
Soziale Probleme

Zeitschrift für soziale Probleme und soziale Kontrolle

23. Jahrgang 2012, Heft 1

Vertrauen in die Polizei und staatliche Institutionen Konstanz und Wandel in den Einstellungen der Bevölkerung 1984-2011 <i>Karl-Heinz Reuband</i>	5
Glücksspielsucht Aufkommen der Problemdefinition und anhaltende Kontroversen <i>Lucia Schmidt</i>	40
Russlanddeutsche im Jugendstrafvollzug Eine explorative Studie über ethnische Gruppenbildung, Ehre und Gewalt im Strafvollzug <i>Steffen Zdun</i>	67
Alterssicherung als Orientierungssuche Die kritische Rolle sozialer Erfahrungen beim Zugang zur privaten Rente <i>Ingo Bode und Felix Wilke</i>	97



CENTAURUS
Verlag & Media KG

ISSN 0939-608X

Alterssicherung als Orientierungssuche

Die kritische Rolle sozialer Erfahrungen beim Zugang zur privaten Rente

von Ingo Bode und Felix Wilke

Zusammenfassung

In Deutschland (und anderswo) wird Alterssicherung vermehrt über Wohlfahrtsmärkte organisiert. Wie dies vonstattengeht, ist allerdings bislang nur unzureichend erforscht worden. In diesem Beitrag werden soziale Nah- und Beratungserfahrungen als wichtige Determinanten des Vorsorgeverhaltens in das Blickfeld gerückt. Der erste Teil versammelt wichtige internationale Befunde, die das soziale Umfeld (Familie, Betrieb, lebensweltliches Netzwerk, Beratungserfahrungen) mit dem individuellen Vorsorgeverhalten in Beziehung setzen. Zum Zweiten werden eigene Analysen auf der Basis des SAVE 2008 Datensatzes vorgestellt, die ebenfalls den Einfluss von Netzwerk- und Beratungserfahrungen beleuchten. Im Ergebnis zeigt sich, dass es im Prozess der privaten Vorsorge zu einer größeren Heterogenität bei der Absicherung des Lebensabends kommt – und zwar für alle sozialen Schichten.

1. Einleitung

Bis Ende des letzten Jahrhunderts waren – jedenfalls im deutschen Sprachraum – Fragen der Alterssicherung kein Thema für die Soziologie sozialer Probleme, vielleicht abgesehen von Studien zum ‚gender bias‘ des Rentensystems. Die Absicherung des Rentenalters war hochgradig institutionalisiert und (durch die Sozialversicherung) gleichsam automatisiert. Sie hing – für die Masse der arbeitenden Bevölkerung – ansonsten von Berufsbiographien oder Lebensschicksalen ab und kaum von gezielten individuellen Entscheidungen (und ihren weiteren Hintergründen). Alterssicherung gehörte somit gewissermaßen zum Makrosetting der Nachkriegsepoche: Sie beschäftigte

Volkswirte und Sozialpolitiker¹ und war für sozialwissenschaftliche Debatten allenfalls dann relevant, wenn es um einzelne Systemmodifikationen ging (wie etwa die Anerkennung von Pflege- und Kindererziehungszeiten und ihren Einfluss auf Lebensführungskonzepte).

Im Zuge der De-Institutionalisierung der Alterssicherung für weite Bevölkerungsteile, wie sie mit dem Einstieg in ein duales, private Vorsorge als „Regelversorgung“ einschließendes, Rentensystem vollzogen wurde, gibt es nun aber eine neue Forschungsagenda. Alterssicherung findet nunmehr (auch hierzulande) in großem Maßstab auf Wohlfahrtsmärkten statt, also in einer zwar sozialpolitisch regulierten, aber doch stark von Marktinteraktionen geprägten Sphäre wirtschaftlichen Handelns (siehe Bode 2005, Berner/Leisering/Buhr 2009).² Diejenigen, die Lebensstandardsicherung anstreben, stehen vor der Herausforderung, sich souverän auf dem Markt der Riesterverträge, Alterssparpläne und Kapitalrentenpolicen zu bewegen – wobei es dabei um nicht weniger geht als die Sicherung eines auskömmlichen Einkommens während eines zunehmend längeren, letzten Lebensabschnittes (Schmähl 2009: 119 ff.).

Die in den letzten Jahren durchgesetzten Rentenreformen setzen gewiss der institutionellen Steuerung der Alterssicherung kein Ende: Die gesetzliche Rentenversicherung bleibt deren stärkster Pfeiler, und selbst dort wo individuelle Initiative in Form von Eigenvorsorge notwendig ist, wird diese durch staatliche Förderung oder aber „kollektivierende“ Instrumente wie der betrieblichen Altersvorsorge gerahmt. Und dennoch: Die Bürger werden, sofern sie Lebensstandardsicherung anstreben, zum „Vorsorgesubjekt“ – sie sind gefordert, sich im Hinblick auf Eigenvorsorge konkret zu positionieren und entsprechende Investitionsentscheidungen zu treffen. Die Alterssicherung rückt damit stärker in den Mikrobereich des gesellschaftlichen Lebens. Sie wird wenigstens teilweise ergebnisoffener und muss von den Individuen (mit-)gestaltet werden.

Die dadurch ausgelösten sozialen Dynamiken sind bislang weitgehend unerforscht. Zwar liegen Studien vor, die Verhaltensweisen auf dem Vorsorgemarkt untersuchen. Doch dominiert hier die Vorstellung eines *atomistisch* agierenden Vorsorgesubjekts, das im Lichte ökonomischer Kalküle, wenn auch möglicherweise mit begrenzten Informationen, rationale Entscheidungen trifft (vgl. als aktuellen Überblick über die deutsche Forschungslandschaft: Blank 2011; Rieckhoff 2011). Diskutiert wird, wer sich unter welchen

Umständen in der Eigenvorsorge engagiert und wie die Bürger zu Altersvorsorgeprodukten kommen. Die Praxis der Altersvorsorge wird damit meist auf der Ebene eines „richtigen oder falschen“ Verhaltens von Individuen analysiert. Auch jene Untersuchungen, die sich mit Anreizstrukturen bei der „Rieser“-Rente beschäftigen, nehmen nicht den Organisationsmodus als solchen in den Blick, sondern befassen sich mit Einzelaspekten.

In diesem Beitrag soll demgegenüber argumentiert werden, dass die Organisation privater Altersvorsorge mit sozialen Orientierungsprozessen einhergeht und die Bürger in einen Suchprozess eintreten (müssen), in dessen Verlauf sie diverse Umwelteinflüsse verarbeiten. Ungeachtet der (wenigstens in Deutschland) starken institutionellen Regulierung der privaten Vorsorge bilden sich so Entscheidungspfade mit höchst variablem Ausgang. Anders gewendet: Der Zugang zur privaten Rente ist eine Funktion komplexer sozialer Erfahrungen, bei der subjektive ökonomische Kalküle mitunter einen Nebenpart spielen. Wir wollen dieses – für die Zukunft der Alterssicherung höchst folgenreiche – Argument fundieren, indem wir einerseits eine Sichtung einschlägiger, v. a. internationaler Literatur³ zum Einfluss sozialer Faktoren im Kontext langfristiger Sparentscheidungen vornehmen und andererseits eine eigene Sekundäranalyse vorstellen, die auf verfügbaren Befragungsdaten aus Deutschland basiert.

Wie unsere Analyse zeigen wird, eröffnet die neue Organisation der Alterssicherung ein neues Forschungsfeld (auch) für die Soziologie sozialer Probleme. Der Übergang zum wohlfahrtsmarktlichen Modus bildet möglicherweise die Startphase für einen Prozess öffentlicher Problematisierung von Auswirkungen dieses Modus im Hinblick auf Unterversorgung und soziale Ungleichheit. Die neu belebte Diskussion über Altersarmut scheint ein Indiz in diese Richtung (Vogel/Motel-Klingebiel 2012). Es geht hier ganz offensichtlich um Zustände, die gesellschaftlich als delikater betrachtet und Gegenstand öffentlicher Debatten werden (können) – also um soziale Probleme. Da die hochgradig gesellschaftlich normierten Vorstellungen zur lebensstandarddeckenden Alterssicherung auf die private Altersrente übertragen wurden, könnten Deutungskämpfe darüber entstehen, ob der neue Organisationsmodus diesen Vorstellungen zu entsprechen vermag. Andererseits legen die nachfolgenden Ausführungen nahe, dass das neue Alterssicherungssystem ein Potenzial für Deproblematisierung aufweist. Es scheint keinen unmittelbaren institutionellen oder mit kollektiven Akteuren kurz geschlossenen Kontext

der gesellschaftlichen Problemkonstruktion zu geben, weil die Praxis der Altersvorsorge in den Bereich individueller Interaktionen verschoben, ein Prozess der Problemkonstruktion „von unten“⁴ also nicht angestoßen wird.

Unser Beitrag beginnt mit der Rekonstruktion der blinden Flecken der (deutschen) Altersvorsorgeforschung; anschließend resümieren wir Theoriebestände, die nahe legen, die soziale Einbettung der Individuen im Bereich der Altersvorsorge genauer zu beleuchten (Abschnitt 1). Anhand der Literaturauswertung sowie im Rückgriff auf die Sekundäranalysen plausibilisieren wir dann die Relevanz bestimmter sozialer Faktoren bei Entscheidungen im Zusammenhang mit privater Vorsorge. Dazu werden Befunde zum Einfluss von Naherfahrungen aus dem familiären, betrieblichen und dem weiteren sozialen Umfeld, aber auch zum spezifischen Einfluss von Beratern zusammengetragen (Abschnitt 2). Am Schluss (3) argumentieren wir, dass sich die soziale Logik privater Altersvorsorge erst mit Hilfe dieser Faktoren vollständig erschließen lässt. Erst sie führt vor Augen, dass die De-Institutionalisierung der Alterssicherung neuartige, über sozio-ökonomische Dimensionen hinausgehende interpersonale Differenzen und damit eine spezifische soziale Problematik generiert, die aber möglicherweise nicht (umstandslos) als gesellschaftliches Problem definiert werden wird.

2. Die blinden Flecken der (Alters-)Vorsorgeforschung

Betrachtet man die Konstruktionsprinzipien von Wohlfahrtsmärkten im Bereich der privaten Altersvorsorge, so scheinen diese Prinzipien auf der Vorstellung zu basieren, dass Individuen Vorsorgeentscheidungen nach Maßgabe rein individueller Orientierungen treffen und dabei als „homo oeconomicus“ agieren. Es gibt Anbieter, Förderungen, Vertragsmodelle etc., aber die Bürger entscheiden letztlich über ihr Sparverhalten. Implizit wird dabei von einer atomistischen Entscheidungsstruktur ausgegangen, bei der individuelle Kosten und Nutzen ökonomisch rational abgewogen werden. Dass genau dies in der Praxis so nicht geschieht, wird allein dadurch erkennbar, dass noch immer viele Bürger – derzeit knapp zwei Drittel derjenigen, die Anspruch auf „Riester-Förderung“ haben – nicht vorsorgen, obwohl es angebracht wäre (Hagen/Reisch 2010). Setzt man voraus, dass das Gros der Bürger Lebensstandardsicherung im Alter anstrebt, so sparen insbesondere Haushalte mit niedrigem Einkommen bisher viel zu wenig – und dies, obwohl sie überdurch-

schnittlich stark von den bestehenden Förderungen profitieren würden (Börsch-Supan/Reil-Held/Schunk 2008; Corneo/Keese/Schröder 2009). Auch werden viele Vorsorgeverträge – 2008 waren es etwa 480.000 – vorzeitig aufgelöst, obwohl dies für die Sparer sehr verlustträchtig und insofern ökonomisch irrational ist.⁵

In der Tat gibt es mittlerweile nicht wenige Studien, die sich um eine Erklärung für scheinbar irrationales Verhalten im Bereich der Altersvorsorge bemühen. Diese Arbeiten beruhen ebenfalls auf der Annahme einer atomistischen Entscheidungsstruktur. So wird häufig – mit theoretischem Bezug zu den „Behavioral Economics“ – konstatiert, dass bei den Vorsorgesubjekten massive Informationsdefizite vorliegen. Dies betrifft beispielsweise allgemeine Kenntnisse zur Funktionsweise des Alterssicherungssystems und den zu erwartenden gesetzlichen Renten (Börsch-Supan/Heiss/Winter 2004; Kistler 2003; Leinert 2005; Nüchter et al. 2008: 120 ff.). Verwiesen wird ferner auf mangelnde Fähigkeiten im Umgang mit Finanzen, vor allem in unteren Einkommenschichten (Bucher-Koenen 2009; Leinert/Wagner 2004) oder auf einen ungenügenden Wissensstand bezüglich der bestehenden Fördermöglichkeiten (Börsch-Supan/Heiss/Winter 2004; Leinert 2003). Finanzdienstleistungen mit Vorsorgezwecken scheitern aus dieser Perspektive am Verbraucher, weil dieser nicht in der Lage ist, wie ein rational planender Akteur zu handeln (vgl. Kohlert/Oehler 2009).

Neben diesen Forschungsansätzen, die sich mit Defiziten des Subjekts beschäftigen, gibt es auch einige Arbeiten, die Defizite des Marktes diskutieren. Auch hier findet sich jedoch eine gewisse Engführung. So geht es häufig nur um strukturelle Merkmale des Marktes (z.B. die Gestalt der Angebote: Oehler 2009; oder übliche Praktiken von Beratern: Kohlert 2009). Dabei werden über Abhängigkeiten zwischen Subjekt und Umwelt lediglich Annahmen getroffen. Die tatsächlichen Auswirkungen der vorherrschenden Strukturen auf das Individuum bleiben im Dunkeln.⁶ Darüber hinaus standen bei der Feldanalyse bisher vor allem die Marktintermediäre in Form von Beratern und Beratungsangeboten im Mittelpunkt des Forschungsinteresses (Bode 2006; Kohlert 2009; Oehler 2009). Man kann aber die Orientierungsprozesse, die sich beim Umgang mit privater Altersvorsorge ergeben, nicht auf Beratung reduzieren. Vielmehr sind Wirtschaftssubjekte in vielerlei Hinsicht sozial eingebettet bzw. orientiert. Bei der Orientierungssuche fallen unmittelbare soziale Erfahrungen an, die für altersbezogene Sparentscheidungen we-

sentlich sind. Dazu gehören u.a. die familialen Beziehungen, der Betrieb, Freundes- und Bekanntschaftsnetzwerke und auch subjektive Beratungserfahrungen.

Nun ist die soziale Einbettung marktbezogenen Handelns ein Gemeinplatz der neueren Wirtschaftssoziologie (z.B. Baecker 2006). Gleichwohl erweist sie sich bislang als blinder Fleck der (deutschen) Vorsorgeforschung. In der Tat gibt es – jenseits der theoretischen Verortung des Subjekts als (beschränkt) rationales Individuum – gute Gründe für die Annahme, dass langfristiges Sparen maßgeblich sozial orientiert ist, sich also Individuen bei Entscheidungen rund um die Altersvorsorge ihres sozialen Umfelds bedienen.⁷ Zum Ersten besteht hier eine vergleichsweise stark eingeschränkte Marktübersicht – die Anbieter- und Produktstruktur ist schwer zu durchschauen, trotz der nicht unerheblichen staatlichen Regulierungen (Hagen/Reisch 2010). Die Orientierung auf dem Vorsorgemarkt fällt selbst gut informierten Verbrauchern schwer. Hier treffen sie kaum verständliche Vertragsbedingungen (Becker/Klein 2008) an und müssen sich mit versteckten, zumindest aber selten vergleichbaren Verwaltungskosten auseinandersetzen (Oehler 2009: 129 ff.); auch die Rahmenbedingungen der staatlichen Förderung erschließen sich nicht unmittelbar.⁸

Zum Zweiten umfasst die Sparentscheidung für das Alter einen sehr langen Zeithorizont (vgl. Wilke 2010). Die Entscheidung für oder gegen Altersvorsorge kann ohne weiteres Zeiträume von 30 Jahren und mehr umfassen. Damit jedoch gibt es höchst ungewisse Entscheidungsgrundlagen. Dies betrifft die Höhe von Vorsorgeinvestitionen und die Auswahl eines bestimmten Produkts gleichermaßen. Geht es um die Frage, wie ein Subjekt handelt, wenn die Konsequenzen seines Handelns erst in der fernen Zukunft zu Tage treten, so behauptet der Mainstream der Wirtschaftswissenschaften (nicht unähnlich zu den Rational-Choice-Ansätzen der soziologischen Handlungstheorie), dass eine solche Entscheidung wie jede andere getroffen wird – nämlich als rationale Risikokalkulation. In der neueren Wirtschaftssoziologie (Beckert 1996, 2007) wird demgegenüber das Moment der Ungewissheit betont.⁹ Wirtschaftsakteure messen Erwartungen über zukünftige Zustände ein geringes Gewicht bei und orientieren sich an Verhältnissen der Gegenwart. Auf die Altersvorsorge gemünzt: Ob beispielsweise die Rentenlücke für einen Bürger tatsächlich dem Fehlbetrag entspricht, der ihm im Vorfeld des Vertragsabschlusses suggeriert wird, ist derartig ungewiss, dass es nur wenig

Sinn machen würde, die gesamte Finanzkalkulation auf eine prospektiv berechnete Rentenlücke hin auszurichten. Aus dieser Perspektive rückt eine rationale Kalkulation nicht wegen beschränkter kognitiver Fähigkeiten in den Hintergrund, sondern schlicht deshalb, weil der weit in die Zukunft hineinreichende Handlungshorizont keine zuverlässigen Vorhersagen ermöglicht.¹⁰

Somit liegt es nahe, dass die Bürger in Anbetracht der unübersichtlichen Marktstruktur, des langfristigen Zeithorizonts und (dann auch) ihrer begrenzten Informationsverarbeitungskapazität in ihrem sozialen Umfeld nach Orientierung suchen. Die Bürger orientieren sich in ihrem Verhalten an den Gepflogenheiten dieses Umfelds oder lassen bestimmte Erfahrungen, die nicht sie, sondern ihr Umfeld gemacht hat, in eigene Entscheidungen einfließen – als Folge eines Nichtwissens über die optimale Investitionsstrategie. Das Vorsorgesubjekt ist mithin als Individuum zu begreifen, das Entscheidungen trifft, welche nicht unerheblich von Komposition und Verhalten seiner Orientierungswelt abhängen. Dementsprechend sind solche Entscheidungen auch nur begrenzt mit den Instrumenten einer auf das Individuum reduzierten „Rationalanalyse“ erfassbar. Eine wesentliche Konsequenz dieser Sichtweise ist aber, dass Personen mit einer *identischen* materiellen (sozio-ökonomischen) Ausgangslage und *ähnlichen* Ausgangspräferenzen aufgrund einer divergenten, in vielerlei Hinsicht individualisierten, Orientierungswelt zu gänzlich anderen Vorsorgeentscheidungen gelangen können.

3. Vorsorgeentscheidungen im Lichte empirischer Befunde

Welche belastbaren empirischen Hinweise gibt es im Hinblick auf soziale Einflüsse im Bereich der Eigenvorsorge bzw. des langfristigen Sparens? Bevor wir hierzu Befunde aus vorliegenden standardisierten Untersuchungen bzw. eigenen Sekundäranalysen vorstellen, soll vorausgeschickt werden, dass der Nachweis solcher Einflüsse kein unproblematisches Unterfangen darstellt. Vor allem lässt sich aus der Beobachtung, dass sich das Verhalten einer Person dem seines Umfelds ähnelt, noch nicht auf eine kausale Wirkung schließen – denn „Gleich und Gleich gesellt sich gern“ (McPherson/Smith-Lovin/Cook 2001). Das soziale Umfeld eines Menschen konstituiert sich zu einem nicht unerheblichen Teil in einem Prozess der Selbstselektion von Individuen mit ähnlichen Eigenschaften – diesem Problem muss methodisch Rechnung getragen werden. Wenn dies aber geschehen ist, lassen sich durch-

aus interessante Befunde mit (unterschiedlichem) Repräsentativitätsanspruch zu unserer Fragestellung versammeln.

3.1. *Methodologische Vorbemerkungen*

Vorliegende Untersuchungen, die darauf abzielen, Orientierungen von Vorsorgesubjekten *standardisiert* (durch Befragungen oder Experimente) zu erfassen, stoßen auf verschiedene technische Probleme. Eine ausführliche Behandlung der methodischen und statistischen Ansätze im Bereich der Erforschung sozialer Effekte sowie ihrer Grenzen und Möglichkeiten kann an dieser Stelle nicht erfolgen (z.B. Mouw 2006). Allerdings soll das Spektrum der möglichen Verfahren zur Messung sozialer Effekte hier kurz skizziert werden. Zunächst bleibt der klassische Weg, über Kontrollvariablen scheinbare Korrelationen aufzulösen, auch beim Identifizieren von sozialen Effekten ein wichtiger Ansatzpunkt; er sollte aber möglichst mit anderen Verfahren kombiniert werden.

Eine in vielen Untersuchungen angewendete Methode zur statistischen Kontrolle von Selbstselektionseffekten stellt der Instrumentalvariablenansatz dar (Brown et al. 2008; Duflo/Saez 2003). Grundidee ist es, den sozialen Effekt indirekt über ein Instrument zu messen, das anders als die Sozialvariable nicht mit dem verzerrenden Faktor, der die Selbstselektion hervorruft, korreliert. Da allerdings das Ausmaß sowie die Art und Weise, wie Selbstselektion stattfindet, nur vermutet werden können, bleibt es der Einschätzung des Forschers überlassen, ob das Instrument tatsächlich gegen den Effekt der Selbstselektion „immun“ ist.

Zuverlässiger als der Instrumentalvariablenansatz ist die Verwendung von Längsschnittdaten mittels sog. Fixed-Effects Modelle (Mouw 2006). Durch die Beobachtung derselben Individuen über längere Zeiträume hinweg kann eruiert werden, welche Veränderungen des Kontexts zu Anpassungen beim beobachteten Subjekt führen (Chalmers/Johnson/Reuter 2008). Das von Individuum zu Individuum variierende Umfeld kann auf diese Weise keine Scheinkorrelation durch Selbstselektion mehr produzieren, weil in die Berechnung jeweils nur die gleichen Individuen zu verschiedenen Zeitpunkten beobachtet werden.

Schließlich gibt es auch die Möglichkeit, Selbstselektionseffekte durch eine (quasi-)experimentelle Untersuchungsanordnung zu kontrollieren. Auch

diese Variante findet in der hier interessierenden Forschungslandschaft Anwendung (z.B. Beshears et al. 2010). Indem zufällig ausgewählten Personen ein bestimmter Anreiz für altersvorsorgerelevante Entscheidungen gesetzt wird, können Effekte, die lediglich aufgrund einer unterschiedlichen Zusammensetzung des sozialen Umfelds zustande kommen, ausgeklammert werden. Diese Untersuchungsanlage ist allerdings nicht nur recht aufwändig, sondern muss kritisch daraufhin befragt werden, inwieweit sie Altersvorsorgeentscheidungen im experimentellen Setting realistisch modelliert.

Ob die jeweiligen Herangehensweisen überzeugen, muss von Studie zu Studie immer wieder neu evaluiert werden. Nicht wenige Untersuchungen nehmen jedoch durch die Kombination verschiedener Herangehensweisen ein hohes Falsifikationspotenzial ihrer Thesen in Kauf, so dass meist von einer hohen Reliabilität der Befunde auszugehen ist.

3.2. Vorliegende Befunde

Im Folgenden resümieren wir Ergebnisse standardisierter Untersuchungen, die über soziale Einflüsse bei Entscheidungen für private Altersvorsorge oder langfristiges Sparen informieren, getrennt nach vier „Orientierungswelten“: Familie, Betrieb, lebensweltliche Netzwerke und Beratung.

Familie

Die Problematik subjektzentrierter Entscheidungsmodelle wird besonders gut erkennbar, wenn man die Einbettung von Individuen in Haushalte betrachtet. Viele Haushalte organisieren sich als Versorgungseinheit, in der nicht die jeweils individuelle Perspektive, sondern die Gesamtversorgung des Haushalts im Vordergrund steht (Henkens 1999: S64). Im Hinblick auf die Organisation von Vorsorgeentscheidungen innerhalb eines Haushalts gibt es eine recht breite Literatur zur Einbettung von Renteneintrittsentscheidungen. Dabei geht es um Vorsorgesparen insofern, als die Wahl des Renteneintrittstermins für eine Person bzw. für einen Haushalt erhebliche finanzielle Folgen zeitigen kann. Insofern besteht hier ein potenzieller Zusammenhang mit der finanziellen Vorsorgestrategie.

Die vorliegenden Studien belegen nun recht eindeutig, dass die Renteneintrittsentscheidung eine vom Umfeld – insbesondere dem Partner – beeinflusste Entscheidung ist (Henkens 1999; Pienta 2003; Smith/Moen 1998,

ohne signifikante Effekte: van Solinge/Henkens 2005). Besonders interessant ist die Untersuchung von Henkens (1999). Diese betrachtet die soziale Einbettung der Rentenentscheidung bei etwa 1000 (niederländischen) Arbeitnehmern nahe dem Rentenalter und versucht, (Früh-)Verrentungspläne im Kontext familiärer Strukturen zu rekonstruieren. Die Befunde unterstreichen, dass die befragten Arbeitnehmer, aber auch ihre Partner die Neigung zur Frühverrentung deutlich erkennbar von der Finanzsituation im gesamten Haushalt abhängig machen. Auch wird bei einer größeren Anzahl finanziell abhängiger Personen im Haushalt signifikant seltener an Frühverrentung gedacht. Weiterhin zeigt Henkens (1999: S67 ff.), dass die Frühverrentungsabsicht davon abhängig gemacht wird, welche finanzielle Situation des Partners nach dem Renteneintritt zu erwarten ist; daraus entsteht auf dessen Seite eine bestimmte Einstellung zur Frühverrentung, und diese wird dann verhaltenswirksam (ebd.: S64). Diese Befunde sind zwar kaum überraschend, doch führen sie plastisch vor Augen, dass die durch sie abgebildeten Prozesse der Orientierungssuche von einem atomistischen Entscheidungsmodell nicht erfasst würden.

Auch die Beziehung zwischen Altersgruppen im Familienkontext scheint für die Eigenvorsorge bedeutsam zu sein. Insbesondere in Ländern mit einer langen Tradition kapitalgedeckter Altersvorsorge sind Vorsorgeerfahrungen der Eltern potenziell ein Thema für deren Kommunikation gegenüber Kindern. Van Dalen/Henkens/Hershey (2010) zeigen in einer ländervergleichenden Untersuchung der USA und Niederlande mit jeweils etwa 500 Probanden im erwerbsfähigen Alter, dass Befragte, deren Eltern als positives Rollenmodell hinsichtlich der Altersvorsorge fungieren, zufriedener mit ihren Vorsorgeergebnissen sind und signifikant höhere Rentenzahlungen im Alter erwarten.¹¹ In einer anderen Untersuchung illustrieren Hershey/Henkens/Van Dalen (2010) auf Grundlage der gleichen Daten, dass Eltern auch über lange Zeiträume hinweg Einfluss auf das individuelle Sparverhalten ihres Nachwuchses haben können. So zeigen sich zumindest in einigen ihrer Strukturgleichungsmodelle signifikante Effekte der in der Kindheit erlernten Spargewohnheiten im Hinblick auf die spätere Situation bei der Altersvorsorge. Ähnliches ergibt sich aus der Sekundärauswertung des „Health and Retirement Surveys“ von etwa 2.000 US-Amerikanern aus dem Jahr 1991 durch Lusardi (2003). Personen, deren Eltern in einer schwierigen Versorgungslage sind, machen sich hier signifikant häufiger Gedanken über Altersvorsorge. In

der gleichen Untersuchung wird gezeigt, dass neben diesen Lerneffekten über die Eltern auch die Geschwister eine Rolle spielen. Personen mit älteren Geschwistern, für die Altersvorsorge also bereits ein drängenderes Thema ist, sowie solche mit Geschwistern in finanziellen Problemlagen, ergreifen signifikant mehr Planungsaktivitäten im Bereich der Altersvorsorge.

In einigen Studien wird überdies der direkte Einfluss des Partners genauer untersucht. Hier zeigen sich über die Studien hinweg sehr stabile Effekte. In der schon genannten Studie von Henkens (1999) gibt es einen starken Einfluss auf die eigene Einstellung zur Frühverrentung, wenn der Partner letztere unterstützt – auch unter Kontrolle anderer Anreize. Unmittelbar auf den normativen Einfluss des Partners schauen Hershey/Henkens/Van Dalen (2010). In ihrer Befragung schätzen die Befragten, deren Partner Altersvorsorge als wichtiges Thema einstuft, ihre eigene Vorsorgesituation signifikant besser ein. Zumindest für die US-amerikanische Teilstichprobe können Van Dalen/Henkens/Hershey (2010) den gleichen Zusammenhang nachweisen.¹² Mit einem weit größeren Datensatz als die bisher zitierten Studien versucht Johannisson (2008), die Rolle des Partners bei Entscheidungen zur Altersvorsorge zu analysieren. Mit Hilfe des schwedischen Einkommensdatensatzes LINDA aus dem Jahr 2002 kann er auf Informationen von 400 000 Personen zurückgreifen. Die Panelstruktur und die Größe des Datensatzes erlauben es, die Analysen auf jene Personen zu beschränken, die vor dem Untersuchungsjahr noch keine private Altersvorsorge hatten. Mit diesem Subsample modelliert der Autor die Chancen für die Aufnahme privater Altersvorsorge in Abhängigkeit von den Eigenschaften des Partners. Die Befunde belegen einen deutlichen Einfluss des Partners: Wenn dieser nennenswerte Beiträge zur privaten Altersvorsorge aufbringt, steigt bei den Befragten sowohl die Wahrscheinlichkeit in private Vorsorge einzusteigen als auch (anschließend) die Höhe der investierten Altersvorsorgebeiträge.¹³

Diese Befunde aus dem westlichen Ausland legen nahe, dass die Familie als soziale Einheit für Altersvorsorgeentscheidungen eine wichtige Rolle spielt. Dabei fällt insbesondere die Rolle des Partners auf, sowohl hinsichtlich (alterssicherungsrelevanter) Renteneintrittsentscheidungen als auch hinsichtlich des Umfangs privater Vorsorge. Eine starke Rolle des familiären Umfeldes ist generell hochplausibel. Im engeren Familienkreis bilden sich nicht nur mit dem allgemeinen Kommunikationsgeschehen zusammenhängende intersubjektive Haltungen, sondern es werden mitunter starke normati-

ve Erwartungen entwickelt und weitergegeben. Nicht zuletzt sprechen die Befunde zum elterlichen (sozialisatorischen) Einfluss, der bis weit in die Kindheit zurückreicht, für die außerordentliche Prägekraft familiärer Beziehungen.

Betrieb

Betrachtet man die Rolle der Erwerbsarbeit in modernen Gesellschaften, so steht zu vermuten, dass auch der Arbeitsplatz bzw. der Betrieb ein wichtiger Ort der Orientierungssuche ist, wenn es um Vorsorgeentscheidungen geht. Arbeitnehmer verbringen nicht nur viel Zeit im Betrieb, sondern kommunizieren dort auch mit Personen in ähnlicher Lage. Es ist somit nicht unplausibel anzunehmen, dass Arbeitnehmer über die Imitation des Verhaltens anderer versuchen, subjektiv befriedigende Vorsorgeentscheidungen zu treffen.

Auch hierzu liegen einige Befunde vor. Brown/Laschever (2008) untersuchen (für den Raum Los Angeles) anhand eines sehr umfangreichen Datensatzes von rund 30.000 Lehrern nahe dem Rentenalter, wie stark die Neigung zur Frühverrentung von Rentenübergängen der Kollegen beeinflusst wird. Dabei zeigt sich ein recht starker Effekt der anderen Lehrer in der eigenen Schule. Unter Kontrolle individueller Eigenschaften inklusive dem Altersvorsorgevermögen, den schulischen Idiosynkrasien und möglichen Selbstselektionseffekten¹⁴ des Kollegiums erhöht sich die Wahrscheinlichkeit eines Lehrers in Rente zu gehen um 1,6-2 Prozentpunkte je Lehrkraft, die dieselbe Schule während des Untersuchungszeitraums in den Ruhestand verlässt. Anlass für die Untersuchung war eine Rentenreform, die für einen Teil der Lehrer zu einer erheblichen Veränderung der Anreize zur Verrentung geführt hat. Der interessante Befund von Brown/Laschever (2010) ist, dass sich selbst jene Lehrer, für die die Reform keine positiven Anreize zur Verrentung stiftete, im Verhalten anpassen.

Mit einer sehr ähnlichen Untersuchungsanlage und vergleichbaren Ergebnissen liefert die Studie von Chalmers/Johnson/Reuter (2008) weitere Hinweise für den Einfluss des betrieblichen Umfeldes. Auch sie können durch die Auswertung von Übergängen in Rente anhand von Beschäftigten des öffentlichen Dienstes im Staat Oregon zeigen, dass der Renteneintritt auch unter Berücksichtigung der je individuellen Anreizstrukturen stark durch die Rentenentscheidungen anderer beim selben Arbeitgeber geprägt ist.

In zwei weiteren – methodisch sehr sorgfältigen – Studien von Duflo/Saez (2002, 2003) wird erkennbar, dass betriebliche Netzwerke die Orientierungssuche in der privaten Altersvorsorge auch bei Personen mit sehr hoher Bildung beeinflussen. Damit wird deutlich, dass nicht nur jene Personen, die aufgrund von Informations(-verarbeitungs)problemen dazu neigen, sich bei der Altersvorsorge am Umfeld zu orientieren, sondern auch solche, die eigentlich zu eigenständigen, durchdachten Vorsorgeentscheidungen befähigt sein müssten. Die Autoren zeigen dies anhand einer Vollerhebung einer amerikanischen Universität. In ihrer ersten Untersuchung (Duflo/Saez 2002) wird (für den Zeitraum von 1997-99) illustriert, dass es eine hohe Korrelation zwischen der individuellen Teilnahme an betrieblicher Altersvorsorge und den Altersvorsorgeaktivitäten anderer in der gleichen Abteilung gibt.¹⁵ Aus Sicht der Vorsorgesubjekte steigt mit jedem Prozent mehr an Vorsorgeengagement in der gleichen Abteilung die Wahrscheinlichkeit, selbst Altersvorsorge zu betreiben, um 0,2 Prozentpunkte.¹⁶

Durch ein experimentelles Setting versuchen die gleichen Autoren in einer Anschlussuntersuchung, mögliche Selbstselektionseffekte noch besser zu kontrollieren (Duflo/Saez 2003). Im Fokus standen diesmal nur jene Mitarbeiter, die noch kein freiwilliges Altersvorsorgeprodukt kontrahiert haben (etwa 6000 der 10.000 Arbeitnehmer). In der Studie wurden zufällig persönliche Mitteilungen an einzelne Mitglieder verschiedener Abteilungen mit dem Hinweis auf eine die Altersvorsorge betreffende Informationsveranstaltung versandt. Im Ergebnis nahmen – wenig überraschend – jene Personen, die neben allgemeinen Hinweisen auch eine persönliche Mitteilung erhalten hatten, in höherem Maße an der Veranstaltung teil. Überdies kamen aber auch vermehrt Mitglieder von Abteilungen, in denen einige Personen (aber nicht sie selbst) Mitteilungen zugestellt bekommen hatten. Im Anschluss an die Veranstaltung betrieben jene Mitglieder, in deren Abteilung Mitteilungen eingegangen waren, verstärkt private Altersvorsorge. Es muss demnach zu handlungswirksamen Kommunikationsprozessen in den Abteilungen gekommen sein.

Ähnlich wie Duflo/Saez (2003) untersuchen Beshears et al. (2010) den sozialen Einfluss des betrieblichen Umfelds (mit Daten aus den USA). Dabei wurde – weniger aufwändig – mit einem quasi-experimentellen Design gearbeitet, und zwar in einem Industriebetrieb mit etwa 15.000 Angestellten. Per Zufallsmechanismus wurden Briefe mit unterschiedlichen Informationen zum

Altersvorsorgeverhalten einzelner Kollegen an alle Personen gesendet, die bisher wenig oder gar nicht im Rahmen eines privaten Vorsorgeplans sparten. Anders als in den bisher zitierten Untersuchungen fanden sich hier nur gemischte Effekte. Einerseits zeigte sich, dass die Informationen über die Sparhöhen der anderen Arbeitnehmer die Wenigsparer dazu bewegt, *mehr* zu sparen – andererseits trat dieser Effekt nur bei Arbeitnehmern ein, die nicht in einer Gewerkschaft organisiert waren.¹⁷

Die Untersuchungen zum Einfluss des betrieblichen Milieus deuten insgesamt auf einen stabilen Zusammenhang zwischen der Situation in diesem Umfeld und den individuellen Vorsorgeentscheidungen hin. Es zeigte sich, dass Arbeitnehmer nicht nur ihren (alterssicherungsrelevanten) Renteneintritt, sondern auch vorgelagerte Sparentscheidungen davon abhängig machen, wie sich die Kollegen verhalten. Auch wenn die fraglichen Studien meist keine repräsentative Datenbasis verwenden, so können sie doch durch ihre quasi-experimentellen Ansätze die Möglichkeit verzerrter Befunde durch Selbstselektion überzeugend ausschließen.

Lebensweltliches Netzwerk

Zum erweiterten sozialen Umfeld von Vorsorgesubjekten zählen Freunde, Bekannte und Nachbarn, im Folgenden bezeichnet als „lebensweltliches Netzwerk“. Vielfach mögen solche Netzwerke einen nachrangigen Einfluss haben – dennoch ist nicht unwahrscheinlich, dass im Rahmen alltäglicher Gespräche Informationen über Altersvorsorge ausgetauscht werden, die bei den Vorsorgesubjekten meinungsbildend sind. Hier taucht allerdings ein Problem auf, dass die Sozialkapitalforschung schon seit längerem beschäftigt. Wenn die relevanten Informationen nur als Nebenprodukt allgemeiner Gespräche anfallen, werden die Hinweise von den Untersuchungsobjekten möglicherweise nicht so weit reflektiert, dass das Untersuchungsobjekt dessen Einfluss wahrnimmt. Lin/Erickson (2008) haben für diese unbemerkte Informationsquelle den Begriff der „invisible hand“ in die Sozialkapitalforschung eingebracht.

In methodischer Hinsicht sollte der Fokus daher weniger auf dem wahrgenommenen Einfluss des Umfelds, sondern auf dem mit Netzwerkkontakten zusammenhängenden tatsächlichen Altersvorsorgeverhalten liegen. Eine interessante Untersuchung hierzu, die notwendigerweise auf einer relativ abstrak-

ten Ebene verbleibt, haben Hong/Kubik/Stein (2004) durchgeführt. Sie sondieren, inwiefern die Verbreitung einer bestimmten Anlagestrategie im sozialen Umfeld von Befragten deren eigene Anlagestrategie beeinflusst. Zwar geht es hier um Aktien im individuellen Portfolio (also Sparprodukte, die nur teilweise der Altersvorsorge dienen), dennoch sollten die Ergebnisse auch auf unmittelbar die Alterssicherung betreffende Anlagestrategien übertragbar sein.¹⁸ Die Befunde der Studie führen zunächst vor Augen, dass – wiederum unabhängig von sozio-ökonomischen Merkmalen (Einkommen etc.) – die Wahrscheinlichkeit, Aktien zu halten, mit dem Grad an sozialer Teilhabe zunimmt (Kontakt zu Nachbarn, regelmäßige Kirchgänge). Für die Autoren ist das ein Ergebnis von – im Vergleich zur Situation weniger stark sozial eingebundener Personen – gesteigerter Verfügbarkeit von Information infolge einer regeren Kommunikation über Finanzangelegenheiten. In einem zweiten Schritt können sie nachweisen, dass der Zusammenhang zwischen sozialer Teilhabe und der Aktivität am Aktienmarkt insbesondere in jenen US-Staaten stark ausgebildet ist, in denen auch eine hohe Aktienverbreitung vorliegt. Das heißt, besonders in den Regionen, wo das soziale Umfeld im Mittel häufiger Aktien besitzt und entsprechend darüber kommuniziert, halten die stärker vernetzten Personen besonders häufig Aktien im Portfolio.

Der gleichen Frage wie Hong/Kubik/Stein gehen Brown et al. (2008) mit einem Längsschnittdatensatz der US-Steuererhebung aus den Jahren 1987-1996 nach. Statt der Bundesstaaten wählen sie allerdings einen geografisch engeren Zuschnitt des relevanten Sozialraums. Sie analysieren den Einfluss der allgemeinen Aktienverbreitung in der betreffenden Postleitzahlregion auf die individuelle Neigung zum Engagement am Aktienmarkt. Als deutlicher sozialer Effekt (auf die individuelle Anlagestrategie) ergibt sich eine um 4,2 Prozentpunkte erhöhte Wahrscheinlichkeit zum Aktienengagement bei einer Steigerung der Aktienverbreitung im Umfeld um 10 Prozentpunkte. So können sie analog zu Hong/Kubik/Stein (2004) zeigen, dass der Einfluss des Umfelds gerade in den Regionen am höchsten ist, wo ein reger Austausch mit Nachbarn und Gemeindemitgliedern besteht.¹⁹

Neben diesen Studien gibt es einige Untersuchungen, die sich direkt mit der Wirkung des Netzwerkumfelds auf Altersvorsorgeentscheidungen auseinandersetzen. So beinhaltet die schon zitierte Studie von Hershey/Henkens/Van Dalen (2010) ebenfalls Indikatoren zum sozialen Umfeld: Die befragten Personen aus den USA und den Niederlanden, deren Freunde bzw. Kollegen

es für wichtig erachteten, für das Alter vorzusorgen, befanden sich jeweils signifikant häufiger in der Situation einer aus ihrer Sicht adäquaten Altersvorsorge.²⁰ In einer sehr viel kleineren Studie mit einem experimentellen Design kommen Bailey/Nofsinger/O'Neill (2004) zu einem ähnlichen Ergebnis. In ihrer Studie sollten 129 Studenten im Rahmen einer fiktiven Entscheidung angeben, wie viel sie in einem späteren Anstellungsverhältnis für die private Altersvorsorge sparen würden. Zufällig wurden jeweils einigen Studenten Informationen zu (fiktiv gewählten) Beiträgen übermittelt, die andere sparen bzw. zu Beiträgen, die ein Experte als optimal einschätzt. Beide Hinweise zeigen dabei einen signifikanten Einfluss auf die Bereitschaft zum Vorsorge-sparen. Je höher die Beiträge des Umfelds oder die Empfehlung eines Experten sind, desto mehr würden die Studenten für das Alter vorsorgen.

Mit einem großen eigenen Survey versuchen Croy/Gerrans/Speelman (2010), die sozialen Verankerungen der Haltung zu Vorsorgefragen noch genauer zu ergründen. Als abhängige Variable ihrer Untersuchung von 2 000 Australiern, die bereits ein privates Altersvorsorgeprodukt besitzen, dient deren Intention, ihre Altersvorsorge aufzustocken. Bezug nehmend auf das Paradigma von Fishbein/Ajzen (1975) wird in der Studie gefragt, wie sehr die Vorsorgeorientierung der Befragten vom wahrgenommenen sozialen Druck aus ihrem Umfeld beeinflusst wird. Unter sozialem Umfeld fassen sie die ganze Bandbreite an Einflussfaktoren, die größtenteils auch in diesem Aufsatz abgehandelt wird (Freunde, Berater, Partner, Arbeitgeber, aber auch abstrakte Einheiten wie die Regierung). Die Befunde deuten auf eine starke soziale Determiniertheit des individuellen Verhaltens hin: wenn der (die) Befragte a) der Meinung ist, dass das Umfeld es befürworten würde, wenn die Altersvorsorge aufgestockt wird und b) geneigt ist, den Vorstellungen des Umfelds auch Folge zu leisten, dann möchte er (oder sie) meist auch sein Vorsorgeengagement erhöhen. Ob sich aus dieser *Motivation* allerdings auch ein entsprechendes Verhalten ableiten lässt, bleibt bei der Studie offen.²¹

Der Frage, ob diese Befunde auch auf den im internationalen Vergleich stark regulierten deutschen Altersvorsorgemarkt übertragbar sind, werden wir nun in einer eigenen kleinen Auswertung nachgehen. Die Datenlage zur Beantwortung dieser Frage ist (noch) sehr begrenzt.²² Insbesondere die großen sozialwissenschaftlichen Surveys behandeln das Thema private Vorsorge bislang allenfalls bruchstückhaft (z.B. SOEP). Die einzige Datenquelle, die sowohl sozialen Faktoren als auch dem Vorsorgeverhalten systematischer nach-

geht, ist die SAVE Studie. Deren Erhebungswelle von 2008 (die 1500 repräsentativ ausgewählte Haushalte einbezog) wird nachfolgend Grundlage einiger sekundärer (Querschnitts-)Analysen (Börsch-Supan et al. 2008). Die Auswertung erfolgt in zwei Schritten. Zunächst zeigen wir anhand deskriptiver Analysen, dass das soziale Umfeld auch in Deutschland eine bedeutende Rolle bei finanziellen Entscheidungen spielt. Anschließend wird in einer multivariaten logistischen Regression untersucht, welchen Einfluss das Umfeld letztendlich auf die Vorsorgeentscheidung nimmt.

Die deskriptiven Daten aus Tabelle 1 machen deutlich, dass man, entgegen dem landläufigen Sprichwort, nicht selten über Geld spricht. So zeigt sich, dass über 60 Prozent der befragten Haushalte mit ihren persönlichen Netzwerken, aber auch Beratern, in Kontakt stehen. Verwandte und Freunde stellen dabei die wichtigsten Gesprächspartner im Umfeld dar.²³ Zwar geben diese Zahlen keinen Aufschluss darüber, was genau Gegenstand dieser Gespräche ist und welche Empfehlungen die einzelnen Parteien geben, dennoch lässt bereits Tabelle 1 die Vermutung einer Auswirkung auf das Vorsorgeverhalten zu. Unter den Haushalten, die eine private Altersvorsorge haben, findet sich ein weit größerer Anteil an Haushalten, die sich regelmäßig mit ihrem Netzwerk- oder Beraterumfeld über Finanzangelegenheiten austauschen.

Tabelle 1: Deskription Netzwerk- und Beratungserfahrungen

„Sprechen Sie über finanzielle Angelegenheiten mit ...“	Ja	Prozent
<i>Gesamt-Stichprobe*</i>		
Verwandten	694	31,49
Freunden	502	22,78
Kollegen	126	5,72
Nachbarn	41	1,86
Banken/Versicherungen	695	31,53
Freunden, Verwandten oder Banken/Versicherungen	1349	61,21
<i>Nur Riester-Haushalte**</i>		
Freunden, Verwandten oder Banken/Versicherungen	374	71,10

Quelle: SAVE 2008, ohne Selbstständige und Rentner; ungewichtet; eigene Berechnungen,
* N = 2204, ** N = 526

In einem zweiten Schritt werden nun multivariate Analysen vorgestellt. Tabelle 2 gibt die im Hinblick auf unseren Fokus komprimierten Ergebnisse einer logistischen Regression, für die Wahrscheinlichkeit, zu den Riester-Haushalten zu gehören, wieder.²⁴

Tabelle 2: Logistische Regression: staatlich geförderte Altersvorsorge (nein/ja)

<i>unabhängige Variable</i>	odds ratio	SE
Finanzieller Analphabetismus	0,610 ⁺	(0,169)
Finanzielle Gespräche mit Verwandten	0,984	(0,158)
Interaktionseffekt Verwandte × finanz. Analphabet.	2,010 ⁺	(0,788)
Finanzielle Gespräche mit Freunden	1,489 [*]	(0,301)
Finanzielle Gespräche mit Beratern	1,917 ^{***}	(0,322)
Interaktionseffekt Freunde × Berater	0,511 [*]	(0,157)
kein Beratervertrauen	0,861	(0,282)
Sozialisationsinfluss: Der Vater ist planend	1,020	(0,022)

N = 1548; mittleres Pseudo R² (McF.): 0,18

Anmerkungen: unter Kontrolle sozio-struktureller Merkmale und der Einstellung zur Altersvorsorge; abhängige Variable: Vorhandensein eines staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukts (Rülp-Renten sind wegen Ausschluss von Selbstständigen vernachlässigbar); bis auf den Sozialisationsinfluss sind die abgebildeten Variablen Dummies;

Nicht abgebildet sind folgende Kontrollvariablen: das logarithmierte Haushaltseinkommen (linear und quadratisch), das logarithmierte Geldvermögen exklusive staatlich geförderter Altersvorsorgevermögen, Dummy für den Besitz anderer nicht-staatlicher Altersvorsorgeprodukte, Bildung, Alter (linear und quadratisch), Migrationshintergrund, Haushaltsgröße, Dummy für Kinder im Haushalt, die empfundene Wichtigkeit, für das Alter zu sparen; Einkommen & Alter zentriert;

Finanzanalphabetismus liegt vor, wenn entweder die Wirkung von Zins oder Inflation auf den Geldwert nicht verstanden wurde; finanzielle Gespräche wurden erhoben über die Frage: „Sprechen Sie über finanzielle Angelegenheiten mit...“; *kein Beratervertrauen*, wenn Ratschlägen von Beratern eher nicht gefolgt wird; Daten gewichtet und mehrfach imputiert; Standardfehler in Klammern; + p < 0.1 0, * p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001; ohne Selbstständige, ohne Rentner; SAVE 2008; eigene Berechnungen.

Um die Erklärungskraft des sozialen Umfelds zu bestimmen, wurde zunächst ein Modell entwickelt, das die in der deutschen Forschung bisher akzentuierten Erklärungsfaktoren beinhaltet. Diese umfassen neben sozio-ökonomischen Größen (z. B. Einkommen und Bildung) Indikatoren für das finanzielle

Wissen, aber auch für die individuelle Einstellung zur Altersvorsorge (siehe Tabellenhinweise). Anschließend wurden die in Tabelle 1 vorgestellten Indikatoren für die soziale Einbettung dem Modell hinzugefügt. Dadurch ergeben sich die in Tabelle 2 abgebildeten Koeffizienten bezüglich des Einflusses des sozialen Umfelds – nach Berücksichtigung der bisher schon bekannten Erklärungsfaktoren für das Vorsorgeverhalten. Es zeigt sich deutlich, dass bei jenen signifikant häufiger private Altersvorsorge betrieben wird, die mit Freunden, Bekannten und Verwandten über finanzielle Angelegenheiten sprechen. Der Austausch über Finanzangelegenheiten mit Freunden beispielsweise führt zu einer um 50 Prozent erhöhten Chance, private Altersvorsorge zu betreiben. Für finanzielle Gespräche mit Verwandten ist dieser Zusammenhang zwar im Allgemeinen nicht signifikant, allerdings scheinen diese Gespräche bei der – „vorsorgepolitisch“ essentiellen – Zielgruppe der Finanzanalphabeten besonders häufig zu vermehrter Vorsorge zu führen.²⁵

Anders als in einigen der vorher zitierten Studien können wir keine eigenständigen sozialisatorischen Effekte nachweisen. Ein für Vorsorgefragten sensibilisierter Vater des Haushaltsvorstands²⁶ hat keinen Einfluss auf die Riester-Neigung des Haushalts.²⁷ Da die Netzwerk- und Beratungserfahrungen unabhängig von sozio-ökonomischen Parametern verlaufen, sind sie als horizontal einzustufen – d.h. sie liegen quer zu den Erklärungsvariablen, die bisher im Fokus der deutschen Forschungsliteratur gestanden haben.²⁸

Vom Umfang und der Tiefe reicht diese Untersuchung sicherlich nicht an die umfangreicheren internationalen Studien – insbesondere jene mit einer quasi-experimentellen Untersuchungsanordnung – heran. Dennoch gehen wir davon aus, dass unsere Ergebnisse die Relevanz des sozialen Umfelds in der Tendenz abbilden. Zwar wurde der Effekt der Selbstselektion in vorstehender Analyse lediglich mit Hilfe des Kontrollvariablenansatzes aus dem Spiel genommen. Anders als bei vielen der oben vorgestellten Untersuchungen wurde bei unseren Berechnungen jedoch die Disposition zur Vorsorge statistisch kontrolliert. Damit haben wir jenen Effekt statistisch berücksichtigt, der sehr wahrscheinlich für die Selbstselektion ursächlich ist. Dass vorsorgeaffine Personen eher mit anderen vorsorgeaffinen Personen Beziehungen eingehen und umgekehrt, wurde also berücksichtigt.

Einem weiteren Einwand, der mit unserem Ansatz einer Querschnittsuntersuchung zusammenhängt, haben wir in zusätzlichen Analysen versucht nachzugehen. Grundsätzlich könnte argumentiert werden, die Ergebnisse aus

Tabelle 2 sind lediglich dem Umstand geschuldet, dass die Untersuchungsobjekte erst nach ihrer autonomen Vorsorgeentscheidung mit anderen darüber kommunizieren. Zur Untersuchung dieses möglichen Effekts haben wir zunächst geprüft, wie sich der Einbezug des Umfelds in den einzelnen Haushalten über die Zeit entwickelt. Hier zeigt sich, dass die sozialen Variablen über die einzelnen Erhebungswellen hinweg sehr stabil sind. Es ist daher unwahrscheinlich, dass die Vorsorgeentscheidung die untersuchten Kommunikationsprozesse hervorruft und nicht umgekehrt. Weiterhin haben Korrelationsanalysen im Sinne des Granger-Tests gezeigt, dass tendenziell finanzielle Gespräche stärker mit dem Besitz eines Vorsorgeprodukts des gleichen Haushalts im darauf folgenden Jahr korrelieren als umgekehrt. Insofern dürften unsere Analysen den Einfluss des sozialen Umfelds näherungsweise realitätsgetreu abbilden.

Nicht nur unsere eigene Untersuchung, sondern auch die Befunde der internationalen Studien zeigen einen deutlichen Zusammenhang zwischen der individuell variierenden Lebensumwelt und dem beobachteten Verhalten bei der Altersvorsorge bzw. in vorsorgerelevanten Bereichen. Auch wenn die quantitativen Studien hinsichtlich der konkreten Wirkungsweise der Netzwerkkommunikation notwendigerweise sehr abstrakt bleiben, so zeigen die Befunde doch eindrucksvoll, dass es einen Unterschied macht, welchen Umgang eine Person mit ihrem Umfeld hinsichtlich vorsorgerelevanter Sachverhalte hat.

Beratung

Bei der Orientierungssuche auf dem Weg zur privaten Altersvorsorge kontaktieren viele Menschen Fachberatungen. In der Tat ist die Informationsbeschaffung im deutschen Vorsorgemarkt Deutschland (ähnlich wie in anderen Ländern) hochgradig institutionalisiert. Ein Vorsorgeprodukt wird in der Regel nicht aus dem Katalog bestellt, sondern entsteht in einem Interaktionsprozess mit Finanzberatern. Dieser Prozess ist nicht zuletzt deshalb interessant, weil in ihm Motivlagen (z.B. Provisionsinteressen der Berater) zur Geltung kommen, die nicht unbedingt dem Interesse des Vorsorgesubjekts entsprechen (Hagen/Reisch 2010). In jedem Fall bilden Anlageberatungen einen „ZugangsfILTER“, durch den sich Vorsorgeabsichten konkretisieren und in eine Entscheidungssituation überführt werden.

Obwohl nun aber die Anlageberatung mittlerweile Gegenstand einiger (kritischer) Untersuchungen ist (z.B. Oehler 2009), sind Forschungsergebnisse zum tatsächlichen Einfluss von Beratern auf Anlageentscheidungen bisher eher rar.²⁹ Die vorliegenden Untersuchungen weisen im Hinblick auf ihren Forschungsgegenstand einen relativ engen Zuschnitt auf, so dass die Rolle von Beratungsprozessen bei der Orientierungssuche bislang nur annäherungsweise bestimmt werden kann. Dies ist umso verwunderlicher, da nicht wenige Experten bzw. Diskussionsbeiträge eine Stärkung/Verbesserung von Beratung als Antwort auf offensichtliche Probleme bei der privaten Altersvorsorge einfordern (Nullmeier 2006: 278; Oehler/Werner 2008; Oehler 2009). Den kausalen Einfluss von Beratern zu bestimmen, ist allerdings keineswegs unkompliziert. Bezüglich der Eruiierung der Rolle von Beratungen ist nämlich das oben angerissene Problem der Selbstselektion besonders virulent. Unterschiede im Vorsorgeverhalten zwischen Personen, die intensiv Berater konsultieren und jenen, die dies nicht tun, sind häufig schlicht darauf zurückzuführen, dass erstere bereits im Vorfeld andere Vorstellungen bzw. eine andere Ausgangslage haben und sich damit an Berater wenden.

Dennoch lohnt ein Blick auf vorliegende Forschungsergebnisse. Interessante Einblicke zur Wirkung von Beratung auf Vorsorgesubjekte erlauben etwa Untersuchungen zur klassischen Anlageberatung. Es geht dabei um den Vertrieb von Produkten, die denen privater Altersvorsorge nicht unähnlich sind. Bluethgen et al. (2008) und Gerhardt/Hackethal (2009) haben zwei (ähnlich angelegte) Studien mit Daten deutscher Bankkunden vorgelegt. Darin vergleichen sie das Portfolio von Kunden mit bzw. ohne Beraterkontakt, unter Kontrolle von sozialstrukturellen Merkmalen, wie dem Einkommen, Vermögen, Alter, Beruf und Geschlecht, aber auch der subjektiven Risikoneigung. Beide Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass jene Personen, die Berater in Anspruch nehmen, eine deutlich andere Anlagestrategie entwickeln als Kunden ohne Berater. Beratungskunden halten weniger Aktien und dafür verstärkt Fondsanteile im Portfolio. Sie haben im Sinne der Diversifikationsstrategie eine internationalere Portfoliozusammensetzung und deutlich erhöhte Umschichtungsraten in ihrem Portfolio – gleichzeitig zahlen sie im Mittel aber auch deutlich höhere Gebühren.³⁰

Eine weitere Studie, die den Beratungsprozess in den Vordergrund rückt, ist die von Chang (2005). Die Perspektive der Sozialkapitalforschung einnehmend verfolgt sie die These, dass Freundeskreise, aber teilweise auch einfa-

che Beratung in Banken vornehmlich jenen Bürgern als Informationsquelle dienen, die mangels alternativer Ressourcen sozialen Kapitals auf diese Quelle zurückgreifen müssen. Überprüft wird dies mit Hilfe des *Survey of Consumer Finances* aus den USA (1998; etwa 4.300 Befragte). Hier zeigte sich ein deutlicher Unterschied zwischen der Beanspruchung von spezialisierten Vorsorgeberatern und dem Rückgriff auf übliche Bankangestellte. Letztere, so lautet der Befund (ebd.: 1479ff.), werden überproportional von Haushalten mit geringen Finanz- und Bildungsressourcen genutzt, während erstere eher von ressourcenstarken Haushalten zu Rate gezogen werden.

Ein sehr innovativer Zugang zur Isolation von Beratungseffekten findet sich in der Studie von Pfarr/Schneider (2011). Im Längsschnitt zeigen sie im Rekurs auf SOEP-Daten für die Jahre 2004-2007, dass der Abschluss von Bausparverträgen, Lebensversicherungen und/oder privaten Krankenzusatzversicherungen – der mit hoher Wahrscheinlichkeit in Folge von entsprechender Beratung erfolgt ist – zu einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit führt, in der Folgeperiode einen Riester-Vertrag kontrahiert zu haben. Die Studie liefert besonders deshalb wichtige Erkenntnisse, weil sie einerseits Selbstselektion durch die Auswertung individuenspezifischer Effekte über die Zeit kontrolliert und andererseits eine klare kausale Interpretation zulässt. Beraterkontakt hat dort nachweislich und zeitlich versetzt verstärkte Anstrengungen bei der privaten Altersvorsorge zur Folge.³¹

Hinweise, dass Berater(kontakte) Einfluss auf die Kontrahierung von Altersvorsorgeprodukten haben, sind auch unseren Sekundäranalysen aus dem SAVE Datensatz zu entnehmen. Zunächst wird aus der schon vorgestellten Tabelle 1 deutlich, dass fast ein Drittel der Haushalte über finanzielle Angelegenheiten mit Beratern in Kontakt steht. Wie bereits aus Tabelle 2 hervorging, haben wir neben Freunden und Verwandten auch den Einfluss von Kundenbetreuern in Banken oder Versicherungen im multivariaten Modell überprüft. Dort zeigt sich, dass jene Gruppe von Haushalten, die regelmäßig in Kontakt mit Beratern steht, gleichzeitig signifikant häufiger auch in Besitz eines staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukts ist. Im Falle regelmäßiger Gespräche mit Kundenbetreuern von Banken und Versicherungen hat der Haushalt eine etwa doppelt so hohe Chance, ein staatlich gefördertes privates Altersvorsorgeprodukt zu besitzen, wie ein im Hinblick auf seine sozio-ökonomische Position und Einstellung zur Altersvorsorge vergleichbarer Haushalt ohne diese Kontakte.³² Besteht ein geringes Vertrauen in Berater, so

nimmt die Chance zu „Riestern“ zwar in der Tendenz ab, allerdings besteht kein signifikanter Zusammenhang.

Die Indizien sind eindeutig: Die Wahrnehmung von Beratung und – wie die anderen Untersuchungen gezeigt haben – auch die Art der Beraterkontakte beeinflussen das Investitionsverhalten der Vorsorgesubjekte.

4. Schluss

In diesem Beitrag haben wir argumentiert, dass – unter Bedingungen einer zumindest teilweise wohlfahrtsmarktlich organisierten Altersvorsorge – soziale Erfahrungen den Zugang zur privaten Rente maßgeblich mitbestimmen (können). Die entsprechenden Einflüsse resultieren aus immer auch individuellen Einbettungen in familiäre, betriebliche und lebensweltliche Netzwerke, aber auch aus dem Umstand, dass wahrgenommene Fachberatungen je spezifische Filter setzen. Zumindest teilweise sind Unterschiede bei Einflüssen aus solchen Einbettungen unabhängig von klassischen sozialstrukturellen Differenzierungen: Eine durchschnittlich verdienende Arbeitnehmerin beispielsweise wird im Falle eines vorsorgeaffinen Gesamtumfelds eher zur Kontrahierung von altersbezogenen Sparprodukten tendieren als in einem Kontext, in dem über solche Produkte wenig kommuniziert wird. Ob eine auf Lebensstandardabsicherung abzielende Privatvorsorge erreicht wird oder nicht, hängt damit wenigstens partiell vom Zufall ab, d.h. von einem persönlichen Umfeld, dessen Eigenschaften sich nicht aus klassischen sozio-ökonomischen Regelmäßigkeiten ableiten lassen.

Gerade weil die Markttransparenz begrenzt und die Zukunftserwartungen extrem unsicher sind, gibt es bei Entscheidungen rund um die private Altersvorsorge eine Orientierung am sozialen Umfeld – wobei alleine die Notwendigkeit der Orientierungssuche bezüglich des Zugangs zur Altersvorsorge eigene Differenzierungsdynamiken freisetzt. Schon die bei den Bürgern jeweils ausgebildete Disposition (und nicht nur die Fähigkeit) zur aktiven Auseinandersetzung mit dem (zur Lebensstandardsicherung) erforderlichen Privatvorsorgebedarf ist – so kann man im Lichte der von uns zusammengetragenen Befunde vermuten – vielen hochgradig unsystematisch verteilten Faktoren geschuldet, nicht nur dem Bildungs- und Einkommensniveau.

Die von uns gesammelten Befunde legen nahe, dass die Konzentration der Vorsorgeforschung auf *individuelle* Entscheidungsrationalität Wichtiges

– oder vielleicht sogar Entscheidendes – ausblendet. Der Umstand, dass die ökonomische Ausgangsbasis in den die Eigenvorsorge betreffenden Entscheidungsprozessen mitunter eine Nebenrolle spielt, hat dabei weitreichende Implikationen, auch im Hinblick auf Fragen sozialer Ungleichheit. Denn es geht hier ganz offensichtlich nicht alleine um die Altersungleichheit erhöhende Wirkung von Wohlstandsdifferenzen in der Weise, dass Einkommensstärkere überdurchschnittlich von Privatrenten profitieren – wenngleich diese Wirkung außer Frage steht (Meyer/Bridgen/Riedmüller 2007, Leisering/Marschallek 2010, Rieckhoff 2011).³³ Vielmehr produziert wohlfahrtsmarktliche Altersvorsorge soziale Differenzen schon durch ihren (marktvermittelten) Organisationsmodus und nicht allein deswegen, weil institutionalisierte (v. a. intertemporale) „Zwangsumverteilung“ hier gleichsam ausgeschaltet ist. Will man also die „ganze“ soziale Problematik privater Altersvorsorge angemessen erschließen, so sind je spezifische Umfeld- und Sucherfahrungen beim Zugang zur privaten Rente ein durchaus kritisches Moment.

Die soziologische Auseinandersetzung mit der sozialen Welt der privaten Rente ist heute noch Neuland. Allerdings scheint unter dem Gesichtspunkt der Diagnosefähigkeit der Sozialwissenschaften eine größere Aufmerksamkeit für sie heute mehr als angezeigt. Das gilt auch für die Soziologie sozialer Probleme. Hinsichtlich des gesellschaftlichen Umgangs mit sozialen Differenzen im Alter erscheint es vielversprechend, den in der Struktur des Feldes verankerten Potenzialen der Problematisierung, aber auch der *Deproblemat*isierung entsprechender Differenzen weiter auf den Grund zu gehen. Noch scheint es keinen unmittelbaren institutionellen oder mit kollektiven Akteuren kurz geschlossenen Kontext der gesellschaftlichen Problemkonstruktion zu geben – möglicherweise deswegen, weil die Praxis der Altersvorsorge stark in den Bereich persönlicher Interaktionen verschoben und von *dieser* Mikro-Ebene ein Prozess der Problemkonstruktion nicht angestoßen wird. Etwaige Problematisierungen verbleiben im Dunkelfeld dieser Interaktionen. Bislang ist jedenfalls kein „claimsmaking“ gesellschaftlicher (Kollektiv-)Akteure absehbar, welches die Problembewältigungsprozesse aus dem Nahbereich der Vorsorgesubjekte auf die Ebene eines institutionell anerkannten sozialen Problems heben könnte.

Anmerkungen

- 1 Zur Vereinfachung des Leseflusses wird im Folgenden das männliche Geschlecht genannt. Gemeint sind jeweils beide Geschlechter gleichermaßen.
- 2 In Folge der Reformen wird die Lohnersatzquote der gesetzlichen Leistungen für zukünftige Rentnerkohorten spürbar (um bis zu 20 Prozentpunkte) abgesenkt; gleichzeitig fördert der Staat durch direkte Zulagen und Steuererleichterungen den Abschluss kapitalgedeckter, finanzmarktabhängiger Rentenversicherungen, bei denen – abgesehen von Mindestverzinsungen und Nominalbestandsgarantien – offen ist, zu welchen Zahlungen sie in hohem Alter führen werden. 2010 gab es in Deutschland 14 Millionen geförderte Alterssparpläne bzw. „Riesterverträge“ (zur Entwicklung der geförderten Privatvorsorge vgl. Rieckhoff 2011).
- 3 Im deutschen Sprachraum liegen nur wenige empirische Untersuchungen vor.
- 4 Eine solche Perspektive auf unseren Gegenstand folgt in gewisser Weise der jüngsten „mikroanalytischen“ Wende der Soziologie sozialer Probleme (Groenemeyer 2010).
- 5 Verlustträchtig deshalb, weil Abschlussprämien und Verwaltungskosten gänzlich während der ersten Sparjahre fällig werden, die Gesamrendite also nur dann erreichbar ist, wenn über diese ersten Jahre hinaus Einzahlungen erfolgen.
- 6 Es gibt nur wenige Studien, die sich systematischer mit der Schnittstelle zwischen Umwelt und Subjekt auseinandersetzen. Lamping/Tepe (2009) zeigen beispielsweise, dass die Inanspruchnahme von privater Altersvorsorge bei gleichen sozio-ökonomischen Ausgangsbedingungen erheblich variiert, je nachdem ob die etablierte gesetzliche Rentenversicherung als vertrauenswürdige Institution angesehen wird oder nicht. Becker/Klein (2008) wiederum zeigen, dass die üblichen Verträge der Versicherungen selbst von gut gebildeten Individuen systematisch fehlinterpretiert werden, woraus umfassende Fehlentscheidungen resultieren können.
- 7 Hier wird bereits deutlich, dass unsere Überlegungen anschlussfähig für die Sozialkapitalforschung sind. Allerdings soll die Diskussion an dieser Stelle nicht vertieft werden, da es bei der Sozialkapitalforschung meist um die spezifische Rendite sozialen Kapitals geht (z. B. Burt 1992; Granovetter 1995; Lin 2001, als Überblick zur arbeitsmarktbezogenen Sozialkapitalforschung: Voss 2007). Uns geht es zunächst darum zu zeigen, dass das soziale Umfeld einen Einfluss hat – unabhängig von dessen Rendite.
- 8 Ein Indikator dafür ist, dass – wie Union Investment als einer der großen Anbieter im Feld der Riester-Rente vor einiger Zeit notierte – viele Sparer ihre Zulagen nicht beantragen (Union Investment 2009).
- 9 Ähnlich argumentiert die postkeynesianische Wirtschaftsforschung (Fontana/Gerrard 2004; Davidson 1991; siehe auch Keynes 1994 [1936]: 124-138).
- 10 Beckert sieht das „Problem“ der Ungewissheit weniger in der Unbestimmtheit der Zukunft als vielmehr in der Struktur sozialer Beziehungen begründet. Nicht wissen zu können wie Ego auf Alter reagiert und doch von dessen Handeln abhängig zu sein, macht soziales Handeln so komplex (Beckert 1996: 819ff).
- 11 Allerdings hat dieser Effekt nur in den Niederlanden auch eine signifikante Ausprägung.
- 12 In der niederländischen Teilstichprobe finden sich jedoch keine signifikanten Effekte.
- 13 Leider bleibt bei dieser Untersuchung unklar, inwieweit die Befunde auch auf eine mögliche Selbstselektion bei der Partnerwahl zurückzuführen sind. Zwar wurden die sozialstrukturellen Eigenschaften der jeweiligen Partner über ein umfassendes Set an Kontrollvariablen

- erfasst, aber es gibt keine wie in den meisten anderen Studien darüber hinausgehende statistische Kontrolle möglicher Selbstselektionsmechanismen.
- 14 Mögliche Selbstselektionseffekte wurden auch hier zusätzlich mittels eines Instrumentalvariablenansatzes kontrolliert.
 - 15 Auch hier bleiben die Effekte nach Kontrolle der individuellen Eigenschaften und möglicher Selbstselektionseffekte bestehen.
 - 16 Einen Einfluss auf die Wahl eines spezifischen Anbieters können sie allerdings nicht nachweisen.
 - 17 Bei den Gewerkschaftsmitgliedern zeigt sich sogar eine geringere Neigung zur Aufnahme bzw. Erhöhung der Sparaktivitäten durch die Informationen über die Teilnahmequoten bzw. Beitragshöhen anderer Arbeitnehmer. Dieser irritierende Befund kann auch von Beshears et al. (2010) nicht zufriedenstellend aufgelöst werden. Eigentlich müsste es anders sein: Gerade für Gewerkschaftler, die sich, wie die Untersuchung auch zeigt, deutlich öfter dem „automatic enrollment“ des Vorsorgeplans widersetzen, müsste die Information über die hohen Teilnahmeraten des Durchschnitts der anderen Arbeitnehmer zu Imitationen führen. Tatsächlich lassen sich Gewerkschaftler aber eher von privater Altersvorsorge überzeugen, wenn sie keinerlei Information über das Verhalten ihres Umfelds bekommen.
 - 18 Immerhin können Aktien auch dem langfristigen Sparen dienen. Die Logik der Aktienanlage kommt (hierzulande) bei jenen Vorsorgeprodukten zur Geltung, die auf Fondssparen beruhen (also nicht auf Anlagen in eher fest verzinste Sparbriefe und dergleichen). Ende 2010 gab es insgesamt 2,8 Millionen Riester-Fondssparverträge (BMAS 2011).
 - 19 Brown et al. (2008) haben eine sehr gewissenhafte statistische Prüfung der Befunde vorgenommen. Zum einen betrachten sie Individuen über längere Zeiträume. Damit können sie verfolgen, wie sich die Zunahme/Abnahme des Aktienanteils in der eigenen Gemeinde auf die Neigung derselben Person, zu einem späteren Zeitpunkt Aktien zu besitzen, auswirkt. Zum anderen haben sie den oben beschriebenen Instrumentalvariablenansatz verwendet. Da auch die Aktienverbreitung aus der Heimat der nur Zugezogenen einen Einfluss auf das Portfolio der untersuchten Person hat (als Instrument), können sie Selbstselektionseffekte mit hoher Wahrscheinlichkeit ausschließen (Brown et al. 2008: 1523ff).
 - 20 Dass diese Befunde allerdings mit Vorsicht zu genießen sind, zeigt eine Studie der Autoren Van Dalen/Henkens/Hershey (2010). Bei einer nur leicht modifizierten Untersuchungsanordnung, bleibt die Richtung des Zusammenhangs zwar bestehen, allerdings nehmen nun weder in dem niederländischen noch im amerikanischen Sample die Freunde und Kollegen statistisch signifikanten Einfluss.
 - 21 Eine Studie, die sich nicht explizit mit dem Zusammenhang zwischen Netzwerkeinflüssen und Vorsorgeentscheidungen beschäftigt, aber die Relevanz dieser Einflüsse für *Einstellungen* zur Altersvorsorge belegt, findet sich bei Rowlingson (2002). Sie macht bei 41 im repräsentativen Quotensample gewonnenen qualitativen Interviews in Großbritannien die Beobachtung, dass soziale Erfahrungen aus dem Umfeld von Vorsorgesubjekten deren Umgang mit Altersvorsorge beeinflussen. Haben Personen im Umfeld beispielsweise schlechte Erfahrungen mit Vorsorge gemacht, so schlagen sich diese Erfahrungen in einer negativen Einstellung zur Altersvorsorge nieder.
 - 22 Allerdings liefert die bisher nicht veröffentlichte Dissertation von Maicher (2011) mit einer qualitativen Erhebung unter 30 (qua Schneeballverfahren rekrutierten) Interviewpartnern erstmals direkte Hinweise zum Einfluss sozialer Netzwerke auf dem deutschen Vorsorgemarkt. Ihre Befunde verweisen auf eine prägende Rolle sozialer Netzwerke für die Einstel-

- lung zu Altersvorsorgefragen. Bei der konkreten Produktsuche, so ihre Befunde, werden dagegen Beraternetzwerke relevant.
- 23 Entgegen einigen internationalen Befunden werden Kollegen und Nachbarn allerdings hinsichtlich finanzieller Angelegenheiten nur selten als relevant eingestuft.
 - 24 In der Tabelle werden Odds Ratios angegeben, die das veränderte Chancenverhältnis bei einer Veränderung der unabhängigen Variable um eine Einheit auf die abhängige Variable – private Altersvorsorge – abbilden. Die Chancen für einen Haushalt, ohne nennenswerte Finanzkenntnisse eine Riester-Rente zu haben, beispielsweise sind etwa 40% unter denen der Referenzkategorie (1,0-0,6=0,4).
 - 25 Der Interaktionseffekt deutet auf eine doppelt so hohe Neigung privater Vorsorge im Falle von Gesprächen mit Verwandten hin.
 - 26 Erhoben mit der Frage, wie sehr der Vater dazu neigt, die Zukunft zu planen.
 - 27 In zusätzlichen Modellen hat sich allerdings gezeigt, dass der Elternteil mittelbar doch wirkt, indem er die Einstellung zur Altersvorsorge beeinflusst. Da diese aber in den abgebildeten Modellen kontrolliert ist, verschwindet der Effekt.
 - 28 Die Interpretation des Beratungseinflusses in unserer Analyse erfolgt im nächsten Abschnitt.
 - 29 Oehler (2009) nimmt in seiner Studie zwar implizit an, dass Berater einen hervorgehobenen Einfluss auf Vorsorgeentscheidungen der Bürger haben, überprüft diese Annahme allerdings nicht. In den Wirtschaftswissenschaften gibt es zwar Forschungsarbeiten, die sich mit dem Zusammenhang zwischen Portfoliozusammensetzung und Beratereinfluss auseinandersetzen, doch steht dort die Frage eines optimalen Portfolios im Vordergrund und nicht der Beratereinfluss.
 - 30 Leider wird das Selbstselektionsproblem in den genannten Untersuchungen nur wenig beachtet. Bluethgen et al. (2008) haben aber durch zusätzliche Längsschnittauswertungen den unmittelbaren Effekt von Beratungen noch genauer untersucht. Wird bei jenen, die im Untersuchungszeitraum erstmals Beratung in Anspruch nahmen, das Portfolio vor und nach dieser Beratung betrachtet, so zeigt sich, dass ein Teil der Differenzen verschwindet. Dennoch bleibt der Ausgangsbefund robust: Kunden, die bei Anlageentscheidungen auf Berater zurückgreifen, unterscheiden sich signifikant in ihrem Portfolio von jenen, die es nicht tun.
 - 31 Auch Belting (2008) ermittelt in ihrer Dissertation den Kausaleffekt von Beratung auf Anlageentscheidungen (mithilfe experimenteller Anordnungen). Mehrere Onlinebefragungen mit 100-150 Probanden stützen dabei die Vermutung eines starken Beratereinflusses. Besonders hoch ist die Neigung Beraterempfehlungen zu folgen, wenn diese als vertrauensvoll und kompetent eingeschätzt werden.
 - 32 Wie der signifikante Interaktionseffekt zwischen Freunden und Beratern deutlich macht, scheinen Netzwerk- und Beratungsgespräche in ähnlicher Weise zu wirken. Wird sowohl mit Freunden als auch mit Beratern über Finanzielles gesprochen, so zeigt sich ein Vorsorgeverhalten auf dem Niveau, als ob nur mit einer der beiden Parteien gesprochen worden wäre. Erneut ist ein möglicher Einwand, dass die Leute erst nach dem Entschluss zur privaten Altersvorsorge mit Beratern den Kontakt aufbauen. Dieser Einwand lässt sich zwar dadurch entkräften, dass wir die individuelle Einstellung zur Altersvorsorge kontrolliert haben, ausschließen kann man ihn jedoch dadurch nicht.
 - 33 Es gibt international gesicherte Erkenntnisse über die relativ schlechte Versorgung unterer Einkommensschichten in stärker privatisierten Alterssicherungssystemen, u. a. dadurch, dass sie freiwillig weniger in private Vorsorge investieren (können). Aktuelle Bilanzen zur Versorgung mit Riester-Verträgen legen dies auch für Deutschland nahe (Börsch-Supan et al. 2008).

Literatur

- Baecker, Dirk, 2006: Wirtschaftssoziologie. Bielefeld: transcript.
- Bailey, Jeffrey/Nofsinger, John R./O'Neill, Michelle, 2004: 401 (K) Retirement Plan Contribution Decision Factors: The Role of Social Norms. *Journal of Business and Management* 9: 327-344.
- Becker, Angelika/Klein, Wolfgang, 2008: Recht verstehen. Wie Laien, Juristen und Versicherungsagenten die ‚Riester-Rente‘ interpretieren. Berlin: Akademie Verlag.
- Beckert, Jens, 1996: What is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action. *Theory and Society* 25: 803-840.
- Beckert, Jens, 2007: Die Abenteuer der Kalkulation. Zur sozialen Einbettung ökonomischer Rationalität. *Leviathan* 35: 295-309.
- Belting, Julia, 2008: Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser. Die Bedeutung von Vertrauen in Beratungssituationen am Beispiel der Anlageberatung. Saarbrücken: Verlag Dr. Müller.
- Berner, Frank/Leisering, Lutz/Buhr, Petra, 2009: Innenansichten eines Wohlfahrtsmarkts, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 61: 56-89.
- Beshears, John/Choi, James J./Laibson, David/Madrian, Brigitte C./Milkman, Katherine L., 2010: The Effect of Providing Peer Information on Retirement Savings Decisions. Financial Literacy Center Working Paper Series.
- Blank, Florian, 2011: Die Riester-Rente – Überblick zum Stand der Forschung und sozialpolitische Bewertung nach zehn Jahren. *Sozialer Fortschritt* 60: 109-115.
- Bluethgen, Ralph/Gintschel, Andreas/Hackethal, Andreas/Müller, Armin, 2008: Financial Advice and Individual Investors' Portfolios. Working Paper.
- BMAS, 2011: Entwicklung der privaten Altersvorsorge. Statistik des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. *Internetquelle*: [http://www.bmas.de/portal/51712/property=pdf/2011_05_16_entwicklung_private_vorsorge_tabelle.pdf].
- Bode, Ingo, 2005: Einbettung und Kontingenz. Wohlfahrtsmärkte und ihre Effekte im Spiegel der neueren Wirtschaftssoziologie. *Zeitschrift für Soziologie* 34: 250-269.
- Bode, Ingo, 2006: Die Rente auf dem Markt. Zur Organisation und Kultivierung der privaten Altersvorsorge. *Sozialer Sinn* 7: 107-130.
- Börsch-Supan, Axel/Heiss, Florian/Winter, Joachim, 2004: Akzeptanzprobleme bei Rentenreformen. Wie die Bevölkerung überzeugt werden kann. Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Börsch-Supan, Axel/Reil-Held, Anette/Schunk, Daniel, 2008: Saving Incentives, Old-Age Provision and Displacement Effects. Evidence from the Recent German Pension Reform. *Journal of Pension Economics and Finance* 7: 295-319.
- Börsch-Supan, Axel/Coppola, Michaela/Essig, Lothar/Eymann, Angelika/Schunk, Daniel, 2008: The German SAVE Study – Design and Results. MEA Studie Nr. 6. Mannheim: Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA), Universität Mannheim.
- Brown, Jeffrey R./Ivkovic, Zoran/Smith, Paul A./Weisbenner, Scott, 2008: Neighbors Matter: Causal Community Effects and Stock Market Participation. *The Journal of Finance* 63: 1509-1531.
- Brown, Kristine/Laschever, Ron, 2010: When They're Sixty-Four. Peer Effects and the Timing of Retirement. Working Paper. Urbana-Champaign: University of Illinois.
- Bucher-Koenen, Tabea, 2009: Financial Literacy and Private Old-Age Provision in Germany – Evidence from SAVE 2008. MEA Discussion Paper. Mannheim: Universität Mannheim.

- Burt, Ronald S., 1992: *Structural Holes*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Chalmers, John M. R./Johnson, Woodrow T./Reuter, Jonathan, 2008: *Who Determines When You Retire? Peer Effects and Retirement*. Working Paper. Boston: Boston College.
- Chang, Mariko Lin, 2005: *With a Little Help from My Friends (and My Financial Planner)*. *Social Forces* 83: 1469-1498.
- Corneo, Giacomo/Keese, Matthias/Schröder, Carsten, 2009: *The Riester Scheme and Private Savings: An Empirical Analysis Based on the German SOEP*. *Schmollers Jahrbuch* 129: 321-332.
- Croy, Gary/Gerrans, Paul/Speelman, Craig, 2010: *Injunctive Social Norms Primacy Over Descriptive Social Norms in Retirement Savings Decisions*. *The International Journal of Aging and Human Development* 71: 259-282.
- Davidson, Paul, 1991: *Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective*. *The Journal of Economic Perspectives* 5: 129-143.
- Duflo, Esther/Saez, Emmanuel, 2002: *Participation and Investment Decisions in a Retirement Plan. The Influence of Colleagues' Choices*. *Journal of Public Economics* 85: 121-148.
- Duflo, Esther/Saez, Emmanuel, 2003: *The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions. Evidence from a Randomized Experiment*. *Quarterly Journal of Economics* 118: 815-842.
- Fishbein, Martin/Ajzen, Icek, 1975: *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fontana, Giuseppe/Gerrard, Bill, 2004: *A Post Keynesian Theory of Decision Making under Uncertainty*. *Journal of Economic Psychology* 25: 619-637.
- Gerhardt, Ralf/Hackethal, Andreas, 2009: *The Influence of Financial Advisors on Household Portfolios: A Study on Private Investors Switching to Financial Advice*. Working Paper. Frankfurt: Goethe Universität.
- Granovetter, Mark, 1995: *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers [orig. 1974]*. Chicago: Chicago University Press.
- Groenemeyer, Axel, 2010: *Doing Social Problems – Doing Social Control. Mikroanalysen der Konstruktion sozialer Probleme in institutionellen Kontexten – Ein Forschungsprogramm*. S. 13-56 in: Groenemeyer, A. (Hrsg.), *Doing Social Problems. Mikroanalysen der Konstruktion sozialer Probleme und sozialer Kontrolle in institutionellen Kontexten*. Wiesbaden: VS – Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hagen, Kornelia/Reisch, Lucia A., 2010: *Riesterrente: Politik ohne Marktbeobachtung*. *Wochenbericht des DIW Berlin* 8: 2-14.
- Henkens, Kène, 1999: *Retirement Intentions and Spousal Support. A Multi-Actor Approach*. *Journal of Gerontology* 54B: S63-S73.
- Hershey, Douglas A./Henkens, Kene/Van Dalen, Hendrik P., 2010: *Aging and Financial Planning for Retirement. Interdisciplinary Influences Viewed through a Cross-Cultural Lens*. *The International Journal of Aging and Human Development* 70: 1-38.
- Hong, Harrison/Kubik, Jeffrey D./Stein, Jeremy C., 2004: *Social Interaction and Stock-Market Participation*. *The Journal of Finance* 59: 137-163.
- Johannisson, Inger, 2008: *Private Pension Savings: Gender, Marital Status and Wealth – Evidence from Sweden 2002*. Department of Economics: School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg.
- Keynes, John Maynard, 1994: *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Berlin: Dunker & Humblot.

- Kistler, Ernst, 2003: Die gesetzliche Rentenversicherung im Spiegel der Meinungsforschung. Stadtbergen: Bericht an das Forschungsnetzwerk Alterssicherung.
- Kohlert, Daniel, 2009: Anlageberatung und Qualität – ein Widerspruch?: Zur Utopie qualitativ hochwertiger Anlageberatung im Retail-Banking. Baden-Baden: Nomos.
- Kohlert, Daniel/Oehler, Andreas, 2009: Scheitern Finanzdienstleistungen am Verbraucher? Eine theoretische Analyse rationalen Verbraucherverhaltens im Rahmen des Anlageberatungsprozesses. Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 78: 81-95.
- Lamping, Wolfram/Tepe, Markus, 2009: Vom Können und Wollen der privaten Altersvorsorge. Eine empirische Analyse zur Inanspruchnahme der Riester-Rente auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels. Zeitschrift für Sozialreform 55: 409-430.
- Leinert, Johannes, 2003: Altersvorsorge 2003: Wer hat sie, wer will sie. Bertelsmann Stiftung (Hrsg.), Bertelsmann Stiftung Vorsorgestudien. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Leinert, Johannes/Wagner, Gert G., 2004: Konsumentensouveränität auf Vorsorgemärkten eingeschränkt – Mangelnde ‚Financial Literacy‘ in Deutschland. Wochenbericht DIW Berlin 71: 427-432.
- Leinert, Johannes, 2005: Altersvorsorge: Theorie und Empirie zur Förderung freiwilligen Vorsorgesparens. Berlin: TU Berlin.
- Leisering, Lutz/Vitic, Ines, 2009: Die Evolution marktregulativer Politik. Normbildung in hybriden Bereichen sozialer Sicherung – das Beispiel der Unisex-Tarife für die Riester-Rente. Zeitschrift für Sozialreform 55: 97-124.
- Lin, Nan, 2001: Social Capital. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, Nan/Erickson, Bonnie H., 2008: The Invisible Hand of Social Capital. S. 107-132 in: Lin, N./Erickson, B.H. (Hrsg.), Social Capital. An International Research Program. Oxford: Oxford University Press.
- Lusardi, Annamaria, 2003: Planning and Saving for Retirement. Working paper. Department of Economics, Dartmouth College.
- Maicher, Claudia, 2011: Die Vorsorgegestalter. Eine soziologische Untersuchung von Vorsorgeentscheidungen mit weiten Zeithorizonten. Dissertation. Universität Leipzig.
- Meyer, Traute/Bridgen, Paul/Riedmüller, Barbara (Hrsg.), 2007: Private Pensions versus Social Inclusion? Non-State-Provision for Citizens at Risk in Europe. Cheltenham: Edward Elgar.
- McPherson, Miller/Smith-Lovin, Lynn/Cook, James M., 2001: Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. Annual Review of Sociology 27/1: 415-444.
- Mouw, Ted, 2006: Estimating the Causal Effect of Social Capital. A Review of Recent Research. Annual Review of Sociology 32: 79-102.
- Nüchter, Oliver/Bieräugel, Roland/Schippertes, Florian/Glatzer, Wolfgang/Schmid, Wolfgang, 2008: Einstellungen zum Sozialstaat 2. Akzeptanz der sozialen Sicherung und der Reform der Renten- und Pflegeversicherung 2006. Opladen: Barbara Budrich.
- Nullmeier, Frank, 2006: Auf dem Weg zu Wohlfahrtsmärkten? S. 269-281 in: Süß, W. (Hrsg.), Deutschland in den neunziger Jahren. Politik und Gesellschaft zwischen Wiedervereinigung und Globalisierung. Wiesbaden: VS – Verlag für Sozialwissenschaften.
- Oehler, Andreas/Werner, Christina, 2008: Saving for Retirement. A Case for Financial Education in Germany and UK? An Economic Perspective. Journal of Consumer Policy 31: 253-283.
- Oehler, Andreas, 2009: Alles „Riester“? Die Umsetzung der Förderidee in der Praxis. Bamberg: Gutachten im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V.
- Pfarr, Christian/Schneider, Udo, 2011: Anreizeffekte und Angebotsinduzierung im Rahmen der Riester-Rente. Perspektiven der Wirtschaftspolitik 12/1: 27-46.

- Pienta, Amy M., 2003: Partners in Marriage: An Analysis of Husbands' and Wives' Retirement Behavior. *Journal of Applied Gerontology* 22/3: 340-358.
- Smith, Deborah B./Moen, Phyllis, 1998: Spousal Influence on Retirement. His, Her, and Their Perceptions. *Journal of Marriage and the Family* 60: 734-744.
- Rieckhoff, Christian, 2011: Wohin steuert die Riester-Rente? – Stand der Forschung, Kritik der Ergebnisse und zukünftiger Forschungsbedarf. *Deutsche Rentenversicherung*: 87-104.
- Rowlingson, Karen, 2002: Private Pension Planning: The Rhetoric of Responsibility, the Reality of Insecurity. *Journal of Social Policy* 31/4: 623-642.
- Schmähl, Winfried, 2009: *Soziale Sicherung: Ökonomische Analysen*, Wiesbaden: VS – Verlag für Sozialwissenschaften.
- Union Investment, 2009: Pressemitteilung: Die Frist läuft ab: Mehr als ein Viertel der Riester-Sparer verschenkt Zulage für 2007.
- Van Dalen, Hendrik P./Henkens, Kene/Hershey, Douglas A., 2010: Perceptions and Expectations of Pension Savings Adequacy. A Comparative Study of Dutch and American Workers. *Ageing & Society* 30: 731-754.
- Van Solinge, Hanna/Henkens, Kene, 2005: Couples' Adjustment to Retirement. A Multi-Actor Panel Study? *Journal of Gerontology* 60B: S11-S20.
- Vogel, Claudia/Motel-Klingelbiel, Andreas (Hrsg.), 2012: *Altern im sozialen Wandel: Rückkehr der Altersarmut?* Wiesbaden: VS – Verlag für Sozialwissenschaften.
- Voss, Thomas, 2007: Netzwerke als soziales Kapital im Arbeitsmarkt. S. 321-342 in: Franzen, A./Freitag, M. (Hrsg.), *Sozialkapital: Grundlagen und Anwendungen* (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 47). Wiesbaden: VS – Verlag für Sozialwissenschaften.
- Wilke, Felix, 2010: *Sparen aus Ungewissheit. Der Erhalt von Handlungsoptionen als Antrieb individueller Sparscheidungen*. Kassel: Kassel University Press.

Private Saving for Retirement and Search for Orientation

The Critical Role of Social Experience

Abstract

In Germany (and elsewhere), retirement provision is increasingly organized on welfare markets. Yet there is little knowledge about how this is being processed. This article sheds light on experience made in social networks and with financial advisors as an important factor shaping people's behaviour regarding private saving for old age. On the one hand, the article reviews international findings that correlate an individual's social environment (family, workplace, non-familial life-world, financial advice) with saving behaviour. On the other hand, own findings from secondary analysis based on survey data (SAVE 2008) are presented, again with respect to the influence of social networks and to experience with financial advice. As a result, one can discern growing heterogeneity concerning old age provision – with this affecting all social strata.

Ingo Bode – Felix Wilke

*Universität Kassel
Institut für Sozialwesen
Fachbereich 01 - Humanwissenschaften
Arnold-Bode-Straße 10
D-34109 Kassel*

ibode@uni-kassel.de
wilke@uni-kassel.de