

Das Sparverhalten deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente

Axel Börsch-Supan, Anette Reil-Held und
Daniel Schunk

114-2006

Dieses Gutachten wurde im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung erstellt.

Das BMBF hat das Ergebnis des Gutachtens nicht beeinflusst. Wir als Auftragnehmer tragen allein die Verantwortung.

Das Sparverhalten deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente

**Gutachten für das Bundesministerium für Bildung und Forschung
im Rahmen des Vorhabens „Bildungssparen“**

Axel Börsch-Supan, Anette Reil-Held und Daniel Schunk*

Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA)

Universität Mannheim

15. Dezember 2006

Kontakt:

Dr. Anette Reil-Held

Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA)

Universität Mannheim

L 13,17

68131 Mannheim

Tel.: 0621/181-1859

Email: reil-held@mea.uni-mannheim.de

* Wir danken Christian Goldammer, Katharina Flenker, Dörte Heger und Verena Niepel für ihre ausgezeichnete Forschungsassistenz.

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	3
Das Sparverhalten deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente	9
1. Einleitung	10
Teil I: Das Sparverhalten deutscher Haushalte	12
2. Zur Theorie des Sparverhaltens	12
2.1 <i>Die Lebenszyklushypothese</i>	12
2.2 <i>Behavioristische Ansätze</i>	14
3. Die Datengrundlage: SAVE	17
4. Die Sparfähigkeit deutscher Haushalte	19
4.1 <i>Quantitative Sparfähigkeit</i>	19
4.2 <i>Qualitative Sparfähigkeit</i>	22
5. Warum wird gespart? Die Sparmotive	25
5.1 <i>Eine Beschreibung der Sparmotive auf Basis der SAVE-Daten</i>	26
5.2 <i>Welche Beziehungen bestehen zwischen den einzelnen Sparmotiven?</i>	34
5.3 <i>Die Auswirkungen der Sparmotive auf die Höhe der Ersparnis</i>	35
6. Zwischenergebnisse zum Sparverhalten deutscher Haushalte	38
TEIL II: Erfahrungen mit freiwilligen Sparformen der Altersvorsorge in Deutschland	40
7. Die Rahmenbedingungen: Die „Riester-Förderung“	41
7.1 <i>Private Altersvorsorge: Die Förderung im Detail</i>	42
7.2 <i>Änderungen durch das Alterseinkünftegesetz</i>	44
8. Wird die Riester-Rente angenommen?	45
8.1 <i>Die Dynamik der zusätzlichen Altersvorsorge: Daten des Alterssicherungsberichts</i>	45
8.2 <i>Die Dynamik der zusätzlichen Altersvorsorge: SAVE-Daten</i>	48
8.3 <i>Die Abdeckung der Altersvorsorge in den SAVE-Daten</i>	52
9. Wer betreibt eine zusätzliche private Altersvorsorge?	56
9.1 <i>Die zusätzliche Altersvorsorge nach sozioökonomischen Merkmalen</i>	56
9.2 <i>Wer betreibt eine zusätzliche Altersvorsorge? Ergebnisse der multivariaten Analyse</i>	67
9.2.1 <i>Wer besitzt Riester-Renten?</i>	67
9.2.2 <i>Wer spart in eine sonstige private Altersvorsorge?</i>	73
10. Zwischenergebnisse zu den Erfahrungen mit der Riester-Rente	76
11. Schlussfolgerungen für das Bildungssparen	77
Literaturangaben	80
Anhang	83

Executive Summary

Bildungssparen ist eine *freiwillige, aber staatlich geförderte* Ersparnis, die *zweckgebunden* ist und nur für Bildungsausgaben verwendet werden darf. Bildungssparen gibt es derzeit noch nicht in Deutschland, steht aber in der politischen Diskussion, weil es durch den demographischen Wandel und die Globalisierung immer drängender wird, sowohl die jüngeren als auch die älteren Arbeitnehmer produktiver zu machen. Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit hängt zentral von der Produktivität seiner Arbeitnehmer ab, und diese wiederum zentral vom Aus- und Weiterbildungsniveau.

Vor der Einführung einer neuen Sparform, die potentiell sehr kostspielig staatlich gefördert wird, gilt es jedoch, die *zentralen Fragen der Fördereffizienz* zu klären: Würde eine solche Sparform von der Bevölkerung überhaupt angenommen und genutzt? Würde sie andere Sparformen, z.B. die Altersvorsorge, verdrängen? Wie sollte die Förderung gestaltet werden? Diesen Fragen widmet sich das vorliegende Gutachten.

Da keine konkreten Erfahrungen mit dem Bildungssparen in Deutschland vorliegen, ist dies eine schwierige Aufgabe. Dieses Gutachten bedient sich daher zweier Hilfskonstruktionen. Im ersten Teil bedient sich das Gutachten der Theorie und der SAVE-Daten, um die *Sparfähigkeit und die Sparmotive deutscher Haushalte im Allgemeinen* zu analysieren. In einem zweiten Teil bedient sich dieses Gutachten dann eines Analogieschlusses: Wie lauten die Antworten auf die oben gestellten Fragen für das *Altersvorsorgesparen*, bei dem wir in Deutschland nun bereits gute fünf Jahre Erfahrung vorweisen können? In diesem zweiten Teil untersuchen wir daher vor allem die Akzeptanz der 2001 eingeführten geförderten zusätzlichen Altersvorsorge, der so genannten „Riester-Rente“.

Aus dem ersten Teil lernen wir vor allem, dass sowohl die Frage, ob Haushalte überhaupt sparen, als auch die Höhe der Haushaltersparnis, die Sparquote und die Sparmotive systematisch mit den soziodemographischen Merkmalen variieren. *Sparpolitik ist daher je effizienter, desto gezielter sie im Detail ausgestaltet ist.* Konkret finden wir:

- Ein großer Teil deutscher Haushalte (etwa ein Drittel der erwerbsfähigen Bevölkerung) *spart überhaupt nicht*. Dieser Anteil ändert sich über die betrachteten soziodemographischen Gruppen, so ist er z.B. für Haushalte mit hohem Bildungsstand und für verheiratete Haushalte kleiner, aber die Änderung ist erstaunlich gering: Selbst 30% aller Haushalte, deren Haushaltsvorstand die Hochschulreife besitzt, geben an, überhaupt nicht zu sparen.

- Die *Sparquote* variiert erwartungsgemäß mit soziodemographischen Charakteristika, verheiratete Haushalte sparen mehr als geschiedene, Haushalte mit hohem Bildungsstand sparen mehr als Haushalte mit niedrigem Bildungsstand. Wir finden eine deutliche Altersstruktur: Die Sparquote und die absolute Ersparnis steigen steil an, erreichen im Alter von 30 bis 39 Jahren ein Maximum, und fallen dann wieder allmählich ab. Etwa 50% der Haushalte sparen weniger als 5% des Haushalts-Netto-Einkommens.
- Ungefähr zwei Drittel der deutschen Haushalte bezeichnen sich als *sparfähig*, in dem Sinne, dass genug Geld zum Sparen am Ende des Monats übrig bleibt. Auch bezüglich der Sparfähigkeit sehen wir die erwartete Änderung über soziodemographische Merkmale. Zu betonen ist, dass der Anteil der sparfähigen Haushalte auch bei den relativ jungen Haushalten (18-39 Jahren) sehr hoch ist, und nicht stark von den jeweiligen Anteilen der älteren Haushalte abweicht.
- Über 50% der Haushalte geben an, *regelmäßig zu sparen*. Auch hier finden wir kein besonders ausgeprägtes Altersprofil, d.h. insbesondere, dass auch mehr als die Hälfte der jüngeren Haushalte (18-39 Jahre) sehr regelmäßig spart und – wenn denn gespart wird – auch eine beträchtliche Summe zurücklegt.
- Die Deutschen haben wohlbestimmte *Spargründe*, deren Wichtigkeit sich in den verschiedenen Altersgruppen unterscheidet. Am wichtigsten sind für die deutschen Haushalte die *Sparmotive* „Altersvorsorge“ und „Sparen für unvorhergesehene Ereignisse“. Das Sparen für die Ausbildung oder Unterstützung von Kindern bzw. Enkeln ist immerhin für etwa zwei Drittel von Haushalten mit Kindern ein wichtiger Spargrund, aber eher für Haushaltsvorstände mit höherer Bildung.
- Zentral ist die Erkenntnis, dass die von den Haushalten empfundene Wichtigkeit bestimmter primärer Sparmotive unmittelbar mit ihrem *Informationsstand* zusammenhängt, und dass die Verbreitung solcher Informationen einer Dynamik folgt, die sich auch nach den vorhandenen sozialen Netzwerken richtet. Es ist also wichtig, direkt eine breite Masse zu erreichen. Dass es eine breite Masse gibt, die – über alle soziodemographischen Unterschiede hinweg – sparfähig ist, wurde bereits betont.
- Der Effekt der Sparmotive auf die Sparquote unterscheidet sich deutlich zwischen den *Altersgruppen*: So ist zum Beispiel das Immobilienkauf-Motiv in den oberen Altersgruppen weniger wichtig, die Wichtigkeit des Vererbungsmotivs ist jedoch größer. Generell zeigen unsere Analysen, dass primäre Spargründe (wie z.B. Altersvorsorge oder Immobilienerwerb) deutlich wichtiger sind als der sekundäre Grund der steuerlichen Förderung. Dies un-

terstreicht die Wichtigkeit von Information und Motivation bei der Implementierung staatlich geförderter Sparprogramme.

- Bei der Bewertung der Sparmotive gibt es keine **Verdrängungseffekte**. Dies scheint im Widerspruch dazu zu stehen, dass wir beim tatsächlichen Sparverhalten statistisch signifikante und ökonomisch bedeutsame Verdrängungseffekte feststellen können. Der Widerspruch ist jedoch nur scheinbar, denn bei den Motiven wird die subjektive Einschätzung der Befragten untersucht, was etwas ganz anderes ist als die objektiv in Geldeinheiten gemessene tatsächliche Ersparnis. Zum einen mögen die Haushalte sich in ihrer Sparfähigkeit überschätzen; zum anderen mag das Antwortverhalten stark korreliert sein.

Der zweite Teil des Gutachtens ist den Erfahrungen insbesondere mit der Riester-Rente gewidmet, um im Analogieschluss daraus über deren Akzeptanz, Dynamik, sowie die Determinanten des Bildungssparens zu lernen. Die Riester-Rente eignet sich insofern gut dazu, als sie ebenfalls freiwillig ist, aber (für bestimmte Bevölkerungsgruppen sehr stark) staatlich gefördert wird. Wir finden:

- Nach einem langsamen Start hat sich die Riester Rente seit Anfang 2005 sehr **dynamisch** verbreitet. Die Beschleunigung der Dynamik fiel zeitlich zusammen mit einer Vereinfachung der Riester-Sparform.
- Während die Verbreitung der Riester-Rente deutlich der **Förderung** folgt (z.B. sichtbar im Zusammenhang zwischen Kinderzulagen und der hohen Beteiligung kinderreicher Familien), so erkennen wir trotz einer etwas stärkeren Verbreitungsdynamik in bildungsnahen Schichten grundsätzlich geringe Unterschiede, die mit dem Bildungsstand oder der Berufsgruppe der geförderten Person zusammenhängen; die Unterschiede hängen eher mit dem **Einkommen** sowie dem **Informationsstand** des Haushalts zusammen.
- Die Dynamik hat mittlerweile auch die **unteren Einkommensgruppen erreicht**. Während die Beteiligungsquote der Riester-Sparer in den beiden unteren Einkommensquintilen anfänglich auffallend gering war, hat sich insbesondere in diesen Einkommensgruppen nach 2004 ein Zuwachs gezeigt, der dynamischer ist als der Zuwachs im oberen Einkommensbereich. Mit deutlicher Verspätung und in geringerem Umfang wurden also Haushalte im unteren Einkommensbereich erreicht.
- Wichtig für die Entscheidung, eine Riester-Rente abzuschließen, ist der **Informationsstand** der Bevölkerung bezüglich des zu erwartenden Rentenniveaus; er scheint sogar wichtiger zu sein als die Sparfähigkeit des jeweiligen Haushalts. Interessant ist hierbei, dass Variab-

len wie Informationsstand und Bildungsnähe der Bevölkerung in den Jahren 2002 und 2004 erheblich bessere Prediktoren der Riester-Entscheidung sind als im Jahre 2005.

- Auch dies suggeriert, dass die Riester-Rente die *bildungsferneren und weniger informierten Schichten* langsamer erreicht – aber sie erreicht auch diese Schichten. Interessanterweise scheinen die Unterschiede bzgl. der selbst eingeschätzten Sparfähigkeit (siehe Teil I) über die Bildungsschichten hinweg größer als die Unterschiede in der Akzeptanz der Riester-Rente.
- Schließlich finden wir Evidenz für die *Verdrängung* zwischen verschiedenen Sparformen: Haushalte, für die der Erwerb einer Immobilie oder Vererbung ein wichtiger Spargrund sind, sind zurückhaltender, was die Nachfrage nach Riester-Renten angeht.

Da die Übertragbarkeit dieser Ergebnisse auf das Bildungssparen stark von den tatsächlichen Implementierungsdetails abhängt – etwa, ob sich das Darlehensmodell, das Entnahmemodell, das Prämienmodell oder eine Kombination durchsetzt – können Schlussfolgerungen für das Bildungssparen erst am Ende des Gutachtenverfahrens formuliert werden, wenn diese Details feststehen. Als generelle Tendenzen lassen sich am ehesten die folgenden Punkte festhalten:

- Die Entwicklung der Riester-Rente in Deutschland entspricht der internationalen Erfahrung, dass die Einführung neuer geförderter Sparformen Zeit braucht. In den USA hat es beispielsweise länger als zehn Jahre gedauert, bis die oberen beiden Drittel der Einkommensverteilung mit Individual Retirement Accounts (IRA) erreicht waren. Die Verbreitung der Riester-Rente vollzieht sich derzeit allerdings ausgesprochen dynamisch, mit aktuell höheren Zuwächsen als bei der wesentlich gleichmäßigeren Entwicklung in den USA. Weitere Zuwächse sind daher wahrscheinlich und für eine umfassende Beurteilung der Akzeptanz der Riester-Rente ist es noch zu früh. Wissenschaftlich ist umstritten, ob die Ursache für die Dynamik in der Verbreitung bei den monetären Anreizen, der Informationsverbreitung oder den Marketinganstrengungen der Vertriebskanäle liegt.
- Auch von einer stark geförderten neuen Sparform wie dem Bildungssparen kann man daher *keine sofortige Akzeptanz erwarten*. Sowohl Nachfrager (Haushalte) als auch Anbieter (z.B. Versicherungsvermittler) brauchen Zeit, um sich an neue Produkte zu gewöhnen. Dies zeigt die Verbreitung der Riester-Rente ebenso wie die Erfahrung im Ausland (z.B. bei den US-amerikanischen IRAs in den 1980er Jahren).

- Es fällt auf, dass die Beschleunigung des Riester-Sparens erst nach **einer erheblichen Vereinfachung** auftrat. Dies spricht gegen komplizierte Sparmodelle, die von den Kunden nicht sofort verstanden werden. Der Schaden, der durch eine zu große Komplexität verursacht wird, selbst wenn sie nur vom Kunden so empfunden wird, kann auch nach einer Produktvereinfachung nur mit Zeitverzögerung wieder geheilt werden.
- Als Zielgruppe werden insbesondere Eltern mit mehr als einem Kind erreicht. In Anbetracht der für ab 2008 geborenen Kinder deutlich höheren Kinderzulage in Höhe von 300€ pro Kind dürften sich die Riester-Renten unter (neuen) Eltern und den Ein-Kind-Familien noch weiter verbreiten. In welchem Ausmaß diese Subventionierung zu Mitnahmeeffekten über eine Umschichtung bereits bestehender Sparformen zugunsten der geförderten Altersvorsorge oder aber zu einer zusätzlichen Ersparnis führt, bleibt derzeit offen.
- Hinsichtlich der Einkommenshöhe zeigen administrative Daten über die Zulagenempfänger auf Basis des Vorjahres-Arbeitseinkommens, dass die Bezieher niedriger Arbeitseinkommen (weniger als der Durchschnittsverdienst) mit fast 70 Prozent einen hohen Anteil ausmachen. Die Betrachtung der SAVE-Daten nach dem verfügbaren *Haushaltseinkommen* ergibt ein anderes Bild: Besonders im unteren Quintil der Haushaltseinkommensverteilung ist der Anteil der Riester-Rentner noch deutlich niedriger als im mittleren und dem oberen Einkommensbereich. Die hohen monetären Anreize durch die Zulagen allein entfalten bei den ganz niedrigen Einkommen scheinbar nur eine geringe oder zumindest zeitlich sehr verzögerte Wirkung.
- Haushalte mit einem höheren Bildungsniveau nehmen die Riester-Förderung eher in Anspruch als Hauptschulabsolventen und insbesondere Befragte ohne Berufsausbildung. In die gleiche Richtung weist, dass die Informiertheit über das künftige Renteneinkommen positiv mit der Durchführung privater Altersvorsorge korreliert. Das zentrale Thema zum Erreichen eines hohen Durchdringungsgrades ist die Information bzw. das Wissen über die Notwendigkeit und die Rahmenbedingungen der Altersvorsorge.
- Sparmotive haben **Verdrängungseffekte**. Haushalte, für die der Immobilienerwerb ein wichtiger Spargrund ist, haben weniger wahrscheinlich eine Riester-Rente. Die Entnahmemöglichkeit bei der Riester-Rente ist für diese Haushalte offenbar keine ausreichende Option, um trotz der Förderung parallel für eine Altersvorsorge zu sparen. Das Entnahmemodell ist offenbar nicht in der Lage, diese Verdrängungseffekte zu beseitigen. Ob es ähnliche Verdrängungseffekte auch durch ein Entnahmemodell beim Bildungssparen geben würde,

lässt sich mit den vorliegenden Daten noch nicht abschließend beurteilen. Auf die Gefahr einer Verdrängung des Altersvorsorgesparens durch das Bildungssparen soll aber schon jetzt hingewiesen werden.

- Diese Verdrängung zeigt sich nicht bei der Bewertung der Sparmotive durch die Haushalte. Dieses Resultat scheint im Widerspruch zum vorherigen Punkt zu stehen. Der Widerspruch lässt sich jedoch schnell auflösen, denn bei den Motiven wird die subjektive Einschätzung der Befragten untersucht. Dies ist natürlich etwas ganz Anderes als die objektiv in Geldeinheiten gemessene tatsächliche Ersparnis für eine der einzelnen Motive vorgesehene zweckgebundene Sparform. Diese **Diskrepanz zwischen Wunsch und Wirklichkeit** hat wichtige Folgen auch für das geplante Bildungssparen. Ex ante Umfragen über das Bildungssparen, mit denen man mögliche Auswirkungen auf das Altersvorsorgesparen testen will, sind nur bedingt aussagekräftig. Es ist diesen Ergebnissen zufolge wahrscheinlich, dass die tatsächliche Verdrängung größer ist als die intendierte.

Das Sparverhalten deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente

Gutachten für das Bundesministerium für Bildung und Forschung

Axel Börsch-Supan, Anette Reil-Held und Daniel Schunk

Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA)

Universität Mannheim

15. Dezember 2006

- Hauptteil -

1. Einleitung

Bildungssparen ist eine freiwillige, aber staatlich geförderte Ersparnis, die zweckgebunden ist und nur für Bildungsausgaben verwendet werden darf. Bildungssparen gibt es derzeit noch nicht in Deutschland, steht aber in der politischen Diskussion, weil es durch den demographischen Wandel und die Globalisierung immer drängender wird, sowohl die jüngeren als auch die älteren Arbeitnehmer produktiver zu machen. Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit hängt zentral von der Produktivität seiner Arbeitnehmer ab, und diese wiederum zentral vom Aus- und Weiterbildungsniveau.

Vor der Einführung einer neuen Sparform, die potentiell sehr kostspielig staatlich gefördert wird, gilt es jedoch, die zentralen Fragen der Fördereffizienz zu klären: Würde eine solche Sparform von der Bevölkerung überhaupt angenommen und genutzt? Würde sie andere Sparformen, z.B. die Altersvorsorge, verdrängen? Wie sollte die Förderung gestaltet werden? Diesen Fragen widmet sich das vorliegende Gutachten.

Da keine konkreten Erfahrungen mit dem Bildungssparen in Deutschland oder einem vergleichbaren anderen Land vorliegen, ist dies eine schwierige Aufgabe. Dieses Gutachten bedient sich daher zweier Hilfskonstruktionen. Zum einen untersuchen wir die Sparfähigkeit deutscher Haushalte im Allgemeinen und die derzeit vorhandenen Sparmotive im Besonderen. Wir bedienen uns dabei erstens der ökonomischen Theorie, zweitens – und hier liegt der Schwerpunkt – der empirischen Erkenntnisse aus einem neuen Datensatz, der das Sparverhalten deutscher Haushalte seit 2001 erfasst: die SAVE-Studie, die das Mannheimer Forschungsinstitut Ökonomie und Demographischer Wandel (MEA) zusammen mit TNS Infratest entwickelt hat.

In einem zweiten Teil bedient sich dieses Gutachten dann eines Analogieschlusses: Wie lauten die Antworten auf die oben gestellten konkreten Fragen für das Altersvorsorgesparen, bei dem wir in Deutschland nun bereits gute fünf Jahre Erfahrung vorweisen können? In diesem zweiten Teil untersuchen wir daher vor allem die Akzeptanz der 2001 eingeführten geförderten zusätzlichen Altersvorsorge, der so genannten „Riester-Rente“. Auch hier stützen wir uns insbesondere auf das oben erwähnte SAVE-Panel.

Das Gutachten gliedert sich wie folgt. Der erste Teil stellt Theorie (Abschnitt 2) und Empirie des Sparverhaltens im Allgemeinen vor. Basierend auf dem SAVE-Datensatz (Abschnitt 3) beschreibt Abschnitt 4 die Sparfähigkeit deutscher Haushalte und Abschnitt 5 die Sparmotive. Abschnitt 6 fasst den ersten Teil des Gutachtens zusammen.

Der zweite Teil des Gutachtens ist den Erfahrungen mit der Riester-Rente gewidmet. Abschnitt 7 beschreibt die gesetzlichen Rahmenbedingungen der Förderung. Abschnitt 8 zeigt die Dynamik der Akzeptanz auf. Schließlich untersucht Abschnitt 9, wie sich die Akzeptanz der Riester-Rente nach sozioökonomischen Merkmalen unterscheidet. Abschnitt 10 fasst den zweiten Teil des Gutachtens zusammen.

Abschnitt 11 beendet das Gutachten mit unseren Schlussfolgerungen für das Bildungssparen. Hierbei ist es wichtig, zu beachten, dass die Übertragbarkeit unserer Ergebnisse auf das Bildungssparen stark von den tatsächlichen Implementierungsdetails abhängt.

Teil I: Das Sparverhalten deutscher Haushalte

In diesem ersten Teil untersuchen wir die Sparfähigkeit deutscher Haushalte im Allgemeinen und die derzeit vorhandenen Sparmotive im Besonderen. Im folgenden Abschnitt fassen wir die relevanten ökonomischen Theorien zusammen: die Lebenszyklushypothese und verhaltenspsychologische Ansätze. Abschnitt 3 leitet die empirische Untersuchung ein und stellt den SAVE-Datensatz vor. Dieser neue Datensatz erfasst das Sparverhalten deutscher Haushalte seit 2001. Die folgenden Abschnitte sind dann den empirischen Ergebnissen auf Basis dieses Datensatzes gewidmet: Abschnitt 4 zur Sparfähigkeit deutscher Haushalte und Abschnitt 5 zu den Sparmotiven. Abschnitt 6 fasst den ersten Teil des Gutachtens zusammen.

2. Zur Theorie des Sparverhaltens

Die Volkswirtschaftslehre hat schon früh eine formale Theorie des Sparverhaltens entwickelt. Diese Lebenszyklustheorie, für die Franco Modigliani 1985 den Nobelpreis erhielt, bildet nach wie vor das Rückgrat der Sparforschung. Diese Theorie wird im folgenden Abschnitt zusammengefasst. Sie wird zunehmend durch verhaltenspsychologische Elemente ergänzt. Diese werden in Abschnitt 2.2. vorgestellt.

2.1 Die Lebenszyklushypothese

Die volkswirtschaftliche Theorie besitzt mit der Lebenszyklustheorie ein sehr elegantes Modell des Sparverhaltens. Grundannahme der Lebenszyklustheorie ist, dass der Mensch weit vorausschaut. Sparen ist kein Selbstzweck, sondern Mittel, um nicht heute, sondern später Güter und Dienstleistungen zu konsumieren. Der zeitliche Ablauf von Konsumieren und Sparen wird nicht für ein einzelnes Jahr, sondern über den gesamten Lebenszyklus hinweg optimiert.

Nach dieser Theorie addiert der Haushalt in einem ersten Schritt sein erwartetes Einkommen über das gesamte Leben. In einem zweiten Schritt wird dann der Konsum auf die einzelnen Jahre optimal verteilt. Unter der Annahme abnehmenden Grenznutzens, d.h. dass eine Verdopplung des Konsums nicht auch den Nutzen verdoppelt, sondern etwas weniger bringt, wird bei dieser Verteilung auf einen einigermaßen gleichmäßigen Konsum geachtet. Die Folge ist, dass in Jahren mit hohen Einkünften gespart wird, damit in mageren Jahren davon gezehrt werden kann. Liegt zum Beispiel das Renteneinkommen unter dem Erwerbseinkommen, wird in der Erwerbsphase gespart, damit die Ersparnisse im Ruhestand aufgezehrt werden können. Dieses Prinzip lässt sich auch auf andere Lebensphasen mit niedrigeren Einkommen als im

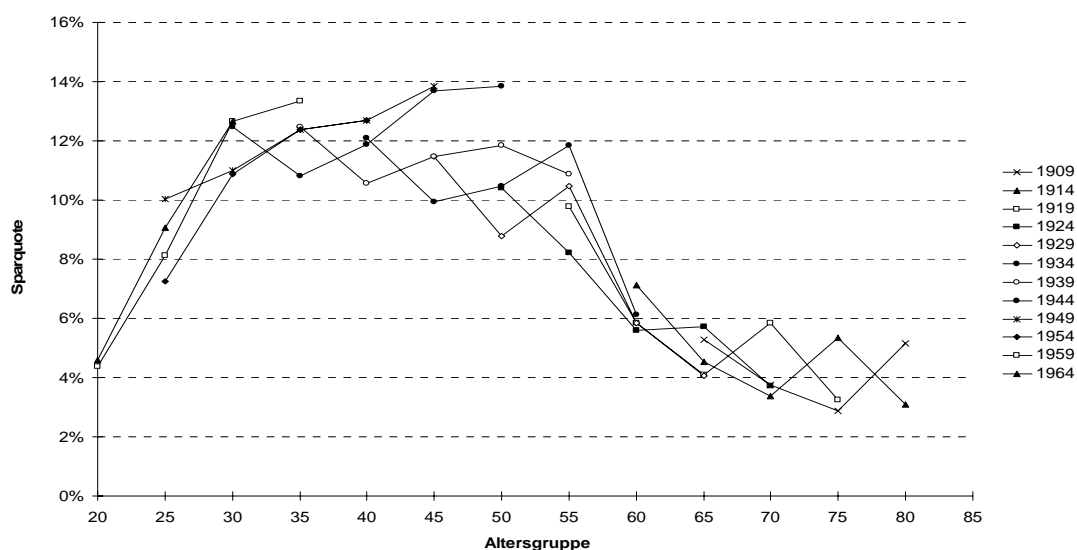
Lebensdurchschnitt übertragen. Man spart z.B. in Phasen regelmäßiger Beschäftigung und entspart in Phasen der beruflichen Weiterbildung, die mit zusätzlichen Ausgaben und/oder niedrigeren Einkommen verbunden sind (siehe Heckman (1976) für die Integration von Bildungsinvestitionen in die Lebenszyklushypothese).

In der Grundtendenz findet sich dieses Prinzip auch im tatsächlichen Verhalten. Abbildung 1 zeigt den Verlauf der Sparquote in Deutschland. Wichtig ist die Tatsache, dass in Abbildung 1 der Altersverlauf der Sparquote für jeden Geburtsjahrgang einzeln aufgeführt wird, so dass Alters- und Jahrgangseffekte nicht vermengt werden. Ähnliche Lebenszyklusprofile findet man auch fast überall im Ausland (Börsch-Supan 2003). Charakteristisch ist die niedrige Sparquote in der Jugend und im Alter, wenn das Einkommen niedrig ist, und die hohe Sparquote zwischen 30 und 50 Jahren, wenn das Einkommen am höchsten ist.

Wie jede Theorie, ist auch die Lebenszyklustheorie eine Abstraktion von vielen Komplikationen des tatsächlichen Lebens. So ist das tatsächliche Leben von hoher Unsicherheit geprägt, was Lebenslänge, Einkommensverlauf, Sparerträge usw. angeht. Es ist daher nicht erstaunlich, dass der Verlauf der Ersparnisbildung im Lebenszyklus nicht exakt der Lehrbuchabbildung folgt, nach der in der Jugend gespart und im Alter entspart wird.

So zeigt Abbildung 1 eine immer noch deutlich positive Ersparnis im Alter. Ein Vermögensabbau kann im Mittel nicht beobachtet werden.

Abbildung 1: Sparquoten im Lebenszyklus nach Alter und Geburtsjahrgang



Quelle: Börsch-Supan et al. (2001). Anmerkung: Die Abbildung stellt die Nettosparquote nach Alter und Geburtsjahrgang des Haushaltsvorstandes dar.

Weiterhin ist die große Heterogenität im Sparverhalten auffallend: Haushalte mit ähnlichen sozioökonomischen Merkmalen verhalten sich oftmals sehr unterschiedlich bezüglich ihrer Sparentscheidungen. Die klassische Lebenszyklushypothese kann daher nur einen Teil der Ersparnisbildung erklären. Abschnitt 4 zeigt, dass ein nicht unbeträchtlicher Teil deutscher Haushalte überhaupt keine planende Ersparnis betreibt, sondern sozusagen von der Hand in den Mund lebt.

Wichtig für die Erklärung des tatsächlich beobachteten Sparverhaltens und insbesondere die große Heterogenität desselben ist daher die Frage nach den Sparmotiven der Haushalte. Aus welchen Motiven sparen private Haushalte? Bei den Lebenszyklus-Sparentscheidungen eines typischen Haushalts spielen viele verschiedene Überlegungen eine Rolle. Haushalte sparen beispielsweise, um ihren Konsum nach Eintritt in den Ruhestand zu finanzieren; sie sparen, um sich gegen diverse ökonomische, biometrische und politische Risiken, denen sie im Laufe ihres Lebens ausgesetzt sind, abzusichern. Oftmals wird auch gezielt für den Kauf eines Eigenheims gespart. Ein weiteres Sparmotiv kann auch die finanzielle Unterstützung der Kinder oder Enkelkinder – zum Beispiel während deren Ausbildung – sein, oder die Absicht den (Enkel-) Kindern ein Erbe zu hinterlassen. Kurz, im Laufe des Lebenszyklus gibt es viele verschiedene Sparmotive, die gleichzeitig bestehen, und verschiedene Motive erfordern vielmals auch verschiedene Formen des Sparens, z.B. langfristig-geplantes Sparen, oder nicht vertragliches Sparen mit kurzer Laufzeit. Abschnitt 5 geht daher ausführlich auf die in Deutschland beobachteten Sparmotive ein.

2.2 Behavioristische Ansätze

Die unter 2.1 beschriebene klassische volkswirtschaftliche Theorie des Sparverhaltens geht also von weit vorausschauenden Haushalten aus, die perfekt rational und immer wohl informiert in ihrem Eigeninteresse handeln, und sich dabei an ihre einmal gemachten Pläne halten. Für diese Haushalte ist Sparen kein Selbstzweck, sondern Mittel, um nicht heute, sondern später Güter und Dienstleistungen zu konsumieren. Sie optimieren den zeitlichen Ablauf von Konsumieren und Sparen, und zwar nicht für ein einzelnes Jahr, sondern über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Viele meist empirisch gewonnenen Erkenntnisse weisen jedoch darauf hin, dass Sparentscheidungen oftmals nicht genau diesem Kalkül folgen. Zur besseren Vorhersage der Verhaltensreaktion von Haushalten auf neu implementierte Sparprogramme ist es daher von Interesse, die zugrunde liegenden Entscheidungsmechanismen, die von Modellen eines rein rationalen und

perfekt informierten Entscheiders abweichen, besser zu verstehen. Bezugnehmend auf die aktuelle Literatur, beschreiben wir im Folgenden einige zentrale Mechanismen dieser behavioristischen Modellierungsansätze und bringen sie mit dem Sujet dieses Gutachtens in Verbindung. Diese letztlich auf verhaltenspsychologische Erkenntnisse zurückgehenden Ansätze helfen uns später, die empirischen Resultate zu interpretieren.

Zahlreiche länderübergreifende Analysen des Altersvorsorgeverhaltens haben z. B. gezeigt, dass – entgegen dem optimalen Optimierungskalkül – viele Haushalte nicht ausreichend für ihr Alter vorsorgen (siehe z.B. Lusardi 1999). Eine naheliegende Erklärung für diese Beobachtung stammt von Thaler and Shefrin (1981), und geht davon aus, dass es Menschen vielfach einfach an Selbstkontrolle mangelt („bounded self-control“). Das bedeutet, dass Menschen tatsächlich für ihr Alter vorsorgen möchten, es ihnen jedoch an den Fähigkeiten mangelt, diese guten Vorsätze auch in die Tat umzusetzen, was auch für das Sparen für Bildungszwecke gelten dürfte.¹ Solches Verhalten ist auch aus vielen anderen Kontexten, z.B. beim Diätverhalten bekannt und wurde in zahlreichen Studien im Zusammenhang mit langfristiger finanzieller Vorausplanung empirisch bestätigt (z.B. Thaler 1981, Choi et al. 2001).

Ebenso gibt es zahlreiche theoretische Erklärungsansätze für dieses Verhalten, so z.B. die Idee der hyperbolischen Diskontierung (Laibson et al. 1998), die in behavioristische Modelle des Entscheidungsverhaltens Eingang gefunden haben. Die trivial scheinende Einsicht, dass es oftmals nicht an Einsicht bzgl. guter Verhaltensstrategien mangelt, sondern eher an der Fähigkeit, dieser Einsicht die richtigen Handlungen folgen zu lassen, macht für viele Menschen Sparpläne attraktiv, die sie quasi schützen, die Selbstkontrolle zu verlieren („commitment devices“, Laibson 1997). Bei diesen Sparplänen wird zum Beispiel zu sparendes Geld entweder schon vor Überweisung auf das Gehaltskonto in einen Sparvertrag abgeführt, oder der Sparvertrag ist nur für ganz bestimmte Zwecke (z.B. Altersrente oder Hausbau) auflösbar. In vielen Fällen ist es also von Vorteil, Sparern Möglichkeiten der Selbstkontrolle zum Beispiel durch entsprechende Wahlmöglichkeiten im Rahmen des geförderten Sparproduktes zu bieten. Eine nur zweckgebundene Verwendungsmöglichkeit, die bewusst auch die Möglichkeit zu schnellem Abbruch des Sparvertrages erschwert, scheint hier attraktiv, obwohl hier gleichzeitig auf die damit verbundenen Gefahren durch einen von potentiellen Interessenten empfundenen Mangel an Selbstbestimmtheit hingewiesen werden soll.

Viele Individuen weichen von den Vorstellungen klassischer ökonomischer Theorie dadurch ab, dass sie sich in ihrem Entscheidungsverhalten stark davon beeinflussen lassen, wie ihnen

¹ Siehe Normann und Langer (2002) für mangelnde Selbstkontrolle und Altersvorsorge.

bestimmte Optionen präsentiert werden, und insbesondere, welche Option Ihnen als Standardoption nahegelegt wird („Framing“, „Default Choices“). Im Kontext von Sparscheidungen haben Madrian und Shea (2001) gezeigt, wie sehr sich die Entscheidung für bestimmte Altersvorsorgepläne in Abhängigkeit von der Art der Fragestellung unterscheidet: Wenn Arbeitnehmer sich aktiv, d.h. durch Unterschrift, für eine Teilnahme an Altersvorsorgeplänen entscheiden müssen, entscheidet sich eine Mehrzahl gegen einen Altersvorsorgeplan (63%). Wenn der Entscheidungsmechanismus jedoch eine aktive Entscheidung gegen eine Teilnahme am Altersvorsorgeplan vorsieht, entschied sich nur eine Minderheit gegen den Altersvorsorgeplan (14%). Die Art der Fragestellung, in diesem Fall die Standardvorgabe des Arbeitgebers, hat also einen enormen Einfluss auf die Entscheidung der Individuen. Vorsicht ist hier allerdings geboten: Während die Wahl der Standard-Option großen Einfluss auf den Anteil der teilnehmenden Haushalte haben kann, so zeigen Choi et al. (2004) jedoch, dass damit nicht unbedingt einhergeht, dass insgesamt mehr gespart wird. Es bleibt jedoch festzuhalten, dass Menschen insbesondere bei besonders schwierigen und mit Unsicherheit behafteten Entscheidungssituationen oft einfache Entscheidungsheuristiken verwenden statt einen komplexen Optimierungsprozess vorzunehmen (siehe auch Schunk und Winter 2004). Im oben genannten Fall der Altersvorsorgeentscheidungen ist eine einfache Heuristik eben, die Standardoption zu wählen, d.h. statt einer aktiven Entscheidung akzeptiert man die durch andere nahe gelegte Entscheidung.

Und ähnlich erklärt sich auch die weitergehende Beobachtung von Madrian und Shea (2001), dass im Fall einer der Vorgabe folgenden (d.h. nicht aktiven) Wahl der Altersvorsorge, überwiegend auch das standardisierte – d.h. vorgegebene – Altersvorsorgeproduktportfolio gewählt wurde; auffallend wenig wurde dabei die vorgegebene Sparrate oder das Portfolio geändert. Eine größere Auswahl an Möglichkeiten ist also nicht a priori besser für den Entscheider; in vielen Fällen wird das Problem dadurch so komplex, dass die Tendenz, sich auf einfache Heuristiken zu verlassen, noch größer wird. So zeigen Sethi-Iyengar (2004) z.B. dass Arbeitnehmer sogar bei der Konfrontation mit zu vielen Auswahlmöglichkeiten ohne Standardoption dazu neigen, viel weniger an Altersvorsorgeplänen teilzunehmen, als wenn Ihnen nicht so viele Optionen gezeigt würden. Auch hier ist wieder unmittelbar klar, was für das Design eines Bildungssparmodells folgt: Es sollte wenige, klar definierte, und einfach verständliche Entscheidungsoptionen geben, die unterschiedliche Bedarfslagen abdecken, und dem Entscheider in angemessener Weise präsentiert werden.

Schließlich spielt auch das soziale Umfeld eine Rolle. Duflo und Saez (2003) finden, dass Menschen mit sehr ähnlichen demographischen Merkmalen teilweise sehr unterschiedliche Sparquoten haben.. In ihrer Studie bleibt oftmals das soziale Umfeld („peer groups“) als erklä-

render Faktor für diese Beobachtung übrig. Dies zeigt, wie in vielen Fällen wohl die Verbreitungsdynamik bei der Implementierung von Sparprogrammen funktioniert, und es unterstreicht einmal mehr, wie wichtig es ist, von vornherein eine breite Masse zu informieren und motivieren.

3. Die Datengrundlage: SAVE

Die SAVE-Daten

Die empirische Analyse in diesem Gutachten basiert auf den SAVE-Daten, die für Deutschland erstmals detaillierte Variablen sowohl über finanzielle Variablen wie Einkommen, Ersparnis und Vermögen als auch soziologische und psychologische Merkmale enthalten.² Das SAVE-Panel wird vom Mannheimer Forschungsinstitut Ökonomie und Demographischer Wandel (MEA) erhoben und ist Teil des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanzierten Sonderforschungsbereichs (SFB) 504. Ausgehend vom niederländischen CentER Panel und der amerikanischen Health and Retirement Study (HRS) wurde von der Universität Mannheim in Kooperation dem Mannheimer Zentrum für (ZUMA), NFO Infratest (München), Psychonomics (Köln) und Sinus (Heidelberg) ein Fragebogen über das Spar- und Portefeuilleverhalten der Haushalte in Deutschland erarbeitet (siehe Börsch-Supan und Essig (2005), Heien und Kortmann (2003, 2005)). Die erste Erhebung einer Quotenstichprobe fand 2001 statt. Die erste Zufallsstichprobe wurde 2003 erhoben.

Der Fragebogen besteht aus 6 Teilen, die in Tabelle 1 aufgeführt sind. Der erste Teil enthält eine kurze Erläuterung über den Zweck der Studie und die Maßnahmen, die zur Gewährleistung des Datenschutzes unternommen werden. Im zweiten Teil wird die sozio-ökonomische Struktur des Haushalts erfragt wie z.B. Alter, Bildung und Erwerbsbeteiligung des Befragten und seines Ehepartners. In Teil 3 werden dann die ersten substantiellen Fragen gestellt: einfache qualitative und quantitative Frage über das Sparverhalten und den Umgang mit Einkommen und Vermögen. Hierzu zählen auch Fragen nach der Einschätzung bestimmter Spar motive sowie hypothetische Entscheidungsfragen. Außerdem werden Fragen über Finanzentscheidungen, Daumenregeln und Einstellungen über Konsum und Geld gestellt. Der vierte Teil ist dann der kritische, weil sensibelste Teil, in dem die finanzielle Situation des Haushalts

² Das Sozio-ökonomische Panel (GSOEP) enthält umfassende Daten über Haushaltsmerkmale und Indikatoren über Ersparnis und Portefeuillewahl, deckt das Vermögen und Vermögensveränderungen jedoch nicht quantitativ in detail in jeder Welle ab. Ähnlich stellt sich die Situation in einer anderen repräsentativen Erhebung (Soll und Haben) dar: Dort werden detaillierte Daten über die Zusammensetzung des Vermögens erhoben, allerdings nur als Indikator und nicht die Beträge. Die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) schließlich, wird alle fünf Jahre vom Statistischen Bundesamt erhoben und enthält sehr detaillierte Informationen über die Höhe und die Zusammensetzung von Einkommen und Vermögen, aber nur sehr eingeschränkt über die sozio-demographischen Merkmale der Haushaltsmitglieder.

umfassend erhoben wird. Hierzu zählen die verschiedenen Einkommensquellen, Vermögensbestände, Veränderungen des Einkommens in den vergangenen Jahren sowie private und betriebliche Rentenansprüche, Geschäftsvermögen und Schulden. Der fünfte Teil enthält Fragen über psychologische und soziale Variablen, wie beispielsweise die Erwartungen über die künftige wirtschaftliche Situation, Gesundheit, Lebenserwartung und allgemeine Lebenseinstellungen. Das Interview endet mit offenen Fragen über die Interviewsituation und über die Bereitschaft des Befragten, künftig wieder an einer ähnlichen Befragung mitzuwirken (Teil 6).

Tabelle 1: Struktur des SAVE-Fragebogens

Teil 1:	Einleitung, Festlegung der Befragungsperson im Haushalt
Teil 2:	Sozioökonomische Grunddaten des Haushaltes
Teil 3:	Qualitative Fragen über Sparverhalten, Einkommen und Vermögen
Teil 4:	Quantitative Fragen über Einkommen und Vermögen
Teil 5:	Psychologische und soziale Determinanten des Sparverhaltens
Teil 6:	Schlussenteil: Interview-Situation

Die erste Erhebung der SAVE-Daten fand im Sommer 2001 mit einer Quotenstichprobe von 1169 Haushalten und dem Infratest Zugangspanel mit 660 Haushalten statt. Die zweite Welle war im Sommer 2003 im Feld. Es wurde eine Zufallsstichprobe von 2184 deutschen Haushalten befragt sowie 483 weitere Haushalte aus der Quotenstichprobe von 2001, die wieder kontaktiert wurden. Die dritte Welle, erhoben im Sommer 2005, besteht aus einer Zufallsstichprobe von 1948 Haushalten, von denen 646 bereits in 2003 befragt wurden. Zusätzlich wurden 357 Haushalte des Zugangspanels wiederbefragt. Die vierte Welle wurde schließlich im Frühjahr und Sommer 2006 durchgeführt. Dabei wurden 1505 Haushalte der Zufallsstichprobe 2005 wiederbefragt, sowie 333 Haushalte des Zugangspanels. Zusätzlich wurde das Zugangspanel um 1636 neue Haushalte erweitert.

Für die folgenden Auswertungen werden alle Unterstichproben zugrunde gelegt, um möglichst große Fallzahlen zu erreichen.³ Alle deskriptiven Statistiken werden gewichtet, wobei die Gewichte auf der Einkommens- und Altersverteilung des deutschen Mikrozensus im jeweiligen Jahr basieren. Die folgenden Ergebnisse bleiben bestehen, wenn nur die Zufallsstichproben ausgewertet werden. Um die Daten weit möglichst ausnutzen zu können, wurde eine iterative Imputation der fehlenden Daten durchgeführt. Der Imputations-Algorithmus bedient sich einer Markov-Chain Monte-Carlo Methode, die die zu imputierenden Werte aus der geschätzten

³ Siehe Essig (2005a) und Schunk (2006b) für ausführliche methodische Beschreibungen der SAVE-Daten.

konditionalen Verteilung der Daten zieht (Hoynes et al. 1998, Kennickell 1998, Schunk 2007). Die Ergebnisse in diesem Papier beruhen auf dem vollständig imputierten Datensatz.

Die Arbeitsstichprobe

Die folgenden Ergebnisse beziehen sich auf den Befragten und seinen Ehepartner (im Folgenden Haushalt genannt), den wir als Untersuchungseinheit zugrunde legen. Wir betrachten demnach nicht Erwerbstätige oder sozialversicherungspflichtige Personen, sondern Haushalte. Außerdem beschränken wir uns auf diejenigen, deren Haushaltsvorstand (d.h. in unserem Fall die Person, die über die Finanzen des Haushalts Bescheid weiß) noch nicht im Ruhestand ist; der Untersuchungskreis weist daher deutlich z.B. von der AVID ab.

Erfassung des aggregierten Sparvolumens

Es ist gut bekannt, dass Mikrodaten, die aus Haushaltsbefragungen gewonnen werden, geringere Vermögensbestände ausweisen als die, die aus der aggregierten Geld- und Vermögensrechnung der Bundesbank bekannt sind. Lang (2000) weist dies eindrücklich für die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamtes nach. Dies liegt u.a. an der mangelnden Antwortbereitschaft einiger Haushalte und an mangelnder Übersicht der Haushalte über die tatsächlich vorhandenen Beträge, Phänomene die im Kontext der SAVE-Studie auch von Essig und Winter (2003) ausführlich diskutiert werden. Einen Vergleich der SAVE-Daten mit anderen Datenquellen liefern Börsch-Supan und Essig (2005); sie berechnen Sparquoten auf Basis der EVS und SAVE, und finden keine signifikanten Unterschiede zwischen beiden Mikrodatenquellen. Ebenso vergleicht Essig (2005a) das Einkommensmaß der SAVE-Studie mit dem Einkommensmaß des Mikrozensus und findet über alle Altersklassen hinweg eine sehr gute Übereinstimmung. Abschnitt 8.3 geht anhand spezifischer Altersvorsorgeprodukte detaillierter auf die Problematik der Messung von Vermögenskomponenten ein. Leider bleiben Vergleiche mit alternativen Mikrodaten unbefriedigend, weil solche Abgleiche ihre eigenen methodischen Probleme aufwerfen, da die Vergleichsdaten ebenfalls Abdeckungsprobleme aufweisen.

4. Die Sparfähigkeit deutscher Haushalte

4.1 Quantitative Sparfähigkeit

Zunächst betrachten wir, wie viele Haushalte genügend Einkommen zur Verfügung haben, um zu sparen bzw. ob sie mit ihren Einkommen so umgehen, dass sie in der Lage sind zu sparen bzw. sparen wollen.

Tabelle 2 zeigt, dass insgesamt etwa zwei Drittel der deutschen Haushalte angeben, zu sparen bzw. umgekehrt ein gutes Drittel der Haushalte nicht spart. Unterscheidet man den Anteil der Sparer nach dem Alter des Haushaltsvorstands, ergeben sich für die mittleren Altersgruppen höhere Anteile als in der jüngsten und der ältesten hier betrachteten Altersgruppe. Fast die Hälfte der unter 30-Jährigen spart nicht. Die Betrachtung nach dem verfügbaren Einkommen zeigt das erwartete Muster. Im untersten Einkommensquartil ist der Anteil der Sparer nur halb so groß wie im oberen Einkommensquartil. Überraschenderweise gibt jedoch auch etwa ein Fünftel der Haushalte im oberen Einkommensquartil an, nicht zu sparen. Die Unterschiede nach der Schulbildung sind zwar geringer, tendenziell steigt aber mit der Schulbildung der Anteil an Sparern. Schließlich weisen Haushalte mit einem geschiedenen Haushaltsvorstand niedrigere Sparanteile als ledige und verheiratete Haushalte auf.

Tabelle 2: Sparen Sie überhaupt (Ja/Nein)?

Alle Angaben in Prozent.

Sparen J/N	Al ter				Total
	18-29	30-39	40-49	50-65	
N	45.73	33.06	33.30	37.67	36.87
J	54.27	66.94	66.70	62.33	63.13

Sparen J/N	Ei nkomen				Total
	1. Quartil	2. Quartil	3. Quartil	4. Quartil	
N	61.47	38.51	27.46	17.89	36.87
J	38.53	61.49	72.54	82.11	63.13

Sparen J/N	Schul bi l dung			Total
	Haupt	Real /Pol y	Abi /FH	
N	41.76	38.87	30.06	36.87
J	58.24	61.13	69.94	63.13

Sparen J/N	Fami li enstand			Total
	Verhei ratet	Ledi g	Geschi eden	
N	30.06	44.61	47.59	36.87
J	69.94	55.39	52.41	63.13

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der SAVE-Daten für 2005. Gewichtete Ergebnisse.

Wie viel sparen die Haushalte? Betrachtet man als nächstes die Sparquote, d.h. die Ersparnis ausgedrückt als Anteil des verfügbaren Haushaltseinkommens, ergibt sich über die Altersklas-

sen ein etwas anderes Muster (siehe Tabelle 3). Die Sparquote der jüngsten Haushalte ist nur etwa halb so groß wie in den mittleren Altersgruppen und in den weiteren Altersgruppen etwa gleich.

Die Sparquote steigt erwartungsgemäß mit den Einkommensquartilen. Sie ist im Durchschnitt im untersten Quartil nur etwa ein Drittel so groß wie im obersten Viertel der Einkommensverteilung. Der Median im untersten Quartil liegt sogar bei Null. Der deutlich kleinere Wert des Medians im Vergleich zum Durchschnitt weist auf die starke Schiefe der Verteilung hin.

Die Ersparnis steigt wiederum mit der Schulbildung und ist bei Geschiedenen deutlich niedriger als bei verheirateten oder ledigen Haushaltsvorständen.

Tabelle 3: Sparquote und Ersparnis

Altersklassen				
	Sparquote		Ersparnis [€]	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
18-29:	8,6 %	3,3 %	1472	250
30-39:	16,6 %	7,7 %	4491	1800
40-49:	14,4 %	7,1 %	4293	1776
50-65:	14,4 %	6,3 %	3915	1200

Einkommensquartile				
	Sparquote		Ersparnis [€]	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
1. Quartil:	6,1 %	0,0 %	535	0
2. Quartil:	9,6 %	4,4 %	1789	800
3. Quartil:	13,1 %	8,8 %	3720	2400
4. Quartil:	18,0 %	14,3 %	8825	6000

Schulbildung				
	Sparquote		Ersparnis [€]	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
Hauptschule:	12,1 %	3,6 %	2746	650
Real/Pol y:	13,3 %	5,5 %	3385	1000
Abi /FH:	16,6 %	8,7 %	4906	2000

Familienstand				
	Sparquote		Ersparnis [€]	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
Verheiratet:	15,8 %	8,3 %	4922	2400
Ledig:	11,6 %	3,5 %	2087	400
Geschieden:	9,6 %	1,7 %	2176	250

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der SAVE-Daten für 2005. Gewichtete Ergebnisse.

4.2 Qualitative Sparfähigkeit

Neben der quantitativen Sparfähigkeit, die sich über den messbaren Betrag der Ersparnis definiert, betrachten wir nun Maße für die qualitative Sparfähigkeit. Denn zum einen sind Sparvorgänge sehr komplex und nicht unbedingt präzise geplant, weshalb sie schwierig zu messen sind. Zum anderen sind weitere verhaltensbezogenen Dimensionen für das Verständnis des Sparverhaltens von Bedeutung, um die Heterogenität zwischen den Haushalten besser abzubilden. Im Folgenden betrachten wir daher zwei Ausprägungen des qualitativen Sparverhaltens, die beschreiben, wie die Haushalte mit ihren Einnahmen auskommen und ob sie regelmäßig sparen.

Aus Tabelle 4 wird ersichtlich, dass insgesamt fast die Hälfte der Haushalte gut mit ihrem Einkommen auskommt. Sie dürften auch für eine zusätzliche neue Sparform wie das Bildungssparen erreichbar sein. Etwa 9 Prozent der Haushalte kommen hingegen mit ihrem Einkommen nicht zurecht und weitere 26 Prozent haben damit Schwierigkeiten. Eine neue Sparform ist für diese Haushalte wohl nur zu realisieren, wenn bereits vorhandene Sparvorgänge umgeschichtet werden können. Originär neue Ersparnis ist hier weniger zu erwarten.

Tabelle 4: Auskommen mit dem Einkommen

Legende:

- „Immer“ : Am Monatsende blieb immer Geld übrig.
- „Oft“ : Am Monatsende blieb oft etwas Geld übrig.
- „Zus. EK“ : Es blieb nur etwas übrig, wenn zusätzlich einmalige Einkünfte dazukamen.
- „Oft nicht“ : Am Monatsende hat es öfter nicht gereicht.
- „Nie“ : Am Monatsende hat es nie gereicht.

Hinweis: Alle Angaben in Prozent.

	Al ter				Total
	18-29	30-39	40-49	50-65	
Immer	6.17	4.69	4.99	8.06	6.02
Oft	37.20	37.99	39.66	43.15	39.80
Zus. EK	18.06	20.27	21.30	16.47	19.07
Oft nicht	28.74	28.31	24.58	24.53	26.21
Nie	9.83	8.73	9.47	7.80	8.90

	Ei nkommensquart i l e				Total
	1. Quartil	2. Quartil	3. Quartil	4. Quartil	
Immer	3.04	2.53	3.92	14.70	6.02
Oft	26.98	37.79	43.01	52.46	39.80
Zus. EK	19.11	19.50	22.00	15.80	19.07
Oft nicht	35.25	28.58	26.18	14.18	26.21
Nie	15.62	11.60	4.89	2.86	8.90

	Schulbildung			Total
	Haupt	Real /Poly	Abi /FH	
Immer	3.68	6.05	8.04	6.02
Oft	39.29	36.60	44.24	39.80
Zus. EK	17.07	18.67	21.34	19.07
Oft nicht	27.09	30.33	20.29	26.21
Nie	12.86	8.35	6.09	8.90

	Familienstand			Total
	Verheiratet	Ledig	Geschieden	
Immer	6.80	5.58	3.70	6.02
Oft	40.60	41.83	31.47	39.80
Zus. EK	18.79	18.49	21.69	19.07
Oft nicht	26.73	23.59	30.25	26.21
Nie	7.07	10.51	12.89	8.90

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der SAVE-Daten für 2005. Gewichtete Ergebnisse.

Zwischen den Altersgruppen sind keine großen Unterschiede in der Fähigkeit, mit dem Einkommen auszukommen, zu erkennen. Der Anteil der Haushalte, der immer Geld übrig hat, ist im obersten Einkommensquartil am größten. Das untere Einkommensquartil weist die meisten Haushalte auf, die nie mit ihren Einkünften auskommen, aber auch dort zeigt sich etwa ein Drittel als sparfähig. Die Bildungs- und Familienstandsunterschiede entsprechen den von den Analysen im vorhergehenden Abschnitt bekannten Mustern. Die größten Schwierigkeiten weisen Haushalte mit einem geschiedenen Haushaltsvorstand und Hauptschulabsolventen auf.

Tabelle 5 kombiniert nun die Sparfähigkeit mit der tatsächlichen Ersparnis. Zum einen wird die Plausibilität der Antworten belegt, da die Ersparnis tatsächlich mit der Sparfähigkeit steigt. Zum anderen zeigt sich, dass auch Haushalte, die Schwierigkeiten haben, mit dem Einkommen zu Recht zu kommen, im Durchschnitt eine positive Ersparnis haben. Dies zeigt, dass die Haushalte bei dieser Frage zu den Ausgaben bereits eine Reihe von „Ausgaben für die Vermögensbildung“ einbeziehen. Der Schluss, dass die qualitativ nicht sparfähigen Haushalte nicht für Sparen gar nicht zu erreichen sind, greift demnach zu kurz.

Tabelle 5: Auskommen mit dem Einkommen und Sparquote bzw. Ersparnis

	Sparquote		Ersparnis [€]	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
Immer	27,2 %	22,2 %	11882	8000
Oft	16,0 %	11,0 %	4661	2400
Zus. EK	12,2 %	5,6 %	3028	1000
Oft nicht	8,0 %	0,0 %	1694	0
Nie	7,0 %	0,0 %	1202	0

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der SAVE-Daten für 2005. Gewichtete Ergebnisse.

Abschließend zeigt Tabelle 6, wie die Haushalte sparen, insbesondere ob sie regelmäßig zurücklegen und/oder feste Sparbeträge wählen. Das regelmäßige Sparen eines festen Betrages überwiegt deutlich die diskretionären Sparsentscheidungen. Ein Viertel der Haushalte gibt an, überhaupt nicht zu sparen, ein Fünftel nur unregelmäßig.

Tabelle 6: Spar-Regelmäßigkeit

Legende:

- „Regelm. fest“ : Ich / wir lege(n) regelmäßig einen festen Betrag an, etwa auf einem Sparbuch, einem Sparvertrag, in Aktien oder einer Lebensversicherung etc.
- „Nachfin. Sit.“ : Ich / wir lege(n) jeden Monat etwas zurück, die Höhe bestimme/n ich / wir je nach der finanziellen Situation.
- „Unregelm.“ : Ich / wir lege(n) etwas zur Seite, wenn etwas zum Sparen übrig bleibt.
- „Kein Sparen“ : Ich / wir spare(n) nicht, da kein finanzieller Spielraum vorhanden ist. Oder: Ich / wir will / wollen nicht sparen, sondern jetzt das Leben genießen.

Hinweis: Alle Angaben in Prozent.

	Alter				Total
	18-29	30-39	40-49	50-65	
Regelm. fest	37.75	46.34	46.57	42.68	43.72
Nachfin. Sit.	15.31	11.50	10.46	12.12	12.10
Unregelm.	22.66	19.81	18.29	19.98	19.95
Kein Sparen	24.28	22.35	24.69	25.23	24.23

	Einkommensquartile				Total
	1. Quartil	2. Quartil	3. Quartil	4. Quartil	
Regelm. fest	21.44	41.69	53.59	60.15	43.72
Nachfin. Sit.	10.02	12.62	11.06	14.80	12.10
Unregelm.	25.24	19.99	19.82	14.36	19.95
Kein Sparen	43.30	25.70	15.53	10.69	24.23

	Schulbildung			Total
	Haupt	Real / Poly	Abi / FH	
Regelm. fest	39.87	42.12	49.11	43.72
Nachfin. Sit.	12.07	12.67	11.41	12.10
Unregelm.	20.51	18.81	20.87	19.95
Kein Sparen	27.55	26.40	18.61	24.23

	Familienstand			Total
	Verheiratet	Ledig	Geschieden	
Regelm. fest	48.83	39.76	31.26	43.72
Nachfin. Sit.	11.09	14.36	11.01	12.10
Unregelm.	18.24	20.92	24.99	19.95
Kein Sparen	21.85	24.96	32.74	24.23

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der SAVE-Daten für 2005. Gewichtete Ergebnisse.

Auffällig ist der mit 40 Prozent hohe Anteil an Nichtsparern im untersten Einkommensquartil, der allerdings deutlich geringer ist, als der Anteil der Haushalte, die bei der quantitativen Sparfähigkeit angeben, nicht zu sparen (Tabelle 2). Weitere 20 Prozent aller Haushalte geben an, unregelmäßig zu sparen, wenn „etwas übrig“ bleibt, was den hohen Anteil an Nichtsparern im unteren Bereich der Einkommensverteilung (60%) etwas relativiert.

Auffällig ist weiterhin, dass im oberen Viertel der Einkommensverteilung 60 Prozent der Haushalte regelmäßig einen festen Betrag sparen. Umgekehrt bedeutet das, dass 40 Prozent der Haushalte mit relativ hohem Einkommen sich nicht auf regelmäßige Sparbeträge festlegen wollen.

Zusammenfassend lernen wir aus diesen Analysen vor allem, dass sowohl die Frage, ob Haushalte überhaupt sparen, als auch die Höhe der Haushaltsersparnis und die Regelmäßigkeit des Sparens systematisch mit den soziodemographischen Merkmalen variieren. Erwartungsgemäß scheinen besser gebildete Haushalte mit höherem Einkommen erheblich sparfähiger zu sein, als Haushalte mit niedrigem Bildungsstand und niedrigem Einkommen, aber es ist zu bemerken, dass es über alle Einkommens- und Bildungsgruppen hinweg Haushalte gibt, die beträchtlich sparen und auch Geld übrig haben, um mehr zu sparen. Aber aus welchen Gründen sparen die deutschen Haushalte überhaupt? Dieser Frage wendet sich der nächste Abschnitt zu ...

5. Warum wird gespart? Die Sparmotive

Die Beobachtung, dass verschiedene nebeneinander bestehende Motive das Sparverhalten bestimmen, geht auf Keynes (1936) zurück. Während es eine umfassende empirische Literatur zur Bedeutung einzelner Sparmotive gibt, berücksichtigen allerdings nur wenige empirische Studien die Tatsache, dass verschiedene Sparmotive gleichzeitig das Sparverhalten bestimmen können. Die meisten Studien konzentrieren sich ausschließlich auf die Bedeutung eines einzelnen Motivs für die Sparentscheidung – vor allem die Vorsorge für erwartete Einkommenseinbußen - und treffen vereinfachende Annahmen über die übrigen Motive, um diese aus der empirischen Analyse verbannen zu können.

Ein Verständnis davon, welche Sparmotive gleichzeitig bestehen, und wie unterschiedlich die Stärke dieser Motive in verschiedenen Bevölkerungsgruppen ausfällt, hilft uns, sowohl Unterschiede im Sparverhalten der Haushalte besser zu verstehen, als auch Verhaltensreaktionen der Haushalte auf eine Veränderung der sozialpolitischen Rahmenbedingungen besser abzuschätzen.

zen. Denn Reformen der sozialen Sicherungssysteme interagieren direkt mit dem privaten Haushaltssparen. Ein Beispiel ist die Reform des deutschen Rentensystems, die das bislang durch die erste Säule dominierte Rentensystem in ein Mehr-Säulensystem transformiert. Halten wir also fest, dass Menschen aus verschiedenen Motiven sparen, und dass ein Verständnis dieser Motive uns helfen kann, die Reaktion privater Ersparnis auf eine Veränderung sozialpolitischer Rahmenbedingungen abzuschätzen.

5.1 Eine Beschreibung der Sparmotive auf Basis der SAVE-Daten

In SAVE wird erfragt, für wie wichtig die befragten Haushalte die folgenden neun Spargründe halten:

- Sparen zum Erwerb eines Eigenheims
- Sparen aus Vorsorge für unvorhergesehene Ereignisse
- Sparen zum Abtragen von Schulden
- Sparen aus Vorsorge für das Alter
- Sparen für eine Urlaubsreise
- Sparen für eine größere Anschaffung (Auto, Möbel, etc.)
- Sparen zur Ausbildung bzw. Unterstützung der Kinder oder Enkel
- Sparen zum späteren Vererben an Kinder oder Enkel
- Sparen zum Ausnutzen der staatlichen Fördermöglichkeiten

Jeder Spargrund muss auf einer Skala von 0 (ganz und gar unwichtig) bis 10 (sehr wichtig) eingestuft werden.⁴

Abbildung 2 zeigt die Wichtigkeit dieser Spargründe in der Reihenfolge der von den Befragten genannten Bedeutung.

⁴ Der Wortlaut im Fragebogen ist *“Ich nenne Ihnen nun mögliche Gründe, aus denen man sparen kann. Wie wichtig sind diese Gründe aus Ihrer Sicht? Sagen sie es mir bitte anhand einer Skala von 0 bis 10, 0 bedeutet sehr wichtig.”*

Abbildung 2: Wichtigkeit von Sparmotiven

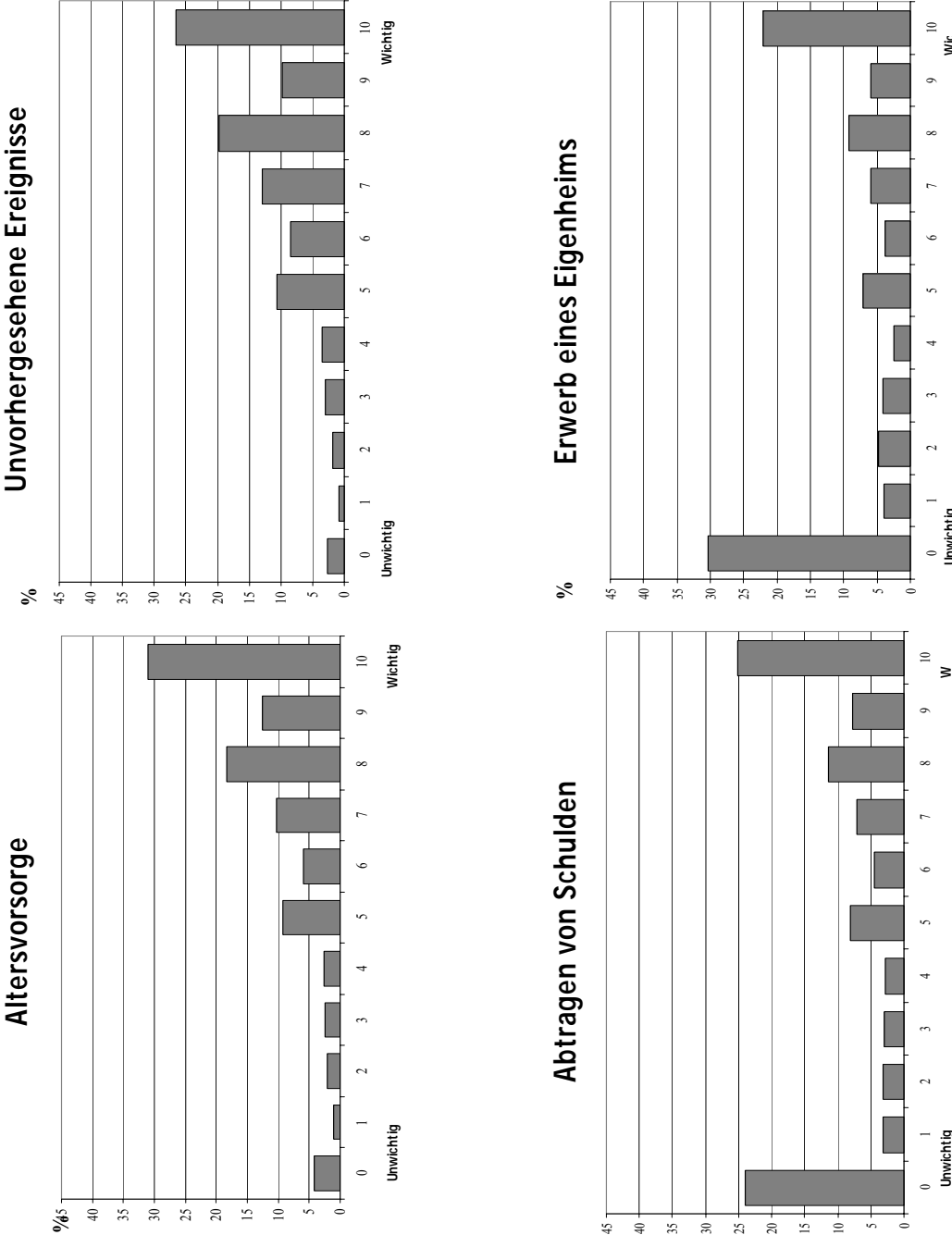


Abbildung 2 (Fortsetzung): Wichtigkeit von Sparmotiven

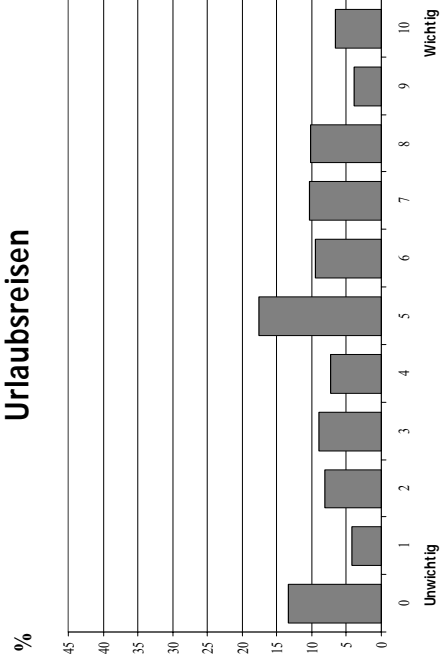
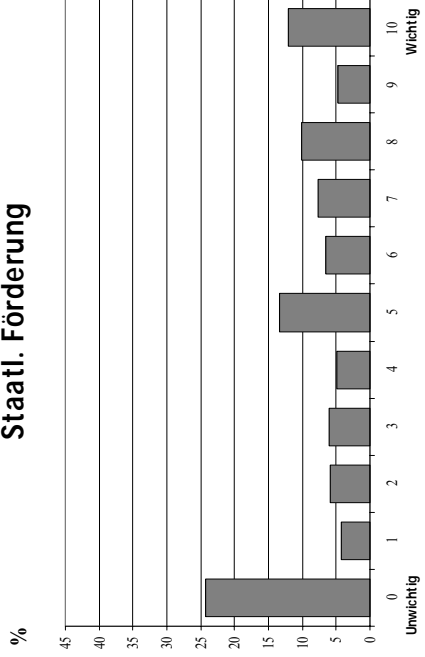
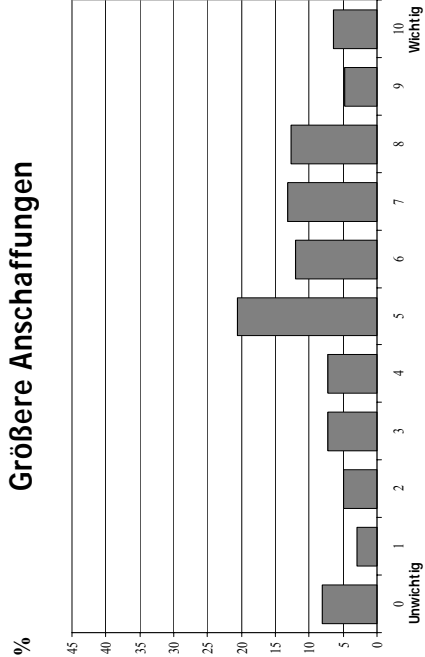
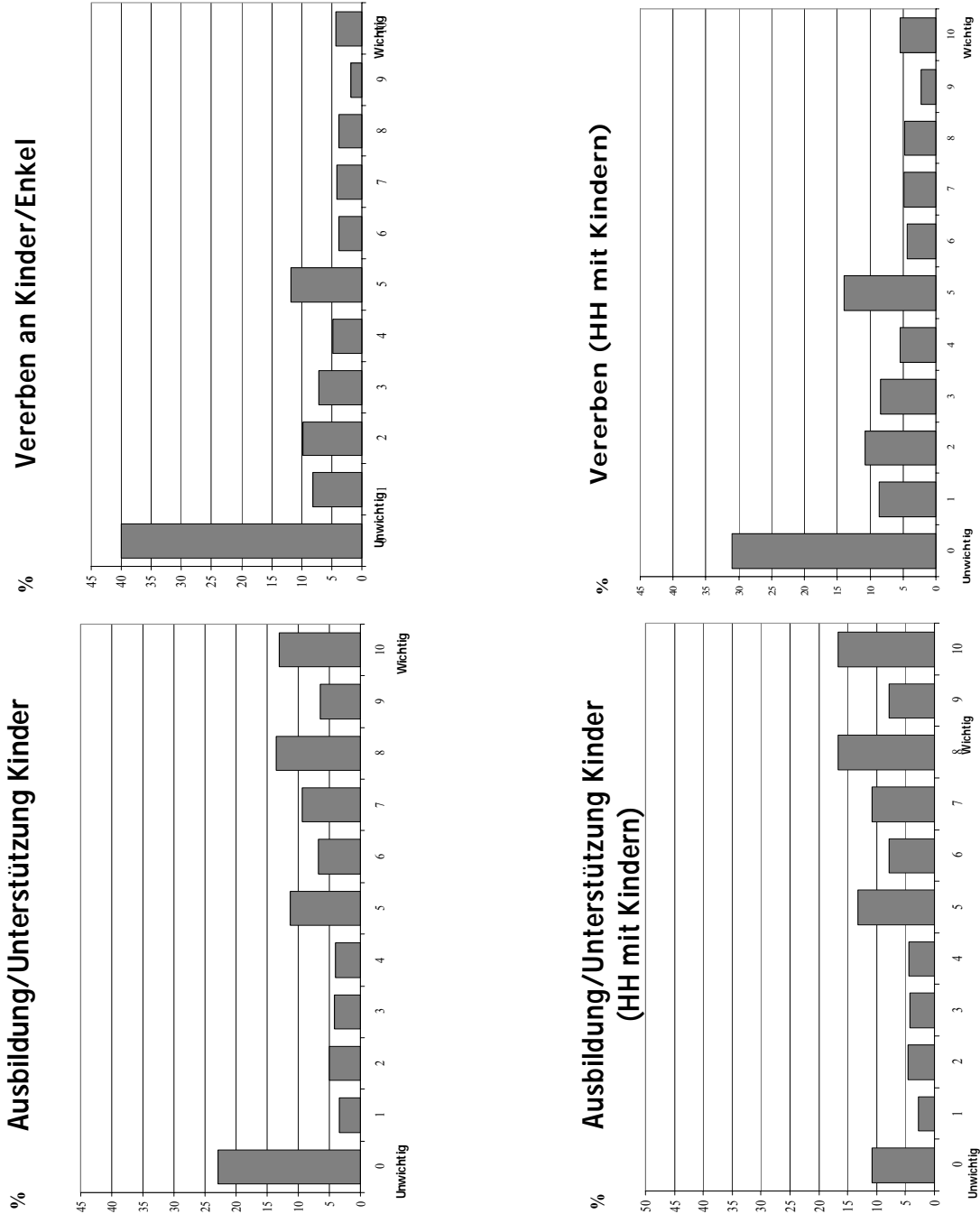


Abbildung 2 (Fortsetzung): Wichtigkeit von Sparmotiven



Die beiden wichtigsten Sparmotive in Deutschland in 2005 sind das Sparen für unvorhergesehene Ereignisse und das Altersvorsorgesparen. Mehr als 30 Prozent der Befragten weisen dem Altersvorsorgesparen die höchste Bedeutung zu und mehr als 25 Prozent dem Sparen für unvorhergesehene Ereignisse. Weniger als 5 Prozent halten beides für ganz und gar unwichtig, wobei die Altersvorsorge nur unwesentlich geringer eingeschätzt wird. Legt man für die weitere Reihenfolge der Spargründe den Extremwert ganz rechts auf der Skala zugrunde, folgen das Abtragen von Schulden und der Erwerb eines Eigenheims. Die Verteilung der Werte über die Skala ist hier allerdings wesentlich bimodaler als bei den beiden erst genannten Spargründen. Dass der Eigenheim-Erwerb und die Rückzahlung von Schulden von den Haushalten entweder für sehr wichtig oder völlig unwesentlich gehalten wird, ist plausibel, da es sich dabei entweder um Eigenheimbesitzer handelt oder solche, die es werden wollen, oder um Haushalte, die weder ein Eigenheim besitzen noch eines in Zukunft besitzen möchten.

Eine mittlere Bedeutung wird insgesamt dem Sparen für größere Anschaffungen und Urlaubsreisen beigemessen. In ähnlicher Größenordnung werden die staatlichen Fördermöglichkeiten bewertet, wobei dort der relativ hohe Anteil an Haushalten auffällt, die diese als ganz und gar unwichtig betrachten. Fördermodelle der Ersparnisbildung sollten daher sorgfältig und zielgruppenorientiert konstruiert werden. Denn sieht man dies im Zusammenhang mit den Antworten zur Altersvorsorge und zu dem Erwerb eines Eigenheims, ist offensichtlich der primäre Grund (ausreichendes Alterseinkommen, selbst genutztes Wohneigentum) deutlich wichtiger als der sekundäre Grund (die steuerliche Förderung). Wenn die Förderung aber nur ein sekundärer Spargrund ist, ist die Wahrscheinlichkeit von Mitnahmeeffekten hoch, so dass hier unter Umständen Steuermittel ineffizient eingesetzt werden. Bei der Einführung des Bildungssparens sollte dementsprechend vor allem auf die Überzeugung der Haushalte über die Wichtigkeit des Sparzweckes - also Weiterbildung - Wert gelegt werden, anstatt die Förderung in den Mittelpunkt der Informationskampagnen zu stellen.

Die unwichtigsten Spargründe sind für die befragten Haushalte das Vererbungsmotiv und die Ausbildung der Kinder oder Enkelkinder. Keinem anderen Spargrund wird ein solches Ausmaß an Unwichtigkeit zugeordnet wie dem Vererbungsmotiv. Da man davon ausgehen kann, dass das Vererbungsmotiv vor allem für Haushalte relevant ist, die Kinder haben, wird die Wichtigkeit dieses Spargrundes zusätzlich nur für Eltern abgebildet. Aber auch dann bleibt das Vererbungsmotiv relativ unbedeutend, auch wenn die Unwichtigkeit etwas abnimmt.

Im Hinblick auf Bildungssparen ist die Bedeutung, die dem Spargrund „Ausbildung der Kinder/Enkel“ zugeordnet wird interessanter. Betrachtet man wiederum nur Eltern, so halten mehr

als 10 Prozent diesen Spargrund für völlig unwichtig. Andererseits ist dieser Sparzweck für etwa zwei Drittel der Eltern ein wichtiger Spargrund, wenn man einen Wert in der Skala größer als 5 zugrunde legt. Berücksichtigt man weiterhin, dass für die Ausbildung in Deutschland, abgesehen von den Lebenshaltungskosten, in der Regel keine Kosten anfallen, lässt sich durchaus eine Bereitschaft für das Sparen zu Ausbildungszwecken ableiten.

Sparmotive nach sozioökonomischen Merkmalen

Wie unterscheiden sich die Sparmotive nun zwischen den verschiedenen Haushaltsgruppen? Die entsprechenden Abbildungen befinden sich in Anhang 4. In den einzelnen Altersgruppen fällt die Bewertung der Sparmotive in der bivariaten Analyse meist nicht sehr unterschiedlich aus. Starke Effekte gibt es beim Kauf eines Eigenheims, was offensichtlich ist, da Menschen im Alter von 50 in der Regel kein Haus mehr kaufen möchten, sondern das eher früher getan hätten. Das Sparen für die Ausbildung der Kinder ist erwartungsgemäß in den mittleren Altersgruppen wichtiger als in der jüngsten Altersgruppe und auch bei den 50 bis 65-Jährigen, deren Kinder ihre Ausbildung zum Teil bereits abgeschlossen haben dürften. Nicht auszuschließen ist bei diesen Betrachtungen natürlich, dass die Unterschiede aus Kohorteneffekten entstehen.

Bei Gruppierung über das Einkommen zeigen sich stärkere Unterschiede für fast alle Motive, und durchgehend ist das Sparen für Menschen mit höherem Einkommen wichtiger. Beim Eigenheim ist dies zu erwarten: Ein Hauskauf ist eine große Investition, die mit einem geringen Einkommen praktisch unerschwinglich ist. Möglicherweise beeinflusst der Hauskauf auch die Antwort auf die Frage nach staatlicher Förderung, die für die Haushalte mit niedrigeren Einkommen unbedeutender ist. Einkommensstarke Menschen empfinden das Vorsorgen für unvorhergesehene Ereignisse als wichtiger. Sowohl Essig (2005b), der ebenfalls die SAVE-Daten benutzt, als auch Fuchs-Schündeln und Schündeln (2005), die mit Daten des Sozioökonomischen Panels (GSOEP) arbeiten, finden dass die Vorsichtersparnis mit zunehmender Einkommensunsicherheit zunimmt.

Die Unterschiede nach Schulbildung zeigen generell nur geringe Unterschiede. Lediglich beim Immobilienerwerbsmotiv und beim Vererbungsmotiv sind leichte Unterschiede sichtbar, im Großen und Ganzen scheint aber die Einschätzung der Wichtigkeit verschiedener Motive nicht systematisch mit der Schulbildung zusammenzuhängen.

Die zur Gruppierung herangezogenen sozio-demographischen Merkmale hängen jedoch systematisch mit anderen Faktoren zusammen. Daher ist es sinnvoll, den Zusammenhang zwischen diesen Merkmalen und den Sparmotiven in einer Regression zu evaluieren. Diese erlaubt uns, die Zusammenhänge zwischen den Variablen herauszurechnen. So hängen zum Beispiel ein

Universitätsabschluss und ein höheres Einkommen typischerweise positiv zusammen, und eine Regressionsanalyse rechnet heraus, wie ein Universitätsabschluss mit einem Sparmotiv zusammenhängt, wenn alles andere – auch das Einkommen – gleich ist. Tabelle 7 stellt die Ergebnisse von Regressionen mit den Sparmotiven als zu erklärende Variable schematisch dar.⁵

Die obere Hälfte von Tabelle 7 zeigt die sozio-ökonomischen Haushaltsmerkmale. Für das Sparmotiv „Altersvorsorge“ (siehe Spalte 1 von Tabelle 7) zeigt das Alter einen nichtlinearen Einfluss auf dessen Wichtigkeit. Für Haushalte mit Kindern ist dieser Spargrund – bei sonst gleichen Merkmalen – weniger wichtig. Auch bewerten Hausbesitzer diesen Spargrund geringer, was damit zusammenhängen dürfte, dass das Eigenheim in vielen Fällen bereits als Altersvorsorge betrachtet wird. Zwischen den Einkommensquintilen zeigen sich hingegen keine statistisch messbaren Unterschiede.

Sparen für unvorhergesehene Ereignisse (siehe Spalte 2) ist vor allem für Frauen und Beamte wichtig. Auf einem niedrigen (10%)-Signifikanzniveau bewerten Arbeiter dieses Motiv weniger wichtig als Angestellte, und für die höheren Einkommensgruppen ist es unbedeutender als für das mittlere Einkommensquartil.

Neben den beiden wichtigsten Sparmotiven sollen hier noch kurz die für das Bildungssparen relevanten Motive „staatliche Förderung“ und „Ausbildung“ betrachtet werden. Zunächst zum Motiv der „staatlichen Förderung“: Verheiratete Haushalte und Haushalte mit Kindern erachten die staatliche Förderung als wichtigen Spargrund. Das gleiche gilt für Arbeiter und Hausbesitzer, während es für die oberste Einkommensgruppen eine geringere Bedeutung hat als für die mittlere.

Bei der Erklärung des Sparens für die Ausbildung der Kinder zeigen das Verheiratetsein und die Zahl der Kinder im Haushalt die erwarteten positiven Vorzeichen. Für die oberen Einkommen ist dieser Spargrund bei sonst gleichen Merkmalen wichtiger als für die mittleren. Entsprechend der bekannten Korrelation zwischen Bildungsgrad der Eltern und dem der Kinder (Hartmann 2006) zeigt sich, dass für die bildungsnäheren Haushalte dieser Spargrund von höherem Gewicht als für Haushaltsvorstände mit niedrigerem Schulabschluss ist. Bildungsnähere Haushalte schätzen offensichtlich die Wichtigkeit von Bildungssparen größer ein, als bildungsfernere Schichten – ein Ergebnis mit wichtigen Implikationen für das geplante Bildungssparen.

⁵ Ein Auszug aus den Schätzergebnissen mit Koeffizienten und t-Statistiken befindet sich für die beiden wichtigsten Sparmotive (Altersvorsorge, unvorhergesehene Ereignisse in Anhang 3).

Tabelle 7: Zusammenfassung der multivariaten Analyse zur Untersuchung der Beziehung zwischen den Sparmotiven

	Altersvorsorge	Unvorhergesehene Ereignisse	Abtragen von Schulden	Erwerb eines Eigenheims	Staatl. Förderung	Größere Anschaffungen	Urlaubsreisen	Ausbildung / Unterstützung Kinder	Vererben an Kinder / Enkelkinder
Alter	+++	0	0	-	0	0	--	0	---
(Alter) ²	---	0	--	0	0	0	++	--	+++
Frau (Dummy)	0	++	+	0	0	0	+++	+	0
Verheiratet (Dummy)	0	0	0	0	++	0	0	++	0
Highschool(Dummy)	0	0	--	0	--	---	++	++	--
Arbeitslos (Dummy)	0	0	+++	0	0	0	---	0	0
Anzahl der Kinder	---	0	++	0	+	---	---	+++	0
Arbeiter (Dummy)	0	-	0	--	++	0	--	0	0
Beamter	--	++	0	0	0	0	0	0	0
Selbständiger (Dummy)	0	0	0	0	0	---	0	-	0
Kontakt zu Steuerberater (Dummy)	0	0	0	0	0	--	0	0	++
Absicht, eine Immobilie zu erwerben	0	0	---	+++	0	0	0	0	0
Verfügbares Einkommen: 1. Quintil	0	-	0	--	-	0	---	0	++
Verfügbares Einkommen: 2. Quintil	0	0	0	0	0	0	---	+	0
Verfügbares Einkommen: 4. Quintil	0	-	0	+	-	+	0	0	0
Verfügbares Einkommen: 5. Quintil	0	-	0	+++	---	+	+++	+++	---
Netto-Vermögen	+++	0	--	---	0	0	0	0	+++
(Netto-Vermögen) ²	---	0	++	+	0	0	0	0	---
Immobilieigentümer (Dummy)	---	0	+++	+++	+++	0	---	0	---
Kennt nicht das erwartete Rentenniveau	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altersvorsorge		+++	+++	++	+++	0	0	+++	0
Unvorhergesehene Ereignisse	+++		+	+++	0	+++	0	+++	0
Abtragen von Schulden	+++	0		+++	+++	0	0	+++	++
Erwerb eines Eigenheims	++	+++	+++		+++	0	0	0	+++
Staatl. Förderung	+++	0	+++	+++		+++	+++	0	+++
Größere Anschaffungen		+++	0	0	+++		+++	+++	0
Urlaubsreisen	0	0	+++	0	++	+++		0	+++
Ausbildung / Unterstützung Kinder	+++	+++	0	0	+	++	0		+++
Vererben an Kinder / Enkelkinder	0	0	0	+++	+++	0	+++	+++	

Legende:

+ signifikant positiv zum 10%-Niveau, ++ signifikant positiv bei 5%, +++ signifikant positiv bei 1%

- signifikant negativ zum 10%-Niveau, -- signifikant negativ bei 5%, --- signifikant negativ bei 1%

5.2 Welche Beziehungen bestehen zwischen den einzelnen Sparmotiven?

Von wichtiger Bedeutung bei der Einführung einer neuen Sparform ist die Frage, ob diese neue Sparform mit anderen Sparformen konkurriert, d.h. ob sie zu einer Verdrängung anderer Sparformen führen könnte, oder ob durch die neue Sparform zusätzliche Ersparnis generiert wird, die nicht mit dem bereits existierenden Sparen der Haushalte konkurriert. Dieser Frage gehen wir in den folgenden beiden Abschnitten nach. Eine erste Antwort gibt die untere Hälfte von Tabelle 7; sie zeigt die Beziehungen zwischen den einzelnen Sparmotiven, vor allem ob sie sich möglicherweise verdrängen oder verstärken. Diese Beziehungen werden als Korrelationen zwischen den Sparmotiven ausgedrückt. Hierzu wurden die alternativen Spargründe als erklärende Variablen in die Regression mit aufgenommen.

Erstaunlicherweise zeigen sich bei der Bewertung der Motive keinerlei Verdrängungseffekte. Keines der Sparmotive ist signifikant negativ mit einem anderen verbunden. Stattdessen zeigen sich positive oder keine messbaren Zusammenhänge. Dieses Resultat scheint im Widerspruch dazu zu stehen, dass wir beim tatsächlichen Sparverhalten statistisch signifikante und ökonomisch bedeutsame Verdrängungseffekte feststellen können.

Der Widerspruch lässt sich jedoch schnell auflösen, denn bei den Motiven wird die subjektive Einschätzung der Befragten untersucht. Dies ist natürlich etwas ganz Anderes als die objektiv in Geldeinheiten gemessene tatsächliche Ersparnis für eine der einzelnen Motive vorgesehene zweckgebundene Sparform. Zum einen mögen die Haushalte sich in ihrer Sparfähigkeit überschätzen; zum anderen mag das Antwortverhalten stark korreliert sein – bestimmte Haushalte kreuzen mechanisch immer eher die hohen als die niedrigen Kategorien an, andere umgekehrt.

Diese Einsicht hat wichtige Folgen: Ex ante Umfragen über das Bildungssparen, mit denen man mögliche Auswirkungen auf das Altersvorsorgesparen testen will, sind nur bedingt aussagekräftig. Es ist diesen Ergebnissen zufolge wahrscheinlich, dass die tatsächliche Verdrängung größer ist als die intendierte.

Der beschriebenen Diskrepanz zwischen Wunsch und Wirklichkeit, wenn man dieser Interpretation folgt, werden wir etwas weiter nachgehen. Im nächsten Abschnitt untersuchen wir zunächst den Zusammenhang zwischen verschiedenen Sparmotiven und der Höhe der tatsächlichen Haushaltsersparnis. Dies zeigt, wie sich verschiedene Sparmotive in tatsächliche Ersparnis umsetzen. Aus dem Ergebnis, dass sehr unterschiedliche Sparmotive einen Beitrag zur Erklärung der Ersparnishöhe leisten, werden wir folgern, dass diese Sparmotive tatsächlich untereinander konkurrieren – zumindest für die Haushalte, die gewissen Budgetrestriktionen unter-

liegen. Im zweiten Teil des Gutachtens werden wir noch konkreter und untersuchen die Bestimmungsgründe einer zusätzlichen geförderten Altersvorsorge. Dort zeigt sich beispielsweise, dass der Besitz einer Riester-Rente sowohl negativ mit einem als bedeutend eingeschätzten Immobilienerwerbsmotiv als auch dem Vererbungsmotiv zusammenhängt.

5.3 Die Auswirkungen der Sparmotive auf die Höhe der Ersparnis

In welchem Umfang können uns nun Informationen über diverse koexistierende Sparmotive der Haushalte helfen, Heterogenität im Sparverhalten zu erklären? Konkret untersuchen wir den Zusammenhang zwischen verschiedenen Sparmotiven und der Höhe der Ersparnis auf Basis einer semiparametrisch geschätzten Regressionsanalyse.⁶ Wir konzentrieren uns dabei auf die folgenden Motive: Das Altersvorsorgemotiv, das Vorsichtsmotiv, das Vererbungsmotiv und das Immobilienerwerbsmotiv.⁷ Für das Ausbildungsmotiv blieb die Regression ohne Erklärungskraft. Die Regressionen schätzen den Einfluss bestimmter Sparmotive auf die Sparquote und rechnen dabei wiederum den Einfluss sozio-ökonomischer Haushaltsmerkmale einschließlich des Vermögens und der Risikoeinstellungen heraus. Unsere Ergebnisse replizieren viele bekannte Fakten aus der Sparforschung: So ist beispielsweise die mittlere Sparquote von Haushalten mit verbeamtetem Haushaltsvorstand signifikant höher als die mittlere Sparquote der restlichen Haushalte mit gleichen sozio-ökonomischen Merkmalen.

Im Mittelpunkt des Interesses stehen hier jedoch die Sparmotive, die trotz Einbeziehung eines reichen Datenkranzes an weiteren erklärenden Variablen in den meisten Fällen signifikante Erklärungskraft besitzen. Die geschätzten Koeffizienten der Regressionsanalyse (siehe Tabelle A1) liefern uns hierbei ein Maß für die Veränderung der Sparquote in Prozentpunkten, die durch die Veränderung der Wichtigkeit eines bestimmten Sparmotivs für eine bestimmte Altersklasse in den betrachteten Querschnittsdaten hervorgerufen wird. Dies bedeutet beispielsweise, dass ein Haushalt der ältesten Altersgruppe, der das Vorsichtsmotiv als „*sehr wichtig*“ einschätzt, im Mittel eine um 2,4 Prozentpunkte höhere Sparquote hat als Haushalte mit ähnlichen sozio-ökonomischen Merkmalen, die das Vorsichtsmotiv lediglich für „*wichtig*“ halten.⁸ Abbildung 3 zeigt die Koeffizienten der vier Sparmotive für die verschiedenen Altersgruppen,

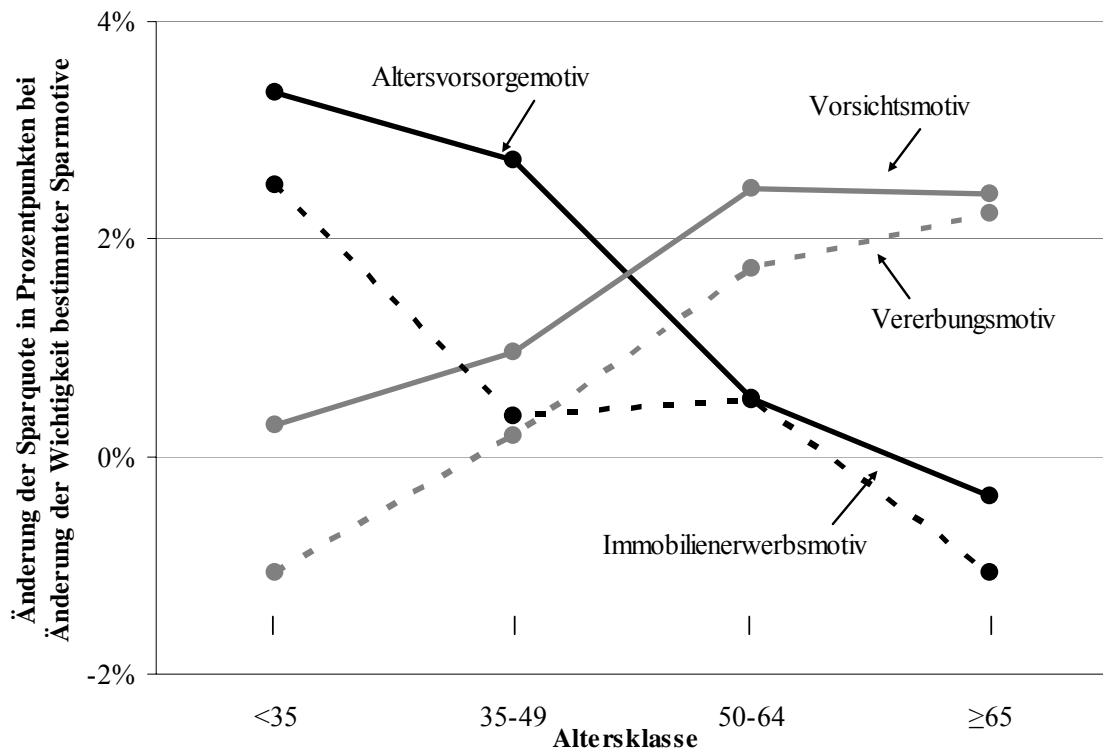
⁶ Technische Details der Schätzung werden in Schunk (2006c) dargestellt.

⁷ Subjektive Einschätzungen zu Sparmotiven wurden z.B. bereits in Studien von Alessie et al. (1999), Jürges (2001) oder Mirer (1979) verwendet, um die Wichtigkeit des Vererbungsmotivs abschätzen zu können. Alessie und Kapteyn (2001) diskutieren ausführlich die Verwendung subjektiver Daten für die Analyse von Sparentscheidungen, und betonen die Notwendigkeit subjektiver Information zum Verständnis von Sparentscheidungen.

⁸ Die Wichtigkeit der Sparmotive wurde hierbei in 3 Klassen erfasst, d.h. ein bestimmtes Motiv kann von den Haushalten als „unwichtig“, „wichtig“, oder „sehr wichtig“ angesehen werden. Details zur Messung der Wichtigkeit von Sparmotiven finden sich in Schunk (2006c).

und veranschaulicht so den Zusammenhang zwischen bestimmten Sparmotiven und der Sparquote in verschiedenen Altersklassen.

Abbildung 3: Zusammenhang zwischen der Wichtigkeit bestimmter Sparmotive und Sparquote in verschiedenen Altersklassen.



Hinweis: Datenpunkte sind nur zur Veranschaulichung verbunden.

Abbildung 3 zeigt, dass in den beiden jüngeren Altersklassen sowohl das Altersvorsorgemotiv als auch das Immobilienerwerbsmotiv systematisch mit der Sparquote zusammenhängen. Das Sparverhalten jüngerer Haushalte wird also durch Altersvorsorgeüberlegungen und Planungen für einen Immobilienkauf beeinflusst, Überlegungen bzgl. Vererbung und Sparen aus Vorsichtsgründen spielen jedoch eine untergeordnete Rolle. Besonders interessant ist hier der Verweis auf unsere Ergebnisse in Abschnitt 9: Dort finden wir, dass für Haushalte, deren Haushaltsvorstand nicht in Rente ist, die Einschätzung der Wichtigkeit des Immobilienerwerbsmotivs negativ mit der Entscheidung für Sparen in staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten zusammenhängt; der statistische Zusammenhang wird stärker, je niedriger die obere Altersgrenze der Stichprobe ist, d.h. für jüngere Haushalte ist dieser Effekt sehr viel größer als für ältere Haushalte. Dies legt eine Konkurrenz des Altersvorsorgemotivs und des Immobilienerwerbsmotivs speziell für jüngere Haushalte nahe: Für jüngere Haushalte kann also eine Stärkung des Altersvorsorgemotivs mit einer Schwächung der Wichtigkeit von Immobilienerwerbssparen einhergehen, also Sparen für den Hauskauf verdrängen.

Abbildung 3 zeigt ebenso, dass – anders als für jüngere Haushalte – für ältere Haushalte das Vererbungsmotiv und das Vorsichtssparmotiv wichtig für die Sparentscheidung sind. Weitergehende Analysen in Schunk (2006c) zeigen, dass der Anstieg des Vorsorgemotivs mit dem Alter vor allem durch eine im Lebensverlauf drastisch zunehmende Unsicherheit bezüglich zukünftiger Gesundheitsrisiken und damit verbundener Kosten erklärt werden kann. Eine Zunahme der Unsicherheit bezüglich anderer Risiken kann interessanterweise über den Lebensverlauf nicht festgestellt werden. Hier liegt also wieder nahe, dass Vorsichtersparnis und Sparen zur Vererbung miteinander konkurrieren.

Die Ergebnisse unserer Analyse zeigen, dass Haushalte aus verschiedenen miteinander konkurrierenden Motiven sparen, und dass sich die Bedeutung dieser Motive für die tatsächliche Sparentscheidung in den verschiedenen Altersgruppen verändert. Gezielte Sparanreize im Rahmen sozialpolitischer Reformen, z.B. durch die Subventionierung bestimmter Sparformen, können eine Veränderung der relativen Wichtigkeit bestimmter Sparmotive nach sich ziehen. Nicht unmittelbar klar ist jedoch, inwieweit Reformen zusätzlich zur Veränderung der relativen Wichtigkeit bestimmter Motive und damit Sparbeiträge auch zu einer Zunahme des Sparvolumens führen. Zentral ist die im Folgenden substantiierte Einsicht, dass aufgrund der bekannten Budgetbeschränkung privater Haushalte die Stärkung eines bestimmten Sparmotivs durchaus zu Lasten der Sparbeiträge zu anderen Motiven stattfinden kann, so kann z.B. eine Stärkung des Altersvorsorgemotivs bedeuten, dass weniger für den Immobilienerwerb gespart wird.

Wir schließen diesen Abschnitt mit der wichtigen Erkenntnis, dass Motivation und Information zentral für Wirkung sozialpolitischer Reformen sind: Die subjektiv empfundene Wichtigkeit bestimmter Sparmotive hängt eben systematisch mit dem tatsächlichen Sparverhalten zusammen. Daran scheint es nach der letzten Rentenreform gerade zu mangeln – hier wurde die Stärkung der Sparmotive für die private Altersvorsorge den Banken und Versicherungen überlassen, anstatt dass die Regierung selbst ihre Rentenreform vermittelt hätte.

6. Zwischenergebnisse zum Sparverhalten deutscher Haushalte

Die Ergebnisse von Teil I fassen wir in der folgenden Punktaufzählung zusammen. Dabei zieht sich wie ein roter Faden durch, dass sowohl die Frage, ob Haushalte überhaupt sparen, als auch die Höhe der Haushaltsersparnis, die Sparquote und die Sparmotive systematisch mit den soziodemographischen Merkmalen variieren. Sparpolitik ist daher je effizienter, desto gezielter sie im Detail ausgestaltet ist. Konkret finden wir:

- Ein großer Teil deutscher Haushalte (etwa ein Drittel der erwerbsfähigen Bevölkerung) **spart überhaupt nicht**. Dieser Anteil ändert sich über die betrachteten soziodemographischen Gruppen, so ist er z.B. für Haushalte mit hohem Bildungsstand und für verheiratete Haushalte kleiner, aber die Änderung ist erstaunlich gering: Selbst 30% aller Haushalte, deren Haushaltsvorstand die Hochschulreife besitzt, geben an, überhaupt nicht zu sparen.
- Die **Sparquote** variiert erwartungsgemäß mit soziodemographischen Charakteristika, verheiratete Haushalte sparen mehr als geschiedene, Haushalte mit hohem Bildungsstand sparen mehr als Haushalte mit niedrigem Bildungsstand. Wir finden eine deutliche Altersstruktur: Die Sparquote und die absolute Ersparnis steigen steil an, erreichen im Alter von 30 bis 39 Jahren ein Maximum, und fallen dann wieder allmählich ab. Etwa 50% der Haushalte sparen weniger als 5% des Haushalts-Netto-Einkommens.
- Ungefähr zwei Drittel der deutschen Haushalte bezeichnen sich als **sparfähig**, in dem Sinne, dass genug Geld zum Sparen am Ende des Monats übrig bleibt. Auch bezüglich der Sparfähigkeit sehen wir die erwartete Änderung über soziodemographische Merkmale. Zu betonen ist, dass der Anteil der sparfähigen Haushalte auch bei den relativ jungen Haushalten (18-39 Jahren) sehr hoch ist, und nicht stark von den jeweiligen Anteilen der älteren Haushalte abweicht.
- Über 50% der Haushalte geben an, **regelmäßig zu sparen**. Auch hier finden wir kein besonders ausgeprägtes Altersprofil, d.h. insbesondere, dass auch mehr als die Hälfte der jüngeren Haushalte (18-39 Jahre) sehr regelmäßig spart und – wenn denn gespart wird – auch eine beträchtliche Summe zurücklegt.
- Die Deutschen haben wohlbestimmte **Spargründe**, deren Wichtigkeit sich in den verschiedenen Altersgruppen unterscheidet. Am wichtigsten sind für die deutschen Haushalte die **Sparmotive** „Altersvorsorge“ und „Sparen für unvorhergesehene Ereignisse“. Das Sparen für die Ausbildung oder Unterstützung von Kindern bzw. Enkeln ist immerhin für etwa

zwei Drittel von Haushalten mit Kindern ein wichtiger Spargrund, aber eher für Haushaltsvorstände mit höherer Bildung.

- Zentral ist die Erkenntnis, dass die von den Haushalten empfundene Wichtigkeit bestimmter primärer Sparmotive unmittelbar mit ihrem *Informationsstand* zusammenhängt, und dass die Verbreitung solcher Informationen einer Dynamik folgt, die sich auch nach den vorhandenen sozialen Netzwerken richtet. Es ist also wichtig, direkt eine breite Masse zu erreichen. Dass es eine breite Masse gibt, die – über alle soziodemographischen Unterschiede hinweg – sparfähig ist, wurde bereits betont.
- Der Effekt der Sparmotive auf die Sparquote unterscheidet sich deutlich zwischen den *Altersgruppen*: So ist zum Beispiel das Immobilienkauf-Motiv in den oberen Altersgruppen weniger wichtig, die Wichtigkeit des Vererbungsmotivs ist jedoch größer. Generell zeigen unsere Analysen, dass primäre Spargründe (wie z.B. Altersvorsorge oder Immobilienerwerb) deutlich wichtiger sind als der sekundäre Grund der steuerlichen Förderung. Dies unterstreicht die Wichtigkeit von Information und Motivation bei der Implementierung staatlich geförderter Sparprogramme.
- Bei der Bewertung der Sparmotive gibt es keine *Verdrängungseffekte*. Dies scheint im Widerspruch dazu zu stehen, dass wir beim tatsächlichen Sparverhalten statistisch signifikante und ökonomisch bedeutsame Verdrängungseffekte feststellen können. Der Widerspruch ist jedoch nur scheinbar, denn bei den Motiven wird die subjektive Einschätzung der Befragten untersucht, was etwas ganz anderes ist als die objektiv in Geldeinheiten gemessene tatsächliche Ersparnis. Zum einen mögen die Haushalte sich in ihrer Sparfähigkeit überschätzen; zum anderen mag das Antwortverhalten stark korreliert sein.

TEIL II: Erfahrungen mit freiwilligen Sparformen der Altersvorsorge in Deutschland

Der zweite Teil des Gutachtens ist nach der Analyse des allgemeinen Sparverhaltens den Erfahrungen insbesondere mit der Riester-Rente gewidmet, um im Analogieschluss daraus etwas über das Bildungssparen zu lernen. Die Riester-Rente eignet sich insofern gut dazu, als sie ebenfalls freiwillig, aber (für bestimmte Bevölkerungsgruppen sehr stark) staatlich gefördert wird. Zusätzlich zur Riester-Rente gibt es weitere Arten des privaten Altersvorsorgesparens, die teilweise direkt (z.B. durch steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten) oder indirekt (z.B. durch die nachgelagerte Besteuerung) gefördert werden. Auf sie gehen wir nur kurz am Ende dieses zweiten Teils ein.

Insbesondere untersuchen wir die Akzeptanz, deren Dynamik, sowie die Bestimmungsgrößen der zusätzlichen privaten Altersvorsorge. Wir betrachten, welche Bevölkerungsgruppen die geförderte Altersvorsorge wahrnehmen, und versuchen, mögliche Hinderungsgründe für eine Beteiligung zu identifizieren. Schließlich interessiert uns, ob das Sparen für einen Zweck das Sparen für einen anderen Zweck verdrängt hat.

Ähnlich, wie es nun mit dem Bildungssparen anvisiert wird, führte die Rentenreform 2001 mit dem Instrument der sogenannten „Riester-Rente“ eine freiwillige, aber umfassend staatlich geförderte zusätzliche Altersvorsorge ein. Durch die Sparanreize in Form von Zulagen und steuerlicher Abzugsfähigkeit sollen die Versicherten der gesetzlichen Rentenversicherung dazu gebracht werden, die Absenkung des gesetzlichen Rentenniveaus durch den Aufbau einer privaten Altersvorsorge zu kompensieren.⁹ Die staatliche Förderung der „Riester-Rente“ ist substantiell. Niedrigverdiener und Eltern erreichen eine Förderquote von mehr als 50 Prozent, d.h. der Staat trägt mehr als die Hälfte der gesamten Sparleistung. Da die Nachfrage nach der „Riester-Rente“ mit etwa 3,4 Millionen Verträgen in den ersten beiden Jahren nach der Einführung dennoch hinter den Erwartungen zurück blieb und das komplexe Regulierungsdesign als ein Hinderungsgrund für die Inanspruchnahme der Förderung galt, wurden die Rahmenbedingungen bereits ab 2005 wieder modifiziert.

Erste Ergebnisse über die Verbreitung der Riester-Renten wurden von der Bundesregierung im Alterssicherungsbericht 2005 veröffentlicht (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2006). Dort zeigt sich, dass vier Jahre nach Einführung der Maßnahmen zur Stärkung der zweiten und dritten Säule der Alterssicherung noch nicht alle Bevölkerungsteile mit einer zusätzlichen Al-

⁹ Siehe Börsch-Supan und Wilke (2004) für eine ausführliche Beschreibung des Rentenreformprozesses in Deutschland.

tersversorgung abgedeckt sind. Die Verbreitung der Riester-Rente zeigt aber insbesondere in den vergangenen beiden Jahren eine sehr dynamische Entwicklung, woraus auf einen weiteren Anstieg der Verbreitung in den kommenden Jahren geschlossen werden kann. Administrative Daten der Zulagenstelle zeigen, dass insbesondere kinderzulagenberechtigte Personen und die Bezieher niedriger Einkommen von den Zulagen profitieren (Stolz und Rieckhoff 2005, 2006).

Die in Abschnitt 3 vorgestellten SAVE-Daten erlauben aufgrund der darin enthaltenen Informationen über die üblichen Haushaltsmerkmale und das Spar- und Anlageverhalten deutscher Haushalte, die Erkenntnisse des Alterssicherungsberichts um drei Aspekte zu ergänzen. Dies ist der Kern dieses zweiten Gutachtenteils: Erstens wird auch die zeitliche Entwicklung in der Verbreitung der Riester-Renten über die Zeit für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen analysiert. Zweitens beziehen wir über die geförderte Altersvorsorge hinaus auch andere Formen der privaten Altersvorsorge - beispielsweise private Rentenversicherungen - in die Analyse mit ein. Drittens erweitern wir die Untersuchung über die Zulagenempfänger im Alterssicherungsbericht durch die Einbeziehung weiterer sozioökonomischer und psychometrischer Variablen, sowohl in einer bivariaten als auch einer multivariaten Analyse.

Dieser Teil des Gutachtens gliedert sich wie folgt. Im folgenden Abschnitt 7 werden die institutionellen Rahmenbedingungen der geförderten Altersvorsorge beschrieben, denn sie bilden den entscheidenden Hintergrund für die tatsächliche Entwicklung von 2001 bis 2006. Abschnitt 8 zeigt diese Entwicklung und ihre Dynamik auf. Schließlich untersucht Abschnitt 9, wie sich die Akzeptanz der Riester-Rente nach sozioökonomischen Merkmalen unterscheidet. Abschnitt 10 fasst den zweiten Teil des Gutachtens zusammen.

7. Die Rahmenbedingungen: Die „Riester-Förderung“

Die Riester-Rente ist zwar freiwillig, aber als die gesetzliche Rente teilweise ersetzende Altersversorgung konzipiert. Das langfristig sinkende Rentenniveau soll durch die Riester-Rente so kompensiert werden, dass der bislang gewohnte Lebensstandard im Ruhestand auch in Zukunft gesichert werden kann. Um dies zu erreichen, wurde mit dem Altersvermögensgesetz 2001 eine umfassende staatliche Förderung für die private Altersvorsorge eingeführt. Für förderfähige (zertifizierte) Produkte, die bestimmte Kriterien erfüllen müssen, wird seitdem eine Kombination von staatlichen Zulagen und Steuervergünstigungen gewährt. Außerdem wurden bei der betrieblichen Altersvorsorge Impulse gesetzt, indem zum Beispiel jedem Arbeitnehmer das Recht auf Entgeltumwandlung eingeräumt und die Pensionsfonds als neuer Durchführungsweg eingeführt wurden.

7.1 Private Altersvorsorge: Die Förderung im Detail

Förderberechtigter Personenkreis

Grundsätzlich sind alle Personen förderberechtigt, die von der Absenkung des gesetzlichen Rentenniveaus betroffen sind. Hierzu zählen neben den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten die Empfänger von Lohnersatzleistungen (z.B. Arbeitslosengeld, Erziehungsgeld), pflichtversicherte Selbständige, Bauern und Beamte.¹⁰ Außerdem kann der Ehepartner einer förderberechtigten Person ebenfalls gefördert werden, sofern für sie/ihn ein eigenständiger Altersvorsorgevertrag abgeschlossen wird (“mittelbar Förderberechtigte”).

Die Förderung

Die Förderberechtigten zahlen ihre Sparbeiträge in einen zertifizierten Altersvorsorgevertrag ein. Die Zulage des Staates wird dem Konto auf Antrag durch den Anbieter gutgeschrieben. Jeder Förderberechtigte erhält eine Grundzulage sowie für jedes Kind eine Kinderzulage. Tabelle 8 zeigt die maximale Höhe der Zulagen, die seit 2002 stufenweise eingeführt wurden sowie den Prozentsatz des Bruttoeinkommens, der im jeweiligen Jahr gespart werden muss, um die volle Zulage zu erhalten.

Tabelle 8: Staatliche Förderung der zusätzlichen Altersvorsorge

<i>Ab</i>	<i>% des Einkommens, das gespart werden muss</i>	<i>Mindestens</i>	<i>Grundzulage in Euro pro Jahr</i>	<i>Kinderzulage in Euro pro Jahr</i>	<i>Sonderausgabenabzug maximal Euro pro Jahr</i>
2002	1%	*	38	46	525
2004/05	2%	60 €	76	92	1050
2006	3%	60 €	114	138	1575
2008	4%	60 €	154	185**	2100

Bemerkung: * Die Vereinheitlichung des Mindesteigenbeitrags auf 60 € wurde als Vereinfachung im Jahr 2004 eingeführt. Zuvor war der Mindesteigenbeitrag nach Jahr und Kinderzahl differenziert.

** Es ist geplant, die Kinderzulage für nach 2007 geborene Kinder auf 300 Euro zu erhöhen.

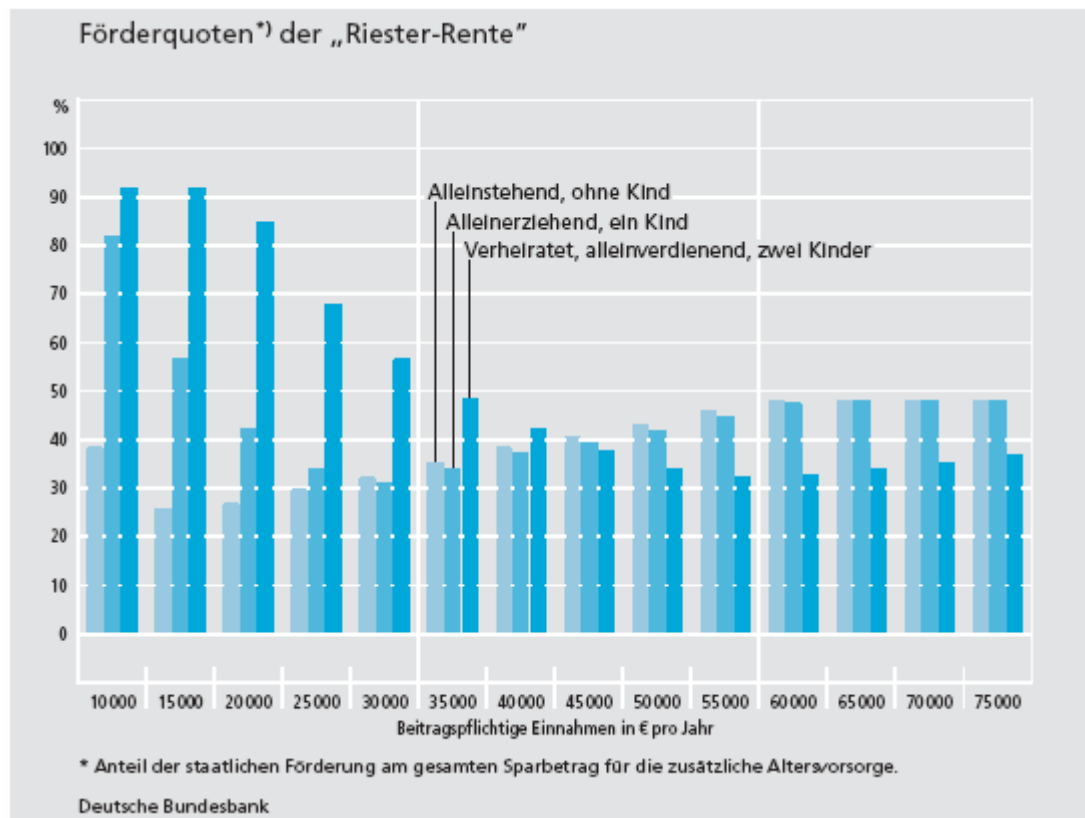
Um die volle Zulage zu erhalten, müssen nach 2008 jährlich vier Prozent des Bruttoarbeitsinkommens des vergangenen Jahres – begrenzt durch die Beitragsbemessungsgrenze - in den Altersvorsorgevertrag eingezahlt werden. Bis dahin steigt dieser Anteil in vier Stufen an. Wenn

¹⁰ Die genaue Definition des förderberechtigten Personenkreises ist komplizierter. Daher ist ein Reformvorschlag, den Kreis der Förderberechtigten auf alle Erwerbstätige oder Steuerpflichtige zu erweitern. Von dieser Vereinfachung erwartet man zum einen eine höhere Nachfrage. Zum anderen würden damit auch weitere, oftmals schlecht abgesicherte, Personengruppen, wie bspw. geringfügig Beschäftigte oder kleine Selbständige erreicht (Sozialbeirat 2006, Kommission zur Nachhaltigkeit in der Finanzierung der Sozialen Sicherungssysteme 2004).

weniger Geld angespart wird, wird die Zulage proportional gemindert. Die Zulage ist in diesem Prozentsatz allerdings bereits enthalten, was das Förderdesign unübersichtlich macht. Der Eigenbeitrag ist dementsprechend geringer als der in Tabelle 1 angegebene Anteil suggeriert.

Zusätzlich können die Einzahlungen in den Altersvorsorgevertrag bis zu einem Höchstbetrag (siehe die letzte Spalte von Tabelle 8) als Sonderausgaben bei der Steuererklärung geltend gemacht werden. Für die Bezieher höherer Einkommen ergibt sich hierdurch noch eine zusätzliche Vergünstigung. Je nach Einkommen und Kinderzahl ergeben sich insgesamt Förderquoten zwischen 24 und 90 Prozent, siehe die folgende Abbildung 4.

Abbildung 4: Förderquoten nach Einkommen und Kinderzahl



Quelle: Deutsche Bundesbank (2002)

Kriterien für förderfähige („zertifizierte“) Produkte

Private Altersvorsorgeverträge sind förderfähig, wenn sie die im Altersvorsorge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG) festgelegten elf Kriterien erfüllen. Zu den Kriterien zählen beispielsweise, dass die Einzahlungen regelmäßig erfolgen müssen und dass der Anbieter die Auszahlung des Nominalwerts der gesamten Einzahlungen garantieren muss. Die Auszahlungen beginnen mit Eintritt in den Ruhestand, aber nicht vor dem 60. Lebensjahr und müssen als le-

benslange Annuität erfolgen. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungs- und Finanzmarkt-aufsicht (BaFin) überprüft die Produkte und dokumentiert die Förderfähigkeit durch eine Zerti-fizierung.

Verwendung für den Immobilienerwerb

Zum Erwerb einer selbst genutzten Immobilie kann dem Altersvorsorgevertrag bereits ange-spartes Kapital in Höhe von 10.000 bis 50.000 Euro entnommen werden. Der entnommene Be-trag muss bis zum Alter von 65 Jahren in monatlichen Raten wieder eingezahlt werden, damit die gewährte Förderung nicht zurück erstattet werden muss.

7.2 Änderungen durch das Alterseinkünftegesetz

Das Alterseinkünftegesetz, das zum 1. Januar 2005 in Kraft getreten ist, führte vor allem die nachgelagerte Besteuerung von Alterseinkünften ein. Außerdem enthält es Neuregelungen in der “Riester-Rente”, die die Regulierung vereinfachen und somit kunden- und anbieterfreund-licher gestalten sollen und daher zu einer größeren Akzeptanz und Verbreitung führen:

1. Das Antragsverfahren wurde durch die Einführung eines Dauerzulageantrags vereinfacht. Der Förderberechtigte kann seinen Anbieter bevollmächtigen, für ihn jedes Jahr einen Zulageantrag zu stellen. Eine einmalige Bevollmächtigung, z.B. bei Vertragsabschluss reicht künftig aus.
2. Die Zahl der Zertifizierungskriterien wurde von 11 auf 5 verringert. Unter anderem wird künftig eine Einmalauszahlung in Höhe von 30 Prozent des angesparten Kapitals erlaubt (vorher 20 Prozent).
3. Der Mindesteigenbeitrag wurde auf 60 Euro pro Jahr vereinheitlicht.
4. Die Informationspflichten des Anbieters wurden erweitert. Der Anbieter muss künftig Angaben über die Anlagemöglichkeiten, die Struktur des Portfolios und das Risikopo-tenzial machen. Außerdem wurde eine obligatorische Standardberechnung der Anbieter eingeführt, die den Verbrauchern einen besseren Produktvergleich ermöglichen soll.
5. Die Abschluss- und Vertriebskosten müssen nun nur noch über fünf statt über zehn Jah-re verteilt werden, was den Anreiz für den Vertrieb der zertifizierten Altersvorsorge-produkte erhöht.

6. Ab dem 01.01.2006 sind für Altersvorsorgeverträge geschlechtsneutrale Tarife vorgeschrieben. Dies wurde 2005 bei der Riester-Rente häufig als Verkaufsargument für Männer benutzt.

Auch im Bereich der betrieblichen Altersversorgung wurden verschiedene Maßnahmen eingeführt, um dort Impulse zu geben. Zum Beispiel wurden die Unverfallbarkeitsfristen der Ansprüche verkürzt und das Recht auf Entgeltumwandlung für jeden Arbeitnehmer eingeführt. Auf eine detaillierte Behandlung der Betriebsrenten wird hier verzichtet, da hinsichtlich des Bildungssparens aus diesen Neuregelungen wenige Erkenntnisse gewonnen werden können.

8. Wird die Riester-Rente angenommen?

Führen die beschriebenen Anreize nun in der Tat zur Bildung von Altersvorsorgeersparnissen? Von wem wird die „Riester-Rente“ angenommen? Um über die Verbreitung der zusätzlichen Altersvorsorge und die künftigen Einkommen im Ruhestand zu informieren, hat die Bundesregierung im März 2006 der Alterssicherungsbericht veröffentlicht (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2005). Abschnitt 8.1 fasst die Ergebnisse zusammen. Diese sind im Wesentlichen auf sozialversicherungspflichtig Beschäftigte bezogen. Dies sind nicht alle Haushalte. Abschnitt 8.2 verwendet daher die in Abschnitt 3 vorgestellten SAVE-Daten, um alle Haushalte repräsentativ zu untersuchen. Die Ergebnisse sind weitgehend parallel, unterscheiden sich aber in einigen zentralen Punkten, z.B. die Abdeckung gering Verdienender, deutlich von den Ergebnissen der Zulagenstelle.

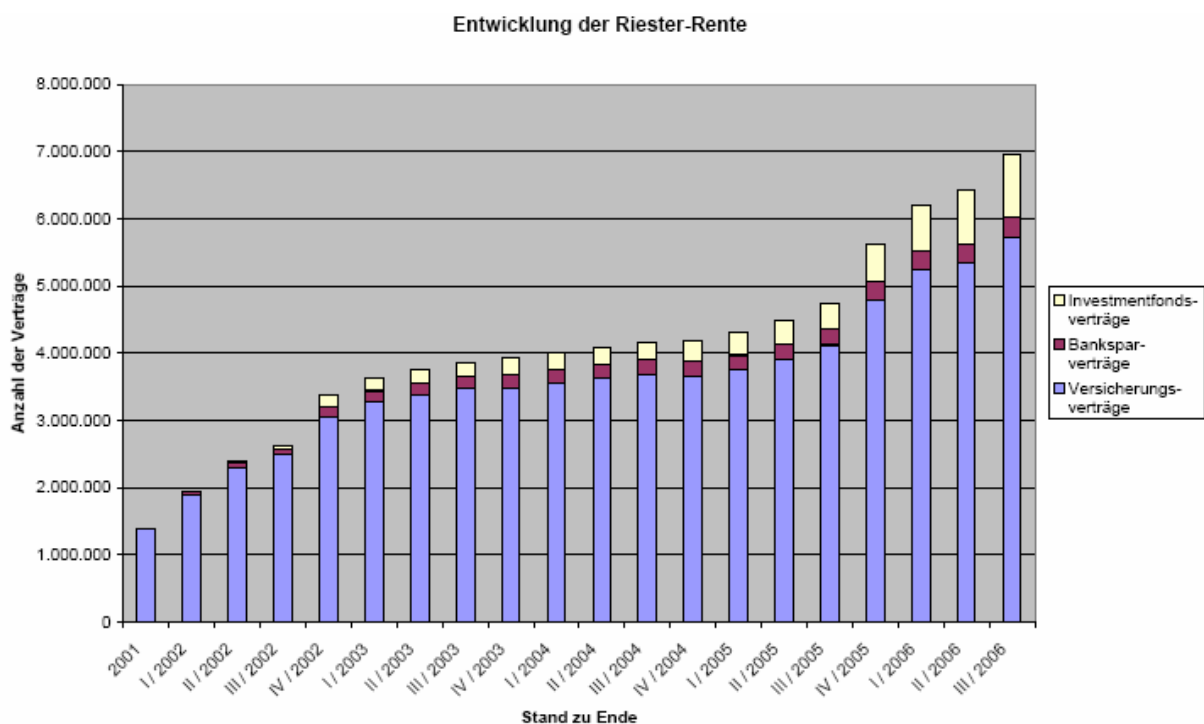
8.1 Die Dynamik der zusätzlichen Altersvorsorge: Daten des Alterssicherungsberichts

Bis Ende 2005 wurden insgesamt 5,6 Millionen förderfähige Altersvorsorgeverträge abgeschlossen. Ist das viel oder wenig? Die Bewertung dieser Größe ist nicht trivial. Ein festes Kriterium oder eine Zielgröße, an dem sich der Erfolg der Riester-Rente messen lassen könnte, ist noch nicht definiert (siehe Sozialbeirat 2006). Zunächst braucht man eine Bezugsgröße, auf die sich die Anzahl der Verträge bezieht. Eine Möglichkeit besteht darin, die Zahl der förderberechtigten Personen als Grundpopulation zu verwenden, die jedoch – vor allem wegen der mittelbar förderberechtigten Ehepartner – nur schwer zu ermitteln ist. Die Zahl der förderberechtigten Personen wird für 2005 auf etwa 30 bis 33 Millionen Personen geschätzt (Stolz und Rieckhoff 2005), was einem Verbreitungsgrad von etwa 17 bis 19 Prozent entspricht. Alternativ lassen sich die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten als Bezugsgröße heranziehen.

werden. 2005 gab es etwa 26,2 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, von denen somit etwa ein Fünftel über Riester-Renten verfügt.¹¹

Während die Wahl der Bezugsgröße umstritten ist, gibt es völlig eindeutige Ergebnisse, was die zeitliche Entwicklung der Riester-Rentenverträge angeht. Sie zeigt eine deutliche Dynamik, die sich insbesondere ab der zweiten Hälfte 2005 noch einmal verstärkt hat. Abbildung 5 bildet die Zahl der Riester-Verträge seit ihrer Einführung in 2001 ab. Diese Ergebnisse sind robust im Hinblick auf die Wahl der Bezugsgröße und ähnlichen eher technischen Abgrenzungen.

Abbildung 5: Anzahl der Riester-Renten



Quelle: Ministerium für Arbeit und Soziales (2006)

Im ersten Jahr nach Einführung der Riester-Förderung wurden etwa 1,4 Millionen Riester-Rentenverträge abgeschlossen. Das Jahr 2002 weist anschließend noch ebenfalls Zuwächse auf.¹² Die hohe Zahl der Neuverträge im vierten Quartal ist jeweils dadurch zu erklären ist, dass die Förderberechtigten noch von der Förderung für das gesamte Kalenderjahr profitieren möchten. Nach dem Anfangsschwung schwächt sich die Nachfrage nach den Riester-Renten in den Jahren 2003 und 2004 deutlich ab. Eine Erklärung für diese Entwicklung in 2004 ist die Konkurrenz zu Lebensversicherungsprodukten, die im Jahr 2004 noch in relativ großem Umfang nachgefragt wurden, da im Folgejahr durch das Alterseinkünftegesetz die steuerlichen

¹¹ Quelle: Statistisches Bundesamt.

¹² Siehe Dünn und Fasshauer (2003) für eine Analyse der Anfangsphase.

Begünstigungen hierfür abgeschafft wurden (BMAS 2006). In 2005 steigt die Nachfrage nach Riester-Renten dann insbesondere im 2. Halbjahr wieder deutlich an. Allein im letzten Quartal 2005 wurden etwa 900.000 Verträge abgeschlossen, etwa viermal so viel wie im gesamten Jahr 2004. Der steigende Trend hielt auch in den ersten beiden Quartalen von 2006 an und beschleunigt sich nochmals im dritten Quartal. Insgesamt bestätigt der Verlauf die internationale Erfahrung, dass die Einführung von geförderten Sparformen Zeit braucht.

Neben der Verbreitung der Riester-Rente ist die Frage nach den erreichten Zielgruppen von sozialpolitischer Bedeutung. Die empirische Evidenz über die Struktur der Förderbegünstigten bezieht sich im Alterssicherungsbericht auf Auswertungen der Daten der zentralen Zulagenstelle über die Antragsteller. Die Daten zeigen für das Jahr 2002, dass Niedriglohnbezieher, Frauen, Familien und Beschäftigte in den neuen Ländern unter den Begünstigten gut vertreten sind, was als Erreichen der sozialpolitischen Ziele interpretiert wird (Stolz und Rieckhoff 2005). Dieses Muster gilt auch für die Jahre 2003 und 2004 (Stolz und Rieckhoff 2006). Im Beitragsjahr 2003 waren 56,1% der Zulagenempfänger weiblich, 43,9% männlich. Aus den neuen Bundesländern kamen 29% der Zulageempfänger und 71% aus den alten Bundesländern. Etwa 2,4 Millionen Personen erhielten eine Grundzulage und 1,1 Millionen Personen zusätzlich eine Kinderzulage. Diese Anteile blieben auch 2004 nahezu gleich. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Einkommensstruktur der Zulagenempfänger:

Tabelle 9: Einkommensstruktur der Zulagenempfänger

Zugrunde liegendes Jahreseinkommen (in EUR)	Bisherige Anteile (in %)*	
	2004	2005
bis 10 000	28,0	27,6
10 000 bis 20 000	21,5	23,1
20 000 bis 30 000	20,7	20,1
30 000 bis 40 000	14,7	13,9
40 000 bis 50 000	7,6	6,9
über 50 000	7,5	8,4

* Es handelt sich hierbei um Zwischenergebnisse, da Anträge auf Zulage noch bis Ende 2006 (Beitragsjahr 2004) bzw. bis Ende 2007 (Beitragsjahr 2005) gestellt werden können. Mittelbar Berechtigte und Zulagenempfänger, die nur den Sonderausgabenabzug geltend gemacht haben, wurden nicht berücksichtigt.

Quelle: Stolz und Rieckhoff (2006)

Etwa die Hälfte der Zulagenempfänger in 2004 und 2005 hat nach den vorläufigen Auswertungen ein zugrunde liegendes Jahreseinkommen von weniger als 20.000 Euro und etwa 67 Prozent von bis zu 27.500 Euro (der Durchschnittsverdienst betrug 2002 28.626 Euro). Unklar ist, ob die förderberechtigten Personen, die nur den Sonderausgabenzug geltend gemacht haben und hier nicht berücksichtigt sind, die Ergebnisse hinsichtlich der Einkommensstruktur verzerren. Dies wäre der Fall, wenn es sich dabei vor allem um Personen mit einem höheren Einkommen handelt, worüber keine Angaben vorliegen, wie auch nicht über die Zahl der Fälle.

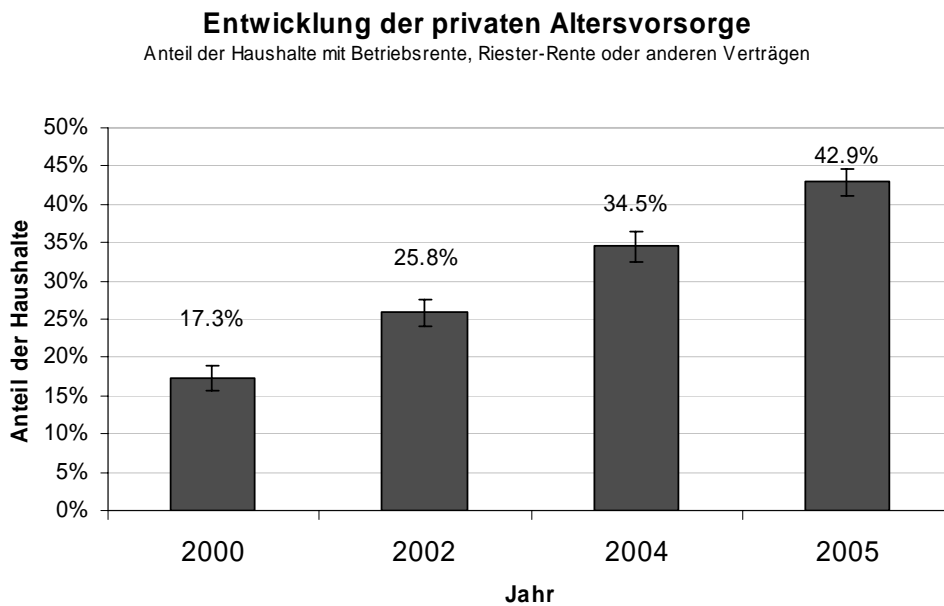
8.2 Die Dynamik der zusätzlichen Altersvorsorge: SAVE-Daten

In diesem Abschnitt wird die Verbreitung der zusätzlichen Altersvorsorge, basierend auf den SAVE-Daten, beschrieben. Als Untersuchungseinheit legen wir, wie bisher, den Befragten und seinen Ehepartner (im Folgenden Haushalt genannt) zugrunde. Wir betrachten demnach nicht Erwerbstätige oder sozialversicherungspflichtige Personen, sondern Haushalte und beschränken uns auf diejenigen, deren Haushaltsvorstand (d.h. in unserem Fall die Person, die über die Finanzen des Haushalts Bescheid weiß) noch nicht im Ruhestand ist; der Untersuchungskreis weicht daher deutlich z.B. von der AVID ab.

Zunächst zeigt Abbildung 6, wie der Anteil der Haushalte, die eine zusätzliche Altersvorsorge betreiben, sich zwischen 2000, dem Jahr vor der Riester-Reform, und 2005 entwickelt hat. Die zusätzliche Altersvorsorge beinhaltet Betriebsrenten, staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte und andere Formen der privaten Altersvorsorge wie bspw. private Rentenversicherungen, die nicht direkt staatlich gefördert werden bzw. vor Einführung der Förderung abgeschlossen wurden.¹³ Die Betriebsrenten sind hinsichtlich der Gestaltung des Bildungssparens zwar nicht unmittelbar relevant, werden hier aber insofern dargestellt, als sie möglicherweise in Konkurrenz zur Riester-Rente stehen und daher bei deren Nachfrageanalyse zu berücksichtigen sind.

¹³ Siehe Frage 1 im Anhang 2 für die genaue Formulierung der Frage im Fragebogen.

Abbildung 6: Anteil der Haushalte mit zusätzlicher Altersvorsorge in 2000- 2005



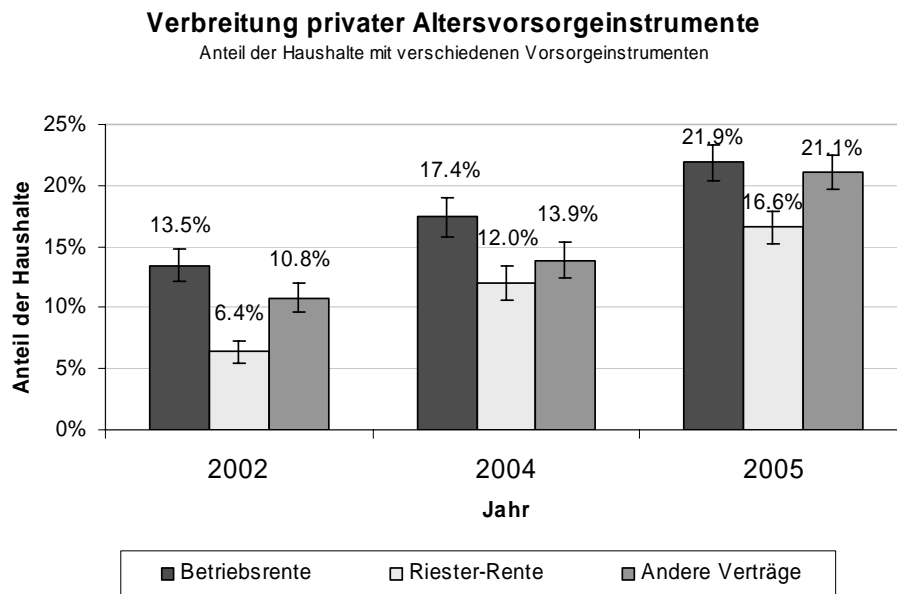
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

Abbildung 6 bestätigt die von den aggregierten Zahlen im vorherigen Abschnitt her bekannte dynamische Entwicklung: Der Anteil der Haushalte mit einer zusätzlichen Altersvorsorge ist zwischen 2000 und 2005 von 17 auf 43 Prozent erheblich gestiegen. Die kontinuierliche Entwicklung zeigt, dass auch in einem Land wie Deutschland, in dem die Dominanz der ersten Säule der Alterssicherung eine lange Tradition, hat die Etablierung einer eigenverantwortlichen Altersvorsorge mit der Zeit gelingen kann.

Welche Altersvorsorgeformen haben dazu beigetragen? Abbildung 7 zeigt, wie sich die einzelnen Formen der Altersversorgung zwischen 2002 und 2005 entwickelt haben.¹⁴

¹⁴ Das Jahr 2000 ist nicht berücksichtigt, da vor Einführung der Riester-Rente die Altersvorsorge im SAVE Fragebogen nicht differenziert erfasst wurde.

Abbildung 7: Verbreitung der verschiedenen Altersvorsorgeinstrumente



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

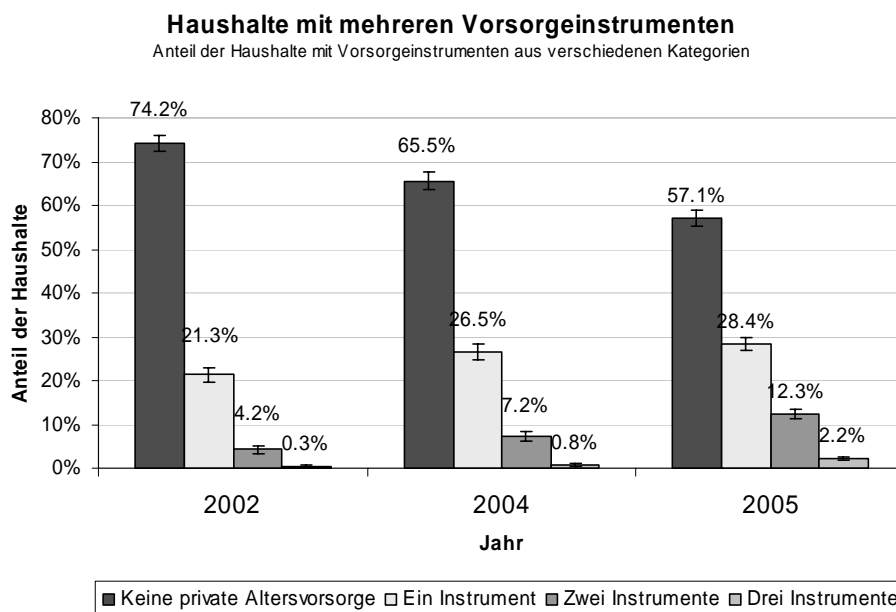
Sämtliche betrachteten Altersvorsorgeinstrumente zeigen einen deutlichen Anstieg seit der Rentenreform 2001. Der Anteil von Haushalten mit Betriebsrenten hat sich in der SAVE-Stichprobe zwischen 2002 und 2005 fast verdoppelt, der Anteil der Haushalte mit Riester-Renten fast verdreifacht. Auch die nicht-geförderten Altersvorsorgeprodukte haben sich verdoppelt und sind mit einem Anteil von 21 Prozent in 2005 noch deutlich stärker verbreitet als die Riester-Renten. Seit 2004 ist auch der Zuwachs dort stärker als bei der Riester-Rente, was in Anbetracht der hohen Förderung erstaunlich ist. Mögliche Erklärungen sind die Nachfrage nach diesen Produkte durch Nicht-Förderberechtigte oder eine Nachfrageverschiebung zu privaten Rentenversicherungen aufgrund der ausgelaufenen steuerlichen Vorteile für Kapital-Lebensversicherungen.

Für die mehr kontinuierlich-stetige als sprunghafte Entwicklung der Riester-Renten gibt es mehrere Erklärungen. Anfangs kann das schlechte „Marketing“ der Riester-Renten als Hinderungsgrund angeführt werden. Außerdem braucht der Lernprozess über die Notwendigkeit der Altersvorsorge, die Förderung der Produkte und die Abwicklung des Kaufabschlusses Zeit. Da die Menschen von ihrem sozialen Umfeld lernen, hängt die Geschwindigkeit wiederum von der Verbreitung in der Bevölkerung ab („kritische Masse“, Ruprecht 2004). Darüber hinaus können die in Abschnitt 7.2 beschriebenen Regulierungsänderungen eine positive Wirkung gezeigt haben, wie beispielsweise die Vereinfachung durch das Dauerzulageverfahren. Diese nachfrageseitige Erklärung dürfte zunächst eher eine untergeordnete Rolle gespielt haben, da gemäß

des DIA-Rentenbarometers am Anfang des Jahres 2005 etwa zwei Drittel der Bevölkerung noch nichts von den Neuregelungen gehört haben. Ein Jahr später betrug dieser Anteil jedoch nur noch ein Drittel, was mit dem starken Anstieg der abgeschlossenen Verträge seit Ende 2005 zusammenfällt (DIA 2005, 2006). Auf der Angebotsseite kann schließlich die Kürzung des Zeitraums, über den die Abschluss- und Vertriebskosten zu verteilen sind, zu verstärkten Vertriebsanstrengungen geführt haben.

Hinter dem betrachteten Anteil der Haushalte mit Altersvorsorgeverträgen kann sich eine beachtliche Heterogenität im Hinblick darauf verbergen, dass einige Haushalte mehrere Verträge besitzen und andere überhaupt keine. Abbildung 8 stellt deshalb dar, wie viele Haushalte über wie viele Instrumente verfügen.

Abbildung 8: Haushalte mit mehreren Vorsorgeinstrumenten



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

Zunächst bestätigt sich eindrucksvoll, dass zunehmend weniger Haushalte über kein Altersvorsorgeinstrument verfügen. Während noch drei Viertel der Haushalte in 2002 gemäß den SAVE-Daten weder über eine betriebliche Altersversorgung, noch eine Riester- oder sonstige private Renten verfügten, betrifft dies in 2005 nur noch etwas mehr als die Hälfte der Bevölkerung. In den folgenden Jahren wird sich zeigen, wie viele weitere Haushalte eine Altersvorsorge betreiben. Offenbar ist der Sättigungsprozess noch nicht abgeschlossen.

Der Anteil der Haushalte mit mehreren Vorsorgeinstrumenten steigt im betrachteten Zeitraum ebenfalls an. Etwa 12 Prozent der Haushalte, die noch nicht im Ruhestand sind, besitzen 2005

zwei Instrumente, was eine Verdreifachung gegenüber 2002 bedeutet. Dies weist darauf hin, dass die insgesamt höhere Verbreitung nicht nur auf Haushalte zurückzuführen ist, die bislang noch keine zusätzliche Altersvorsorge betrieben haben, sondern zunehmend auch mehrere Instrumente zur Ergänzung der gesetzlichen Rente im Alter benutzt werden. Umgekehrt zeigt sich aber auch, dass in 2005 immer noch mehr als die Hälfte der Haushalte über keine zusätzliche Altersvorsorge im engeren Sinn verfügen. Bezieht man Kapitallebensversicherungen in die Betrachtung mit ein, ergibt sich mit 38 Prozent der Haushalte ein niedrigerer Anteil an nicht für das Alter zusätzlich vorsorgenden Haushalten.

8.3 Die Abdeckung der Altersvorsorge in den SAVE-Daten

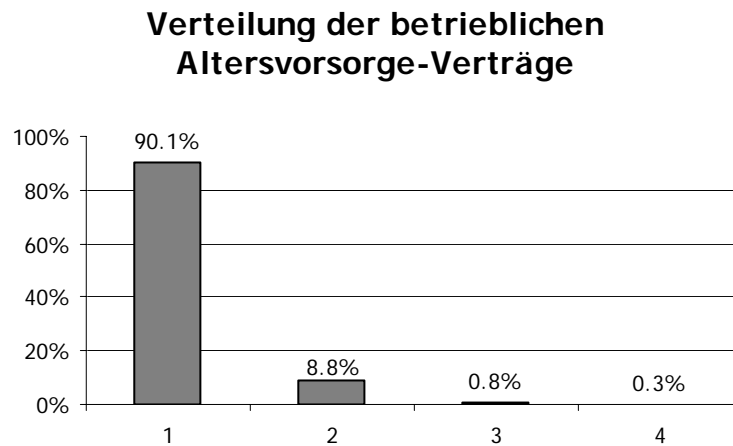
Die SAVE-Daten entstammen einer repräsentativen Umfrage, die von TNS Infratest durchgeführt wurde. Es ist jedoch gut bekannt, dass Mikrodaten, die aus Haushaltsbefragungen gewonnen werden, geringere Vermögensbestände ausweisen als die, die aus der aggregierten Geld- und Vermögensrechnung der Bundesbank bekannt sind. Lang (2000) weist dies eindrücklich für die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe des Statistischen Bundesamtes nach; ähnliches gilt auch für die SAVE-Daten. Dies liegt u.a. an der mangelnden Antwortbereitschaft einiger Haushalte und an mangelnder Übersicht über die vorhandenen Beträge. Es ist daher wichtig, die Abdeckung mit geeigneten Alternativdaten zu überprüfen, wobei ein solcher Abgleich seine eigenen methodischen Probleme aufwirft, da Vergleichsdaten ebenfalls Abdeckungsprobleme aufweisen.

Die positive Entwicklung der betrieblichen Altersversorgung in Abbildung 3 steht in Einklang mit den Daten einer Arbeitgeber- und Trägerbefragung, die von TNS Infratest durchgeführt wurde (Kortmann und Haghiri 2005). Allerdings ist der Anteil der Haushalte mit einem Betriebsrentenanspruch in den SAVE-Daten deutlich niedriger als der von Infratest ausgewiesene Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit einem Betriebsrentenanspruch. Dies liegt an zwei Unterschieden. Erstens bezieht sich der Anteil in SAVE auf alle Haushalte, die noch nicht im Ruhestand sind, d.h. Nicht-Erwerbstätige, Selbständige, Studierende und Beamte sind in die Grundpopulation eingeschlossen.¹⁵ Zweitens ist in SAVE die Beobachtungseinheit der Haushalt, also der Befragte und sein Ehepartner. Wenn beide Partner eine Betriebsrente haben, wird dies in den SAVE-Daten nur einmal erfasst. In 2005 wurde daher eine Frage nach

¹⁵ Bezieht man den Anteil in SAVE nur auf erwerbstätige Haushaltsvorstände, liegt er mit etwa 20 Prozent in 2004 zwar höher, aber immer noch niedriger als man von dem aus der Infratest Untersuchung bekannten Anteil von 59 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit einem Betriebsrentenanspruch in 2004 erwartet.

der Anzahl der Altersvorsorge in SAVE aufgenommen. Abbildung 9 zeigt, dass die Haushalte im Durchschnitt etwa 1,1 Verträge im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge haben.

Abbildung 9: Anzahl der betrieblichen Altersvorsorge-Verträge pro Haushalt



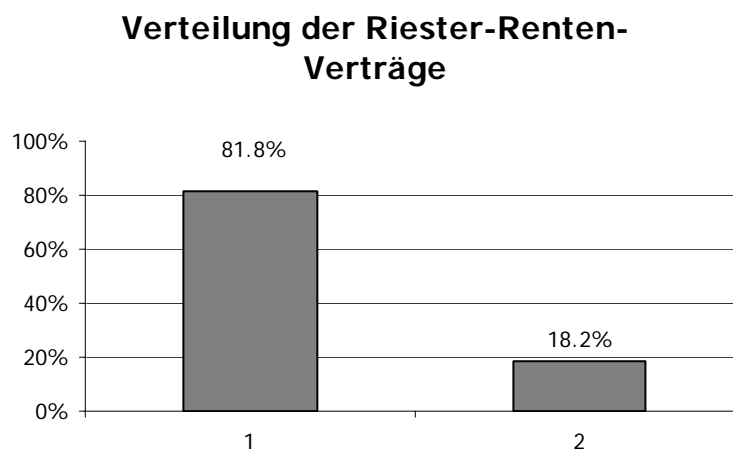
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2006, Haushalte nicht im Ruhestand. Gewichtete Ergebnisse.

Zudem ist zu berücksichtigen, dass es sich bei SAVE um eine repräsentative Zufallsstichprobe der Bevölkerung handelt, die grundsätzlich weniger erfassen kann als die Befragung von Arbeitgebern oder Trägern der betrieblichen Altersversorgung.

Die Riester-Renten

Der Anteil der Haushalte mit Riester-Renten in den SAVE-Daten stimmt mit rund 17 Prozent in 2005 mit den vorliegenden Daten über die Gesamtzahl an Verträgen etwa überein. Hochgerechnet entspricht dieser Anteil ungefähr 4,4 Millionen Verträgen. Das Ministerium gibt für das Jahresende 2005 etwa 5,6 Millionen abgeschlossene Riesterrenten-Verträge an (siehe Abschnitt 8). Der Unterschied kann wiederum mit dem Haushalt als Beobachtungseinheit in SAVE erklärt werden. Wir zählen Haushalte mit mindestens einem Vertrag, während die offizielle Zahl ausgewiesene die Gesamtzahl aller Verträge ausweist. Die Steuerstatistik zeigt für das Jahr 2002 im Durchschnitt 1,3 Riester-Verträge pro steuerpflichtiger Einheit, was die Differenz zwischen SAVE und der Gesamtzahl der Verträge genau erklärt. In den SAVE-Daten haben die Haushalte im Durchschnitt 1,2 Verträge pro Haushalt mit Riester-Vertrag abgeschlossen.

Abbildung 10: Anzahl der Riester-Verträge pro Haushalt.



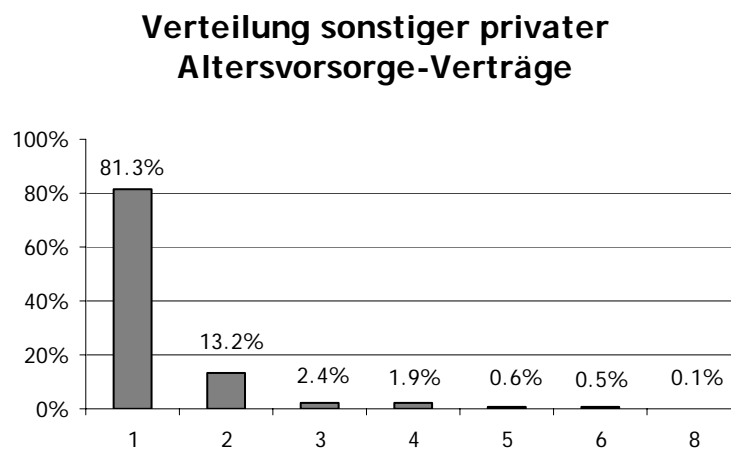
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2006, Haushalte nicht im Ruhestand. Gewichtete Ergebnisse.

Sonstige Altersvorsorge

Bei den nicht-geförderten sonstigen Altersvorsorgeprodukten sind auch Verträge enthalten, die vor der Einführung der Förderung in 2001 abgeschlossen wurden, so dass die zunehmend höhere Geschwindigkeit in der Verbreitung der Riester-Renten zwischen 2002 und 2004 nicht überrascht. Auch hier ist bei dem Vergleich mit externen Informationen wieder zu berücksichtigen, dass in SAVE nicht die Anzahl der Verträge gezählt, sondern nur erfasst wird, ob in einem Haushalt mindestens ein privater Altersvorsorgevertrag vorliegt. Ein weiteres Problem liegt in der trennscharfen Abgrenzung von “sonstigen private Altersvorsorgeprodukten”. Bei-

spielsweise werden unter privaten Rentenversicherungsverträgen auch Verträge über Pensionskassen und –fonds subsumiert oder Kapitallebensversicherungen mit der Option auf eine Rentenzahlung, die Haushalte eher als Kapitallebensversicherung betrachten. Rechnet man den in SAVE ermittelten Anteil in Höhe von 21 Prozent der Haushalte auf die Bevölkerung hoch, ergibt sich eine Anzahl von etwa 5,6 Millionen Haushalten mit Verträgen. Auswertungen der SAVE-Daten für 2005 ergeben etwa 1,7 private Rentenverträge pro Haushalt mit Rentenvertrag, woraus sich insgesamt 9,5 Millionen Rentenverträge errechnen.

Abbildung 11: Anzahl der sonstigen privaten Altersvorsorge-Verträge pro Haushalt



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2006, Haushalte nicht im Ruhestand. Gewichtete Ergebnisse.

Der GDV berichtet allein von Neuabschlüssen von sonstigen Rentenversicherungsverträgen in Höhe von 6,3 Millionen Verträgen für die Jahre 2004 und 2005, so dass tendenziell von einer Untererfassung in SAVE auszugehen ist, die der Untererfassung privater Vermögensanlagen in Mikrodaten, z.B. auch der offiziellen EVS, entspricht. Die Dynamik in der Verbreitung wird auch für dieses Marktsegment in SAVE wiederum gut abgebildet.

Insgesamt scheinen die Betriebsrentenansprüche und die sonstige private Altersvorsorge in SAVE unterrepräsentiert zu sein, wobei es keinen zugänglichen anderen Mikrodatensatz gibt, der bessere Daten liefern könnte. Die für das Bildungssparen wichtigen Riester-Renten hingegen sind in den SAVE-Daten gut erfasst. Offenbar handelt es sich hierbei um eine klar definierte Altersvorsorgeform, über die sich die Haushalte sehr bewusst sind.

9. Wer betreibt eine zusätzliche private Altersvorsorge?

Im Folgenden wird untersucht, welche Haushaltstypen eine private Altersvorsorge betreiben. Ziel ist, herauszufinden, wo die staatliche Förderung ankommt und möglicherweise Ursachen zu identifizieren, die Haushalte daran hindert, für ihren Ruhestand über diese Instrumente vorzusorgen. Dabei konzentrieren wir die Analyse auf die private bzw. individuelle Altersvorsorge, d.h. "Riester-Renten" und nicht geförderte sonstige Altersvorsorgeprodukte.¹⁶ Zunächst betrachten wir den Anteil von Haushalten mit einer zusätzlichen Altersvorsorge nach verschiedenen sozioökonomischen Merkmalen (Abschnitt 9.1) und verfeinern anschließend die Ergebnisse mit einer multivariaten Analyse (Abschnitt 9.2).

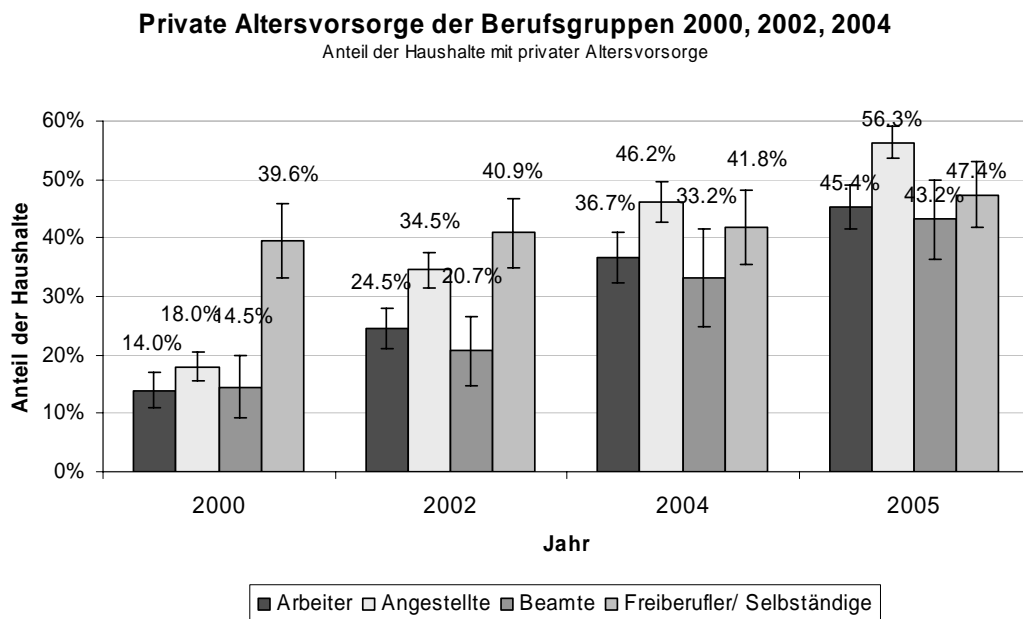
9.1 Die zusätzliche Altersvorsorge nach sozioökonomischen Merkmalen

Zusätzliche Altersvorsorge nach Berufsgruppen

Zunächst betrachten wir, ob sich die Verbreitung und die Entwicklung der zusätzlichen Altersvorsorge zwischen den verschiedenen Berufsgruppen unterscheiden. Abbildung 12 zeigt, dass sich die dynamische Verbreitung der Altersvorsorge quer durch alle Berufsgruppen zieht. Während vor der Riester-Reform vor allem Selbständige und Freiberufler außerhalb der gesetzlichen Rentenversicherung für das Alter vorsorgten, betreiben nun auch Arbeiter, Angestellte und Beamte über die hier betrachteten Instrumenten in einem ähnlichen Umfang eine zusätzliche Altersvorsorge wie die Selbständigen.

¹⁶ Siehe Disney et. al (2001) für eine ähnliche Untersuchung über die zusätzliche Altersvorsorge in Großbritannien.

Abbildung 12: Zusätzliche Altersvorsorge nach Berufsgruppen in 2005

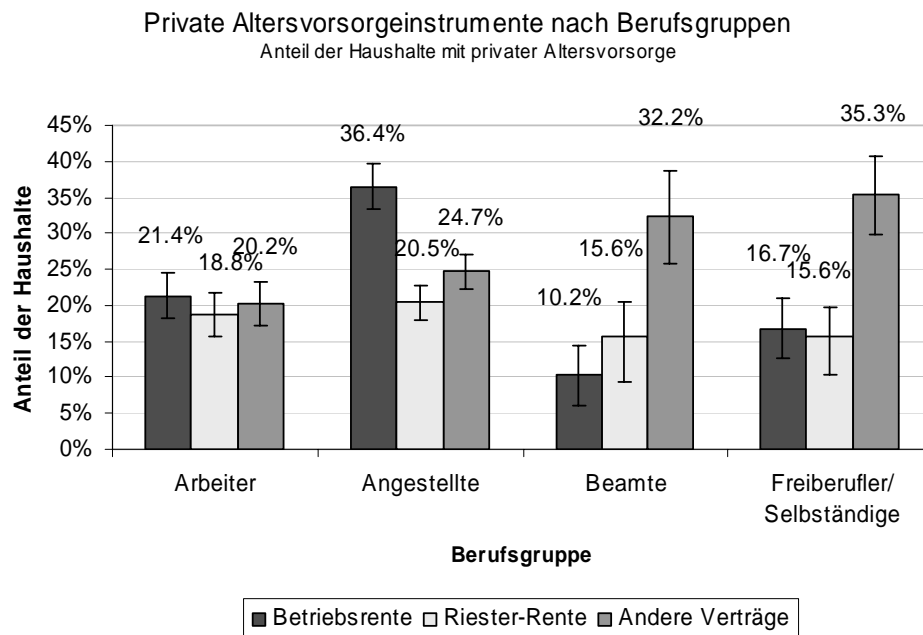


Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

Am meisten verbreitet ist die zusätzliche Altersvorsorge bei den Angestellten mit einem Anteil von 56 Prozent. Die Zuwächse sind für Angestellte und Arbeiter etwa ähnlich, aber unter den Selbstständigen geringer ausgeprägt. Da von den Freiberuflern und Selbständigen nur ein kleiner Teil förderberechtigt ist bzw. nur über den abhängig beschäftigten Ehepartner ein Riester-Vertrag abgeschlossen werden kann, ist die Wirkung der Förderung hier natürlich schwächer. Gleichzeitig kann auch die mit der Einführung der Riester-Rente verbundene öffentliche Diskussion über die Erfordernis einer zusätzlichen Altersvorsorge auch bei den Selbständigen eine Bewusstseinsänderung hervorgerufen haben.

Betrachtet man als nächsten Schritt, welche Altersvorsorgeinstrumente die einzelnen Berufsgruppen benutzen, zeigt sich in Abbildung 13, dass die Riester-Rente zwischen Arbeitern und Angestellten etwa gleich verbreitet ist. Die insgesamt höhere Abdeckung der Angestellten ist demnach vor allem durch die Betriebsrenten zu erklären.

Abbildung 13: Private Altersvorsorgeinstrumente nach Berufsgruppen in 2005



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

Der hohe Anteil an Beamten mit Betriebsrenten überrascht. Es muss offen bleiben, ob die Erklärung hierfür in der Wahrnehmung der Beamtenpension als “Betriebsrente” liegt oder in einem Betriebsrentenanspruch des nicht beamteten Ehepartners. Letzteres gilt auch für die Selbständigen, die in überraschend hohem Umfang Riester-Renten halten. Der hohe Anteil an privaten nicht-geförderten Altersvorsorgeinstrumenten in dieser Untergruppe entspricht den Erwartungen.

Betrachtet man in Tabelle 10 die zeitliche Entwicklung, fällt der größte Zuwachs zwischen 2002 und 2005 mit 21 Prozentpunkten bei sonstigen Rentenverträgen für die Beamten auf. Dies ist zum einen auf beamtenspezifische Merkmale wie bspw. eine bessere Ausbildung oder ein höheres Alter zu erklären. Darüber hinaus wird sich in der in der multivariaten Analyse in Abschnitt 9 aber auch ein direkter Zusammenhang zwischen dem Beamtenstatus und der Nachfrage nach sonstigen Rentenverträgen zeigen.

Tabelle 10: Entwicklung nach Berufsgruppen zwischen 2002 und 2005

Private Altersvorsorge nach Berufsgruppen			
2005 (Veränderungen zu 2002)			
	Betriebsrente	Riester-Rente	Andere Verträge
Berufsgruppen			
Arbeiter	21% (+7)	19% (+11)	20% (+11)
Angestellte	36% (+14)	20% (+13)	25% (+13)
Beamte	10% (+4)	16% (+9)	32% (+21)
Freiberufler/ Selbständige	17% (+4)	16% (+9)	35% (+5)

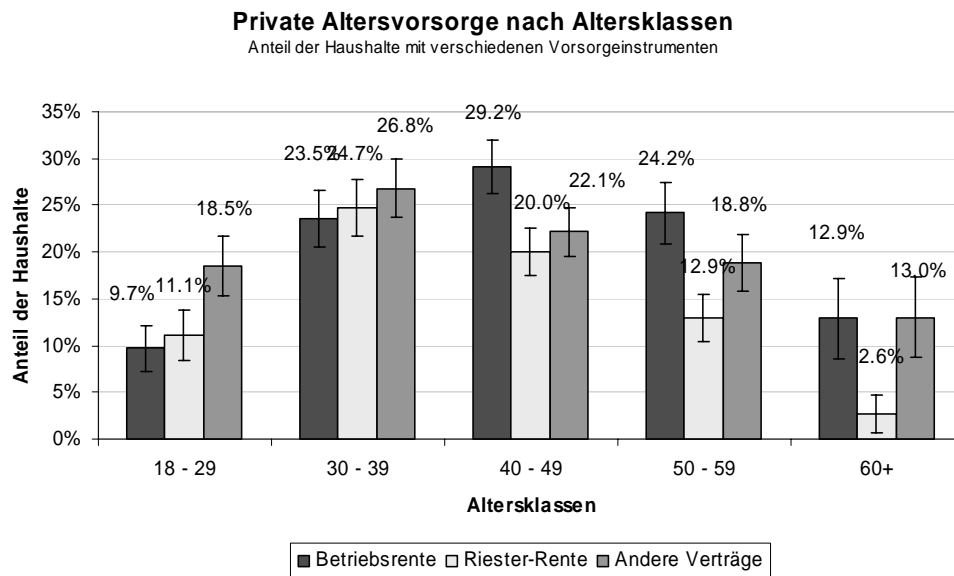
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Gewichtete Ergebnisse.

Ein signifikanter Unterschied zwischen Arbeitern und Angestellten beim Anstieg in der Verbreitung der Vorsorgeinstrumente lässt sich nur bei den Betriebsrenten feststellen.

Zusätzliche Altersvorsorge nach Altersgruppen

Zwischen den Altersgruppen würde man Unterschiede bei der Nachfrage nach zusätzlichen Altersvorsorgeprodukten erwarten, da das gesetzliche Rentenniveau langsam absinken wird. Die jüngeren Generationen sind daher stärker betroffen als die älteren, weshalb man bei ihnen mit niedrigeren Beteiligungsraten rechnen würde. Andererseits sind die erwarteten Renditen wegen der Förderung und der im Vergleich zu alternativen Produkten kurzen Laufzeit für diese Bevölkerungsgruppe relativ hoch.

Abbildung 14: Zusätzliche Altersvorsorge nach Altersklassen in 2005



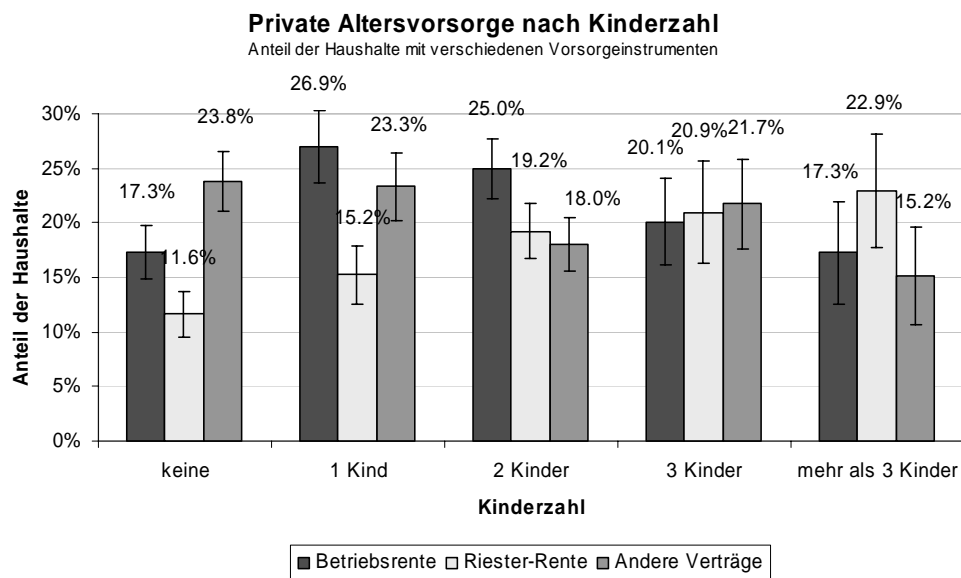
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

Die Verteilung der Riester-Renten über die Altersklassen in Abbildung 14 zeigt im Großen und Ganzen das erwartete Profil. Trotz der hohen Rendite, die Haushaltsvorstände zwischen 50 und 59 Jahren mit der Riester-Rente erzielen können, haben dort weniger Haushalte eine Riester-Rente als in den jüngeren Altersgruppen. Am meisten verbreitet sind die Riester-Renten in der Altersgruppe der 30 bis 49 Jahre alten Haushalte, zu der auch die Babyboom-Generation zählt, die am stärksten von dem künftig niedrigeren Rentenniveau betroffen sein wird. Bei den jüngsten Haushalten ist die Beteiligung wiederum deutlich geringer, unter anderem deshalb, weil dort viele noch nicht erwerbstätig sind und sich noch in der Ausbildung befinden. Zudem sind dort und auch seltener Kinder vorhanden, was in einer entsprechend niedrigeren Förderung resultiert. Dies schlägt sich auch in einem größeren Anteil an nicht geförderten Altersvorsorgeformen bei den älteren Haushalten nieder.

Private Altersvorsorge nach Kinderzahl

In der nächsten Abbildung wird ein starker positiver Zusammenhang zwischen der Anzahl der Kinder und dem Anteil der Haushalte mit einer Riester-Rente deutlich. Da die staatliche Förderung wegen der Kinderzulage linear mit der Kinderzahl steigt, überrascht die höhere Nachfrage von den Eltern mit mehr als zwei Kindern nicht.

Abbildung 15: Private Altersvorsorge nach der Kinderzahl in 2005



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

Bei den Haushalten mit zwei und mehr Kindern hat bereits jeder Fünfte eine Riester-Rente, was einem etwa doppelt so hohen Anteil entspricht als bei den kinderlosen Haushalten. Zudem wird deutlich, dass mit der Riester-Rente insbesondere auch kinderreiche Haushalte erreicht werden.

Dies bestätigt die zeitliche Entwicklung in Tabelle 11: zwischen 2002 und 2005 war auch die Dynamik in der Verbreitung bei den Haushalten mit mehr als 3 Kindern am größten.

Tabelle 11: Entwicklung nach Kinderzahl

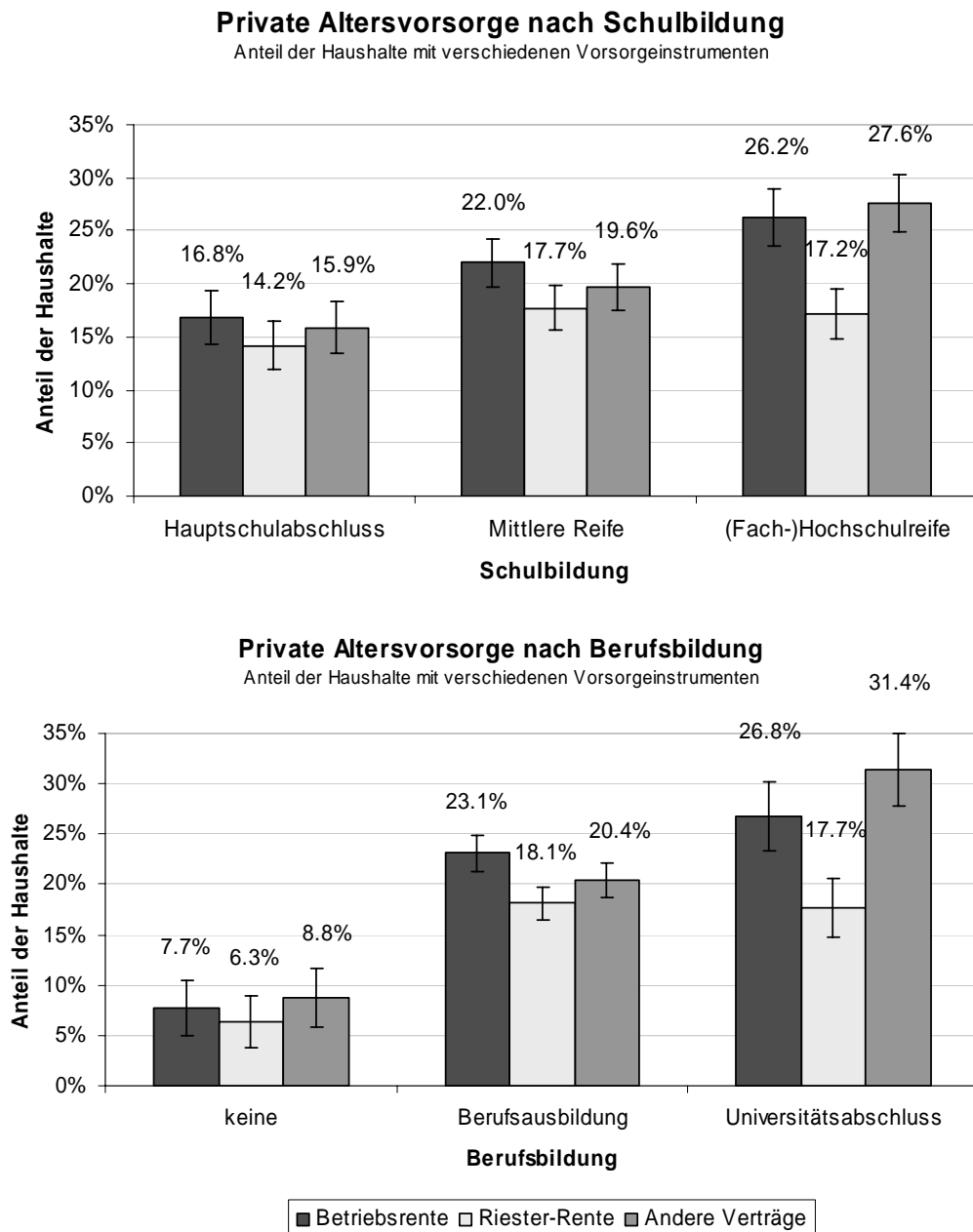
Private Altersvorsorge nach Kinderzahl			
2005 (Veränderung zu 2002)			
Kinderzahl	Betriebsrente	Riester-Rente	Andere Verträge
keine	17% (+7)	12% (+8)	24% (+13)
1 Kind	27% (+13)	15% (+9)	23% (+11)
2 Kinder	25% (+9)	19% (+12)	18% (+7)
3 Kinder	20% (+3)	21% (+12)	22% (+10)
mehr als 3	17% (+5)	23% (+17)	15% (+10)

Altersvorsorge nach Bildung

Die individuelle Altersvorsorge ist eng mit dem Wissen über finanzielle Fragen verbunden, da die Realisierung sowohl die Überzeugung von der Notwendigkeit der zusätzlichen Altersvor-

sorge, also einem Konsumverzicht heute erfordert, als auch die Kenntnis der Rahmenbedingungen der Förderung und möglicher Abschlusswege. Abbildung 16 trägt den Anteil der altersvorsorgenden Haushalte nach Schulbildung (im oberen Teil) und nach der beruflichen Qualifikation (im unteren Teil) als Indikatoren für finanzielles Wissen ab.

Abbildung 16: Zusätzliche Altersvorsorge nach Schul- und Berufsausbildung in 2005



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

Im oberen Teil der Abbildung ist erkennbar, dass Hauptschulabsolventen über alle Formen der betrachteten Altersvorsorge in einem etwas geringeren Umfang verfügen als die Haushaltsvorstände mit Realschulabschluss oder Abitur. Während bei den Riester-Renten zwischen Realschulabsolventen und höheren Bildungsabschlüssen keine Unterschiede auftreten, sind Betriebsrenten bei Haushaltsvorständen mit einem höheren Bildungsgrad deutlich stärker vertreten.

Im unteren Teil der Abbildung, in dem nach der Berufsqualifikation differenziert wird, sind die Unterschiede größer. Insbesondere wird dort ein negativer Zusammenhang zwischen einer fehlender Berufsausbildung und der zusätzlichen Altersvorsorge sichtbar. Bei den Betriebsrenten fällt vor allem die große Verbreitung bei den Universitätsabsolventen ins Auge. Die Riester-Renten sind zwischen mittel- und höher qualifizierten Haushaltsvorständen wiederum etwa gleich stark vertreten.

Der Anstieg seit 2002 bleibt für die Haushalte ohne Berufsausbildung sowohl bei den Betriebs- als auch den Riester-Renten hinter den anderen beiden Gruppen zurück. Aber ein Anstieg kann auch in dieser Haushaltsgruppe bei allen drei Vorsorgeformen beobachtet werden, siehe Tabelle 12.

Tabelle 12: Entwicklung nach Berufsausbildung zwischen 2002 and 2005

Private Altersvorsorge nach Berufsausbildung 2005 (Veränderung zu 2002)			
	Betriebsrente	Riester-Rente	Andere Verträge
Berufsausbildung			
keine	8% (+4)	6% (+3)	9% (+8)
Berufsausbildung	23% (+8)	18% (+11)	20% (+9)
Universitätsabschluss	27% (+10)	18% (+10)	31% (+13)

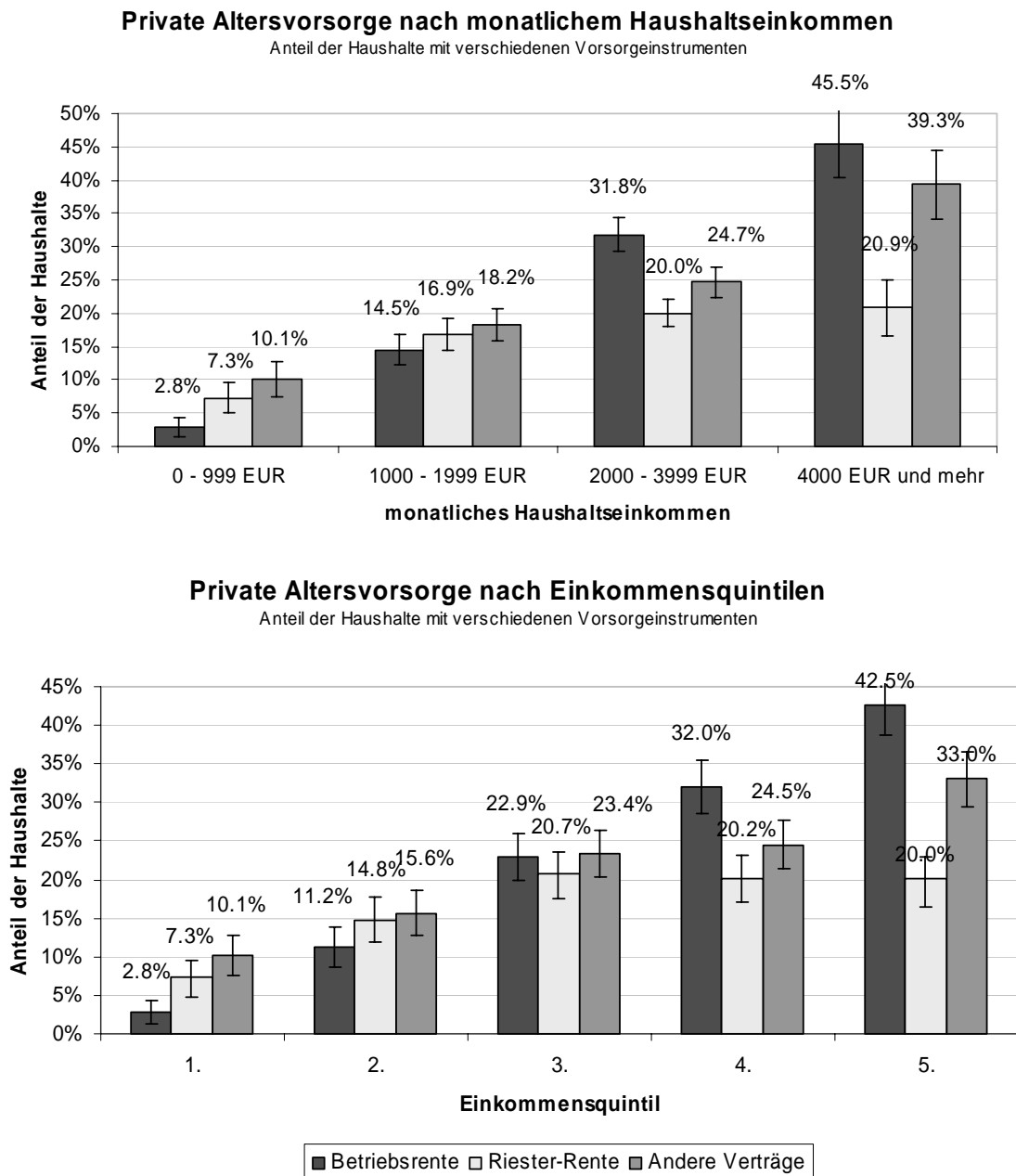
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Gewichtete Ergebnisse.

Altersvorsorge nach Einkommen

Abschließend betrachten wir den Zusammenhang zwischen dem verfügbaren Haushaltseinkommen und der Nachfrage nach einer zusätzlichen Altersvorsorge. Abbildung 11 zeigt, dass der Anteil an Haushalten mit einem privaten Altersvorsorgeinstrument mit dem verfügbaren Haushaltseinkommen steigt. Dieses Muster ist für die Betriebsrenten am deutlichsten: Der Anteil an Haushalten mit Riester-Renten beträgt in der untersten Einkommensgruppe etwa 7 Prozent, etwa ein Drittel des Anteils in den oberen Einkommensgruppen.

Im unteren Teil von Abbildung 17 werden die Haushalte alternativ in die Quintile der Einkommensverteilung aufgeteilt. Auch dort zeigt sich der einkommensabhängige Verlauf bei den Betriebsrenten, während die Riester-Renten zwar im unteren Bereich der Einkommensverteilung deutlich geringer vertreten sind, aber sonst eine relativ gleichmäßige Verteilung zeigen.

Abbildung 17: Zusätzliche Altersvorsorge nach Einkommen in 2005



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Die dünne Linie zeigt das 90%-Konfidenzintervall. Gewichtete Ergebnisse.

In allen Einkommensgruppen ist seit 2002 ein Anstieg zu beobachten. Von einem niedrigeren Anfangsniveau aus ist der Anstieg in Prozentpunkten in der untersten Einkommensgruppe zwar am niedrigsten, prozentual aber nicht unerheblich. Auffällig ist vor allem das große Wachstum bei den Betriebsrenten und den nicht geförderten Altersvorsorgeverträge für die hohen Haushaltseinkommen.

Tabelle 13: Entwicklung nach Einkommensgruppen zwischen 2002 und 2005

Private Altersvorsorge nach monatlich verfügbarem Haushaltseinkommen			
2005 (Veränderung zu 2002)			
Einkommensgruppe	Betriebsrente	Riester-Rente	Andere Verträge
0 - 999 EUR	3% (+2)	7% (+4)	10% (+5)
1000 - 1999 EUR	15% (+5)	17% (+10)	18% (+10)
2000 - 3999 EUR	32% (+13)	20% (+12)	25% (+10)
4000 EUR und mehr	45% (+23)	21% (+14)	40% (+25)

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2001, 2003, 2005, 2006, Haushalte nicht im Ruhestand.
Bemerkungen: Gewichtete Ergebnisse.

Die Auswertungen der Daten der zentralen Zulagenstelle zeigen jedoch, dass zwei Drittel der Zulagenempfänger ein Arbeitseinkommen haben, das unter dem Durchschnittsverdienst liegt. Wie erklärt sich diese Diskrepanz? Erstens basieren die Daten der Zulagenstelle auf dem persönlichen Arbeitseinkommen des Vorjahres, das für die Zulagen relevant ist, während wir das gesamte verfügbare Haushaltseinkommen zugrunde legen. Das heißt, das Arbeitseinkommen des Ehepartners sowie weitere Einkunftsarten werden hier ebenfalls betrachtet, wie z.B. Einkünfte aus Kapitalvermögen oder Transferleistungen und Kindergeld. Da letztlich das Gesamteinkommen des Haushalts dessen Wohlfahrtsposition bestimmt, ist diese umfassendere Größe zur Beurteilung der mit den Riester-Renten erreichten Zielgruppen ein wichtiges Kriterium. Betrachtet man beispielsweise ein Ehepaar, bei dem die in Teilzeit arbeitende Ehefrau ein niedriges Arbeitseinkommen erzielt, der Ehemann hingegen ein hohes Einkommen, würde die Zulagenstelle die Ehefrau entsprechend als Bezieherin eines niedrigen Arbeitseinkommens werten, während wir den Haushalt zu den oberen Einkommensgruppen zählen. Der Unterschied zu den Ergebnissen von Stolz und Rieckhoff (2005) deutet daher darauf hin, dass es zwar vor allem die Bezieher niedriger Arbeitseinkommen sind, die die Zulagen beantragen, diese aber über weitere Einkommensquellen im Haushaltskontext verfügen.

Ein zweiter, eher technischer Punkt ist die den ermittelten Anteilen zugrunde liegende Bezugsgröße. Während wir die Beteiligungsquoten an der Riester-Rente auf alle Haushalte in der Bevölkerung beziehen, werden die Anteile von Stolz und Rieckhoff (2005, 2006) innerhalb der

Zulagenempfänger berechnet, was die Verteilung der betrachteten Merkmale in der Gesamtbevölkerung vernachlässigt. Die folgende Tabelle 14 zeigt die über beide Verfahren ermittelten Anteile in den SAVE-Daten, um die Auswirkung der unterschiedlichen Berechnungsbasis zu verdeutlichen. Zusätzlich gibt diese Tabelle uns einen Eindruck von der Änderung der Dynamik der Riesterrenten in den verschiedenen Einkommensgruppen.

Tabelle 14: Riester-Renten nach Einkommensgruppen in 2004 und 2005

Monatliches verfügbares Haushaltseinkommen in Euro	0-999	1000-1999	2000-3999	Mehr als 4000
	2004			
(1) Verteilung der Riester-Renten über die Einkommensgruppen	7,7%	25,8%	51,4%	15,1%
(2) Beteiligungsquote über die Bevölkerung	4,4%	10,5%	16,0%	17,1%
	2005			
(1) Verteilung der Riester-Renten über die Einkommensgruppen	9,0%	31,5%	47,4%	12,1%
(2) Beteiligungsquote über die Bevölkerung	7,3%	17,0%	20,0%	20,9%

Die erste Zeile (1) ermittelt die Verteilung der Riester-Rente über die Einkommensgruppen entsprechend dem Vorgehen von Stolz und Rieckhoff (2005), es wird aber weiterhin das verfügbare Haushaltseinkommen benutzt, da das Arbeitseinkommen nicht separat in SAVE erhoben wird. Die Anteile in der zweiten Reihe wurden wie in den bisher gezeigten Auswertungen ermittelt. Sie beziehen sich also auf die gesamte Stichprobe und nicht nur auf die Haushalte mit Riester-Renten. Das erste Vorgehen ergibt für die unteren Einkommensgruppen höhere Anteile, wobei auch so etwa die Hälfte der Haushalte mit Riester-Renten zu der dritten Einkommenskategorie zählen.

Unabhängig von der Bezugsgröße zeigt sich deutlich ein wichtiges Resultat: auch – und besonders - im unteren Einkommensbereich sind bei den Riester-Renten seit 2004 Zuwächse zu verzeichnen.

Abschließend sei erwähnt, dass sich die Auswertung der administrativen Daten auf die Riester-Rentenverträge bezieht, für die eine Zulage beantragt wurde. Aber nicht für alle Verträge wurde eine Zulage beantragt (etwa eine Million Verträge in 2002). Außerdem enthalten die Auswertungen für die Jahre 2003 und 2004 nicht die Verträge, für die nur ein Sonderausgabenabzug geltend gemacht wurde. Sollte es sich dabei vor allem um Bezieher höherer Einkommen

handeln, wären die Ergebnisse in Stolz und Rieckhoff (2005, 2006) zugunsten der Bezieher niedriger Einkommen verzerrt.

9.2 Wer betreibt eine zusätzliche Altersvorsorge? Ergebnisse der multivariaten Analyse

Alle im vorherigen Abschnitt beschriebenen Variablen hängen mit der Entscheidung über eine zusätzliche Altersvorsorge zusammen. Es ist aber wichtig, die Wirkung dieser Variablen in einer Regression zu evaluieren, um die Zusammenhänge zwischen den Variablen herauszurechnen. Zum Beispiel hängen ein Universitätsabschluss und ein höheres Einkommen typischerweise positiv zusammen und die Regression rechnet heraus, wie ein Universitätsabschluss mit der Riester-Rente zusammenhängt, wenn alles andere – auch bspw. das Einkommen - gleich ist. Deshalb fügen wir die bislang gezeigte Evidenz in einem nächsten Schritt zusammen und präsentieren die Ergebnisse einer multivariaten Analyse.

Neben den im vorherigen Abschnitt bereits betrachteten Variablen berücksichtigen wir weitere Variablen, die zum Beispiel auf miteinander konkurrierende Spar motive hinweisen können und das Wissen über die künftig erwartete Rente abbilden. Wir betrachten zunächst nur die Riester-Rente (Abschnitt 9.2.1) und anschließend andere freiwillige, nicht direkt geförderte, aber vertraglich gebundene private Altersvorsorgesparformen.

9.2.1 Wer besitzt Riester-Renten?

Tabelle 15 präsentiert die Ergebnisse einer Probit-Regression, in der die abhängige Variable anzeigt, ob ein Haushalt am Ende des Jahres 2005 einen Riester-Rentenvertrag besitzt.

Tabelle 15: Determinanten der Riester-Rente (Probit-Schätzung)

Variable	(1)	(2)
Alter	0.147 (5.45)***	0.150 (5.58)***
(Alter) ²	-0.002 (6.43)***	-0.002 (6.57)***
Geschlecht Weiblich (Dummy)	-0.125 (1.74)*	-0.115 (1.61)
Verheiratet (Dummy)	0.049 (0.61)	0.047 (0.58)
Abitur/FH-Reife (Dummy)	0.054 (0.63)	0.046 (0.54)
Arbeitslos (Dummy)	0.102 (0.87)	0.065 (0.57)
Anzahl der Kinder	0.150 (5.45)***	0.151 (5.52)***
Arbeiter (Dummy)	-0.094 (1.02)	-0.085 (0.93)

Beamter (Dummy)	0.004 (0.03)	-0.002 (0.02)
Selbständiger (Dummy)	-0.155 (1.18)	-0.146 (1.11)
Kontakt zu Steuerberater (Dummy)	0.022 (0.29)	0.032 (0.43)
Absicht, Immobilie zu erwerben	-0.002 (0.02)	-0.002 (0.02)
Verfügbares Einkommen: 1. Quintil	-0.234 (1.69)*	-
Verfügbares Einkommen: 2. Quintil	-0.000 (0.00)	-
Verfügbares Einkommen: 3. Quintil		Referenzkategorie
Verfügbares Einkommen: 4. Quintil	-0.144 (1.47)	-
Verfügbares Einkommen: 5. Quintil	-0.146 (1.36)	-
Verfügbares Einkommen	-	0.000 (0.32)
(Verfügbares Einkommen)^2	-	-0.000 (0.87)
Netto-Vermögen	0.021 (0.91)	0.021 (0.95)
(Netto-Vermögen) ²	-0.000 (0.52)	-0.000 (0.53)
Immobilieigentümer (Dummy)	0.080 (0.92)	0.067 (0.77)
Kennt nicht das erwartete Rentenniveau	-0.133 (1.84)*	-0.134 (1.85)*
Spargrund: Immobilienerwerb	-0.084 (1.96)**	-0.084 (1.96)**
Spargrund: für unvorhergesehene Ereignisse	-0.079 (1.18)	-0.069 (1.03)
Spargrund: Tilgung von Schulden	-0.057 (1.27)	-0.055 (1.24)
Spargrund: Altersvorsorge	0.191 (2.55)**	0.181 (2.42)**
Spargrund: Urlaub	0.020 (0.42)	0.022 (0.47)
Spargrund: größere Anschaffungen	0.037 (0.70)	0.029 (0.56)
Spargrund: Ausbildung der Enkel-/Kinder	-0.033 (0.69)	-0.032 (0.68)
Spargrund: Erbschaft	-0.140 (2.62)***	-0.143 (2.69)***
Spargrund: Staatliche Förderung	0.272 (6.19)***	0.276 (6.30)***
Andere zusätzliche Altersvorsorge (Dummy)	0.498 (6.48)***	0.496 (6.49)***
Sparfähigkeit	-0.103 (0.69)	-0.090 (0.61)
Konstante	-4.148 (6.72)***	-4.293 (7.28)***
Anzahl der Beobachtungen	2255	2255

Bemerkungen: Absoluter Wert der z-Statistiken in Klammern.

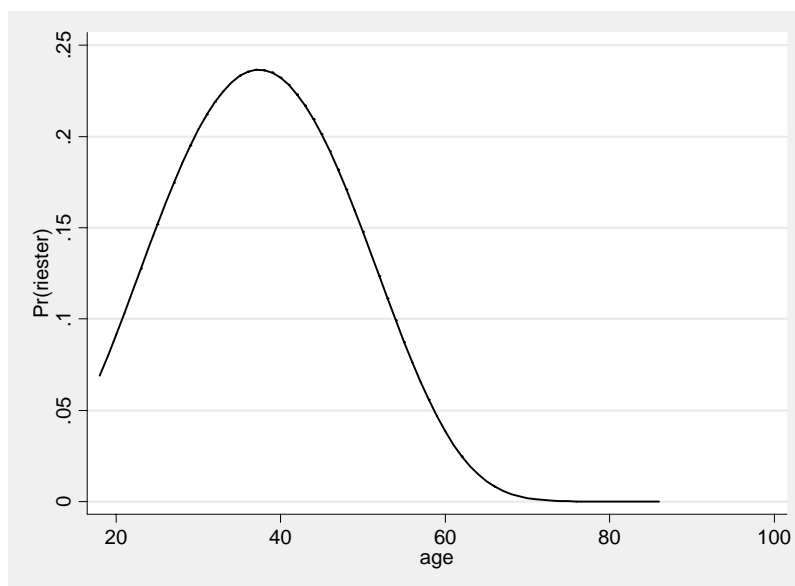
* signifikant bei 10% Konfidenzintervall, ** signifikant bei 5%, *** signifikant bei 1%

Der obere Teil von Tabelle 17 enthält die Koeffizienten der wesentlichen sozio-demographischen Merkmale. Das Geschlecht des Haushaltsvorstands, der Familienstand und der Berufsstatus weisen statistisch insignifikante Koeffizienten auf, d.h. für sie kann kein Zusammenhang mit der Altersvorsorge gemessen werden. Haushalte mit Abitur zeigen ebenfalls keine statistisch höhere Wahrscheinlichkeit für eine Riester-Rente.

Die Anzahl der Kinder bleibt in der multivariaten Analyse hingegen signifikant. Der starke Zusammenhang zwischen einer Riester-Rente und dem Vorhandensein von Kindern ist somit robust, da er auch bestehen bleibt, wenn man den Einfluss weiterer Haushaltsmerkmale herausrechnet.

Das Alter ist in den durchgeführten Schätzungen als quadratische Funktion spezifiziert.¹⁷ Der so geschätzte Zusammenhang zwischen dem Alter und der Wahrscheinlichkeit, in 2005 eine Riester-Rente zu besitzen, ist zur Veranschaulichung in Abbildung 18 graphisch abgebildet. Die anderen Variablen wurden für diese Berechnung auf ihren Mittelwert gesetzt.

Abbildung 18: Riester-Rente nach Alter in 2005



Das Altersprofil ähnelt auch in der multivariaten Analyse, d.h. bei gleichen anderen unabhängigen Variablen wie z.B. Anzahl der Kinder, Familienstand und Einkommen, dem in Abbildung 14. Die Wahrscheinlichkeit, eine Riester-Rente zu haben, steigt zunächst an, erreicht ihr Maximum etwa im Alter 39 und ist dann bis hin zum Ruhestandsalter immer niedriger. Da wir

¹⁷ Eine etwas flexiblere kubische Spezifikation zeigt etwa das gleiche Resultat.

die Analyse auf Querschnittsdaten stützen, können wir allerdings nicht zwischen Alters- und Kohorteneffekten unterscheiden.

Die nächste Variablengruppe in der Regression bildet die finanzielle Situation der befragten Haushalte ab. Für das verfügbare Haushaltseinkommen verwenden wir zwei Spezifikationen, um die Robustheit des Einkommenseffektes zu testen - Spalten (1) und (2). In der Ergebnisspalte (1) spezifizieren wir das Haushaltseinkommen zunächst über Dummy-Variablen, die die Zugehörigkeit des Haushalts zu den Quintilen der Einkommensverteilung anzeigen. Die Referenzkategorie bildet das ausgelassene dritte Quintil. Nur Haushalte im unteren Einkommensquartil haben eine schwach signifikant niedrigere Wahrscheinlichkeit im Jahr 2005 eine Riester-Rente zu besitzen, als Haushalte im mittleren Einkommensbereich. Die Koeffizienten für die beiden oberen Quintile der Einkommensverteilung bleiben insignifikant, d.h. für sie kann keine höhere Wahrscheinlichkeit für eine Riester-Rente als im dritten Einkommensquartil gemessen werden. Insgesamt bestätigt sich das Bild aus der bivariaten Analyse, dass ein negativer Zusammenhang zwischen Einkommen und der Riester-Rente nur für die untere Einkommensgruppe besteht. Der insgesamt schwache Einkommenseffekt kann als robust betrachtet werden, da auch die alternative quadratische Spezifikation des Einkommens keinen Einfluss des Einkommens messen kann (Ergebnisspalte (2) in Tabelle 15).

Ein zusätzlicher negativer Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und einer Riester-Rente lässt sich nicht ermitteln. Der Zusammenhang zwischen dem Geldvermögen und Riester-Renten ähnelt dem des Einkommens.

Als ein Indikator für das Wissen über die staatliche Förderung wurde eine Dummy-Variable in die Schätzung aufgenommen, die den Kontakt zu einem Steuerberater abbildet. Diese Variable bleibt aber statistisch ohne Einfluss. Eine andere Wissensvariable über die Fähigkeit des Haushaltes, seine erwartete Ersatzquote im Alter einzuschätzen (Ruhestandseinkommen relativ zum Einkommen vor dem Ruhestand), hat jedoch einen negativen Koeffizienten. Wir sehen also einen negativen Zusammenhang zwischen der Uninformiertheit über das künftige Alterseinkommen und der Beteiligung an der Riester-Rente. Die Kausalität ist dabei unklar, denn Haushalte, die sich für eine Riester-Rente entscheiden, wurden in den Beratungs- und Verkaufsgesprächen auch über ihre gesetzlichen Rentenansprüche informiert oder haben sich während der Entscheidungsphase selbst damit auseinander gesetzt.

Die Analyse in Abschnitt 3 aufgreifend untersuchen wir weiterhin, wie die verschiedenen Sparmotive mit der Durchführung einer privaten Altersvorsorge zusammenhängen. In die Regression haben wir daher Maße aufgenommen, die für die Befragten die Bedeutung von ver-

schiedenen Spargründen abbilden. Vor allem betrachten wir als Sparmotive den Erwerb einer Immobilie, das Vererbungsmotiv und die staatliche Förderung. Betrachtet man zunächst das Vererbungsmotiv, zeigt sich ein signifikant negativer Koeffizient. Unsere Interpretation ist, dass die obligatorische Verrentung der Riester-Renten in der Auszahlungsphase diejenigen Haushalte, für die Vererbung ein wichtiger Spargrund ist, daran hindert, Altersvorsorge in Form einer Riester-Rente zu betreiben.

Ein weiterer Verdrängungseffekt lässt sich bei den Haushalten feststellen, die dem Immobilienerwerb eine hohe Bedeutung als Spargrund beimessen. Je höher die Bedeutung dieses Spargrundes für die Befragten ist, desto niedriger ist die Wahrscheinlichkeit, eine Riester-Rente zu besitzen.

Aufgrund der hohen Förderung der Riester-Rente erwartet man einen positiven Zusammenhang mit der Bedeutung, die staatlichen Fördermöglichkeiten als Spargrund entgegen gebracht wird. Diese Erwartung bestätigt sich. Der signifikant positive Koeffizient dieses belegt, dass Haushalte, für die die staatliche Förderung ein wichtiger Spargrund ist, mit einer größeren Wahrscheinlichkeit einen Riester-Rentenvertrag in ihrem Portefeuille besitzen.

Der positive Koeffizient des Altersvorsorgemotivs zeigt, dass im Bereich der Altersvorsorge die zu den Sparmotiven geäußerten Einstellungen dem tatsächlichen Verhalten entsprechen.

Eine weitere Erklärung für den fehlenden Abschluss einer Riester-Rente kann darin bestehen, dass die Haushalte bereits durch andere Altersvorsorgeformen versorgt sind.¹⁸ Wir berücksichtigen daher, ob die Befragten bereits einen Betriebsrentenanspruch, eine sonstige private Altersvorsorge oder eine Kapitallebensversicherung besitzen. Der Koeffizient dieser Variablen ist statistisch signifikant, aber mit dem umgekehrten Vorzeichen als erwartet. Haushalte, die bereits über eine der genannten Vorsorgeform abgedeckt sind, zeigen eine höhere Wahrscheinlichkeit, (auch) einen Riester-Rentenvertrag zu besitzen. Das bedeutet, dass die Haushalte, die sich um ihre Altersvorsorge kümmern, dafür auch mehrere Instrumente benutzen.

Schließlich betrachten wir die Bedeutung der finanziellen Möglichkeiten eines Haushaltes und messen diese über eine Variable, die die Fähigkeit des Haushaltes abbildet, mit seinem Einkommen auszukommen (siehe auch Abschnitt 4.2).¹⁹ Für diese Variable lässt sich allerdings kein Einfluss messen.

¹⁸ Siehe hierzu auch Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2006).

¹⁹ Die Dummy-Variablen hat den Wert 1, wenn der Haushalt angibt, am Ende des Monats immer noch Geld auf dem Konto zu haben und Null sonst. Siehe Frage 4 im Anhang II für den genauen Wortlaut im Fragebogen.

Abschließend zeigt sich ein Vergleich zwischen diesen, auf dem Jahr 2005 und den auf Vorjahresdaten (2004) basierenden Ergebnissen, als aufschlussreich. Zum Beispiel zeigen beide Variablen, die als Indikator für das Wissen herangezogen wurden (Abitur und die Informiertheit über das Rentenniveau) in der Schätzung für 2004 eine signifikante Korrelation mit der Wahrscheinlichkeit, eine Riester-Rente zu besitzen. Der Bildungseffekt konnte in 2005 nicht mehr gemessen werden und das Wissen über die künftige Rente hatte einen schwächeren negativen Effekt. Dies weist darauf hin, dass die vielen Neuabschlüsse in 2005 auch in Bevölkerungskreisen stattgefunden haben, zu diesen die Informationen erst später durchgedrungen sind. Ähnliches gilt für den Zusammenhang zwischen der Riester-Rente und den Einkommensgruppen. Dort wurde in den Daten des Vorjahres noch beiden unteren Einkommensgruppen eine niedrigere Wahrscheinlichkeit zugeordnet als dem mittleren Einkommensbereich, was die bereits in Abschnitt 9.1 diskutierte Erkenntnis belegt, dass die Dynamik nun auch die unteren Einkommensgruppen erreicht hat.²⁰

Insgesamt stellt sich als Bestimmungsfaktor der Riester-Rente also vor allem die Zahl der Kinder heraus, die die Höhe der Zulage maßgeblich bestimmt. Hinsichtlich des Einkommens ist nur für den untersten Bereich eine niedrigere Wahrscheinlichkeit für eine Riester-Rente festzustellen. An Sparmotiven konkurrieren sowohl der Immobilienerwerb als auch das Vererbungsmotiv mit der Durchführung einer Altersvorsorge über einen Riester-Rentenvertrag.²¹

²⁰ Die Regressionsergebnisse für 2004 befinden sich in Anhang 5.

²¹ Wegen des Annuitätencharakters der Riester-Rente haben wir in weiteren Regressionen noch die subjektive Lebenserwartung aufgenommen. Die zugrunde liegende Hypothese ist, dass Menschen, die weniger lang zu leben glauben als der Durchschnitt, seltener eine Annuität nachfragen sollten als die Befragten, die glauben, länger zu leben. Die Variablen zeigen zwar das erwartete Vorzeichen, sind aber insignifikant, weshalb wir auf die Präsentation der Ergebnisse verzichten.

Das gleiche gilt für den Persönlichkeitstyp der Befragten, den wir ebenfalls in die Regression aufgenommen haben, da die Entscheidung für eine Riester-Rente – bei gleichen sonstigen Merkmalen – auch eine Frage der Einstellung ist. Wir haben hierfür die in den SAVE-Daten enthaltenen Informationen benutzt, die in Untersuchungen über das Sparverhalten bereits einen Erklärungswert bewiesen haben. Eine Variable zeigt, ob die Befragten sich selbst als “in den Tag hineinlebend, mit wenig Zukunftssorgen” oder als “sehr zukunftsplanend und nachdenklich” bezeichnen. Eine zweite Variable gibt an, ob die Befragten sich selbst eher als impulsive oder sehr abwägend einschätzen. Für beide Koeffizienten konnte jedoch kein Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, eine Riester-Rente zu besitzen, gemessen werden.

9.2.2 Wer spart in eine sonstige private Altersvorsorge?

Das Bild über die Akzeptanz der Riester-Rente ist nicht vollständig, wenn die “konkurrierenden” Altersvorsorgeprodukte unberücksichtigt bleiben. Es kann durchaus rational sein, auf die stark regulierte Riester-Rente und die staatliche Förderung zu verzichten und stattdessen ein Altersvorsorgeprodukt zu wählen, das besser den eigenen Präferenzen entspricht und/oder von dem man sich höhere Renditen verspricht. Daher zeigt die folgende Tabelle 16 die Ergebnisse einer Probit-Regression zur Beschreibung der Wahrscheinlichkeit, ein nicht gefördertes Altersvorsorgeprodukt zu besitzen. Die unabhängigen Variablen sind die gleichen wie bei der vorherigen Schätzung, um Unterschiede in den Determinanten von geförderter und nicht-geförderter Altersvorsorge unmittelbar zu erkennen.

Tabelle 16: Determinanten der nicht geförderten Altersvorsorge (Probit-Schätzung)

Variable	(1)	(2)
Alter	0.054 (2.53)**	0.057 (2.65)***
(Alter) ²	-0.001 (2.94)***	-0.001 (3.06)***
Geschlecht Weiblich (Dummy)	-0.014 (0.21)	-0.008 (0.12)
Verheiratet (Dummy)	-0.195 (2.57)**	-0.178 (2.34)**
Abitur/FH-Reife (Dummy)	0.224 (2.94)***	0.207 (2.73)***
Arbeitslos (Dummy)	-0.177 (1.52)	-0.214 (1.87)*
Anzahl der Kinder	-0.031 (1.13)	-0.030 (1.10)
Arbeiter (Dummy)	0.126 (1.45)	0.140 (1.62)
Beamter	0.235 (1.85)*	0.233 (1.83)*
Selbständiger (Dummy)	0.400 (3.67)***	0.409 (3.74)***
Kontakt zu Steuerberater (Dummy)	0.160 (2.33)**	0.158 (2.30)**
Absicht, Immobilie zu erwerben	0.162 (1.91)*	0.167 (1.98)**
Verfügbares Einkommen: 1. Quintil	-0.472 (3.73)***	-
Verfügbares Einkommen: 2. Quintil	-0.262 (2.51)**	-
Verfügbares Einkommen: 3. Quintil		Referenzkategorie
Verfügbares Einkommen: 4. Quintil	-0.011 (0.12)	-
Verfügbares Einkommen: 5. Quintil	0.098 (0.98)	-
Verfügbares Einkommen	-	0.000 (3.52)***
(Verfügbares Einkommen) ²	-	-0.000 (2.16)**

Netto-Vermögen	0.102 (4.02)***	0.095 (3.72)***
(Netto-Vermögen) ²	-0.000 (3.07)***	-0.000 (2.96)***
Immobilieigentümer (Dummy)	-0.107 (1.25)	-0.095 (1.11)
Kennt nicht das erwartete Rentenniveau	-0.118 (1.73)*	-0.127 (1.87)**
Spargrund: Immobilienerwerb	-0.047 (1.16)	-0.047 (1.17)
Spargrund: für unvorhergesehene Ereignisse	-0.019 (0.29)	-0.013 (0.21)
Spargrund: Tilgung von Schulden	-0.060 (1.47)	-0.063 (1.53)
Spargrund: Altersvorsorge	0.690 (8.04)***	0.688 (8.03)***
Spargrund: Urlaub	-0.057 (1.26)	-0.059 (1.30)
Spargrund: größere Anschaffungen	0.033 (0.67)	0.033 (0.67)
Spargrund: Ausbildung der Enkel-/Kinder	-0.073 (1.66)*	-0.076 (1.71)*
Spargrund: Erbschaft	0.060 (1.23)	0.056 (1.19)
Spargrund: Staatliche Förderung	-0.012 (0.03)	0.003 (0.08)
Riester-Rente	0.168 (2.04)**	0.180 (2.19)**
Sparfähigkeit	0.012 (0.1)	-0.029 (0.23)
Konstante	-3.217 (6.13)***	-3.731 (7.42)***
Anzahl der Beobachtungen	2255	2255

Bemerkungen: Absoluter Wert der z-Statistiken in Klammern.

* signifikant bei 10% Konfidenzintervall, ** signifikant bei 5%, *** signifikant bei 1%

Entgegen der vorherigen Schätzung über die Riester-Rente ist die Wahrscheinlichkeit für Abiturienten größer, eine sonstige Altersvorsorge zu betreiben. Erwartungsgemäß gilt dies auch für Selbständige, die zum Großteil nicht unmittelbar förderberechtigt sind. Nicht verheiratete Haushalte haben eine niedrigere Wahrscheinlichkeit, eine private Rente zu besitzen. Die Zahl der Kinder bleibt ohne Einfluss auf das Vorhandensein einer nicht-geförderten Altersvorsorge. Dies überrascht nicht, sondern spiegelt die aufgrund der Kinderzulagen größere Attraktivität der Riester-Rente wider. Der Alterseffekt ähnelt qualitativ den Ergebnissen über die Riester-Rente.

Die Einkommens- und Vermögenseffekte sind dagegen stärker ausgeprägt. Die beiden unteren Quintile der Einkommensverteilung zeigen eine signifikant niedrigere Wahrscheinlichkeit, in

eine sonstige Altersvorsorge zu sparen, als das mittlere Einkommensquintil. Außerdem ist in dieser Schätzung im Gegensatz zur Riester-Rente auch die Höhe des Vermögens von Erklärungskraft.

Die Uninformiertheit über das Einkommensniveau im Ruhestand korreliert auch hier negativ mit der Altersvorsorge.

Die Sparmotive bleiben überwiegend insignifikant. Im Gegensatz zur Riester-Rente gilt das auch für den Immobilienerwerb und das Vererbungsmotiv als wichtige Spargründe. Der positive Koeffizient des Altersvorsorgemotivs zeigt wiederum, dass bei der Altersvorsorge die zu den Sparmotiven geäußerten Einstellungen dem tatsächlichen Verhalten entsprechen. Der Spargrund „Fördermöglichkeiten“ ist hier erwartungsgemäß insignifikant, da es sich schließlich um eine nicht staatlich geförderte Sparform handelt. Bei der multivariaten Analyse der Riester-Rente hatten wir hingegen gesehen, dass dieser Spargrund signifikant positiv ist. Die Haushalte können also sehr wohl zwischen geförderten und nicht-geförderten Sparformen unterscheiden, und solche Haushalte, für die Fördermöglichkeiten wichtig sind, entscheiden sich gezielt für geförderte Produkte.

10. Zwischenergebnisse zu den Erfahrungen mit der Riester-Rente

Die Ergebnisse des Teils II lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Nach einem langsamen Start hat sich die Riester Rente seit Anfang 2005 sehr *dynamisch* verbreitet. Die Beschleunigung der Dynamik fiel zeitlich zusammen mit einer Vereinfachung der Riester-Sparform.
- Während die Verbreitung der Riester-Rente deutlich der *Förderung* folgt (z.B. sichtbar im Zusammenhang zwischen Kinderzulagen und der hohen Beteiligung kinderreicher Familien), so erkennen wir trotz einer etwas stärkeren Verbreitungsdynamik in bildungsnahen Schichten grundsätzlich geringe Unterschiede, die mit dem Bildungsstand oder der Berufsgruppe der geförderten Person zusammenhängen; die Unterschiede hängen eher mit dem *Einkommen* sowie dem *Informationsstand* des Haushalts zusammen.
- Die Dynamik hat mittlerweile auch die *unteren Einkommensgruppen erreicht*. Während die Beteiligungsquote der Riester-Sparer in den beiden unteren Einkommensquintilen anfänglich auffallend gering war, hat sich insbesondere in diesen Einkommensgruppen nach 2004 ein Zuwachs gezeigt, der dynamischer ist als der Zuwachs im oberen Einkommensbereich. Mit deutlicher Verspätung und in geringerem Umfang wurden also Haushalte im unteren Einkommensbereich erreicht.
- Wichtig für die Entscheidung, eine Riester-Rente abzuschließen, ist der *Informationsstand* der Bevölkerung bezüglich des zu erwartenden Rentenniveaus; dies scheint sogar wichtiger als die Sparfähigkeit des jeweiligen Haushalts. Interessant ist hierbei, dass Variablen wie Informationsstand und Bildungsnähe der Bevölkerung in den Jahren 2002 und 2004 erheblich bessere Prediktoren der Riester-Entscheidung sind als im Jahre 2005.
- Auch dies suggeriert, dass die Riester-Rente die *bildungsferneren und weniger informierten Schichten* langsamer erreicht – aber sie erreicht auch diese Schichten. Interessanterweise scheinen die Unterschiede bzgl. der selbst eingeschätzten Sparfähigkeit (siehe Teil I) über die Bildungsschichten hinweg größer als die Unterschiede in der Akzeptanz der Riester-Rente.
- Schließlich finden wir Evidenz für die *Verdrängung* zwischen verschiedenen Sparformen: Haushalte, für die der Erwerb einer Immobilie oder Vererbung ein wichtiger Spargrund sind, sind zurückhaltender, was die Nachfrage nach Riester-Renten angeht.

11. Schlussfolgerungen für das Bildungssparen

Da die Übertragbarkeit dieser Ergebnisse auf das Bildungssparen stark von den tatsächlichen Implementierungsdetails abhängt – etwa, ob sich das Darlehensmodell, das Entnahmemodell, das Prämienmodell oder eine Kombination durchsetzt – können Schlussfolgerungen für das Bildungssparen erst am Ende des Gutachtenverfahrens formuliert werden, wenn diese Details feststehen. Als generelle Tendenzen lassen sich am ehesten die folgenden Punkte festhalten:

- Die Entwicklung der Riester-Rente in Deutschland entspricht der internationalen Erfahrung, dass die Einführung neuer geförderter Sparformen Zeit braucht. In den USA hat es beispielsweise länger als zehn Jahre gedauert, bis die oberen beiden Drittel der Einkommensverteilung mit Individual Retirement Accounts (IRA) erreicht waren. Die Verbreitung der Riester-Rente vollzieht sich derzeit allerdings ausgesprochen dynamisch, mit aktuell höheren Zuwächsen als bei der wesentlich gleichmäßigeren Entwicklung in den USA. Weitere Zuwächse sind daher wahrscheinlich und für eine umfassende Beurteilung der Akzeptanz der Riester-Rente ist es noch zu früh. Wissenschaftlich ist umstritten, ob die Ursache für die Dynamik in der Verbreitung bei den monetären Anreizen, der Informationsverbreitung oder den Marketinganstrengungen der Vertriebskanäle liegt.
- Auch von einer stark geförderten neuen Sparform wie dem Bildungssparen kann man daher **keine sofortige Akzeptanz erwarten**. Sowohl Nachfrager (Haushalte) als auch Anbieter (z.B. Versicherungsvermittler) brauchen Zeit, um sich an neue Produkte zu gewöhnen. Dies zeigt die Verbreitung der Riester-Rente ebenso wie die Erfahrung im Ausland (z.B. bei den US-amerikanischen IRAs in den 1980er Jahren).
- Es fällt auf, dass die Beschleunigung des Riester-Sparens erst nach **einer erheblichen Vereinfachung** auftrat. Dies spricht gegen komplizierte Sparmodelle, die von den Kunden nicht sofort verstanden werden. Der Schaden, der durch eine zu große Komplexität verursacht wird, selbst wenn sie nur vom Kunden so empfunden wird, kann auch nach einer Produktvereinfachung nur mit Zeitverzögerung wieder geheilt werden.
- Als Zielgruppe werden insbesondere Eltern mit mehr als einem Kind erreicht. In Anbetracht der für ab 2008 geborenen Kinder deutlich höheren Kinderzulage in Höhe von 300€ pro Kind dürften sich die Riester-Renten unter (neuen) Eltern und den Ein-Kind-Familien noch weiter verbreiten. In welchem Ausmaß diese Subventionierung zu Mitnahmeeffekten über eine Umschichtung bereits bestehender Sparformen zugunsten der geförderten Altersvorsorge oder aber zu einer zusätzlichen Ersparnis führt, bleibt derzeit offen.

- Hinsichtlich der Einkommenshöhe zeigen administrative Daten über die Zulagenempfänger auf Basis des Vorjahres-Arbeitseinkommens, dass die Bezieher niedriger Arbeitseinkommen (weniger als der Durchschnittsverdienst) mit fast 70 Prozent einen hohen Anteil ausmachen. Die Betrachtung der SAVE-Daten nach dem verfügbaren *Haushaltseinkommen* ergibt ein anderes Bild: Besonders im unteren Quintil der Haushaltseinkommensverteilung ist der Anteil der Riester-Rentner noch deutlich niedriger als im mittleren und dem oberen Einkommensbereich. Die hohen monetären Anreize durch die Zulagen allein entfalten bei den ganz niedrigen Einkommen scheinbar nur eine geringe oder zumindest zeitlich sehr verzögerte Wirkung.
- Haushalte mit einem höheren Bildungsniveau nehmen die Riester-Förderung eher in Anspruch als Hauptschulabsolventen und insbesondere Befragte ohne Berufsausbildung. In die gleiche Richtung weist, dass die Informiertheit über das künftige Renteneinkommen positiv mit der Durchführung privater Altersvorsorge korreliert. Das zentrale Thema zum Erreichen eines hohen Durchdringungsgrades ist die Information bzw. das Wissen über die Notwendigkeit und die Rahmenbedingungen der Altersvorsorge.
- Sparmotive haben *Verdrängungseffekte*. Haushalte, für die der Immobilienerwerb ein wichtiger Spargrund ist, haben weniger wahrscheinlich eine Riester-Rente. Die Entnahmemöglichkeit bei der Riester-Rente ist für diese Haushalte offenbar keine ausreichende Option, um trotz der Förderung parallel für eine Altersvorsorge zu sparen. Das Entnahmemodell ist offenbar nicht in der Lage, diese Verdrängungseffekte zu beseitigen. Ob es ähnliche Verdrängungseffekte auch durch ein Entnahmemodell beim Bildungssparen geben würde, lässt sich mit den vorliegenden Daten noch nicht abschließend beurteilen. Auf die Gefahr einer Verdrängung des Altersvorsorgesparens durch das Bildungssparen soll aber schon jetzt hingewiesen werden.
- Diese Verdrängung zeigt sich nicht bei der Bewertung der Sparmotive durch die Haushalte. Dieses Resultat scheint im Widerspruch zum vorherigen Punkt zu stehen. Der Widerspruch lässt sich jedoch schnell auflösen, denn bei den Motiven wird die subjektive Einschätzung der Befragten untersucht. Dies ist natürlich ganz Anderes als die objektiv in Geldeinheiten gemessene tatsächliche Ersparnis für eine der einzelnen Motive vorgesehene zweckgebundene Sparform. Diese *Diskrepanz zwischen Wunsch und Wirklichkeit* hat wichtige Folgen auch für das geplante Bildungssparen. Ex ante Umfragen über das Bildungssparen, mit denen man mögliche Auswirkungen auf das Altersvorsorgesparen testen will, sind nur be-

dingt aussagekräftig. Es ist diesen Ergebnissen zufolge wahrscheinlich, dass die tatsächliche Verdrängung größer ist als die intendierte.

Literaturangaben

- Börsch-Supan, A. und L. Essig (2005): Household saving in Germany: Results of the first SAVE study, in D. A. Wise (Ed.), *Analyses in the Economics of Aging*, 317-352, The University of Chicago Press, Chicago.
- Börsch-Supan, A. und Wilke, C. B. (2004): The German Public Pension System: How it Was, How it Will Be, NBER Working Paper No. 10525, National Bureau of Economic Research.
- Börsch-Supan, A. (Hrsg.) (2003): *Life-Cycle Savings and Public Policy*, 57-99, Academic Press, London.
- Börsch-Supan, A., A. Reil-Held und R. Schnabel (2003): Household Saving in Germany, in: Axel Börsch-Supan (Hrsg.): *Life-Cycle Savings and Public Policy*, 57-99, Academic Press, London.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2006): Renten- und Alterssicherungsbericht 2005, www.bmas.de, Berlin.
- Choi, J., D. Laibson, B. Madrian, and A. Metrick (2001): Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and the Path of Least Resistance. In: James M. Poterba (ed.) *Tax Policy and the Economy*. Cambridge, MA: MIT Press. Vol. 16, 67-113.
- Choi, J., D. Laibson, B. Madrian, and A. Metrick (2004): For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior. In: David Wise (ed.) *Perspectives in the Economics of Aging*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 81-121.
- Deutsche Bundesbank (2002): Kapitalgedeckte Altersvorsorge und Finanzmärkte, Monatsbericht Juli, Frankfurt am Main.
- Deutsches Institut für Altersvorsorge (DIA) (2005): Rentenbarometer 2005, Köln.
- Deutsches Institut für Altersvorsorge (DIA) (2006): Rentenbarometer 2006, Köln.
- Disney, R., C. Emmerson und M. Wakefield (2001): Pension reform and saving in Britain, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 17(1), 70-94.
- Dünn, S. und S. Fasshauer (2003). Ein Jahr Riesterrente – Eine Übersicht aus Sicht der gesetzlichen Rentenversicherung. *Deutsche Rentenversicherung* 1-2.
- Duflo, E. and Saez, E. (2003): The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment. *Quarterly Journal of Economics* 118(3), 815-842
- Essig, L. (2005a): Methodological aspects of the SAVE data set, *Mea-Discussion-Paper 80-05*, MEA – Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, University of Mannheim.

- Essig, L. (2005b): Precautionary saving and old-age provisions: Do subjective saving motive measures work? *Mea-Discussion-Paper 84-05*, MEA – Mannheim Research Institute for the Economics of Aging. University of Mannheim.
- Essig, L. und J. Winter (2003): Item nonresponse to financial questions in household surveys: An experimental study of interviewer and mode effects. *Mea-Discussion Paper 39-03*. MEA – Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, University of Mannheim.
- Federal Ministry of Health and Social Security (2005): National Strategy Report on Old-Age Pension Provision, <http://www.bmas.bund.de/BMAS/Redaktion/Pdf/Publikationen/national-strategy-report-on-old-age-pension-provision,property=pdf,bereich=bmas,sprache=de,rwb=true.pdf>.
- Fuchs-Schündeln, N. and M. Schündeln (2005): Precautionary Savings and Self-Selection: Evidence from the German Reunification “Experiment”. *Quarterly Journal of Economics*, 120(3), 1085-1120.
- Hartmann, M (2006): Bildung - Zugangsmöglichkeiten und Selektionsmechanismen, in: Herwig, R. Brodowski, M., Uhlig, J. (Hrsg.): Wissen als Ware. Aspekte zur Bedeutung des Wissens in der Gesellschaft. Berlin, 2006, LIT Verlag, 125-144.
- Heckman, J. (1876): A life-cycle model of earnings, learning, and consumption. *The Journal of Political Economy*, 84, 2, S11 – S 44.
- Heien, T. und K. Kortmann (2003): Spar- und Finanzanlageverhalten privater Haushalte (SAVE II), Methodenbericht, Infratest Sozialforschung, München.
- Heien, T. und K. Kortmann (2005): Spar- und Finanzanlageverhalten privater Haushalte (SAVE III), Methodenbericht, Infratest Sozialforschung, München.
- Hoynes, H., M. Hurd und H. Chand (1998): Household Wealth of the Elderly under Alternative Imputation Procedures, in: D. A. Wise (Ed.), *Inquiries in the Economics of Aging*, 229-257, The University of Chicago Press, Chicago.
- Kennickell, A. B. (1998): Multiple Imputation in the Survey of Consumer Finances, *Proceedings of the 1998 Joint Statistical Meetings*, Dallas TX.
- Kortman, K. und P. Haghiri (2005): Situation und Entwicklung der betrieblichen Altersversorgung in Privatwirtschaft und öffentlichem Dienst 2001 – 2004.
- Laibson, D. (1997): Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *Quarterly Journal of Economics*. 112(2), May: 443-478.
- Laibson, D., A. Repetto, and J. Tobacman (1998) : Self Control and Saving for Retirement. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 91-196.
- Lang, O. (2000): *Steueranreize und Geldanlage im Lebenszyklus : empirische Analysen zu Spar- und Portfolioentscheidungen deutscher Privathaushalte*. Baden-Baden : Nomos-Verlags-Gesellschaft.

- Lusardi, A. (1999): Information, Expectations, and Savings for Retirement. In: Henry Aaron (ed.), *Behavioral Dimensions of Retirement Economics*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press and Russell Sage Foundation, 1999, 81-115.
- Madrian, B. and D. Shea (2001): The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. *Quarterly Journal of Economics*. 116(4): 1149-1187.
- Norman, M. und T. Langer (2002): Altersvorsorge, Konsumwunsch und mangelnde Selbstdisziplin. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, H. 12: 1297-1323.
- Poterba, J. S. Venti und D. Wise (2001): The Transition to Personal Accounts and Increasing Retirement Wealth: Evidence from Macro and Micro Evidence, NBER Working Paper No. 8610.
- Ruprecht, W. (2004): Automatische Entgeltumwandlung in der betrieblichen Altersversorgung – eine Replik, *Wirtschaftsdienst* 10: 651-656.
- Schunk, D. (2007): A Markov Chain Monte Carlo Algorithm for Multiple Imputation in Large Surveys, forthcoming: *Advances in Statistical Analysis*.
- Schunk, D. (2006b): The German SAVE Survey: Documentation and Methodology. Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, Discussion Paper 109-06, University of Mannheim.
- Schunk, D. (2006c): What Determines the Saving Behavior of German Households: An Examination of Saving Motives and Saving Decisions. Mimeo, University of Mannheim.
- Schunk, D. und J. Winter (2004): The relationship between risk attitudes and heuristics used in search tasks: A laboratory experiment. SFB 504 *Discussion Paper No. 04-23*, University of Mannheim, Sonderforschungsbereich 504.
- Sethi-Iyengar, S.; Huberman, G.; Jiang, W. (2004): How much choice is too much: Determinants of individual contributions in 401K retirement plans. In: Mitchell, O.S.; Utkus, S.P. (eds.): *Development in Decision-Making Under Uncertainty: Implications for Retirement Plan Design and Plan Sponsors*. Oxford University Press, Oxford, 83-97.
- Sozialbeirat (2006): Gutachten des Sozialbeirats zum Rentenversicherungsbericht 2005 und zum Alterssicherungsbericht 2005, <http://www.sozialbeirat.de/home.html>.
- Stolz, U. und C. Rieckhoff (2006): Zulagenzahlungen der zentralen Zulagestelle für Altersvermögen – Auswertungen für das Beitragsjahr 2003, *RVaktuell* 08/06, 306-313.
- Stolz, U. und C. Rieckhoff (2005): Aktuelle Ergebnisse der zulagengeforderten Altersvorsorge, *Die Angestelltenversicherung* 9/05, 409-416.
- Thaler, R. (1981): Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. *Economic Letters* 8: 201-207.
- Thaler, R. and H. Shefrin (1981): An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy* 89: 392-406.

Anhang

ANHANG 1: BESCHREIBUNG DER STICHPROBE IN 2006 (OHNE HAUSHALTE IM RUHESTAND)

Charakteristika	(%)
Alter	
18-29	17,5%
30-39	22,5%
40-49	31,3%
50-59	23,3%
60+	5,5%
Familienstand	
Verheiratet	60,3%
Ehemals verheiratet	24,8%
Ledig	14,9%
Bildungsstand	
Haupt-/Volksschule	32,8%
Mittlere Reife und vergleichbar	40,8%
(Fach-)Hochschulreife	26,4%
Berufsbildung	
Keine	16,8%
Berufsausbildung	69,5%
Universitätsabschluss	12,1%
Haushaltseinkommen	
0 - 999 €	21,1%
1000 - 1999 €	29,8%
2000 - 3999 €	38,6%
> 4000 €	10,5%
Berufsgruppen	
Arbeiter	21,6%
Angestellte	35,2%
Beamte	5,2%
Freiberufler/Selbständige	10,6%
Arbeitslos	22,4%
Ausbildung/Mutterschaft/Zivildienst/sonstiges	5,0%
Kinderzahl	
0	27,0%
1	21,6%
2	31,9%
3	12,7%
4+	6,8%
Anzahl der Haushalte	1544

ANHANG 2: AUSZUG AUS DEM SAVE-FRAGEBOGEN

1. Haben Sie oder Ihr(e) Partner(in) im Dezember 2005 einen der folgenden Altersvorsorgeverträge besessen?

Vorsorgeart

- Betriebliche Altersvorsorge (z. B. Betriebsrenten aus Pensions- oder Unterstützungskassen, betrieblichen Direktzusagen oder Direktversicherung, sowie Zusatzversorgung des öffentl. Dienstes; auch aus früheren Beschäftigungsverhältnissen)
- Staatlich geförderte private Altersvorsorge („Riester-Rente“) (staatlich geförderte und zertifizierte Sparanlagen, die nicht vor Ruhestandseintritt auflösbar sind, auch „Rürup-“ bzw. Basisrenten)
- Sonstige vertraglich festgelegte private Altersvorsorge (z. B. private Rentenversicherungsverträge oder Altersvorsorge-Sondervermögen, die nicht staatlich gefördert werden bzw. abgeschlossen wurden, bevor es solche Fördermöglichkeiten gab)
- Nichts davon bzw. bereits ausgezahlt.

2. Was schätzen Sie: Wie viel Prozent Ihres letzten Lohn oder Gehalts aus nicht selbständiger Tätigkeit wird Ihre gesetzliche Rente oder Beamtenpension etwa betragen?

- Geschätzter Prozentsatz:
- Weiß nicht; keine Schätzung möglich.
- Trifft nicht zu – bin bereits im Ruhestand oder selbständig tätig.

3. Wenn Sie an ihre eigene Situation und Ihren Gesundheitszustand denken, wie lange, glauben Sie, werden Sie im Vergleich zu den Personen Ihres Alters und Geschlechts leben?

- Kürzer?
- Ungefähr so lang wie der Durchschnitt?
- Länger?

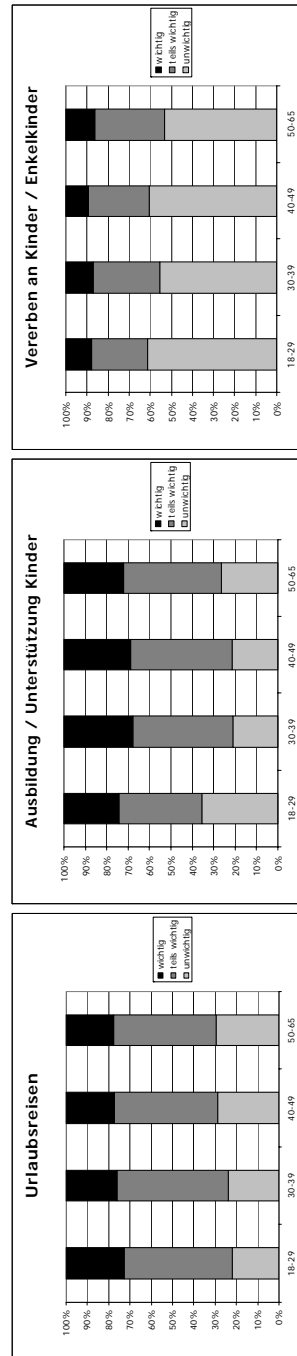
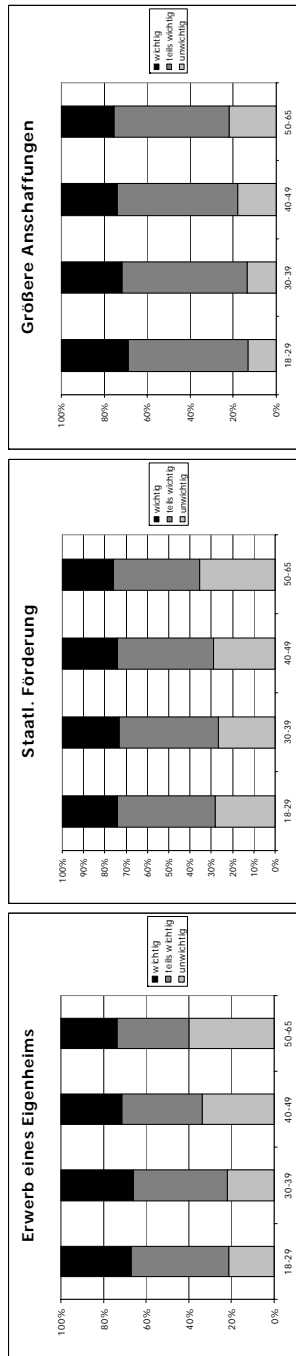
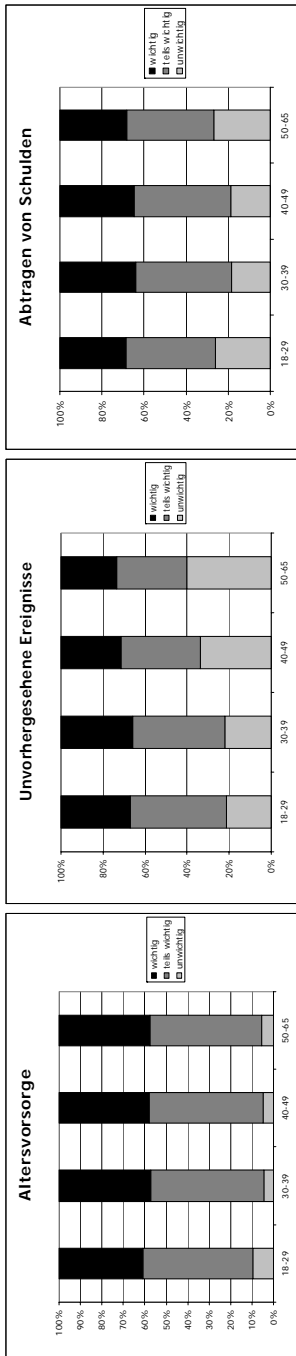
4. Wenn Sie einmal zurückdenken: Wie Sie und Ihr/e Partner/in gemeinsam im Durchschnitt des Jahres 2004 mit Ihren Einkünften ausgekommen sind? Was von dem Folgenden trifft am besten auf Sie zu?

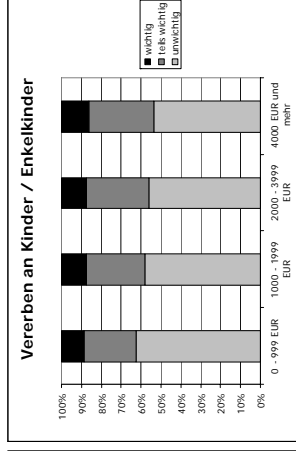
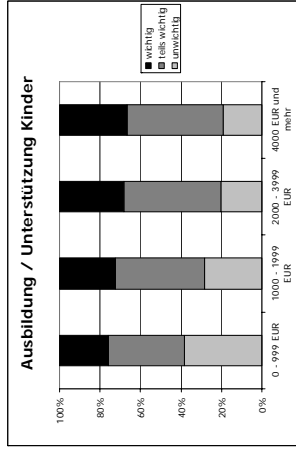
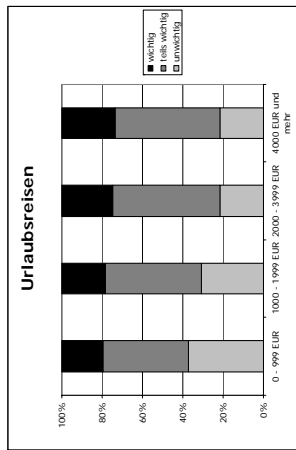
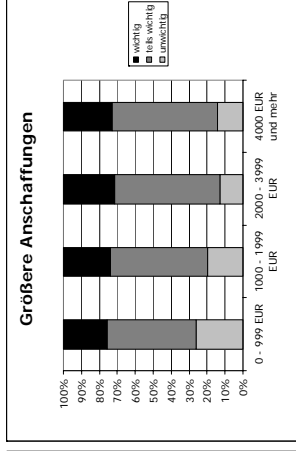
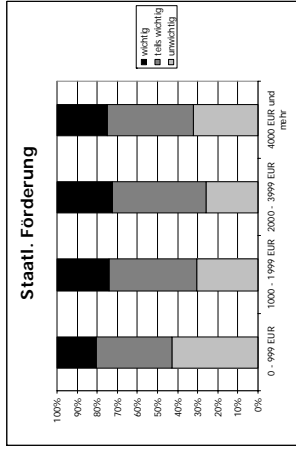
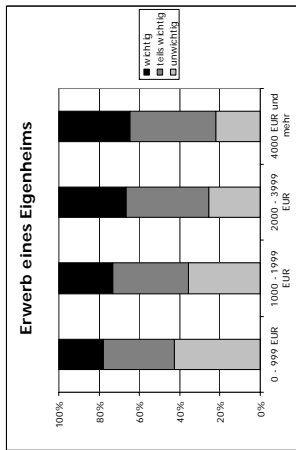
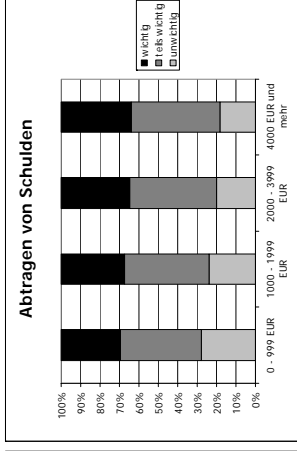
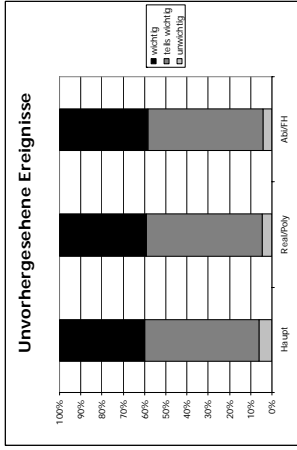
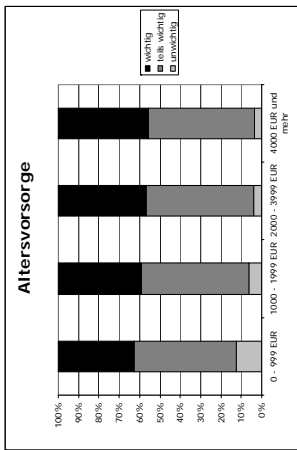
- Am Monatsende blieb meistens etwas Geld übrig.
- Am Monatsende blieb oft etwas Geld übrig.
- Es blieb nur etwas übrig, wenn zusätzlich einmalige Einkünfte hinzukamen.
- Am Monatsende hat es öfter nicht gereicht.
- Am Monatsende hat das Geld nie gereicht.

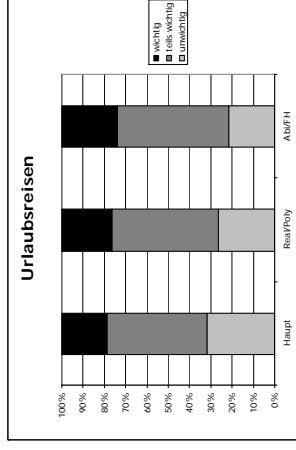
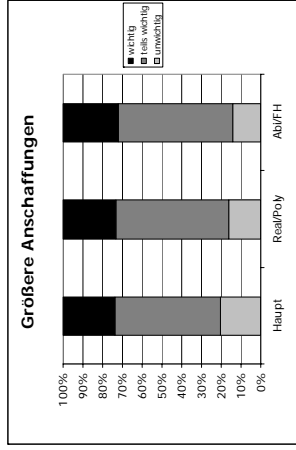
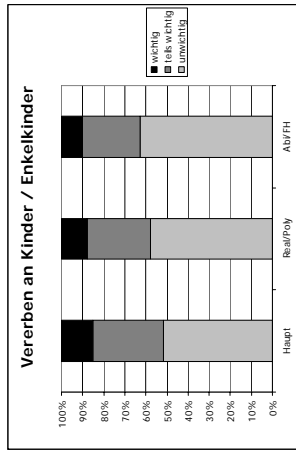
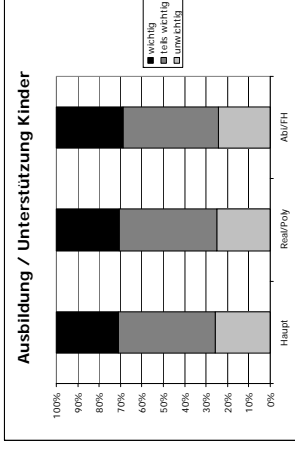
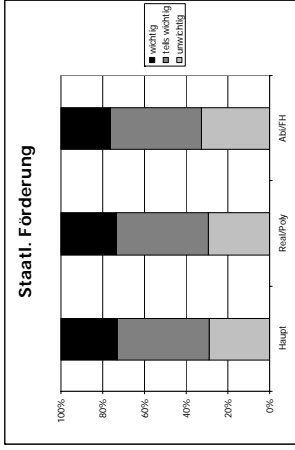
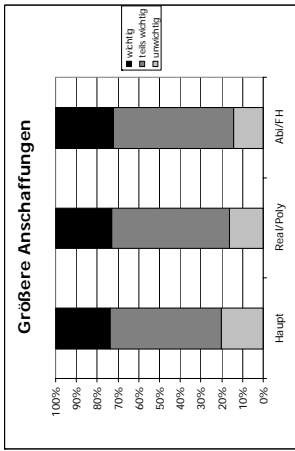
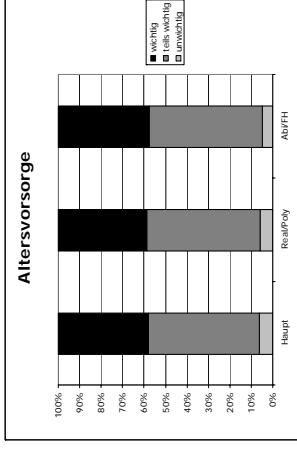
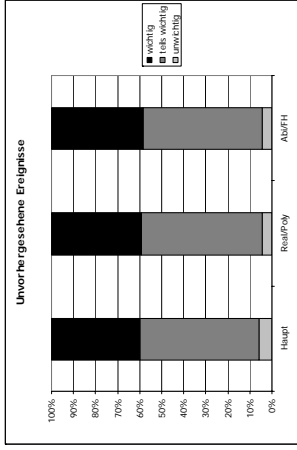
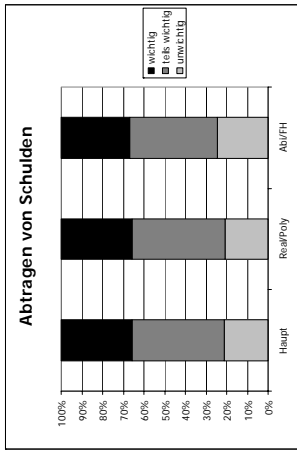
ANHANG 3: REGRESSIONSERGEBNISSE: SPARMOTIVE (AUSZUG)

	Spargrund: Altersvorsorge	Spargrund: Unvorhergesehene Ereignisse
Alter	0.046 (3.51)***	-0.016 (1.18)
(Alter) ²	-0.000 (2.71)***	0.000 (1.36)
Frau (Dummy)	0.039 (0.80)	0.113 (2.39)**
Verheiratet (Dummy)	0.078 (1.45)	-0.005 (0.10)
Highschool(Dummy)	0.094 (1.64)	-0.081 (1.45)
Arbeitslos (Dummy)	0.021 (0.28)	0.063 (0.85)
Anzahl der Kinder	-0.089 (4.64)***	0.013 (0.68)
Arbeiter (Dummy)	-0.051 (0.83)	-0.113 (1.86)*
Beamter	-0.213 (2.11)**	0.203 (2.03)**
Selbständiger (Dummy)	0.063 (0.74)	-0.014 (0.17)
Kontakt zu Steuerberater (Dummy)	0.058 (1.15)	0.013 (0.27)
Absicht, eine Immobilie zu erwerben	0.090 (1.43)	-0.076 (1.22)
Verfügbares Einkommen: 1. Quintil	0.064 (0.77)	-0.142 (1.73)*
Verfügbares Einkommen: 2. Quintil	-0.008 (0.12)	0.015 (0.21)
Verfügbares Einkommen: 4. Quintil	0.058 (0.84)	-0.116 (1.72)*
Verfügbares Einkommen: 5. Quintil	0.097 (1.30)	-0.142 (1.94)*
Netto-Vermögen	0.000 (2.92)***	0.000 (0.37)
(Netto-Vermögen) ²	-0.000 (2.85)***	0.000 (0.09)
Immobilieigentümer (Dummy)	-0.206 (3.54)***	-0.018 (0.32)
Kennt nicht das erwartete Rentenniveau	-0.048 (0.98)	-0.033 (0.69)
Altersvorsorge		0.197 (18.24)***
Unvorhergesehene Ereignisse	0.210 (18.96)***	
Abtragen von Schulden	0.032 (4.74)***	0.007 (1.00)
Erwerb eines Eigenheims	0.016 (2.23)**	0.033 (4.71)***
Staatl. Förderung	0.057 (7.44)***	-0.008 (1.00)
Größere Anschaffungen	0.012 (1.09)	0.066 (6.18)***
Urlaubsreisen	0.007 (0.78)	-0.007 (0.77)
Ausbildung / Unterstützung Kinder	0.043 (5.04)***	0.027 (3.18)***
Vererben an Kinder / Enkelkinder	0.006 (0.67)	0.008 (0.86)
Observations	2255	2255

ANHANG 4: SPARMOTIVE UND SOZIODEMOGRAFISCHE MERKMALE







ANHANG 5: REGRESSIONSERGEBNISSE: RIESTER-RENTE (DATEN FÜR 2004)

Determinanten der Riester-Rente (Probit Schätzung)

Variable	Koeffizient
Alter	0.14** (3.74)
(Alter) ²	-0.00** (4.41)
Frau (Dummy)	0.04 (0.45)
Verheiratet (Dummy)	0.07 (0.57)
Highschool(Dummy)	0.24* (2.11)
Arbeitslos (Dummy)	0.01 (0.05)
Anzahl der Kinder	0.17** (4.29)
Arbeiter (Dummy)	0.11 (0.94)
Beamter	-0.04 (0.21)
Selbständiger (Dummy)	0.04 (0.22)
Kontakt zu Steuerberater (Dummy)	-0.08 (0.79)
Absicht, eine Immobilie zu erwerben	0.01 (0.06)
Verfügbares Einkommen: 1. Quintil	-0.37 (1.91)
Verfügbares Einkommen: 2. Quintil	-0.32* (2.13)
Verfügbares Einkommen: 4. Quintil	-0.19 (1.37)
Verfügbares Einkommen: 5. Quintil	-0.05 (0.38)
Netto-Vermögen	0.00 (1.59)
(Netto-Vermögen) ²	-0.00 (1.05)
Immobilieeigentümer (Dummy)	0.01 (0.06)
Kennt nicht das erwartete Rentenniveau	-0.20* (2.13)
Spargrund: Immobilienerwerb	-0.23** (3.93)
Spargrund: für unvorhergesehene Ereignisse	-0.03 (0.36)
Spargrund: Tilgung von Schulden	-0.01 (0.10)
Spargrund: Altersvorsorge	0.24** (2.66)
Spargrund: Urlaub	0.11 (1.77)
Spargrund: größere Anschaffungen	-0.02 (0.26)
Spargrund: Ausbildung der Enkel-/Kinder	-0.07 (1.15)

Spargrund: Erbschaft	0.01 (0.18)
Spargrund: Staatliche Förderung	0.18** (3.13)
Andere zusätzliche Altersvorsorge (Dummy)	0.26** (2.62)
Sparfähigkeit	-0.41 (1.85)
Konstante	-4.21** (5.13)
Anzahl der Beobachtungen	1544

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von SAVE 2004.

Bemerkungen: Absoluter Wert der z-Statistiken in Klammern.
* signifikant bei 5% Konfidenzintervall, ** signifikant bei 1%

Discussion Paper Series

Mannheim Research Institute for the Economics of Aging Universität Mannheim

To order copies, please direct your request to the author of the title in question.

Nr.	Autoren	Titel	Jahr
102-06	Hans-Martin von Gaudecker Rembrandt D. Scholz	Lifetime Earnings and Life Expectancy	06
103-06	Dirk Krueger Alexander Ludwig	On the Consequences of Demographic Change for Rates of Returns to Capital, and the Distribution of Wealth and Welfare	06
104-06	Karsten Hank, Hendrik Jürges, Jürgen Schupp, Gert G. Wagner	Die Messung der Greifkraft als objektives Gesundheitsmaß in sozialwissenschaftlichen Bevölkerungsumfragen: Erhebungsmethodische und inhaltliche Befunde auf der Basis von SHARE und SOEP	06
105-06	Hendrik Jürges	True health vs. response styles: Exploring cross-country differences in self-reported health	06
106-06	Christina Benita Wilke	Die ökonomischen Auswirkungen des demographischen Wandels in Bayern	06
107-06	Barbara Berkel	Retirement Age and Preretirement in German Administrative Data	06
108-06	Hans-Martin von Gaudecker Carsten Weber	Mandatory Unisex Policies and Annuity Pricing: Quasi-Experimental Evidence from Germany	06
109-06	Daniel Schunk	The German SAVE Survey: Documentation and Methodology	06
110-06	Barbara Berkel	THE EMU and German Cross Border Portfolio Flows	06
111-06	Martin Salm	Can subjective mortality expectations and stated preferences explain varying consumption and saving behaviors among the elderly?	06
112-06	Daniel Houser, Daniel Schunk, Joachim Winter	Trust Games Measure Trust	06
113-06	Hanming Fang, Michael Keane, Ahmed Khwaja, Martin Salm, Dan Silverman	Testing the Mechanisms of Structural Models: The Case of the Mickey Mantle Effect	06
114-06	Axel Börsch-Supan, Anette Reil-Held, Daniel Schunk	Das Sparverhalten deutscher Haushalte: Erste Erfahrungen mit der Riester-Rente	06

