Bundesrepublik Deutschland. Beiträge zum Kontinuitätsproblem*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Hurd, Michael D.*, 1987: Savings of the Elderly and Desired Bequests, *American Economic Review* 77(3): 298-312.
- Hurst, Erik und James P. Ziliak*, 2006: Do Welfare Asset Limits Affect Household Saving?: Evidence from Welfare Reform, *Journal of Human Resources* 41(1): 46-71.
- Issing, Otmar*, 2001: *Einführung in die Geldtheorie*. München: Verlag Vahlen.
- Jansen, Dorothea*, 2006: *Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Japelli, Tullio*, 2001: Comment on the International Savings Comparison Project, *Research in Economics* 55: 173-184.
- Kaufmann, Franz-Xaver*, 1973: *Sicherheit als soziologisches und sozialpolitisches Problem*. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag.
- Kellermann, Paul*, 2007: Moneyismus - Der Glaube an Geld als Alltagsreligion. S. 115-126 in: *Kellermann, Paul* (Hg.), *Die Geldgesellschaft und ihr Glaube*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kennickell, Arthur B. und Annamaria Lusardi*, 2005: Disentangling the Importance of the Precautionary Saving Motive, Working Paper. Department of Economics. Dartmouth College.
- Kennickell, Arthur B.*, 1998: Multiple Imputation in the Survey of Consumer Finances, Washington D.C.
- Kessler, Oliver*, 2008: *Die Internationale Politische Ökonomie des Risikos*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Keynes, John M.*, 1937: The General Theory of Employment, *Quarterly Journal of Economics* 51(2): 209-223.

- Keynes, John Maynard*, 1988 [1921]: *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Volume VIII. *A Treatise on Probability*. London: Cambridge University Press.
- Keynes, John Maynard*, 1994 [1936]: *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Berlin: Dunker & Humblot.
- Kiesewetter, Hubert*, 1981: Zur Entwicklung sächsischer Sparkassen, zum Sparverhalten und zur Lebenshaltung sächsischer Arbeiter im 19. Jahrhundert (1819-1914). S. 446-486 in: *Conze, Werner und Ulrich Engelhardt* (Hg.), *Arbeiterexistenz im 19. Jahrhundert: Lebensstandard und Lebensgestaltung deutscher Arbeiter und Handwerker*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Kim, Jae-On und James Curry*, 1977: The Treatment of Missing Data in Multivariate Analysis, *Sociological Methods & Research* 6(2): 215-240.
- Kirsanova, Tatiana und James Sefton*, 2007: A Comparison of National Saving Rates in the UK, US and Italy, *European Economic Review* 51(8): 1998-2028.
- Kohler, Ulrich und Frauke Kreuter*, 2005: *Data Analysis Using Stata*. College Station, Tex.: Stata Press.
- Kohli, Martin*, 2000: Altersgrenzen als gesellschaftliches Regulativ individueller Lebensgestaltung: ein Anachronismus? *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie* 33(7): 15-23.
- Kondratowitz, Hans-Joachim von*, 2000: *Konjunkturen des Alters: die Ausdifferenzierung der Konstruktion des "höheren Lebensalters" zu einem sozialpolitischen Problem*. Regensburg: Transfer-Verlag.
- Korenke, Thomas*, 2004: Das neue SGB II: Grundsicherung für Arbeitssuchende (Hartz IV), *Zeitschrift für Sozialökonomie* (142): 3-12.
- Kuehlwein, Michael*, 1995: A Close Look at Dissaving in the Longitudinal Retirement History Survey, *Review of Income and Wealth* 41(2): 161-176.
- Lang, Oliver*, 1998: *Steueranreize und Geldanlage im Lebenszyklus: empirische Analysen zu Spar- und Portfolioentscheidungen deutscher Privathaushalte*. Baden-Baden: Nomos Verlag.
- Leimer, Dean R. und Selig Lesnoy*, 1982: Social Security and Private Saving: New Time-Series Evidence, *Journal of Political Economy* 90(3): 606-629.
- Leland, H. E.*, 1968: Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving, *Quarterly Journal of Economics* 82(3): 465-473.

- Lichtblau, Klaus*, 1997: Georg Simmel. Frankfurt a.M.: Campus Verlag.
- Lin, Nan*, 2001: Social Capital. Cambridge: Cambridge University Press.
- Long, J. Scott und Jeremy Freese*, 2001: Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata. College Station, Tex.: Stata Press.
- Lusardi, Annamaria*, 1997: Precautionary Saving and Subjective Earnings Variance, *Economics Letters* 57(3): 319-326.
- Maul, Daniel*, 2003: Vom Gnadenbrot zur Lebensstandardsicherung, *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie* 36(2): 115-120.
- Maynard, Alex und Qiu Jiaping*, 2009: Public Insurance and Private Savings: Who is Affected and by How Much? *Journal of Applied Econometrics* 24(2): 282-308.
- McKnight, Patrick E., Katherine M. McKnight, Souraya Sidani und Aurelio José Figueredo*, 2007: Missing data: A Gentle Introduction. New York: Guilford Press.
- Menger, Carl*, 1970 [1892]: Geld. S. 1-116 in: *Hayek, Friedrich A.* (Hg.), *Gesammelte Werke 4. Schriften über Geldtheorie und Währungspolitik*. Tübingen: J.B.C. Mohr.
- Menger, Karl*, 2005 [1892]: On the Origin of Money. S. 3-19 in: *Ingham, Geoffrey* (Hg.), *Concepts of Money. Interdisciplinary Perspectives from Economics, Sociology and Political Science*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Modigliani, Franco und Richard Brumberg*, 1954: Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. S. 388-436 in: *Kurihara, Kenneth K.* (Hg.), *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Modigliani, Franco*, 1986: Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations, *The American Economic Review* 76(3): 297-313.
- Muchlinski, Elke*, 1996: Keynes als Philosoph. Berlin: Duncker & Humblot.
- Muchlinski, Elke*, 2007: Keynes' "A Treatise von Probability" (C.W., Vol. VIII), Institut für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsgeschichte. Freie Universität Berlin. Berlin.
- Müller, Rudolf W.*, 2002: The Coming Only is Sacred- Rush to the Future. S. 151-176 in: *Deutschmann, Christoph* (Hg.), *Die gesellschaftliche Macht des Geldes*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Münch, Paul*, (Hg.), 1984: Ordnung, Fleiß und Sparsamkeit. Texte und Dokumente zur Entstehung der "bürgerlichen Tugenden". München: Deutscher Taschenbuch Verlag.

- Newman, Daniel A.*, 2003: Longitudinal Modeling with Randomly and Systematically Missing Data: A Simulation of Ad Hoc, Maximum Likelihood, and Multiple Imputation Techniques, *Organizational Research Methods* 6(3): 328-362.
- O'Brien, Rourke*, 2008: Ineligible to Save? Asset Limits and the Saving Behavior of Welfare Recipients, *Journal of Community Practice* 16(2): 183-199.
- Oehler, Andreas*, 2009: Alles "Riester"? Die Umsetzung der Förderidee in der Praxis. Gutachten im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V. Bamberg.
- Paraskewopoulos, Spiridon*, 1995: Makroökonomik: eine Einführung. Stuttgart: Kohlhammer.
- Paul, Axel T.*, 2002: Die Legitimität des Geldes. S. 109-129 in: *Deutschmann, Christoph* (Hg.), Die gesellschaftliche Macht des Geldes. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Paul, Axel T.*, 2003: Blüenträume: Über einige Schwierigkeiten beim Versuch, die Zukunft des Geldes zu gestalten. S. 149-180 in: *Baecker, Dirk* (Hg.), Viele Gelder. Berlin: Kadmos.
- Paul, Axel T.*, 2004: Die Gesellschaft des Geldes. Entwurf einer monetären Theorie der Moderne. Wiesbaden: VS Verlag.
- Perozek, Maria G.*, 1998: Comment: A Reexamination of the Strategic Bequest Motive, *Journal of Political Economy* 106(2): 423-445.
- Pfeifer, Wolfgang*, 1993: Etymologisches Wörterbuch des Deutschen: M - Z. Berlin: Akademie Verlag.
- Renn, Heinz*, 1984: Lebenslauf-Lebenszeit-Kohortenanalyse. S. 261-297 in: *Kohli, Martin und Robert Günther* (Hg.), Biographie und soziale Wirklichkeit. Stuttgart: J.B. Metzlersche Verlagsbuchhandlung.
- Reisch, Lucia A.*, 2002: Symbols for Sale: Funktionen des symbolischen Konsums. S. 226-248 in: *Christoph Deutschmann* (Hg.), Die gesellschaftliche Macht des Geldes, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Riese, Hajo*, 1995: Geld: das letzte Rätsel der Nationalökonomie. S. 45-62 in: *Schelkle, Waltraud und Manfred Nitsch* (Hg.), Rätsel Geld. Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht. Marburg: Metropolis Verlag.
- Royston, Patrick*, 2004: Multiple Imputation of Missing Values, *Stata Journal* 4(3): 227-241.

- Rubin, Donald B.*, 1987: Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys. New York: Wiley.
- Saliger, Edgar*, 2003: Betriebswirtschaftliche Entscheidungstheorie. Einführung in die Logik individueller und kollektiver Entscheidungen. München: Oldenbourg.
- Schafer, Joseph L. und John W. Graham*, 2002: Missing Data: Our View of the State of the Art, *Psychological Methods* 7: 147-177.
- Schommer, Martin*, 2008: Wohlfahrt im Wandel. Risiken, Verteilungskonflikte und sozialstaatliche Reformen in Deutschland und Großbritannien. Wiesbaden: VS Research.
- Schmähl, Winfried*, 2009: Soziale Sicherung: Ökonomische Analysen. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schneider, Ulrich*, 1998: Von der Lebensstandardsicherung zur Einkommensorientierung: die Notwendigkeit eines neuen Ansatzes in der Sozialpolitik, *Blätter für deutsche und internationale Politik* 43(2): 231-229.
- Schulz, Günther*, 1981: 'Der konnte freilich ganz anders sparen als ich'. Untersuchungen zum Sparverhalten industrieller Arbeiter im 19. Jahrhundert. S. 487-515 in: *Conze, Werner und Ulrich Engelhardt* (Hg.), *Arbeiterexistenz im 19. Jahrhundert: Lebensstandard und Lebensgestaltung deutscher Arbeiter und Handwerker*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Schulz, Günther*, 1992: Industriearbeiter als potentielle Sparer vom 19. Jahrhundert bis zum Zweiten Weltkrieg, *Zeitschrift für bayerische Sparkassengeschichte* : 149-173.
- Schunk, Daniel*, 2008: A Markov Chain Monte Carlo Algorithm for Multiple Imputation in Large Surveys, *Advances in Statistical Analysis* 92(1): 101-114.
- Sefton, James und Justin van de Ven*, 2004: Does Means Testing Exacerbate Early Retirement? NIESR Discussion Papers. The Business School, Imperial College. London.
- Shefrin, Hersh M. und Richard H. Thaler*, 1988: The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, *Economic Inquiry* 26(4): 609-643.
- Simmel, Georg*, 1992[1908]: *Soziologie. Untersuchungen über Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp Taschenbuch Wissenschaft.
- Simmel, Georg*, 2000 [1900]: *Philosophie des Geldes*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

- Skinner, Jonathan*, 1988: Risky Income, Life Cycle Consumption, and Precautionary Savings, *Journal of Monetary Economics* 22(2): 237-255.
- Smyth, David J.*, 1993: Toward a Theory of Saving. S. 47-93 in: *Gapinski, James H.* (Hg.), *The Economics of Saving*. Boston [u.a.]: Kluwer Academic Publishers.
- Sonnabend, Gaby*, 2007: Geiz ist Geil! Oder doch nicht?, *Das Archiv* (3): 88-97.
- Spahn, Heinz-Peter*, 2002: Der Zins, die Zeit und das Geld. S. 131-153 in: *Blümle, Gerold, Lukas Menkhoff und Friedrich L. Sell* (Hg.), *Zur Theorie, Empirie und Politik der Einkommensverteilung*. Berlin, New York: Springer.
- Splett, Jochen*, 1993: Althochdeutsches Wörterbuch. Analyse der Wortfamilienstrukturen des Althochdeutschen, zugleich Grundlegung einer zukünftigen Strukturgeschichte des deutschen Wortschatzes. Berlin, New York: de Gruyter.
- Suhr, Dieter*, 1983: Geld ohne Mehrwert. Entlastung der Makrowirtschaft von monetären Transaktionskosten. Frankfurt a.M.: Fritz Knapp Verlag.
- Tenfelde, Klaus*, 1981: Einführung und Auswertung. S. 347-355 in: *Conze, Werner und Ulrich Engelhardt* (Hg.), *Arbeiterexistenz im 19. Jahrhundert: Lebensstandard und Lebensgestaltung deutscher Arbeiter und Handwerker*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Thurn, Hans Peter*, 1991: Die Kultur der Sparsamkeit: die Kulturgeschichte des Sparens. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag.
- Ventura, Luigi und Joseph G. Eisenhauer*, 2006: Prudence and Precautionary Saving, *Journal of Economics and Finance* 30(2): 155-168.
- Ventura, Luigi*, 2007: A Note on the Relevance of Prudence in Precautionary Saving, *Economics Bulletin* 4(23): 1-11.
- Wilhelm, Hannah*: Hannelore Sporberg gegen die Bundesrepublik Deutschland. In: *Sueddeutsche Zeitung* (2008) S. 28.
- Willer, David, Barry Markovsky und Travis Patton*, 1989: Power Structures: Derivations and Applications of Elementary Theory. S. 313-353 in: *Berger, Joseph, Morris Zelditch und Bo Anderson* (Hg.), *Sociological Theories in Progress: New Formulations*. London: Sage.
- Wärneryd, Karl Erik*, 1999: *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

- Yamagishi, Toshio*, 1987: An Exchange Theoretical Approach to Network Positions. S. 149-169 in: *Cook, Karen S.* (Hg.), *Social Exchange Theory*. London: Sage.
- Zelizer, Viviana A.*, 2005: The Social Meaning of Money: "Special Monies". S. 575-610 in: *Ingham, Geoffrey* (Hg.), *Concepts of Money. Interdisciplinary Perspectives from Economics, Sociology and Political Science*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Zieglmeyer, Michael*, 2009: Analysis of the Precautionary Saving Motive Based on a Subjective Measure, Universität Mannheim. Mannheim: Diplomarbeit.
- von Rosenbladt, Bernhard*, 2002: SOEP 2002 Methodenbericht, Infratest Sozialforschung. München.