

Michalski, Niels; Schupp, Jürgen

Article

Sozialer Rohstoff: "Den meisten Menschen kann man vertrauen."

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Michalski, Niels; Schupp, Jürgen (2009) : Sozialer Rohstoff: "Den meisten Menschen kann man vertrauen.", DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 76, Iss. 34, pp. 570-579

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/151830>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Sozialer Rohstoff: „Den meisten Menschen kann man vertrauen.“

Niels Michalski
nmichalski@diw.de

Jürgen Schupp
jschupp@diw.de

Vertrauen ist in den letzten Jahren zu einem ambivalenten Schlüsselbegriff geworden, der in Debatten um den vermeintlichen Vertrauensverlust im öffentlichen Leben wie gegenüber Politikern und Institutionen aufgegriffen wird. Der Begriff wird auch als Ursache für die Krise auf den globalen Finanzmärkten herangezogen, etwa aufgrund des zu hohen Grades an „blindem Vertrauen“ bei Kreditnehmern und Kreditgebern.

Nach den 2003 und 2008 erhobenen Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zum persönlichen Vertrauen von in Deutschland lebenden Erwachsenen beträgt der Anteil der Personen, die ein hohes Maß an Vertrauen in Mitmenschen äußern, stabil 14 Prozent. Der Anteil derjenigen, die zu beiden Zeitpunkten einen geringen Grad an Vertrauen angaben, liegt bei etwa 40 Prozent. Bei Erwachsenen, die in den alten Bundesländern leben, ist das Vertrauensniveau höher als in Ostdeutschland. Während arbeitslos Gemeldete eher geringes Vertrauen haben, verfügen Akademiker und Selbständige über das höchste Vertrauensniveau. Für das Maß an Vertrauen spielen unveränderbare oder nur wenig entwickelbare Persönlichkeitsmerkmale wie Offenheit und Gewissenhaftigkeit eine Rolle, aber auch sozio-demografische Merkmale sowie die kurzfristige gesellschaftliche Integration. Die gesellschaftliche Ressource „Vertrauen“ ist also auch gesellschaftlich beeinfluss- und herstellbar.

Vertrauen bildet so etwas wie den Grundstoff des Sozialen in einer Gesellschaft, der unter anderem unsichere Erwartungen stabilisiert.¹ Vertrauen ermöglicht es Menschen in einer komplexen Umwelt sozial und wirtschaftlich ohne hohe Transaktionskosten zu interagieren. Von Vertrauen – in Abgrenzung zu Zuversicht – spricht man nur dann, wenn eine riskante Erwartung in eine eigene Entscheidung umgesetzt wird, wenn also Zuversicht aktiv in eine individuelle Vorleistung umgesetzt wird. Eine Gesellschaft, in der das Vertrauen schwindet, hat ein Problem. Denn Vertrauen kann nur durch Kontrollen ersetzt werden, diese sind allerdings rasch mit wesentlich höheren Kosten behaftet.²

Westdeutsche vertrauen deutlich mehr als Ostdeutsche

In der empirischen sozialwissenschaftlichen sowie psychologischen Forschung wird Vertrauen im privaten Bereich untersucht. Der Grad des Vertrauens wird als ein Maß der kooperativen Beziehungen der Bürger untereinander (Sozialkapital) interpretiert. In Deutschland ermittelt bereits seit Mitte der 50er Jahre das Allensbacher Institut für Demoskopie anhand der Frage „Glauben Sie, dass man den meisten Menschen vertrauen kann?“ wie stark das Vertrauen in die Mitmenschen verbreitet ist.³ Demnach kann man

¹ Vgl. hierzu den von Niklas Luhmann eingeführten Vertrauensbegriff in Luhmann, N.: Vertrauen – Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart 1989.

² Auf solche Effizienzvorteile machte insbesondere aufmerksam Williamson, O. E.: The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting. New York 1985, 31. James Coleman erweiterte dies um die Erkenntnis, dass Normen eine generelle Senkung von Transaktionskosten zukomme. Coleman, J. S.: Grundlagen der Sozialtheorie. Band.1, München 1991 insbesondere Kapitel 11.

³ In den USA erhebt seit Mitte der 70er Jahre das General Social Survey (GSS) ebenfalls Fragen zum privaten Vertrauen. Zu Ergebnissen sowie Interpretationen vgl. Putnam, R. D.: Bowling Alone. New York 2000, 134 ff.

Sechs Fragen an Jürgen Schupp

„Vertrauensvolle Gesellschaften sind wirtschaftlich erfolgreicher“



Herr Prof. Schupp, Sie haben die Stabilität des Vertrauens in Deutschland untersucht. Was verstehen Sie unter Vertrauen?

Vertrauen ist eine Vorschussleistung in die Vertrauenswürdigkeit anderer Personen, also die Annahme, dass diese mich nicht über den Tisch ziehen. Viele Analysen haben gezeigt, dass Vertrauen in andere Menschen am Ende sich auch unter Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten als sinnvoller und effizienter erweist.

Welche Bedeutung hat Vertrauen für das öffentliche Leben und die Wirtschaft eines Landes?

Gerade im ökonomischen Handeln, wo man auf anonymen Märkten agiert und darauf vertrauen muss, dass man zum Beispiel von einem Händler nicht betrogen wird, ist ein gewisses Grundvertrauen ganz wichtig. Das gilt auch für Unternehmer, die darauf vertrauen müssen, dass ihre Kunden auch zahlungsfähig sind. Viele Studien haben gezeigt, dass Gesellschaften, in denen ein höheres Vertrauen vorhanden ist, sowohl wirtschaftlich weiter fortgeschritten als auch politisch stabiler sind.

Zwischen welchen gesellschaftlichen Gruppen gibt es die größten Unterschiede im Vertrauensniveau?

Wir haben festgestellt, dass insbesondere in Westdeutschland das Niveau an Vertrauen in die Mitmenschen höher ausgeprägt ist als in den neuen Bundesländern. Zudem haben Menschen mit höherer Bildung in höherem Maße Vertrauen als Menschen mit niedrigerem Bildungsstand. Insbesondere hat sich gezeigt, dass Menschen, die arbeitslos geworden sind, Vertrauen verlieren. Unter allen Erwerbstätigen ist die Gruppe der Selbständigen, die permanent mit fremden Personen konfrontiert wird, von einem signifikant höheren Vertrauen geprägt.

Wie entwickelt sich das Vertrauen in Deutschland? Gibt es einen Trend?

Nach dem Krieg hat es in Deutschland ein sehr geringes Vertrauen gegeben. Aber besonders

in den letzten 20 Jahren hat sich ein stabiles Vertrauensniveau gebildet, das keine stärkeren Einbrüche mehr erlitten hat und stabil geblieben ist. Wir haben in einem Fünfjahreszeitraum von 2003 bis 2008 weder einen massiven Vertrauensverfall identifizieren können noch einen Zuwachs an blindem Vertrauen. Darüber hinaus konnten wir durch die SOEP-Wiederholungsbefragung bei denselben Personen zeigen, dass sowohl Vertrauen als auch Misstrauen relativ stabile Persönlichkeitseigenschaften sind.

Hat die Finanz- und Wirtschaftskrise nicht zu einem Vertrauensverlust geführt?

Was wir untersucht haben, ist Vertrauen in normale Fremde und nicht das Vertrauen in Institutionen, wie zum Beispiel Unternehmen, Presse oder Politik. Es gibt Untersuchungen, die zeigen, dass gerade das Vertrauen in politische Systeme in den letzten Jahren enorm

gelitten hat. Wir aber reden hier über den zwischenmenschlichen Kitt in der Gesellschaft, also das Vertrauen in Mitmenschen im Alltag. Es kann durchaus sein, dass durch die Vertrauenskrise das Vertrauen in bestimmte materielle Aktionen jetzt stärker eingebrochen ist. Ich glaube aber nicht, dass die Finanzkrise zu einem Einbruch des Vertrauens in die Mitmenschen geführt hat. Unsere Studien deuten auf das Gegenteil.

Was bedeuten Ihre Ergebnisse für die Politik?

Die Nachricht an die Politik kann durchaus sein, dass Vertrauen zwischen Mitmenschen ein Konzept ist, das durch aktuelle Einflüsse nicht völlig erschüttert werden kann. Gleichwohl konnten wir zeigen, dass der Verlust eines Arbeitsplatzes wesentlich stärker als der materielle Einkommensverlust zu sinkendem Vertrauen führt. Es dauert eine ganze Weile, bis Menschen, die von Arbeitslosigkeit betroffen waren, nach der Aufnahme eines Jobs wieder Vertrauen fassen konnten.

Gesellschaften, in denen ein höheres Vertrauen vorhanden ist, sind wirtschaftlich und politisch stabiler.

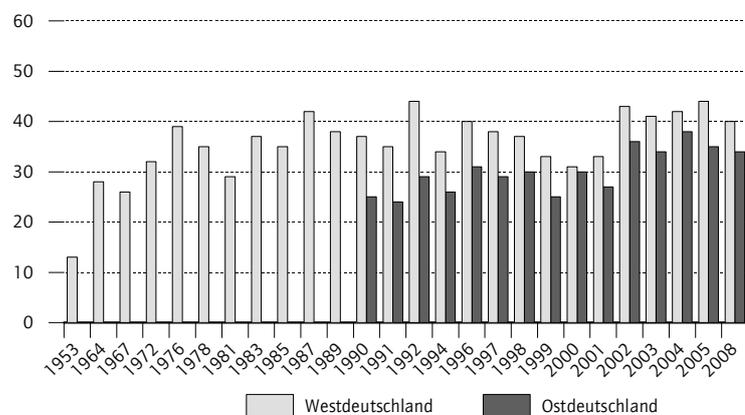
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Stellvertretender
Abteilungsleiter,
Abteilung
Längsschnittstudie
Sozio-oekonomisches
Panel (SOEP)
am DIW Berlin

Das Gespräch führte
Erich Wittenberg.
Das vollständige Interview zum Anhören
finden Sie auf
www.diw.de

Abbildung 1

Glauben Sie, dass man den meisten Menschen vertrauen kann?

Anteil der Ja-Antworten in Prozent



Quellen: Allensbach Archiv.

DIW Berlin 2009

keine Anzeichen für einen Vertrauensschwund in Westdeutschland erkennen (Abbildung 1). Die Datenreihe aus Allensbach zeigt vielmehr einen Trend nach oben: Antworteten 1953 lediglich zwölf Prozent, dass man den meisten Menschen vertrauen könne, so waren dies im Jahr 2008 immerhin 40 Prozent.

Auch für Ostdeutschland zeigt das Allensbacher Archiv ein gestiegenes Vertrauen in der Bevölkerung. Nach der deutschen Einheit vertrauten lediglich 25 Prozent der Bevölkerung den meisten Menschen. Im Jahr 2008 betrug der Anteil rund 34 Prozent. Fast zwanzig Jahre nach dem Mauerfall liegt er damit aber noch deutlich niedriger als in Westdeutschland.

Die sozio-demografisch differenzierte Entwicklung von Vertrauen wird im Folgenden auf Basis der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) analysiert.⁴ Auch bei den entsprechenden

⁴ Das SOEP ist eine vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit TNS-Infratest Sozialforschung durchgeführte repräsentative

Fragen im SOEP liegt die Annahme zugrunde, dass generalisiertes Vertrauen eine wichtige Komponente von Sozialkapital darstellt. Dieser Art von Vertrauen werden – wie eine Vielzahl von Studien zeigt – positive Effekte auf die wirtschaftliche Entwicklung von Gesellschaften zugeschrieben.⁵

Das Thema Vertrauen wurde in die Längsschnittstudie SOEP erstmals im Jahr 2003 im Anschluss an entsprechende Sondererhebungen eingeführt.⁶ Dabei wurde nach dem Grad des Vertrauens und der Häufigkeit von Aktivitäten, die Vertrauen voraussetzen, gefragt.⁷

Vertrauen in fremde Personen ist seit Jahren stabil

Nach den Angaben von jeweils mehr als 20 000 Befragten stimmten sowohl 2003 als auch 2008 rund 60 Prozent der Aussage zu, dass man „im Allgemeinen den Menschen vertrauen kann“ (Tabelle 1). Mehr als die Hälfte lehnt ab, dass man sich heutzutage auf niemanden mehr ver-

Wiederholungsbefragung privater Haushalte, die seit 1984 in Westdeutschland und seit 1990 in Ostdeutschland jährlich erfolgt; vgl. Wagner, G. G., Frick, J. R., Schupp, J.: The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) – Scope, Evolution and Enhancement. In: Schmollers Jahrbuch, Jg. 127, 2007, 139-169.

⁵ Vgl. hierzu Zak, P.J., Knack, S.: Trust and Growth. In: The Economic Journal, 111/2001, 295-321.

⁶ Vgl. hierzu: Schupp, J., Wagner, G. G.: Vertrauen in Deutschland: Großes Misstrauen gegenüber Institutionen. Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 21/2004 sowie Schupp, J., Gerlitz, J. Y., Wagner, G. G.: Vertrauensdefizite in Deutschland – Kirchen genießen relativ hohes Vertrauen, aber ein genauer Blick ist ernüchternd. In: Heinrich Bedford-Strohm, H. et al. (Hrsg.): Kontinuität und Umbruch im deutschen Wirtschafts- und Sozialmodell. Jahrbuch Sozialer Protestantismus Band 1, Gütersloh 2007, 152-160.

⁷ Darüber hinaus wurde für eine Teilstichprobe des SOEP auch ein Verhaltensexperiment durchgeführt, bei dem Personen in einer Entscheidungssituation Vertrauen als Handlungsoption wählen konnten. Vgl. Fehr, E., Fischbacher, U., v. Rosenblatt, B., Schupp, J., Wagner, G. G.: A Nation-Wide Laboratory – Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys. In: Schmollers Jahrbuch, Jg. 127, 2002, 519-542. Methodische Vergleiche zeigen, dass die im SOEP erhobenen Surveyfragen zu „Vertrauen in Fremde“ am stärksten mit der Messung des experimentellen Ansatzes korrelieren. Vgl. Naef, M., Schupp, J.: Measuring Trust: Experiments and Surveys in Contrast and Combination. SOEP-Papers on Multidisciplinary Panel Data Research, No. 167/2009, DIW Berlin.

Tabelle 1

Vertrauen in unbekannte Personen in Deutschland

Anteile in Prozent

	Im Allgemeinen kann man den Menschen vertrauen.		Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen.		Wenn man mit Fremden zu tun hat, ist es besser, vorsichtig zu sein, bevor man ihnen vertraut.	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Stimme voll zu	6	6	9	8	46	43
Stimme eher zu	54	54	34	35	42	45
Lehne eher ab	34	35	47	47	10	10
Lehne voll ab	6	5	10	10	2	2

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Vertrauen – und Umwandlung in einen Zählindex

In der Vertrauensliteratur interessiert insbesondere die durchschnittliche Erwartung an die Vertrauenswürdigkeit gegenüber unbekanntem Personen. Hierfür hat sich der Begriff des „generalisierten Vertrauens“ durchgesetzt.¹

Aus den Angaben zu den drei Einzelfragen, die jeweils auf einer Zustimmungsskala von 1 „lehne voll ab“ bis 4 „stimme voll zu“ beantwortet wurden, wurde ein ad-

¹ Vgl. hierzu Stolle, D.: Trusting Strangers. The Concept of Generalized Trust in Perspective. In: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft, 31/2002, 397–412.

ditiver Zählindex erstellt: „Im Allgemeinen kann man den Menschen vertrauen“, „Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen“ sowie „Wenn man mit Fremden zu tun hat, ist es besser, vorsichtig zu sein, bevor man ihnen vertraut“. Dabei wurden die Werte der Einzelfragen 2 und 3 gedreht, damit auch hier gilt: „ein hoher Wert repräsentiert einen höheren Grad an Vertrauen“. Der Index wurde so transformiert, dass der Wertebereich von 1 bis 10 reicht. Dieser Index bildet die Grundlage für die regressionsanalytischen Verfahren des Berichts. Für deskriptive Analysen wurde der Wertebereich des Index trichotomisiert in: geringes (1–4), mittleres (5,6) sowie hohes Vertrauen (7–10).

lassen könne. Zugleich lehnen jedoch auch knapp 90 Prozent aller Erwachsenen in Deutschland ab, Fremden ohne Vorsicht zu vertrauen. Erstellt man aus diesen drei Einzelaussagen einen allgemeinen Vertrauensindex, zeigen die SOEP-Ergebnisse, dass rund 14 Prozent aller Befragten sowohl 2003 als auch 2008 hohes generalisiertes Vertrauen angaben, während etwa 40 Prozent eher geringes Vertrauen gegenüber Mitmenschen äußerten (Kasten). Der Durchschnittswert des Vertrauensindex liegt für beide Zeitpunkte konstant bei 4,9 Punkten (Tabelle 2).

Welchen Bevölkerungsgruppen fehlt Vertrauen?

Differenziert man die Befragten der Jahre 2003 und 2008 jeweils nach sozio-demografischen Merkmalen, werden folgende – auch über die Zeit stabilen – Differenzen sichtbar (Tabelle 3): Demnach scheinen Jüngere tendenziell höheres Vertrauen zu haben als Ältere. Männer haben offensichtlich ein höheres Vertrauensniveau als Frauen. Personen, die in Westdeutschland leben, vertrauen häufiger als Personen in Ostdeutschland. Diese Unterschiede verringerten sich jedoch in den letzten fünf Jahren. Zudem scheinen Ostdeutsche ein noch geringeres Vertrauen zu haben als Ausländer, die in Deutschland leben.

Auch hinsichtlich des Bildungsniveaus zeigen sich große – über die Zeit stabile – Unterschiede. So ist der Anteil der Akademiker mit hohem Vertrauen mit 25 Prozent (2003: 22 Prozent) fast doppelt so hoch wie bei Personen mit Berufsausbildung. Ähnlich starke Differenzen zeigen sich hinsichtlich der Einkommenssituation. So vertrauen in der Gruppe mit den niedrigsten 20 Prozent aller Einkommen 50 Prozent nur

in geringem Maße (2003: 45 Prozent), lediglich zehn Prozent haben ein hohes Vertrauen (2003: elf Prozent). Umgekehrt verdoppelt sich der Anteil derjenigen mit hohem Vertrauen bei den obersten 20 Prozent aller Einkommensbezieher auf 20 Prozent (2003: 21 Prozent).

Ganz offensichtlich spiegeln diese Unterschiede die Lebenserfahrungen unterschiedlicher Gruppen in der Gesellschaft wider. Entsprechend zeigen die SOEP-Ergebnisse, dass Arbeitslosigkeit offensichtlich noch stärker als niedrige Einkommen mit geringem Vertrauen einhergeht. So liegt in der Gruppe der arbeitslos Gemeldeten 2008 der Anteil derjenigen mit geringem Vertrauen bei 53 Prozent (2003: 50 Prozent). Betrachtet man hingegen die Gruppe der Erwerbstätigen, beträgt der Anteil der Personen mit geringem Vertrauen lediglich 38 Prozent. Der Anteil der Erwerbstätigen mit hohem Vertrauen beläuft sich auf 14 Prozent. Überdurchschnittlich hoch ist das Vertrauen der Selbständigen. 22 Prozent (2003: 25 Prozent) von ihnen haben hohes Vertrauen – ein plausibles Ergebnis, da für Geschäfte mit neuen Kunden Vertrauen in Fremde notwendig ist. Selbständige

Tabelle 2

Vertrauen in unbekannte Personen nach der Größe des Vertrauens¹

Anteile in Prozent

	2003	2008
Geringes Vertrauen	39	39
Mittleres Vertrauen	47	47
Hohes Vertrauen	14	14
Durchschnittliches Vertrauen ²	4,9	4,9
Fallzahlen	22 377	19 564

¹ Additiver Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

² Auf einer Skala von 1 (kein Vertrauen) bis 10 (volles Vertrauen).

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Tabelle 3

Vertrauen nach sozio-demographischen Merkmalen

Anteile in Prozent

	2003			2008		
	Geringes Vertrauen	Mittleres Vertrauen	Hohes Vertrauen	Geringes Vertrauen	Mittleres Vertrauen	Hohes Vertrauen
Insgesamt	39	47	14	40	47	14
Alterskategorie						
17-34 Jahre	38	47	15	38	48	14
35-64 Jahre	40	46	14	41	45	14
65 Jahre und älter	39	47	14	39	49	13
Geschlecht						
Weiblich	40	47	13	40	47	13
Männlich	39	47	15	39	46	15
Nationalität und Region						
Deutsche in Westdeutschland	37	48	15	37	48	15
Deutsche in Ostdeutschland	47	43	10	45	44	11
Ausländer	44	43	13	46	42	12
Bildung						
Ohne Berufsabschluss	42	45	13	42	45	13
Mit abgeschl. Berufsausbildung	41	47	12	43	46	11
Mit Hochschul-/Universitätsabschluss	30	48	22	25	50	25
Einkommensverteilung ¹						
Unterstes Fünftel	45	44	11	50	40	10
Zweitunterstes Fünftel	45	44	11	43	45	12
Mittleres Fünftel	40	47	13	40	48	12
Zweithöchstes Fünftel	37	49	14	37	51	12
Oberstes Fünftel	29	50	21	30	49	20
Erwerbstatus						
Nicht erwerbstätig	41	47	13	40	47	13
Arbeitslos gemeldet	50	41	8	53	37	10
Sonstige nicht erwerbstätige	39	48	13	39	48	13
Abhängig Beschäftigt	38	48	14	40	46	14
Vollzeit erwerbstätig	39	48	14	41	46	14
Teilzeit erwerbstätig	36	49	15	36	48	16
Selbständig	39	36	25	34	44	22
Sonstige ²	40	46	14	37	50	13

Abweichungen in den Summen sind rundungsbedingt.

¹ Äquivalenzgewichtetes Haushaltsnettoeinkommen des letzten Kalenderjahres.² Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

haben vermutlich nicht nur aufgrund ihrer Erfahrungen ein hohes Maß an Vertrauen in andere Menschen, sondern es könnte auch eine bewusste Entscheidung von Menschen mit viel Vertrauen für selbständige Tätigkeiten geben.

Persönlichkeitsmerkmale und soziale Integration beeinflussen die Höhe des Vertrauens

Mithilfe von Regressionsanalysen wurde das Vertrauensniveau in Abhängigkeit von sozio-demographischen sowie von persönlichkeitsbezogenen Indikatoren geschätzt (Tabelle 4, Modell 1). Dabei bestätigt sich zunächst, dass das Niveau an Vertrauen zu den beiden untersuchten Zeitpunkten in den Frühjahren 2003 und 2008 als signifikant konstant angesehen werden kann. Die bereits in deskriptiver Perspektive diskutierten Unterschie-

de bestätigen sich auch unter Berücksichtigung der ausgewiesenen Merkmale. Interessanterweise konnten jedoch keine rein auf das Lebensalter bezogenen Unterschiede identifiziert werden und auch die geschlechtsspezifischen Differenzen erweisen sich zunächst als insignifikant. Den höchsten positiven Effekt auf das Vertrauen hat der Hochschulabschluss. Der Grad an Vertrauen, der durch eine akademische Ausbildung erklärt werden kann, ist somit im Jahr 2008 noch höher als der Vertrauensüberschuss bei den Selbständigen oder den obersten 20 Prozent der Einkommensbezieher.

Bei arbeitslos Gemeldeten ist – auch unter Berücksichtigung ihrer spezifischen sozio-demographischen Zusammensetzung – das Vertrauensniveau signifikant niedriger. Differenziert man zusätzlich nach der Dauer der Arbeitslosigkeit, zeigen Erwerbslose, die bereits länger als ein Jahr

arbeitslos gemeldet sind, einen zusätzlichen signifikanten Rückgang an Vertrauen. Beim Familienstand weisen lediglich Geschiedene ein signifikant geringeres Vertrauensniveau auf.

Berücksichtigt man weiterhin auch Persönlichkeitsmerkmale sowie das Maß an sozialer Integration (Tabelle 3, Modell 2) – etwa über Indikatoren wie ehrenamtliches oder politisches Engagement – nehmen die bisher signifikanten Effekte zwar ab, bleiben aber – mit Ausnahme bei den Geschiedenen – weiterhin signifikant. Gleichwohl verdoppelt sich der Gesamtanteil der erklärten Variation des Vertrauensindex von 0,09 auf 0,18. Insbesondere die Persönlichkeitseigenschaften beeinflussen demnach das Maß an Vertrauen.⁸

Die Theorie der *Big Five* setzt fünf breite Persönlichkeitsdimensionen voraus, wovon *Verträglichkeit*, welche interpersonales Verhalten, Altruismus und Mitgefühl betont, einen signifikant positiven Effekt aufweist. Hingegen sind Personen mit ausgeprägter *Gewissenhaftigkeit*, welche sich konzeptionell aus den Teilbereichen Kompetenz, Pflichtbewusstsein und Selbstdisziplin zusammensetzt, eher mit niedrigem Vertrauen ausgestattet. *Offenheit für Erfahrungen* erfasst das Interesse und Ausmaß der Beschäftigung mit neuen Erfahrungen und Erlebnissen und führt erwartungsgemäß zu signifikant höherem Vertrauen. Personen mit ausgeprägtem *Neurotizismus*, welcher individuelle Unterschiede emotionaler Stabilität charakterisiert, vertrauen hingegen eher weniger.

Neben den *Big Five* erweist sich zudem der Grad der Risikobereitschaft als signifikante Charaktereigenschaft im Hinblick auf Vertrauen. Personen mit der Bereitschaft zu höheren Risiken vertrauen auch stärker. Es wird in künftigen längsschnittlichen Analysen zu untersuchen sein, welches die kausalen Mechanismen für solche Zusammenhänge sind: Wer risikofreudig ist, wird subjektiv von enttäuschem Vertrauen nicht so hart getroffen wie risikoscheue Menschen. Umgekehrt kann Risikofreude auch zu einem Vertrauenszuwachs führen, wenn riskante Entscheidungen sich als richtig erwiesen haben.

⁸ Als Persönlichkeit werden in der Psychologie (vgl. hierzu Asendorpf, J. B.: Psychologie der Persönlichkeit. Berlin 2007) die relativ stabilen Eigenschaften, Einstellungen, Gefühle, Motivationen und Interessen eines Menschen verstanden, die sich ausgehend von seiner biologischen Ausstattung als Ergebnis der Auseinandersetzung mit seiner sozialen Umwelt entwickelt haben. Bei den sogenannten *Big Five* handelt es sich um ein international anerkanntes und kulturübergreifend repliziertes Persönlichkeitsmodell, wofür auch im SOEP ein Kurzinstrumentarium entwickelt wurde (vgl. Dehne, M., Schupp, J.: Persönlichkeitsmerkmale im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) – Konzept, Umsetzung und empirische Eigenschaften. Research Notes No. 26/2007, DIW Berlin).

Tabelle 4

Determinanten generalisierten Vertrauens

	Modell 1	Modell 2
Welle 2008	0,01	0,024
Alter	-0,01	-0,002
quadriertes Alter	0	0
Geschlecht (Mann = 1)	-0,023	-0,107***
Herkunft (Referenz Westdeutschland)		
Ostdeutschland	-0,320***	-0,196***
Nichtdeutsche Staatsbürgerschaft	-0,206***	-0,189***
Berufsausbildung (Referenz Berufliche Ausbildung)		
Ohne Berufsabschluss	-0,102**	-0,072*
Ohne Abschluss, noch in Ausbildung	0,286***	0,237***
Mit Hochschulabschluss	0,593***	0,466***
Einkommensverteilung (Referenz Mittleres Fünftel)		
Unterstes Fünftel	-0,120***	-0,107**
Zweitunterstes Fünftel	-0,153***	-0,138***
Zweithöchstes Fünftel	0,023	0,008
Oberstes Fünftel	0,238***	0,189***
Erwerbsstatus (Referenz Vollzeit)		
Arbeitslos	-0,243***	-0,231***
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,019	-0,02
Teilzeit	0,111**	0,084*
Selbständig	0,185***	0,133**
Sonstige	-0,024	-0,042
Langzeitarbeitslos	-0,202**	-0,155*
Familienstand (Referenz Verheiratet)		
Verheiratet aber getrennt lebend	-0,017	-0,009
Ledig	0,066	0,033
Geschieden	-0,107*	-0,078
Verwitwet	-0,017	-0,034
Konfessionslos	-	-0,018
Persönlichkeit		
Verträglichkeit	-	0,075***
Gewissenhaftigkeit	-	-0,145***
Offenheit	-	0,025*
Neurotizismus	-	-0,223***
Extraversion	-	-0,003
Risikobereitschaft (0–10)	-	0,027***
Politisches Engagement (Ja = 1)	-	0,115***
Kirchgang (Ja = 1)	-	0,193***
Ehrenamt (Ja = 1)	-	0,158***
Freunde (Referenz ja, 1–4)		
Keine Freunde		-0,462***
Viele Freunde (mehr als 4)		0,225***
Konstante	5,137***	4,653***
Zahl der Beobachtungen	25 694	25 694
R ² (overall)	0,066	0,126
R ² (within)	0,001	0,005
R ² (between)	0,094	0,177

Signifikanzniveau: * p < 0,05; ** p < 0,01; *** p < 0,001.
Random Effects Modell – balanced panel design. Abhängige Variable: Additiver Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008;
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Neben den Persönlichkeitseigenschaften haben sich zudem Indikatoren zu sozialem Kapital sowie zu sozialen Netzwerken als signifikant zur

Erklärung von Vertrauen erwiesen.⁹ So überrascht nicht, dass Personen, die sich ehrenamtlich oder politisch engagieren, in signifikant höherem Ausmaß vertrauen. Ebenso führen häufige Kirchgänge zu wachsendem Vertrauen.

Personen mit einem überdurchschnittlichen Freundesnetzwerk von fünf und mehr guten Freunden vertrauen signifikant häufiger als Personen mit einem durchschnittlich großen Freundeskreis. Erwartungsgemäß zeigen Personen, die keine guten Freunde angeben, auch signifikant häufiger geringes Vertrauen. All diese Faktoren belegen die hohe Relevanz von gesellschaftlicher und sozialer Interaktion für die Genese von Vertrauen.

⁹ Vgl. etwa Hardin, R.: Trust and Trustworthiness. New York 2002 sowie Hartmann, M.: Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt am Main/New York 2001.

Tabelle 5

Stabilität von generalisiertem Vertrauen des Jahres 2003 im Jahr 2008

Anteile in Prozent

Soziodemografie 2003	2003 gering				2003 mittel				2003 hoch			
	39 Prozent von allen			Zahl der Beobachtungen	47 Prozent von allen			Zahl der Beobachtungen	14 Prozent von allen			Zahl der Beobachtungen
	davon 2008, in Kategorie ...				davon 2008, in Kategorie ...				davon 2008, in Kategorie ...			
	gering	mittel	hoch		gering	mittel	hoch		gering	mittel	hoch	
Insgesamt	59	35	6	5 781	33	54	13	7 279	17	46	37	2 262
Alterskategorie												
17–34	60	35	5	1 430	33	51	16	1 744	16	48	35	548
35–64	62	32	6	3 396	31	57	12	4 323	14	47	39	1 314
65 und älter	54	40	6	955	30	57	13	1 212	23	48	29	400
Geschlecht												
weiblich	59	36	6	3 118	31	56	13	3 820	17	49	34	1 142
männlich	61	33	6	2 663	31	55	14	3 459	16	46	38	1 120
Region												
Westdeutschland	59	34	7	3 566	29	57	14	5 178	15	48	37	1 707
Ostdeutschland	61	34	5	1 741	36	51	12	1 693	17	51	32	408
Ausländer	61	35	4	474	38	49	13	408	30	42	28	147
Bildung												
kein Berufsabschluss	60	34	6	1 439	37	50	14	1 522	24	42	34	472
mit abgeschl. Berufsausbildung	61	34	5	3 549	33	55	11	4 168	18	53	29	1 043
mit Hochschul-/Universitätsabschluss	54	36	10	793	17	63	20	1 589	7	43	50	747
Familienstand												
Verheiratet	60	35	5	3 614	31	56	12	4 738	18	48	34	1 435
Verheiratet, getrennt neuer Partner	78	17	4	51	28	57	15	63	18	14	68	22
Verheiratet, getrennt kein Partner	58	30	13	74	46	45	9	52	30	44	26	17
Ledig, Partner	60	34	6	672	28	55	16	774	8	50	42	255
Ledig, kein Partner	61	32	7	564	33	51	16	786	19	44	37	272
Geschieden, Partner	63	29	8	235	31	52	17	241	15	54	31	77
Geschieden, kein Partner	58	36	7	228	41	51	7	205	13	47	40	71
Verwitwet, Partner	61	36	3	75	13	74	12	83	12	61	27	17
Verwitwet, kein Partner	56	39	5	253	29	56	14	312	19	51	30	87
Einkommensverteilung ¹												
Unterstes Fünftel	64	30	6	1 113	41	48	11	925	20	53	27	224
Zweitunterstes Fünftel	61	34	5	1 161	33	54	13	1 179	19	48	33	264
Mittleres Fünftel	60	35	4	1 206	33	54	13	1 427	23	49	28	393
Zweithöchstes Fünftel	54	39	7	1 058	28	58	14	1 555	19	44	37	459
Oberstes Fünftel	62	33	6	856	24	60	16	1 771	10	48	42	774
Erwerbstatus												
Nicht erwerbstätig	59	35	6	2 546	33	53	14	2 942	21	49	30	842
Arbeitslos gemeldet	69	26	5	463	49	41	10	330	22	48	30	67
Sonstige nicht erwerbstätige	57	37	6	2 083	31	55	14	2 612	20	50	30	775
Abhängig Beschäftigt	61	34	6	2 578	30	58	12	3 578	15	48	37	1 074
Vollzeit erwerbstätig	61	34	5	2 013	31	57	13	2 783	15	47	37	827
Teilzeit erwerbstätig	61	31	8	565	26	63	11	795	13	52	36	247
Selbständig	59	33	8	300	27	51	22	370	8	42	50	211
Sonstige ²	60	34	6	357	34	52	13	389	19	37	44	135

Abweichungen in den Summen sind rundungsbedingt.

¹ Äquivalenzgewichtetes Haushaltsnettoeinkommen des letzten Kalenderjahres.

² Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Als letzter Befund bleibt berichtenswert, dass auch das Geschlecht einen signifikanten Unterschied im Vertrauen ausweist – jedoch entgegen der Erwartung aus der deskriptiven Aufbereitung der Daten. Männer vertrauen demnach signifikant seltener als Frauen. Dies liegt offensichtlich daran, dass Frauen eher die Persönlichkeitseigenschaften *Verträglichkeit* und *Neurotizismus* aufweisen. Der allein dem Geschlecht geschuldete Effekt zeigt deswegen einen Vertrauensüberschuss bei Frauen.

Generell hohe Konstanz bei geringem Vertrauen

Tabelle 5 präsentiert individuelle Längsschnittergebnisse zur Stabilität sowie zur Veränderung von generalisiertem Vertrauen. Hierzu wird – jeweils ausgehend von den Gering-, Mittel- und Hochvertrauenden des Jahres 2003 – ausgewiesen, welcher Gruppe sie im Jahr 2008 zuzuordnen sind. Insgesamt zeigt sich, dass die Gruppe der gering Vertrauenden des Jahres 2003 (39 Prozent aller Befragten) zu annähernd 60 Prozent auch im Jahr 2008 ein geringes Vertrauen angeben. Knapp die Hälfte aller Befragten des Jahres 2003, die ein mittleres Vertrauensniveau angaben, geben dies auch fünf Jahre später an. Freilich zählt nach fünf Jahren auch rund ein Drittel zu den gering Vertrauenden und lediglich jeder Siebte zu den hoch Vertrauenden. Von der Gruppe der 2003 hoch Vertrauenden bleibt im Jahr 2008 lediglich gut ein Drittel konstant dieser Gruppe zugeordnet; knapp die Hälfte weist nunmehr lediglich mittleres Vertrauen auf, jeder Sechste berichtet fünf Jahre später über geringes Vertrauen.

Akademiker und Selbständige zeigen konstant hohes Vertrauen – Arbeitslose hingegen niedriges Vertrauen

Geht man der Frage nach, ob die Stabilität nach sozio-demografischen Gruppen unterschiedlich ausfällt, zeigt sich, dass Arbeitslose des Jahres 2003 auch fünf Jahre später noch überdurchschnittlich in der Gruppe derjenigen mit konstant geringem Vertrauen anzutreffen sind und umgekehrt eher unterdurchschnittlich bei konstant mittlerem wie konstant hohem Vertrauen vertreten sind. Für Akademiker, die sich typischerweise in stabilen Erwerbstätigkeiten befinden, gilt hingegen der umgekehrte Befund. Sie sind häufiger in der Gruppe mit konstant hohem Vertrauen anzutreffen. Hinsichtlich der Einkommenslage zeigt auch die Längsschnittbetrachtung, dass die 20 Prozent mit den höchsten Einkommen, die bereits 2003 überdurchschnittlich vertrauten, dies mit 42 Prozent auch im Jahr 2008 geblieben sind.

Tabelle 6

Arbeitslose des Jahres 2003 mit geringem Vertrauen in der Längsschnittperspektive

Ergebnisse einer Probitschätzung

Alter in Jahren	-0,039
Quadriertes Alter	0,000
Geschlecht (Mann = 1)	0,157
Region (Referenz Westdeutschland)	
Ostdeutschland	-0,020
Keine deutsche Staatsbürgerschaft	-0,072
Bildung (Referenz Mit Berufsabschluss)	
Ohne Berufsabschluss	0,010
Mit Hochschulabschluss	0,270
Erwerbsstatus (Referenz Arbeitslos)	
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,133
Abhängig beschäftigt	0,298+
Selbständig	0,521+
Sonstige ¹	0,504+
Konstante	0,462
Beobachtungen	463
Pseudo R ²	0,033

Signifikanzniveau: + p < 0,10; * p < 0,05.
 Basis: Alle Arbeitslosen 2003 mit geringem Vertrauen (1–4) des additiven Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.
 Probitmodell (1 = Aufstieg 2008 in die Kategorien mittleres oder hohes Vertrauen: N = 148).
 1 Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin. DIW Berlin 2009

Noch höher ist dieser Grad an stabil hohem Vertrauen bei den Selbständigen. Er lag bei denen, die 2003 ein hohes Vertrauen angaben und rund ein Viertel aller Fälle ausmachte, fünf Jahre später bei 50 Prozent. Unter den Selbständigen, die 2003 noch der Gruppe mittleren Vertrauens zugeordnet wurden, ist erwartungsgemäß der Anteil derjenigen mit gesunkenem Vertrauen unterdurchschnittlich und der Anteil derer mit gewachsenem Vertrauen überdurchschnittlich im Vergleich zu den übrigen sozio-demografischen Gruppen.

Arbeitslose erhöhen nach Arbeitsaufnahme ihr Vertrauen

In einem weiteren Schritt werden drei individuelle Längsschnittbetrachtungen näher diskutiert. In Tabelle 6 folgt zunächst die Betrachtung der Gruppe der Arbeitslosen des Jahres 2003 mit ihrem überproportional hohen Anteil an niedrigem Vertrauen. Diese Gruppe, die damals annähernd 50 Prozent aller Arbeitslosen ausmachte, schaffte es nur dann in signifikanter Weise wieder Vertrauen aufzubauen, wenn sie fünf Jahre später einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachging oder selbständig arbeitete.

Tabelle 7

Erwerbstätige des Jahres 2003 mit hohem Vertrauen in der Längsschnittperspektive

Ergebnisse einer Probitschätzung

Alter in Jahren	-0,041
Quadriertes Alter	0,000
Geschlecht (Mann = 1)	-0,009
Region (Referenz Westdeutschland)	
Ostdeutschland	0,140
Keine deutsche Staatsbürgerschaft	0,129
Bildung (Referenz Mit Berufsabschluss)	
Ohne Berufsabschluss	-0,102
Mit Hochschulabschluss	-0,426*
Erwerbsstatus (Referenz Vollzeitbeschäftigt)	
Arbeitslos	0,582+
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,116
Teilzeit beschäftigt	-0,005
Selbständig	-0,192+
Sonstige ¹	-0,155
Konstante	1,483*
Beobachtungen	1285
Pseudo R ²	0,032

Signifikanzniveau: + p < 0,10; * p < 0,05.

Basis: Alle Erwerbstätigen im Jahr 2003 mit hohem Vertrauen (7–10) des additiven Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

Probitmodell (1 = Abstieg 2008 in Kategorie mittleres oder geringes Vertrauen: N = 749).

¹ Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008;

Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

Erwerbstätige verlieren nach Verlust ihres Arbeitsplatzes ihr hohes Vertrauen

Umgekehrt wird in Tabelle 7 der Frage nachgegangen, welche Faktoren zu einem Vertrauensverlust führen. Bei welchen Veränderungen des Erwerbsstatus verfügt die Gruppe der 2003 Erwerbstätigen, die zu diesem Zeitpunkt noch überdurchschnittlich hoch vertrauten, fünf Jahre später nur noch über durchschnittliches oder geringes Vertrauen? Die Schätzungen zeigen zunächst, dass Hochschulabgänger signifikant seltener von einem Vertrauenseinbruch betroffen sind. Der Verlust des Arbeitsplatzes führt zu einer signifikanten Verringerung von ehemals hohem Vertrauen. Umgekehrt senkt jedoch die Aufnahme oder konstante Ausübung einer selbständigen Beschäftigung das Risiko hohes Vertrauen abzubauen, signifikant.

Abrutschen in unterste Einkommensgruppen führt zu Vertrauenseinbruch

In Tabelle 8 wird abschließend geprüft, ob aus der Gruppe im mittleren Einkommensbereich des Jahres 2003, die zu diesem Zeitpunkt zu den Personen mit mittlerem Vertrauen zählten, bei Abrutschen in die untersten 20 Prozent der Einkommensverteilung oder bei einem Aufstieg in die obersten 20 Prozent zu signifikanten Veränderungen im Vertrauensniveau führen. Die Ergebnisse bestätigen, dass ein Abrutschen in der Tat zu einem signifikanten Absinken des Vertrauensniveaus führt. Bemerkenswert ist jedoch, dass auch hier für arbeitslos Gemeldete der Effekt des Absinkens von Vertrauen höher ist als der monetäre Effekt des Abstiegs.

Finanzieller Aufstieg führt nicht zu signifikantem Vertrauenszuwachs

Umgekehrt zeigt ein Aufstieg in die Gruppe der 20 Prozent mit den höchsten Einkommen keinen signifikanten Aufstieg in Richtung zu hohem Vertrauen. Dies bleibt aus der Referenzgruppe der mittleren Einkommensbezieher erwartungsgemäß wieder der Gruppe der Akademiker sowie der Selbständigen vorbehalten.

Fazit

Vertrauen in Mitmenschen gilt als notwendiger sozialer Kitt in unserer Gesellschaft. Dieser Kitt ist nach wie vor in hohem Maße vorhanden. Freilich lässt Arbeitslosigkeit ihn bröckeln. Die

Tabelle 8

Personen aus dem mittleren Bereich der Einkommensverteilung und mit mittlerem Vertrauen im Jahr 2003 in der Längsschnittperspektive

Ergebnisse einer multinomialen Probitschätzung

	Geringes Vertrauen	Hohes Vertrauen
Alter in Jahren	0,003	-0,018
Quadriertes Alter	-0,000	0,000
Geschlecht (Mann = 1)	0,107	0,093
Region (Referenz Westdeutschland)		
Ostdeutschland	0,083	0,019
Keine deutsche Staatsbürgerschaft	0,311*	0,052
Bildung (Referenz Mit Berufsabschluss)		
Ohne Berufsabschluss	0,096	-0,039
Mit Hochschulabschluss	-0,487*	0,188*
Erwerbsstatus (Referenz Vollzeit)		
Arbeitslos	0,337+	-0,204
Sonstige Nicht-Erwerbstätige	0,041	0,146
Teilzeit beschäftigt	-0,089	0,163
Selbständig	0,011	0,358*
Sonstige ¹	-0,440*	-0,097
Einkommensmobilität (Referenz Auch 2008 im zweiten bis vierten Einkommensfünftel)		
2008 im untersten Einkommensfünftel	0,238*	0,153
2008 im höchsten Einkommensfünftel	-0,185+	0,008
Konstante	-0,491	-0,590+

Beobachtungen insgesamt 3 755.

Signifikanzniveau+ p < 0,10; * p < 0,05.

Basis: Alle Personen im Jahr 2003 in den mittleren Einkommensfünfteln (2–4) und mit mittlerem Vertrauen (5–6) des additiven Zählindex aus den drei Fragen zum Vertrauen.

Multinomiales Probitmodell (2008: geringes Vertrauen, N = 1 165; hohes Vertrauen, N = 527; Referenz: Mittleres Vertrauen).

¹ Unregelmäßig beschäftigt oder in Ausbildung.

Quellen: SOEP, 2003 und 2008; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2009

SOEP-Analysen belegen, dass fast jeder Siebte in den Jahren 2003 und 2008 ein hohes Vertrauen in Mitmenschen angibt. Knapp die Hälfte ist der Gruppe mit mittlerem Vertrauen zuzuordnen und nur rund 40 Prozent zählen zur Gruppe der gering Vertrauenden.

Die aktuellsten SOEP-Messungen zum Vertrauen beziehen sich auf das Frühjahr 2008, also einige Monate vor Ausbruch der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise. Aussagen zum derzeitigen

Niveau an Vertrauen bleiben daher spekulativ. Gleichwohl zeigen die SOEP-Ergebnisse, dass es in den Jahren vor der Krise weder zu einem Einbruch noch zu einem dramatischen Zuwachs an hohem Vertrauen in Mitmenschen kam. Während die Unterschiede im Vertrauen zwischen West- und Ostdeutschen tendenziell geringer werden, sind die massiven Vertrauensverluste bei den arbeitslos Gemeldeten aber auch bei den Beziehern niedriger Einkommen wichtige Felder gesellschaftspolitischer Aufmerksamkeit.

JEL Classification:
J1

Keywords:
SOEP,
Trust,
Social capital

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Dr. habil. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Alexander Kritikos
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Dr. Christian Wey

Chefredation

Dr. Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

Tobias Hanraths
PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent./min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-
Einzelheft Euro 7,-
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.