

Rosinus, Anna

Book — Digitized Version

Vermögensdekonzentration und Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz

Sozialökonomische Schriften, No. 38

Provided in Cooperation with:

Peter Lang International Academic Publishers

Suggested Citation: Rosinus, Anna (2009) : Vermögensdekonzentration und Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz, Sozialökonomische Schriften, No. 38, ISBN 978-3-631-75002-5, Peter Lang International Academic Publishers, Berlin, <https://doi.org/10.3726/b13562>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/183003>

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.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Anna Rosinus

Vermögens- dekonzentration und Mitarbeiterkapital- beteiligungsgesetz



Anna Rosinus

Vermögensdekonzentration und Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz

Das Gesetz zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung rückt die Verteilungssituation in Deutschland ins Blickfeld. Mittels einer profunden Analyse der Vermögensverteilung in Deutschland anhand der Daten des Sozioökonomischen Panels wird in dieser Arbeit die gegenwärtige Verteilungssituation in Deutschland näher beleuchtet – insbesondere hinsichtlich einer Benachteiligung bestimmter sozioökonomischer Gruppen. Neben den gängigen Verfahren der Verteilungsanalyse wird ein Indikator entwickelt, mithilfe dessen eine integrierte Betrachtung der Stromgröße Einkommen und der Bestandsgröße Vermögen ermöglicht wird. Großteils ist die Konzentration der Vermögen auf divergierende Einkommenspositionen und Altersunterschiede zurückzuführen. Besonders benachteiligt sind Arbeiter und Solo-Selbstständige, Ostdeutsche, Personen mit Migrationshintergrund, kinderreiche Haushalte und Alleinerziehende. Die Evaluation des Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetzes hinsichtlich der vermögens- und verteilungspolitischen Effizienz ergibt, dass keine nennenswerte Vermögensdekonzentration zu erwarten ist.

Anna Rosinus studierte Betriebs- und Volkswirtschaftslehre an der Universität Mainz und in Norwegen. Nach dem Studium war sie Wissenschaftliche Mitarbeiterin beim Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und promovierte währenddessen an der Technischen Universität Darmstadt. Zur Zeit ist sie Referentin für Finanzmärkte und Marktpotenziale bei einem Finanzdienstleistungsunternehmen.

Vermögensdekonzentration und Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz

Sozialökonomische Schriften

Herausgegeben von
Bert Rürup und Werner Sesselmeier

Band 38



PETER LANG

Frankfurt am Main · Berlin · Bern · Bruxelles · New York · Oxford · Wien

Anna Rosinus

**Vermögensdekonzentration
und Mitarbeiterkapital-
beteiligungsgesetz**



PETER LANG

Internationaler Verlag der Wissenschaften

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

Open Access: The online version of this publication is published on
www.peterlang.com and www.econstor.eu under the international
Creative Commons License CC-BY 4.0. Learn more on how you
can use and share this work: [http://creativecommons.org/licenses/
by/4.0](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0).



This book is available Open Access thanks to the kind support of
ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft.

Zugl.: Darmstadt, Techn. Univ., Diss., 2009

**Gedruckt auf alterungsbeständigem,
säurefreiem Papier.**

**D 17
ISSN 0172-1747
ISBN 978-3-631-59351-6
ISBN 978-3-631-75002-5 (eBook)**

**© Peter Lang GmbH
Internationaler Verlag der Wissenschaften
Frankfurt am Main 2009**

**Printed in Germany 1 2 3 4 5 7
www.peterlang.de**

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im Wintersemester 2008/2009 von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Technischen Universität Darmstadt als Dissertation angenommen. Literatur, Rechtsprechung und Daten konnten bis zum Januar 2009 berücksichtigt werden.

Ein ganz besonderer Dank gilt meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. Bert Rürup, der mich nicht nur zur Promotion ermutigt hat und mir die Anregung zu diesem Thema gab, sondern mich auch bei der Erstellung der Arbeit in vielfältiger Weise gefördert hat. Bei Herrn Prof. Dr. Volker Caspari möchte ich mich für die zügige Erstellung des Zweitgutachtens bedanken.

Ich danke meinem Freund Matthias für sein unermüdliches Verständnis, mit dem er wesentlich zur Fertigstellung dieser Arbeit beigetragen hat. Bei meinem Kollegen Michael bedanke ich mich für die konstruktiven Diskussionen sowie seine aufmunternden Worte. Ebenfalls sehr dankbar bin ich den Freunden und Bekannten, die Verständnis dafür zeigten, dass ich in den vergangenen ein- und einhalb Jahren kaum noch Zeit für sie hatte.

Besonders herzlicher Dank gebührt meinen Eltern Christiane und Wolfgang, denen ich diese Arbeit widme. Ihre umfassenden Korrekturhilfen und Denkanstöße, vor allem aber die stete Förderung meiner Ausbildung sowie ihre liebenswerten und verständnisvollen Unterstützung hat die Anfertigung der vorliegenden Arbeit erst ermöglicht.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Tabellenverzeichnis	IX
Schaubildverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XVI
1 Motivation	1
2 Methodisches	6
2.1 Datenbasis	6
2.2 Einkommens-, Vermögensbegriff und Verteilungsmaße	10
2.2.1 Einkommensbegriff	10
2.2.2 Vermögensbegriff	11
2.2.3 Verteilungsmaße	13
3 Diagnose: Verteilungssituation in Deutschland	17
3.1 Aggregierte Vermögensbetrachtung	17
3.2 Funktionelle Einkommensverteilung	23
3.3 Personelle Einkommensverteilung	27
3.4 Personelle Vermögensverteilung	32
3.4.1 Verteilung der Nettovermögen	32
Exkurs 1: PEN-PARADE	32
Exkurs 2: REICHTUM IN DEUTSCHLAND	35
3.4.2 Zusammensetzung der Nettovermögen	36
Exkurs 3: CLUSTERANALYSE	47

3.5	Entwicklung der Vermögensverteilung.....	50
3.5.1	Zeitlicher und internationaler Vergleich.....	50
3.5.2	Auswertung der SOEP-Wellen 2002 und 2007.....	53
4	Analyse: Treiber der Konzentration.....	56
4.1	Makroökonomische Faktoren.....	56
4.2	Soziodemographische Faktoren.....	58
4.2.1	Zusammenhang von Einkommen und Vermögen.....	60
4.2.2	Einfluss des Alters.....	65
	Exkurs 4: TYPISIERTE VERMÖGENSVERTEILUNG:.....	65
	Exkurs 5: WIRKUNGSWEISE DES EVI:.....	78
4.2.3	Weitere potentielle Treiber.....	83
4.2.4	Auswertung sozioökonomischer Unterschiede anhand des EVI.....	96
4.3	Ersparnis.....	99
4.3.1	Methodisches.....	99
4.3.2	Theorie der Ersparnis.....	102
	Exkurs 6: VERGLEICH ZWEIER SPARKONZEPTE.....	103
4.3.3	Intertemporaler und internationaler Vergleich der aggregierten Sparquote.....	104
4.3.4	Sparmotive.....	107
4.3.5	Einfluss sozioökonomischer Merkmale auf die Ersparnis.....	109
4.3.6	Individueller Verlauf der Ersparnis.....	121
4.3.7	Muster der Vermögensbildung.....	123
4.4	Erbschaften und Schenkungen.....	126
5	Verteilungspolitische Optionen.....	137

5.1	Bestandsaufnahme Einkommens- und Vermögensverteilung.....	139
5.2	Status quo der Vermögensverteilungspolitik.....	140
5.2.1	Mitarbeiterkapitalbeteiligung.....	142
5.2.2	Vermögensteuer.....	151
5.2.3	Erbschaftsteuer.....	153
5.2.4	Einkommensteuer.....	154
5.2.5	Sparförderung und Alterssicherung.....	161
5.3	Bewertung und Reformansätze.....	163
5.3.1	Bewertung des Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung.....	163
5.3.2	Gestaltungsoptionen anderer vermögenspolitischer Maßnahmen.....	170
6	Quintessenz und Ausblick.....	194
	Literatur.....	197
	Anhang 1: Tabellen zu den Schaubildern.....	208
	Anhang 2: Regressionsergebnisse.....	224

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Datenänderung infolge des top-coding.....	9
Tabelle 2: Verteilungsmaße der Nettovermögen des Jahres 2002, Vergleich der Gebietsstände.....	34
Tabelle 3: Gini-Koeffizienten, Besitzerquoten und Portfolioanteile der Vermögensarten im Jahr 2002.....	38
Tabelle 4: Verteilungsmaße der einzelnen Vermögensarten im Jahr 2002 Mittelwert, Median, Verhältnis von Mittelwert zu Median und Dezilverhältnis 90/50.....	39
Tabelle 5: Mittelwerte der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände.....	40
Tabelle 6: Gini-Koeffizienten der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände.....	41
Tabelle 7: Besitzerquoten der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände.....	41
Tabelle 8: Portfolioanteile der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände.....	42
Tabelle 9: Mittelwerte des Nettovermögens, der verschiedenen Vermögensarten, relative Vermögenspositionen, durchschnittliches Alter und Besetzung der einzelnen Cluster (2002).....	48
Tabelle 10: Verteilung der Berufsgruppen und Haushaltstypen auf die Cluster (2002).....	50
Tabelle 11: Vergleich der Portfoliostruktur der Nettovermögen in Deutschland in den Jahren 2002 und 2007.....	54
Tabelle 12: Verteilung von Einkommen und Vermögen über die Dezile im Jahr 2002.....	61
Tabelle 13: Verteilungsmaße der Nettovermögen nach Altersgruppen im Jahr 2002.....	68

Tabelle 14: Vergleich der Vermögen verschiedener Altersgruppen in den Jahren 2002 und 2007.....	73
Tabelle 15: Entwicklung von Ersparnis und Einkommen über den Lebenszyklus.....	79
Tabelle 16: Übersicht über die einkommens- und vermögensbezogenen Kennzahlen verschiedener Berufsgruppen im Jahr 2002 (unter Ausschluss derer, die über kein Vermögen verfügen).....	83
Tabelle 17: Vergleich der Vermögen verschiedener Berufsgruppen in den Jahren 2002 und 2007.....	85
Tabelle 18: Verteilungsmaße für die Nettovermögen der Selbstständigen im Jahr 2002.....	87
Tabelle 19: Übersicht über die einkommens- und vermögensbezogenen Kennzahlen verschiedener Haushaltstypen im Jahr 2002 (unter Ausschluss derer, die über kein Vermögen verfügen).....	89
Tabelle 20: Brutto- und Nettohaushaltseinkommen verschiedener Haushaltstypen im Jahr 2003.....	90
Tabelle 21: Übersicht über die einkommens- und vermögensbezogenen Kennzahlen verschiedener Bildungsniveaus im Jahr 2002 (unter Ausschluss derer, die über kein Vermögen verfügen).....	91
Tabelle 22: Einkommen, Sparquote und anteilige Kredittilgung im Jahr 2007.....	111
Tabelle 23: Einkommen, Sparquote und anteilige Kredittilgung für verschiedene Berufsgruppen im Jahr 2007.....	115
Tabelle 24: Dezilbetrachtung von Erbschaften und Schenkungen (Stand 2001).....	127
Tabelle 25: Erbschaften nach Alter zum Zeitpunkt der Übertragung (Stand 2001).....	128
Tabelle 26: Erbschaften nach Einkommensdezil (Stand 2001).....	129
Tabelle 27: Erbschaften nach Vermögensdezil (Stand 2001).....	130

Tabelle 28: Erbschaften nach übertragener Vermögensart (Stand 2001).....	131
Tabelle 29: Einfluss von Erbschaften auf die Vermögen (Stand 2001).....	131
Tabelle 30: Fahrplan des Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung.....	150
Tabelle 31: Anpassung der Steuersätze im Zuge der Erbschaftsteuerreform.....	154
Tabelle 32: Umverteilungseffekt von Steuern und Transfers im Jahr 2006.....	157
Tabelle 33: Vermögensteuer im internationalen Vergleich.....	177
Tabelle 34: Erbschaftsteuer: effektive Steuersätze.....	183
Anhangtabelle 1 zu Schaubild 2: Portfoliostruktur im internationalen Vergleich.....	208
Anhangtabelle 2 zu Schaubild 3: Internationaler Vergleich der Besitzerquoten.....	208
Anhangtabelle 3 zu den Schaubildern 4 bis 6: Entwicklung der Kreditaufnahme, der verfügbaren Einkommen, der Verbindlichkeiten, der Geldvermögen der privaten Haushalte sowie der Verbindlichkeiten untergliedert in Konsumenten-, Wohnungsbau- und Gewerbliche Kredite.....	209
Anhangtabelle 4 zu den Schaubildern 7 und 8: Entwicklung von Lohnquote und Bruttoinlandsprodukt.....	210
Anhangtabelle 5 zu Schaubild 9: Zusammensetzung der Einkommen in den Jahren 1991 bis 2006.....	211
Anhangtabelle 6 zu Schaubild 10: Zusammensetzung der Einkommen über die Dezile.....	212
Anhangtabelle 7 zu Schaubild 11: Dezilbetrachtung der Nettovermögen, Vergleich der Gebietsstände.....	213
Anhangtabelle 8 zu den Schaubildern 12 und 13: Zusammensetzung der Vermögen über die Vermögensdezile.....	214
Anhangtabelle 9 zu Schaubild 15: Zusammensetzung des Nettovermögens in den Einkommensdezilen.....	215

Anhangtabelle 10 zu Schaubild 17: Boxplots der Nettovermögen verschiedener Altersgruppen.....	216
Anhangtabelle 11 zu den Schaubildern 18 und 19: Relative Einkommens- und Vermögenspositionen der einzelnen Altersgruppen sowie Einfluss des Alters – Teil-Zerlegung der Einkommens- und Vermögenskonzentration.....	217
Anhangtabelle 12 zu Schaubild 27: Sparquoten im internationalen Vergleich.....	218
Anhangtabelle 13 zu Schaubild 28: Mittlere Einkommen und Sparquoten in verschiedenen Altersklassen (und Berufsgruppen).....	219
Anhangtabelle 14 zu Schaubild 29: Verlauf der Sparquote sowie der anteiligen Kredittilgung im Zeitraum der Jahre 1999 bis 2007.....	220
Anhangtabelle 15: Mittelwert und Median der Sparquoten und Einkommen verschiedener Haushaltstypen.....	220
Anhangtabelle 16 zu Schaubild 30: Sparquote nach Einkommens- und Vermögensdezilen.....	221
Anhangtabelle 17 zu Schaubild 36: Zusammensetzung der Nettovermögen in den einzelnen Altersklassen.....	222
Anhangtabelle 18 zu Schaubild 37: Durchschnittliche Erbschaften/Schenkungen, bedingte Mittelwerte und Anteile der Erben/Beschenkten an der Gesamtbevölkerung.....	223
Regressionsergebnis 1: Einfluss des Alters (berücksichtigt als linearer, quadrierter und kubischer Term) auf das Nettovermögen (logarithmiert).....	224
Regressionsergebnis 2: Einfluss des (Nettoäquivalenz-)Einkommens (logarithmiert) auf das Nettovermögen (logarithmiert).....	225
Regressionsergebnis 3: Einfluss des (Nettoäquivalenz-)Einkommens (logarithmiert) und des Alters (berücksichtigt als linearer, quadrierter und kubischer Term) auf das Nettovermögen (logarithmiert).....	226
Regressionsergebnis 4: Einfluss verschiedener Faktoren auf das Nettovermögen (logarithmiert).....	227
Regressionsergebnis 5: Regression 4 für Ostdeutschland.....	228
Regressionsergebnis 6: Regression 4 für Westdeutschland.....	229

Schaubildverzeichnis

Schaubild 1: Vergleich von Dichtefunktion und Kernel- Dichtefunktion am Beispiel der Nettovermögen des Jahres 2002.....	15
Schaubild 2: Portfoliostruktur im internationalen Vergleich.....	18
Schaubild 3 Internationaler Vergleich der Besitzerquoten.....	19
Schaubild 4: Entwicklung der Kreditaufnahme und der verfügbaren Einkommen.....	21
Schaubild 5: Entwicklung der Verbindlichkeiten und Geldvermögen der privaten Haushalte.....	22
Schaubild 6: Entwicklung der Verbindlichkeiten der privaten Haushalte.....	22
Schaubild 7: Entwicklung der Lohnquote.....	26
Schaubild 8: Entwicklung von Lohnquote und Bruttoinlandsprodukt.....	26
Schaubild 9: Zusammensetzung der Einkommen in den Jahren 1991 bis 2006.....	28
Schaubild 10: Zusammensetzung der Einkommen über die Dezile im Jahr 2006.....	30
Schaubild 11: Dezilanteile der Nettovermögen des Jahres 2002, Vergleich der Gebietsstände.....	35
Schaubild 12: Zusammensetzung der Vermögen über die Dezile im Jahr 2002.....	43
Schaubild 13: Anteile der Dezile an den einzelnen Vermögensarten im Jahr 2002.....	45
Schaubild 14: Portfoliostruktur der Cluster (2002) (nach absteigender Höhe des Nettovermögens sortiert).....	49
Schaubild 15: Zusammensetzung des Nettovermögens in den Einkommensdezilen im Jahr 2002.....	64
Schaubild 16: Veränderung des individuellen Vermögens im Lebenszyklus.....	66
Schaubild 17: Boxplots der Nettovermögen verschiedener Altersgruppen im Jahr 2002.....	69

Schaubild 18: Relative Einkommens- und Vermögenspositionen der einzelnen Altersgruppen im Jahr 2002.....	70
Schaubild 19: Einfluss des AltersTheil-Zerlegung der Einkommens- und Vermögenskonzentration (2002).....	71
Schaubild 20: Einfluss des Alters auf das Nettovermögen (2002) – Quantilsregression.....	72
Schaubild 21: Entwicklung des Vermögens über den Lebenszyklus.....	79
Schaubild 22: Annuität, Vermögensrente und VI für die einzelnen Altersjahre (2002).....	80
Schaubild 23: Annuität, Vermögensrente und VI für die einzelnen Altersjahre (2002) (Alter bei Beginn der Akkumulationsphase: 20 Jahre).....	81
Schaubild 24: Vergleich zweier Vermögenskonzepte über den Lebenszyklus.....	104
Schaubild 25: Entwicklung der Sparquote seit den fünfziger Jahren.....	105
Schaubild 26: Entwicklung der Sparquoten im internationalen Vergleich.....	106
Schaubild 27: Mittlere Einkommen und Sparquoten in den Altersgruppen im Jahr 2007.....	110
Schaubild 28: Verlauf der Sparquote sowie der anteiligen Kredittilgung im Zeitraum der Jahre 1999 bis 2007.....	112
Schaubild 29: Sparquote nach Einkommens- und Vermögensdezilen im Jahr 2002.....	113
Schaubild 30: Vergleich der relativen Positionen der Sparquoten verschiedener Berufsgruppen in den Jahren 2001 und 2007.....	115
Schaubild 31: Vergleich der relativen Positionen der korrigierten Sparquoten verschiedener Berufsgruppen in den Jahren 2001 und 2007.....	116
Schaubild 32: Vergleich von Mittelwert und Median der Sparquoten verschiedener Haushaltstypen in den Jahren 2001 und 2007.....	118
Schaubild 33: Vergleich der mittleren Einkommen und Sparquoten verschiedener Altersgruppen im Jahr 2007.....	119
Schaubild 34: Sparquoten verschiedener Altersjahre für Frauen und Männer im Jahr 2007.....	120

Schaubild 35: Zusammensetzung der Nettovermögen in den Altersklassen im Jahr 2002.....	125
Schaubild 36: Durchschnittliche Erbschaften/Schenkungen, bedingte Mittelwerte und Anteile der Erben/Beschenkten an der Gesamtbevölkerung im Zeitraum der Jahre 2000 bis 2007.....	133
Schaubild 37: Entwicklung der Riester-Verträge im Zeitraum der Jahre 2001 bis 2008.....	163

Abkürzungsverzeichnis

5. VermBG	Fünftes Gesetz zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer (Fünftes Vermögensbildungsgesetz)
AGP	Arbeitsgemeinschaft Partnerschaft in der Wirtschaft e.V.
AVID	Altersvorsorge in Deutschland
BewG	Bewertungsgesetz
BKU	Bund katholischer Unternehmer
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMF	Bundesministerium für Finanzen
BMWI	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
DAI	Deutsches Aktieninstitut
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
ErbStG	Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz
ErbStRG	Erbschaftsteuerreformgesetz
ESTG	Einkommensteuergesetz
<i>EVI</i>	Einkommens- Vermögensindikator
EVS	Einkommens- und Verbrauchsstichprobe
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
HSCV	Half Squared Coefficient of Variation
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
###	## %-Perzentil, bspw. P90 90 %-Perzentil
PKV	Verband der privaten Krankenversicherung e.V.
SOEP	Sozio-oekonomisches Panel
XVI	

VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen
VI	Vermögensindikator
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim
ZKA	Zentraler Kreditausschuss

1 Motivation

Mit der Vorlage zweier Konzepte zur stärkeren Beteiligung der Mitarbeiter an ihren arbeitgebenden Unternehmen Ende Juni 2007 bekundeten die Koalitionsparteien eine gewisse Unzufriedenheit mit der gegenwärtigen Verteilungssituation in Deutschland. Im Gesetzesentwurf vom 29. August 2008 wird nicht nur „ein fairer Anteil am Erfolg der Unternehmen [...], für die sie ihre Arbeitskraft einsetzen“ für die Arbeitnehmer gefordert, sondern ebenso die ungleiche Entwicklung von Arbeits- und Kapitaleinkommen konstatiert. (BT-DS 632/08) Bereits im Jahr 2005 hat der Bundespräsident argumentiert, dass „Kapitalbeteiligungen in Arbeitnehmerhand dazu beitragen [können], einer wachsenden Kluft zwischen Arm und Reich entgegenzuwirken“ (Köhler, 2005) und die Forderung nach einer „Sozialpartnerschaft“ kürzlich wiederholt (Köhler, 2008, vgl. auch Köhler, 2007). Aus den Vorschlägen der Koalitionsparteien wurde zudem deutlich, dass die Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung auch vor dem Hintergrund einer zunehmenden Konzentration der privaten Vermögen sowie der wachsenden Notwendigkeit einer privaten kapitalgedeckten Altersvorsorge infolge der gegebenen demographischen Veränderungen erfolgen soll.

Ein Ziel der vorliegenden Arbeit ist daher, die in der Gesetzesbegründung benannte Fehlentwicklung der funktionellen Einkommensverteilung und die verstärkte Vermögenskonzentration anhand einer umfassenden, aktuellen Analyse der Vermögensverteilung in Deutschland mittels eigener Berechnungen und auf Basis der einschlägigen Literatur zu untersuchen. Vor dem Hintergrund des Befunds dieser Analyse soll zum einen überprüft werden, inwieweit bereits Maßnahmen bestehen, die der Korrektur der Einkommens- und Vermögensverteilung dienen, und zum anderen, ob die Regelungen des Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung (Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz) in der Lage sind, die bestehenden Maßnahmen sinnvoll abzulösen bzw. zu flankieren. Zuletzt sollen einige Gestaltungsoptionen anderer vermögenspolitischer Instrumente hinsichtlich ihrer Eignung zur Beseitigung der benannten Missstände bewertet werden. Weil umfangreiche und insbesondere dynamische Simulationsrechnungen, die aber als Grundlage einer Diskussion der verteilungspolitischen Optionen unabdingbar sind, den Rahmen dieser Arbeit sprengen würden, ist die vorliegende Arbeit vielmehr als Basis für eine weitergehende Forschung in Richtung konkreter, elaborierter Reformvorschläge zu verstehen.

Während zahlreiche Theorien zu den Themen Einkommensverteilung, Ersparnis oder gesamtwirtschaftliche Kapitalakkumulation existieren, finden sich zu einer

geschlossenen Theorie der Vermögensverteilung nur vereinzelte Ansätze. Dies erschwert korrigierende verteilungspolitische Eingriffe dahin gehend, dass weder die Ursachen für die (Zunahme der) Konzentration noch die genauen Wirkungszusammenhänge einzelner politischer Maßnahmen bekannt sind. In Ermangelung einer komplexen Theorie werden daher im Rahmen der Problem-diagnose – der Analyse der Vermögensverteilung – ausgewählte – mehr oder weniger wissenschaftliche – Thesen anhand geeigneten Datenmaterials überprüft. Insbesondere sollen aber mögliche treibende Kräfte der hohen Konzentration privater Vermögen identifiziert werden, da deren Kenntnis unerlässlich sowohl für eine zielgerichtete Verteilungspolitik als auch für die Bewertung der Effizienz verteilungs- und vermögenspolitischer Maßnahmen ist. Eine dieser Thesen besagt bspw., die Vermögensverteilung sei deutlich ungleichmäßiger als die Einkommensverteilung, lässt dabei jedoch außer Acht, dass diese Beobachtung vor allem deswegen zutrifft, weil aufgrund des Unterschieds zwischen Strom- und Bestandsgrößen das Alter – bzw. die individuelle Position im Lebenszyklus – einen wesentlich größeren Einfluss auf die relative Vermögensposition hat. Eine durch das Lebensalter bedingte Ungleichheit erfordert jedoch nicht zwangsläufig verteilungspolitische Eingriffe. Mit der hier vorgenommenen Analyse der Vermögensverteilung wird somit eine möglichst genaue Identifikation derjenigen Treiber der Konzentration, die verteilungspolitische Eingriffe erfordern und dadurch zugleich rechtfertigen, bezweckt.

Da die meisten Umverteilungsinstrumente gesamtwirtschaftlich verzerrende Wirkungen haben, kann ein zielgerichteter Einsatz dazu dienen, das fiskalische Budget optimal auszunutzen und mögliche Wachstumschancen nicht zu verspielen. Vor diesem Hintergrund ist die Diskussion der verteilungspolitischen Optionen auf Basis einer umfangreichen Beschreibung des Status quo geboten. Ein restriktiver Instrumenteneinsatz kann in einer Förderung bestimmter Adressaten – d. h. der besonders benachteiligten Personengruppen – oder aber in einer Beschränkung der begünstigten Vermögensarten – etwa des Produktivvermögens – bestehen. Eine Betrachtung der Portfoliostruktur des Vermögens kann insofern Hinweise auf geeignete Ansatzpunkte einer Verteilungspolitik liefern, als sich die einzelnen Vermögensarten hinsichtlich zweier Aspekte unterscheiden: der Besitzerquoten – d. h. der Anzahl der Personen, die im Besitz der entsprechenden Vermögensart sind, relativ zur Gesamtbevölkerung – und der Anteile einer Vermögensart am Gesamtvermögen. Die Benachteiligung bestimmter sozioökonomischer Gruppen in Bezug auf ihre Vermögens- und Einkommensposition verdient nicht nur wegen einer bislang mangelhaften Beteiligung am Produktivkapital beleuchtet zu werden, sondern auch wegen einer zunehmenden Bedeu-

tung der (ergänzenden) privaten Altersvorsorge infolge demographischer Veränderungen und der jüngeren Rentenreformen. Aufgrund des Wandels der Erwerbsformen in Verbindung mit divergierenden Alterssicherungssystemen, hauptsächlich der Ermangelung einer für alle Bürger obligatorischen gesetzlichen Rentenversicherung, vergrößern sich die Risiken künftiger Altersarmut, woraus sich die Relevanz einer Analyse der Vermögensverteilung als unabdingbare Basis präventiver Maßnahmen ergibt. Ob eine Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung auch diesem Ziel, welches explizit im betreffenden Gesetzesentwurf angeführt wird, Rechnung tragen kann, ist zu prüfen.

Generell ist positiv zu bewerten, dass die Regierung einen Handlungsbedarf hinsichtlich der Vermögenskonzentration erkannt hat, denn ein Blick auf die Entwicklung der aggregierten Vermögen und Einkommen zeigt, dass zur Begutachtung der Verteilung des Wohlstands in einer Gesellschaft eine Beschränkung auf die Einkommensverteilung zu voreiligen Schlussfolgerungen führen kann. Nominal hat sich das Gesamtvermögen der Deutschen in den vergangenen 17 Jahren auf das 2,6-fache erhöht. Die aggregierten verfügbaren Einkommen sind im selben Zeitraum nominal um 60 %, d. h. auf das 1,6-fache, angestiegen. Da die Vermögen einen wesentlichen Beitrag zur Wohlstandssituation leisten – bei gleichem Einkommen entscheidet die Höhe der Vermögen und/oder Schulden wesentlich über den materiellen Spielraum –, dürfen sie in Verteilungsanalysen nicht ausgeblendet werden. (Vgl. Volkert et al., 2004) Dass die Vermögen deutlich stärker konzentriert sind als die Einkommen, ist allerdings kein typisch deutsches Phänomen; weltweit liegt eine hohe Konzentration von Vermögen vor, auch in Ländern mit einer verhältnismäßig egalitären Einkommensverteilung wie bspw. Schweden.

Die präzise Darstellung sowie die Analyse der gegenwärtigen Vermögensverteilung in Deutschland sind wichtig, weil deutlich weniger Untersuchungen zur Vermögens- als zur Einkommensverteilung vorliegen, wodurch u. U. eine Schiefelage politischer Schlussfolgerungen provoziert wird. Seit den ersten beiden Armuts- und Reichtumsberichten der Bundesregierung – der dritte Bericht war diesbezüglich eher enttäuschend – ist die Vermögensverteilung stärker in den Blick gerückt, das Ausmaß an aktueller Forschung bleibt gleichwohl überschaubar. Neben Schwierigkeiten hinsichtlich der Operationalisierung des Vermögensbegriffs sowie massiver Bewertungsprobleme ist dies auch auf einen Mangel an geeignetem, aktuellem Datenmaterial zurückzuführen, wobei sich die genannten Aspekte gegenseitig bedingen und verstärken. Die schlechtere Datelage in Bezug auf die privaten Vermögen im Vergleich zum verfügbaren Haus-

haltseinkommen kann u. a. auf die noch größere Sensibilität der Befragten hinsichtlich der Vermögensdaten zurückgeführt werden. Trotz der schwierigen Datenlage erscheint eine weitergehende Erforschung der Vermögensverteilung auch im Hinblick auf die gesellschaftspolitische Brisanz angezeigt.

Die Arbeit ist wie folgt gegliedert: Kapitel 2 behandelt die methodischen Details der folgenden empirischen Analysen, neben einer Beschreibung der verwendeten Datenbasis werden die zugrunde liegenden Einkommens- und Vermögensbegriffe sowie Verteilungsmaße erläutert. Kapitel 3 – die „Diagnose“ – beschreibt zunächst die globalen Entwicklungen und Details der Einkommens- und Vermögensverteilung, d. h. ausgehend von einer Vermögensbetrachtung auf aggregierter Ebene erfolgt erst eine Beschreibung der funktionellen und personellen Einkommensverteilung und deren Veränderungen insbesondere in den Jahren seit der Deutschen Vereinigung, bevor detailliert auf die personelle Vermögensverteilung eingegangen wird. Dieser Teil untersucht nicht nur die Verteilung der Nettovermögen, sondern vor allem deren Zusammensetzung, d. h. die Portfoliostruktur. Der intertemporale (und internationale) Vergleich dieser Strukturen muss sich im Wesentlichen auf eine Literaturrecherche stützen; die eigenen Auswertungen nehmen jedoch ergänzend einen der ersten Vergleiche der SOEP-Wellen 2002 und 2007 vor. Kapitel 4 widmet sich der Identifikation der Treiber der Konzentration der Vermögensverteilung. In Betracht gezogen werden makroökonomische, vor allem aber soziodemographische Faktoren wie die individuelle Einkommensposition, die berufliche Stellung, der Haushaltstyp/die Haushaltsgröße, der Bildungsgrad, das Geschlecht, die Herkunft/Nationalität, der Gebietsstand, das Sparverhalten, Erbschaften und Schenkungen sowie das Alter. Da die unterschiedlichen Positionen im Lebenszyklus einen enormen Beitrag zur Vermögenskonzentration liefern, wird als ein Teil der Analyse ein vom Alter weitgehend abstrahierender Einkommens- und Vermögensindikator entwickelt, anhand dessen zuvor festgehaltene Beobachtungen überprüft und insbesondere Risiken bzgl. der Sicherung des künftigen Lebensstandards aufgedeckt werden. Nachdem der verteilungspolitische Handlungsbedarf identifiziert wurde, behandelt das 5. Kapitel die verteilungspolitischen Optionen. Neben einer verteilungspolitischen Bestandsaufnahme werden insbesondere das Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz, seine Entstehungsgeschichte und die Intention der Regelungen erläutert. Des Weiteren erfolgt eine Bewertung der Maßnahmen des Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetzes und der weiteren Umverteilungsinstrumente wie der Vermögen-, Erbschaft- und Einkommensteuer sowie ferner der Sparförderung und Alterssicherung in Verbindung mit einer

Diskussion der Gestaltungsoptionen diverser verteilungs- und vermögenspolitischer Instrumente.

Sofern nicht anders angegeben, beruhen die empirischen Ergebnisse auf eigenen Auswertungen und Analysen vor allem der Daten des Sozio-oekonomischen Panels. Die innovativen Momente der vorliegenden Arbeit sind auf inhaltlicher Ebene die – soweit bekannt – erste Diskussion des aktuellen Gesetzes zur Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung im Hinblick auf ihre vermögens- und verteilungspolitische Effizienz sowie auf methodischer Ebene die Herleitung eines Indikators, der eine integrierte Betrachtung der Stromgröße Einkommen und der Bestandsgröße Vermögen erlaubt.

2 Methodisches

2.1 Datenbasis

Grundlage der folgenden Analysen sind drei Datenquellen: die Finanzierungsrechnung der Deutschen Bundesbank, die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) und das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), wobei sich die eigenen Auswertungen im Wesentlichen auf die aggregierten Daten und das SOEP beziehen. Da ein Großteil der Literatur aber auf der EVS basiert, soll diese im Folgenden ebenfalls kurz dargestellt und beschrieben werden. Neben dem genannten Datenmaterial existieren neuere Erhebungen wie SAVE oder „Altersvorsorge in Deutschland“ (AVID), welche sich jedoch auf sehr spezielle Teilbereiche der Wohlstandssituation – die Ersparnis bzw. die Altersvorsorge – beschränken. Infolge großzügiger Freibetragsregelungen und/oder des Aussetzens der Erhebung können auch die Erbschaft- und Vermögensteuerstatistik nicht oder nur sehr begrenzt zu einer Komplettierung der Datenlage beitragen. Ansätze, die versuchen, mithilfe der Einkünfte aus Kapitalvermögen aus der Einkommensteuerstatistik Vermögensbestände zu replizieren, sind mit großen methodischen und datenseitigen Unschärfen behaftet, weshalb sie in der vorliegenden Arbeit unberücksichtigt bleiben.

Im Rahmen der seit den Fünfzigerjahren bestehenden *Finanzierungs- und Geldvermögensrechnung der Deutschen Bundesbank* werden sowohl finanzielle Transaktionen als auch die Geldvermögensbestände und die Verschuldung von privaten Haushalten, Unternehmen und Staat erfasst. Die Finanzierungsrechnung ergänzt die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) abgebildeten Güterströme und entstandenen Einkommen um die Finanztransaktionen. Es handelt sich im Gegensatz zu den benannten Haushaltsstichproben nicht um eine Primärstatistik, sondern um eine Aggregation und Evaluation verschiedener statistischer Quellen: Neben Statistiken der Bundesbank (bspw. der Banken- und der Zahlungsbilanzstatistik) fließen externe Daten der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (z. B. zu den Versicherungen und Pensionseinrichtungen) und des Statistischen Bundesamtes (Statistiken zum Finanzvermögen und zu den Verbindlichkeiten des Staatssektors sowie Angaben über Investitionstätigkeit und Sparen der einzelnen Sektoren) ein. (Vgl. Deutsche Bundesbank, 2008b)

Die EVS des Statistischen Bundesamtes ist eine Quotenstichprobe, die seit dem Jahr 1962 im fünfjährigen Turnus erhoben wird. Gegenstand der Befragung sind u. a. die Einkommens-, Vermögens- und Schuldensituation sowie die Konsum-

ausgaben privater Haushalte. Es handelt sich um eine Quotenstichprobe, wobei die Quoten in Anlehnung an den Mikrozensus ermittelt werden. Berücksichtigt werden private Haushalte außerhalb von Anstalten, deren monatliches Haushaltsnettoeinkommen 18.000 Euro nicht übersteigt. Die rund 60.000 teilnehmenden Haushalte in Deutschland beteiligen sich an bis zu drei Erhebungsteilen: dem Einführungsinterview, dem sogenannten Haushaltsbuch und dem Feinaufzeichnungsheft.¹ Mit der EVS sind allerdings lediglich Querschnittsanalysen möglich, eine erneute Teilnahme bereits befragter Haushalte und vor allem deren „Kennzeichnung“ wird nicht angestrebt. (Vgl. Statistisches Bundesamt, 2005a)

Beim *SOEP* handelt es sich um ein seit dem Jahr 1984 bestehendes Panel, in dessen Rahmen private Haushalte in Deutschland im jährlichen Rhythmus u. a. zu ihrem Einkommen, ihrem Vermögen und ihrer sozialen Situation befragt werden. Im Jahr 2007 vollendeten 11.689 Haushalte bzw. 21.234 Einzelpersonen die Befragung. Im Jahr 2002, dem Jahr, in dem zum zweiten Mal die persönliche Vermögensbilanz in einer Schwerpunktbefragung in den Fragebogen integriert wurde und welches daher die Basis für die hier vorgenommenen Analysen bildet, 12.692 Haushalte bzw. 23.892 Einzelpersonen. Die Anfangsstichprobe wurde mittlerweile um sechs Stichproben erweitert, unter denen vor allem die im Jahr 2002 begonnene sogenannte Hocheinkommensstichprobe für die hier vorgenommenen Analysen von Bedeutung ist.² Sowohl den Personen als auch den Haushalten, die am *SOEP* teilnehmen, werden spezielle Gewichtung- oder Hochrechnungsfaktoren zugewiesen, wodurch sichergestellt wird, dass die Stichprobe eines jeden Jahres möglichst gut die Bevölkerung zu diesem Zeitpunkt repräsentiert. Da jedem Befragten eine ihn eindeutig identifizierende Personennummer zugewiesen wird, sind Längsschnittanalysen – zumindest derjenigen Merkmale, die regelmäßig erfasst werden, wie bspw. die Einkommenssi-

¹ Hierbei stellt das Einführungsinterview eine Stichtagsabfrage zu Jahresbeginn dar, in der soziodemographische und sozioökonomische Grunddaten, die Wohnsituation sowie die Ausstattung mit Gebrauchsgütern und in einer Anlage Sach- und Geldvermögen sowie die Konsumenten kredit- und Hypothekenschulden erfasst werden. Für das sogenannte Haushaltsbuch zeichnet jeweils ein Viertel aller an der EVS teilnehmenden Haushalte je ein Quartal des Berichtsjahres Einnahmen und Ausgaben auf und für das Feinaufzeichnungsheft registriert jeder fünfte Haushalt jeweils einen Monat lang Mengen und Preise von Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren.

² Dass die Stichprobe G eine enorme Bedeutung nicht nur für die Einkommens- sondern auch für die Vermögenserfassung hat, zeigen die Unterschiede im Vermögensniveau der Haushalte oberhalb und unterhalb der (zur Abgrenzung der Hocheinkommensbezieher) kritischen Einkommensgrenze. Das Vermögen von Personen in Haushalten aus Stichprobe G ist rund viermal so hoch wie das derjenigen mit einem Haushaltsnettoeinkommen unter 3.835 Euro.

tuation, die Vermögensdaten wurden hingegen erst dreimal (1988, 2002 und 2007) erfragt – möglich, wobei die Repräsentativität mittels spezieller Gewichtungsfaktoren (Austrittswahrscheinlichkeiten) sichergestellt wird. Für das vermögensbezogene Datenset hat das DIW fehlende und implausible Werte u. a. mit einem als *multiple imputation* bezeichneten Verfahren korrigiert. Der Datenbestand konnte hierdurch stark ausgeweitet und verbessert werden. (Vgl. Frick et al., 2007a; Frick et al. 2007b)

Trotz der permanenten Erweiterung der Datenbasis muss angenommen werden, dass sowohl in der EVS als auch im SOEP eine für Haushaltsbefragungen mit freiwilliger Teilnahme typische, nur unzureichende Erfassung von Haushalten mit sehr hohen und mit sehr niedrigen Einkommen bzw. Vermögen vorliegt. Zu dem sogenannten Mittelstands-Bias (vgl. Becker und Hauser, 2003) kommt es, weil die auskunftswilligen Haushalte in allen Gruppen überproportional den mittleren Einkommensbereichen angehören. Des Weiteren ist die Analyse der personellen Vermögensverteilung auf Basis von bevölkerungsrepräsentativen Mikrodaten noch mehr als die der Einkommensverteilung mit methodischen und statistischen Problemen konfrontiert.

Die wesentlichen Schwierigkeiten der Untersuchung der privaten Vermögen liegen in einer mangelnden Aktualität des Datenstands, einem unzureichenden Erfassungsgrad, welcher sich beim Vergleich der Gesamtvermögen auf Basis von Mikro- und Makrodaten ergibt, sowie in der Bewertung der Vermögen, die in den Haushaltsbefragungen auf eigenen Einschätzungen basiert, wobei jedoch unklar ist, ob die Haushalte wirklich einen realistischen Zeit- bzw. Marktwert angeben, insbesondere weil der gegenwärtige Verkehrswert auch wegen dessen hoher Volatilität oft nicht bekannt ist. Mögliche Erfassungsprobleme bestehen insbesondere beim Produktivvermögen, bei Immobilienvermögen und generell bei im Ausland belegenen Vermögen. Hinsichtlich verschiedener Vermögensarten schneiden die beiden Haushaltsbefragungen mehr oder weniger gut ab. Besonders schlecht sind in der EVS Rentenwerte, Beteiligungen und Konsumentenkredite erfasst, im SOEP hingegen Geld- und Produktivvermögen, wengleich letztere zumindest überhaupt Berücksichtigung finden. Ein guter Erfassungsgrad liegt in der EVS für die Bankeinlagen sowie die Versicherungsvermögen und im SOEP für die Schulden vor; den Immobilienbesitz bilden beide recht gut ab. (Vgl. Schäfer, Schupp, 2006; Westerheide, 2005)

Sofern in Ergänzung zu eigenen empirischen Untersuchungen Studien anderer Autoren herangezogen werden, sind gewisse Grenzen bezüglich deren Ver-

gleichbarkeit mit den eigenen Auswertungen sowie untereinander zu beachten. Die wesentlichen Abweichungen bestehen hinsichtlich des Verteilungsobjekts oder -subjekts, sprich dem Umfang des Vermögensbegriffs, der Bewertung von Vermögensgegenständen bzw. der Erhebungseinheit. Diskrepanzen liegen auf horizontaler wie auch auf vertikaler Ebene vor, d. h. sowohl aufgrund der Verwendung verschiedener Datenquellen als auch infolge von Änderungen innerhalb einer Datenbasis über die Zeit. Aus divergierenden analytischen Vorgehensweisen, bspw. unterschiedlichen verwendeten Maßzahlen, kann ebenfalls eine erschwerte Vergleichbarkeit resultieren. Dies führt dazu, dass bisweilen sogar verschiedene Studien, die allesamt auf derselben Datenquelle basieren, zu anderen Ergebnissen kommen. (Vgl. Faik, 2000)

Angesichts einiger methodischer Vorteile, die vor allem in der Erhebung personenbezogener und nicht ausschließlich haushaltsbezogener Daten bestehen, sowie der generellen Ermöglichung von Längsschnittvergleichen, die sich mit der 24. Welle des SOEP auch auf den Bereich der Vermögensinformationen ausweiten, bildet das SOEP 2002 die Basis für die hier vorgenommenen Analysen.³ Wie es für monetäre Größen, insbesondere für Vermögensdaten üblich ist, wurden Ausreißer mit einem *top-coding*-Verfahren eliminiert. Hierbei wurde für sämtliche Vermögenskategorien und auch alle Imputationen das 99,9 %-Perzentil ermittelt und alle höheren Werte wurden entsprechend korrigiert. Infolgedessen verringern sich die mittleren Vermögen um gut 2 %. (Vgl. Tabelle 1)

Tabelle 1: Datenänderung infolge des *top-coding*

	Mittelwert Ursprungsdaten	Mittelwert nach <i>top-coding</i>	Relative Veränderung
	[Euro]		[%]
Nettovermögen	81.395,60	79.433,32	-2,41
Bruttovermögen	98.050,44	95.825,90	-2,27
Schulden	16.654,83	16.392,57	-1,57

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

³ Als Datenbasis kamen die neueren Daten (SOEP 2007) deswegen nur ergänzend zum Einsatz, weil die umfangreiche Aufbereitung des Datensatzes – wie sie das DIW für die Erhebung des Jahres 2002 vorgenommen hat – noch nicht abgeschlossen ist. In Ermangelung erforderlicher Zusatzinformationen und angesichts des begrenzten zeitlichen Rahmens musste auf eine detaillierte eigene Bearbeitung des Datensatzes verzichtet werden. Ähnliches gilt für die EVS 2003, auf die indirekt, d. h. über bestehende Analysen, zurückgegriffen wurde.

2.2 Einkommens-, Vermögensbegriff und Verteilungsmaße

2.2.1 Einkommensbegriff

Die relative Einkommensposition wird in der vorliegenden Arbeit auf Basis der Nettoäquivalenzeinkommen analysiert, bisweilen finden jedoch auch andere Einkommenskonzepte Verwendung: Die Haushaltsnettoeinkommen werden – gemäß aktueller wissenschaftlicher Konventionen – aus den Markteinkommen der Haushalte ermittelt, indem die Renten aus der Gesetzlichen Rentenversicherung, die Pensionen und die staatlichen Transfers hinzugerechnet und die geleistete Einkommensteuer sowie die Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung abgezogen werden.⁴ Die Markteinkommen wiederum setzen sich aus verschiedenen Einkunftsarten zusammen: den Einkünften aus nicht selbstständiger und selbstständiger Erwerbstätigkeit, den Vermögenseinkünften aus Kapitalvermögen und Immobilienbesitz, den privaten Transfers und Renten sowie dem Mietwert selbst genutzten Wohneigentums. Der Übergang von den Haushalts- zu den individuellen Einkommen, d. h. die Aufteilung der Haushaltseinkommen auf die Haushaltsmitglieder, erfolgt über das Verfahren der Äquivalenzgewichtung,⁵ mit dem sowohl die Skaleneffekte einer gemeinsamen Haushaltsführung als auch der verschieden hohe Bedarf der (zusätzlichen) Haushaltsmitglieder berücksichtigt wird und somit die Einkommen von Personen, die in Haushalten unterschiedlicher Größe leben, auf eine vergleichbare Basis gebracht werden. Das Verfahren der Äquivalenzgewichtung stützt sich auf zwei vereinfachende Annahmen: erstens die Zusammenfassung und gemeinsame Verwendung der Einkommen aller Haushaltsmitglieder derart, dass alle ein einheitliches Wohlstandsniveau erreichen, sowie zweitens das Vorliegen von Einsparungen bei den Lebenshaltungskosten infolge einer gemeinsamen Haushaltsführung. (Vgl. u. a. Sachverständigenrat 2007, Ziffern 715 ff.)

⁴ Die Nettoeinkommen entsprechen nur näherungsweise den den Haushalten tatsächlich zur Verfügung stehenden Einkommen, denn um diese zu erhalten, müssten sämtliche Aufwendungen, beispielsweise für freiwillige Versicherungen oder für die private Altersvorsorge, abgezogen werden.

⁵ Als Äquivalenzskala wird die sogenannte neue oder modifizierte OECD-Skala herangezogen. Diese berücksichtigt den Haushaltsvorstand mit einem Gewicht von 1 und weitere Haushaltsmitglieder mit einem Gewicht von 0,5 (ab einem Alter von 15 Jahren) und 0,3 (bei einem Alter von weniger als 15 Jahren).

2.2.2 Vermögensbegriff

Dass die Abgrenzung des Vermögensbegriffs weitaus umstrittener ist als die des Einkommensbegriffs, ist auf ein Zusammenspiel mehrerer Faktoren zurückzuführen. Zum einen führen Bewertungsprobleme insbesondere bestimmter Vermögenskomponenten, für die weniger nachvollziehbare Marktpreise vorliegen, zu massiven Unschärfen, weswegen von einer Berücksichtigung dieser Vermögensarten oftmals gänzlich abgesehen wird. Zum anderen wird eine trennscharfe Abgrenzung durch die Vielfalt der mit den privaten Vermögen verbundenen Funktionen, welche zugleich den gesellschaftlichen Stellenwert privater Vermögen verdeutlicht, erschwert. Diese Vermögensfunktionen bestehen in der Verleihung wirtschaftlicher und sozialer Macht, der Schaffung von Einkommenserzielungsmöglichkeiten, der Nutzung in Form von Sachvermögen, der Absicherung gegen Risiken und der möglichen Übertragung von Vermögen auf andere. (Vgl. Faik, 2000) Der schärfste wissenschaftliche Diskurs hinsichtlich der Ausgestaltung des Vermögenskonzepts betrifft die Einbeziehung von Human- oder Sozialvermögen. Üblicherweise wird unter Berufung auf Bewertungsprobleme und eine mangelnde interpersonelle Vergleichbarkeit auf deren Berücksichtigung verzichtet. Das in der vorliegenden Analyse verwendete Vermögenskonzept orientiert sich an der Datenverfügbarkeit des SOEP sowie der in der Mehrheit wissenschaftlicher Untersuchungen verwendeten Abgrenzung; Human- und Sozialvermögen finden daher keine Berücksichtigung.

Das im SOEP erfasste Bruttovermögen setzt sich aus folgenden Kategorien zusammen:

- selbst genutzter und sonstiger Immobilienbesitz (auch unbebaute Grundstücke, Ferien- oder Wochenendwohnungen),
- Geldvermögen (Sparguthaben, Spar- oder Pfandbriefe, Aktien oder Investmentanteile),
- Vermögen aus privaten Versicherungen (Lebensversicherungen, private Rentenversicherungen oder Bausparverträge),
- Betriebsvermögen
(Besitz oder Beteiligung an einer Firma, einem Geschäft, einer Kanzlei, einer Praxis oder einem landwirtschaftlichen Betrieb) und
- Sachvermögen in Form wertvoller Sammlungen (Gold, Schmuck, Münzen oder Kunstgegenstände).

Das Nettovermögen wird unter Abzug der Schulden, d. h. der Konsumenten- und Hypothekenkredite (getrennt für die verschiedenen Formen des Immobilienbesitzes), aus den Bruttovermögen ermittelt. Zumindest ein Teil der zuvor erwähnten Untererfassung ist darauf zurückzuführen, dass sowohl Geld- und

Sachvermögen als auch Konsumentenkredite im SOEP 2002 nur ab einer Untergrenze von 2.500 Euro erfasst wurden.⁶

Da im SOEP auch das individuelle Vermögen und nicht nur das Haushaltsvermögen erfragt wird, können Unterschiede innerhalb von Haushalten und Partnerschaften dargestellt werden. Die in privaten Haushalten stattfindende Umverteilung von Vermögen wird damit absichtlich vernachlässigt. Gleichwohl ist eine Aggregation der individuellen Vermögen zu Haushaltsvermögen möglich, womit auf einen Teil der Informationen, die möglicherweise zu einer Identifikation der die Konzentration treibenden Kräfte beitragen könnten, verzichtet wird. In der vorliegenden Arbeit wird auf die persönlichen Vermögen rekuriert, wenn dies auch insofern eine methodische Inkonsistenz darstellt, als die Analyse der Einkommensverteilung auf äquivalenzgewichteten Haushaltseinkommen basiert. Für ein konsistentes Vermögenskonzept wäre nicht nur eine Zusammenfassung der persönlichen Vermögen eines Haushalts, sondern auch deren u. U. gewichtete Verteilung auf die Haushaltsmitglieder erforderlich. Hierfür müssten Annahmen hinsichtlich des Umfangs und der Art der „Umverteilung“ innerhalb eines Haushalts getroffen werden, was für die Vermögen mit noch größeren Schwierigkeiten verbunden ist als für die Einkommen. Infolge der institutionellen Ausgestaltung der Ehe sollten sich zwar die Unterschiede für die Paare in Grenzen halten, die sich auf Güter- oder Zugewinngemeinschaft geeinigt haben, für Ehen mit Gütertrennung, unverheiratete Paare und insbesondere bei Vorhandensein von Kindern und/oder weiteren Haushaltsmitgliedern kann jedoch nicht mehr zwingend von einer Gleichverteilung ausgegangen werden. Fraglich ist zudem, ob und inwieweit Haushaltsgrößenersparnisse und unterschiedlich hohe Bedarfe von Erwachsenen und Kindern – sofern bei Vermögen überhaupt von einem Bedarf gesprochen werden kann – bestehen. Angesichts der methodischen Probleme ist die Analyse der individuellen Vermögen durchaus zu rechtfertigen. Auf die Betrachtung der persönlichen Einkommen, die ebenfalls methodische Konsistenz gewährleisten würde, muss mangels Datenverfügbarkeit verzichtet werden. Die Untersuchung von einerseits Äquivalenzeinkommen und andererseits persönlichen Vermögen kann allerdings auch sachlich begründet werden. Ein

⁶ Die (auch international bekannte) Tatsache einer Unterfassung des Finanzvermögens bei Bevölkerungsbefragungen ist u. a. das Ergebnis einer unterschiedlichen Abgrenzung der unterstellten Vermögen und einer unterschiedlichen Populationsabgrenzung. So werden in der Vermögensstatistik der Deutschen Bundesbank auch die Organisationen ohne Erwerbszweck berücksichtigt, während das SOEP nur Daten von Personen in Privathaushalten erhebt. Des Weiteren werden in der Vermögensstatistik der Deutschen Bundesbank auch Anwartschaften an die private Krankenversicherung dem Finanzvermögen der Privathaushalte zugerechnet, obwohl privat Krankenversicherte keinen direkten Zugriff auf dieses Vermögen haben. Diese Anwartschaften beliefen sich im Jahr 2005 auf allein 103,4 Mrd. Euro. (Vgl. PKV, 2006).

Vorteil des Äquivalenzeinkommenskonzepts – sofern die zugrunde liegenden Annahmen Akzeptanz finden – besteht darin, dass es ein gutes Maß für die Sparfähigkeit darstellt. Für die Haushalte, bei denen nicht von einer strikten Vermögensteilung ausgegangen werden kann, besteht Anlass zu der Vermutung, dass – obwohl das Haushaltseinkommen gemeinsam verwendet wird – die Vermögen doch einen stärkeren Personenbezug aufweisen.

2.2.3 Verteilungsmaße

Zur Darstellung der personellen Einkommens- und Vermögensverteilung bieten sich verschiedene Verteilungsmaße an. Neben Kennziffern, die versuchen, den Konzentrationsgrad in einer Zahl abzubilden, finden auch komplexere Indikatoren sowie graphische Darstellungen Verwendung. Im Rahmen der vorliegenden Analyse werden die folgenden Verteilungsmaße berechnet, wobei sich deren simultane Betrachtung insofern anbietet, als die einzelnen Indikatoren über jeweils spezifische Besonderheiten und damit Vor- und Nachteile verfügen. Eines der bekanntesten – weil einfachen und hoch aggregierten – Verteilungsmaße ist der Gini-Koeffizient, welcher auf dem Konzept der Lorenzkurve basiert und daher die Anteile der nach der Höhe ihres Einkommens geordneten Personen an der Gesamtbevölkerung zu ihrem Anteil am Gesamteinkommen in Bezug setzt.⁷ Ein Nachteil des Gini-Koeffizienten besteht darin, dass er für unterschiedliche Einkommensverteilungen denselben numerischen Wert annehmen kann.

Ein etwas anderer Ansatz liegt den beiden Theil-Koeffizienten zugrunde: Der Theil 0-Koeffizient (besser bekannt als *mean logarithmic deviation (MLD)* oder mittlere logarithmische Abweichung) errechnet sich aus der mittleren Abweichung der logarithmierten Einkommen von ihrem logarithmierten Mittelwert. Für die Ermittlung des Theil 1-Koeffizienten werden die individuellen Abweichungen zusätzlich mit dem jeweiligen Einkommensanteil gewichtet, wodurch der Theil 1-Koeffizient weniger sensitiv bezüglich Änderungen im unteren Einkommensbereich reagiert.^{8 9 10}

⁷ Der Gini-Koeffizient kann Werte im Intervall von 0 bis 1 (bisweilen auch 0 % bis 100 %) annehmen, wobei der Wert 0 einer Situation vollkommener Gleichverteilung und der Wert 1 der der maximalen Konzentration („einer hat alles, alle anderen nichts“) entspricht.

⁸ Beide Theil-Koeffizienten nehmen bei Gleichverteilung den Wert 0 an, sind allerdings nach oben (das heißt für den Fall maximaler Ungleichheit) nicht auf 1 normiert. Als Faustregel gilt jedoch, dass ein Theil-Koeffizient von 1 in etwa einer Verteilung entspricht, bei der die reichsten 20 % 80 % der „Ressourcen“ besitzen und die übrigen 80 % die verbleibenden 20 %.

⁹ Ein Problem der erwähnten Verteilungsmaße besteht in der Behandlung negativer Merkmalsausprägungen. Die Theil'schen Entropiemaße können nur für positive Werte und der

Soll die Streuung einer Verteilung gemessen werden, bedient man sich üblicherweise der Varianz oder der Standardabweichung. Weil diese beiden Streuungsmaße jedoch nicht skaleninvariant sind, sondern vielmehr vom Mittelwert der zugrunde liegenden Verteilung abhängen, bietet sich eine Normierung mit diesem an, woraus der sogenannte Variationskoeffizient resultiert. Die Hälfte des Quadrats des Variationskoeffizienten ergibt den *half-squared coefficient of variation (HSCV)*. Der HSCV reagiert wie der Theil 1-Koeffizient sensitiv im oberen Einkommensbereich.

Ein detailliertes Bild einer Verteilung kann anhand einer Perzentilsbetrachtung vorgenommen werden. Für die gleich großen Klassen aus nach ihrem Einkommen, Vermögen o. Ä. sortierten Personen können dann Perzentilsanteile oder -verhältnisse bestimmt werden, was eine Abschätzung der Schiefe, Streuung und Lage der Verteilung ermöglicht. Infolge der Klassenbildung liegt der Fokus der Betrachtung in der Analyse der Intergruppendifferenzen, die Unterschiede innerhalb der Gruppe werden demgegenüber (zumeist) vernachlässigt.

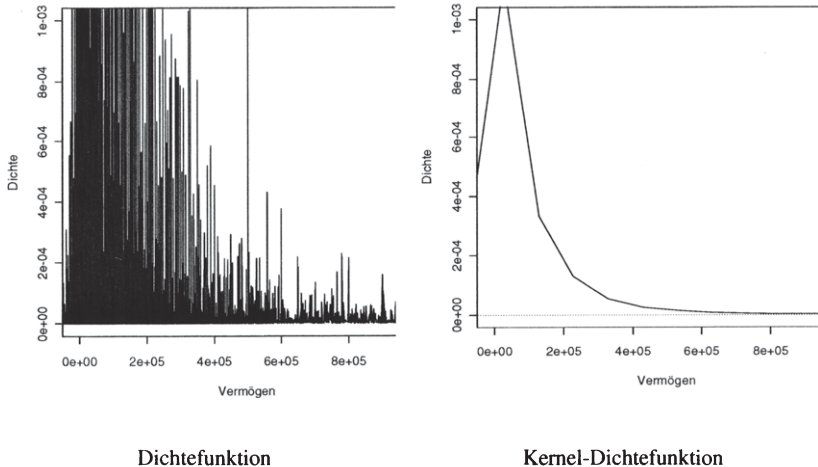
Bezüglich der Berechnung der Perzentilverhältnisse bestehen verschiedene Möglichkeiten, die exemplarisch am 90/50-Verhältnis erläutert werden sollen. Eine Berechnungsweise ist die Division des Dezilsanteils des zehnten durch den des fünften Dezils. Dieser (zumindest theoretisch) äquivalent ist die Division der Mittelwerte des zehnten und fünften Dezils. Im Folgenden wird jedoch ein anderer Weg verfolgt und das 90/50-Verhältnis wird ermittelt als das Verhältnis aus der Untergrenze des zehnten bzw. der Obergrenze des neunten Dezils und dem Median. Damit kann der resultierende Wert interpretiert werden als der Faktor, um den das Vermögen (o. Ä.) des Ärmsten unter den reichsten 10 % größer ist als das des Reichsten der unteren Hälfte der Verteilung.

Gini-Koeffizient nur für nicht-negative Werte berechnet werden. Daher ist ein Ausschluss sämtlicher nicht-positiver bzw. negativer Werte erforderlich, wofür zwei Verfahren in Betracht kommen. Entweder werden die betreffenden Merkmalsträger ausgeschlossen oder die Merkmale werden gleich bzw. marginal größer Null gesetzt. In der vorliegenden Analyse wurden – um den Informationsverlust gering zu halten – nicht die betreffenden Merkmalsträger ausgeschlossen, sondern lediglich die entsprechenden Merkmalsausprägungen umcodiert.

¹⁰ Sofern intertemporale Vergleiche vorgenommen werden, ist eine Preisbereinigung sinnvoll und/oder erforderlich. Diese erfolgt anhand des Verbraucherpreisindex (2000 = 100), wobei das DIW bis einschließlich des Jahres 1999 unterschiedliche Verbraucherpreisindizes für West- und Ostdeutschland und ab dem Jahr 2000 einen einheitlichen Verbraucherpreisindex für das gesamte Bundesgebiet anbietet. Infolge der für die bislang erwähnten Verteilungskennziffern geltenden Skaleninvarianz ist irrelevant, ob sie auf Basis der nominalen oder der realen Einkommen berechnet werden. Geringfügige Unterschiede ergeben sich höchstens aufgrund der unterschiedlichen Preisindizes für Ost- und Westdeutschland bis zum Jahr 1999.

Eine weitere und sehr anschauliche Möglichkeit der Verteilungsanalyse besteht in Form von graphischen Darstellungen: Mit einer Dichtefunktion werden die relativen Häufigkeiten einer Variable gegen ihre Ausprägungen abgetragen, d. h. die Fläche unter der Dichtefunktion ist auf 1 normiert. Im Rahmen empirischer Analysen bietet sich die Berechnung sogenannter Kernel-Dichtefunktionen an, die gewissermaßen geglättete Dichtefunktionen darstellen. (Vgl. Schaubild 1)¹¹

Schaubild 1: Vergleich von Dichtefunktion und Kernel- Dichtefunktion am Beispiel der Nettovermögen des Jahres 2002



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

In sogenannten Streudiagrammen werden im Gegensatz zu den Dichtefunktionen nicht die relativen Häufigkeiten gegen die Ausprägungen eines Merkmals abgetragen, sondern die Ausprägungen zweier Merkmale gegeneinander. Sofern in dem betrachteten Datensatz Gewichtungsfaktoren vorliegen, können die verschiedenen hohen Gewichte der einzelnen Ausprägungen durch verschieden große Symbole bzw. Punkte angedeutet werden. Eine weitere sehr anschauliche Darstellungsweise ist der Boxplot, welcher fünf wichtige Informationen in einer Graphik zusammenfasst: Das untere Ende der Box symbolisiert das untere Quartil, das obere Ende das obere Quartil, wodurch die Hälfte der analysierten Daten in der Box, die andere Hälfte außerhalb liegt. Der Interquartilsabstand kann an der Länge, der Median an dem Strich in der Box abgelesen werden. Die Whis-

¹¹ Die Verteilungsfunktion wird berechnet, indem das Integral über die Dichtefunktion gebildet wird, bisweilen wird die Verteilungsfunktion daher auch als kumulierte Dichtefunktion bezeichnet.

ker, die aus der Box herausragen, sind eineinhalbmal so lang wie der Interquartilsabstand und zudem besteht die Möglichkeit, Ausreißer (vor allem außerhalb der Whisker) speziell zu kennzeichnen. Anhand der Gestalt dieser Graphik können sowohl die Schiefe als auch die Streuung der zugrunde liegenden Verteilung visualisiert werden.

3 Diagnose: Verteilungssituation in Deutschland

3.1 Aggregierte Vermögensbetrachtung

Das Geldvermögen der privaten Haushalte einschließlich der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck ist seit dem Jahr 1991 um rund 150 % angestiegen, pro Haushalt gerechnet entspricht dies einer Verdoppelung. Ende 2007 setzte sich dieses Geldvermögen in Höhe von 4.563,6 Mrd. Euro zu 26 % aus Ansprüchen gegenüber Versicherungen, zu je 14 % aus Bargeldern und Sichteinlagen sowie Spareinlagen und -briefen zusammen. Investmentzertifikaten und Aktien kam hingegen mit 12 bzw. 9 % eine geringere Bedeutung zu, wie auch den Rentenwerten und Termingeldern mit je 7 %. Die Verbindlichkeiten, die Ende des Jahres 2007 1.546,8 Mrd. Euro betragen und sich seit dem Jahr 1991 etwa verdoppelt haben, bestanden fast ausschließlich, zu 94 %, aus längerfristigen Krediten. Das Nettogeldvermögen belief sich somit auf 3.016,8 Mrd. Euro bzw. pro Haushalt auf über 75.000 Euro. Inklusiv Immobilien- und sonstigen Sachvermögen liegt das Bruttovermögen bei über 9.000 Mrd. Euro bzw. das Nettovermögen pro Haushalt bei rund 200.000 Euro. (Vgl. Deutsche Bundesbank, 2008a)

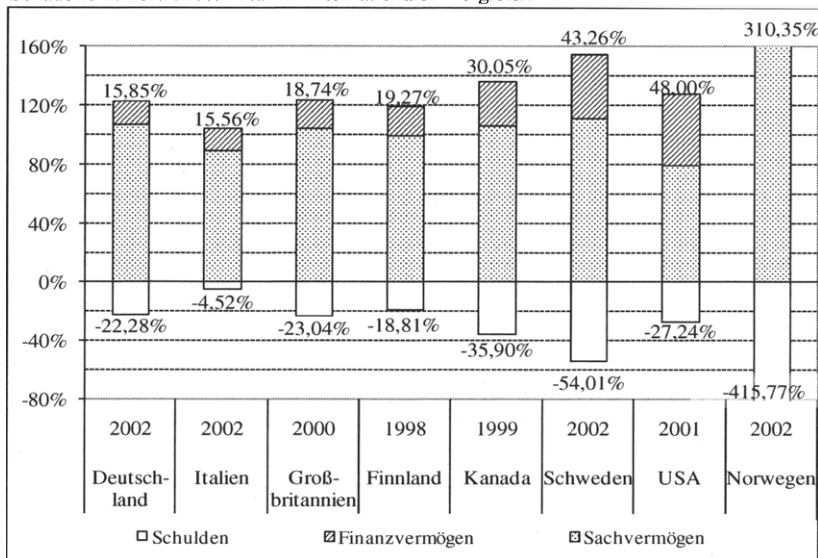
Historisch hat sich die Bedeutung der Geldvermögensarten folgendermaßen entwickelt: In den 1950er- und 1960er-Jahren stiegen zunächst die Anteile der Spar- und Bauspareinlagen sowie der Versicherungsverträge, aber auch in Aktien wurde verstärkt investiert. Bis in die 1980er-Jahre verringerte sich die Bedeutung der Spareinlagen und Versicherungsguthaben, die Entwicklung der Bausparverträge erfolgte weniger dynamisch als zuvor und die Beträge der übrigen Vermögensarten nahmen kräftig zu. (Vgl. bspw. Ring, 1999)

Bei der Betrachtung der jüngeren Entwicklung fällt auf, dass sich der Auf- und Abbau einiger Vermögensarten gleichläufig mit der allgemeinen Zyklik der Geldvermögensbildung entwickelt. Deutlich wird dies insbesondere für die Einlagen bei Versicherungen (Lebens- und Krankenversicherungen, Pensionseinrichtungen und sonstige) sowie bei Ansprüchen aus betrieblichen Pensionsrückstellungen, etwas weniger deutlich auch für die Spar- und Termineinlagen sowie die Anlage in Form von Sparbriefen. Sichtguthaben, Aktien, Investmentfonds und sonstige Beteiligungen entwickeln sich hingegen verhältnismäßig erratisch. Seit dem Jahr 2001 wurde in Aktien weniger investiert als desinvestiert.

Im internationalen Vergleich – insbesondere gegenüber Norwegen, Schweden und den USA – fällt der Anteil des Finanzvermögens am Nettovermögen in Deutschland mit knapp 16 % sehr niedrig aus. Der Verschuldungsgrad ist in

Deutschland ebenfalls deutlich geringer, der Anteil der Kredite am Nettovermögen beträgt nur 22 % – gegenüber mehr als 50 % in Schweden und Norwegen.¹² (Vgl. Schaubild 2)

Schaubild 2: Portfoliostruktur im internationalen Vergleich



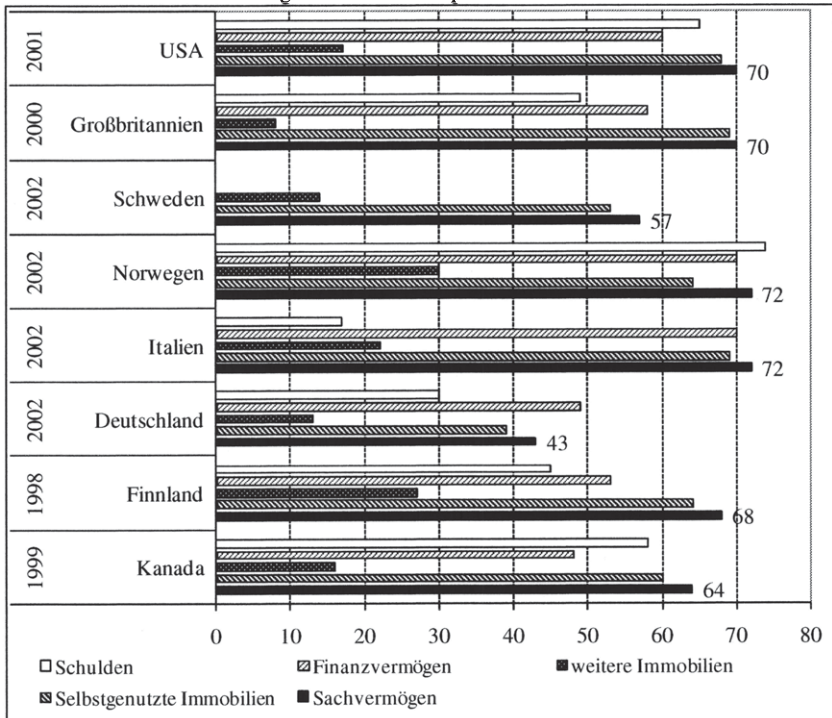
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: Sierminska et al., 2006.

Ein weiteres Muster der deutschen Vermögensverteilung besteht darin, dass für die meisten Vermögensarten auffällig wenige Personen in deren Besitz sind. Wengleich das Sachvermögen (d. h. selbst genutzte und sonstige Immobilien, Betriebsvermögen, materielle Vermögensgegenstände) doch einen bedeutenden Anteil am Gesamtvermögen ausmacht, verfügen lediglich 43 % der Deutschen über Sachvermögen, in allen anderen betrachteten Ländern sind es weit über die Hälfte.¹³ (Vgl. Schaubild 3)

¹² Die Ergebnisse basieren auf einem Vergleich von Daten aus Haushaltsbefragungen, werden jedoch – sofern verfügbar – die entsprechenden VGR-Daten (für Deutschland beispielsweise von der Deutschen Bundesbank oder dem Statistischen Bundesamt) herangezogen, ändert sich zwar die Höhe, nicht jedoch die Richtung der Ergebnisse.

¹³ Dieser geringe Anteil ist nicht auf die erhebungstechnischen Besonderheiten im deutschen SOEP zurückzuführen, eine Überprüfung der Anteile in den Vergleichsländern unter der Bedingung, dass der Wert der entsprechenden Vermögensart 2.500 Euro übersteigt, zeigt zwar Abweichungen, diese bestehen jedoch nur für die Finanzvermögen und Schulden und nicht für die Sachvermögen.

Schaubild 3 Internationaler Vergleich der Besitzerquoten



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: Sierminska et al., 2006.

Seit dem Jahr 1950 hat sich der Geldvermögensbestand der privaten Haushalte in Deutschland nominal mehr als verdreifacht, preisbereinigt handelt es sich immerhin noch um eine Verzehnfachung.¹⁴ Hiermit verbunden war zum einen ein deutlicher Anstieg der Vermögenseinkommen, zum anderen aber vor allem eine Verschiebung hinsichtlich der Portfoliostruktur des Geldvermögens. Von einer Rücklagenbildung für Notfälle fand eine Verschiebung zu zweckgerichtetem Vorsorgesparen statt, wobei gleichzeitig verstärkt Renditeaspekte Beachtung fanden. Die private Altersvorsorge gewann in den Neunzigerjahren, als die Probleme der Gesetzlichen Rentenversicherung virulent wurden, an Bedeutung. Nach dem Platzen der spekulativen Blase am Aktienmarkt fand wieder verstärkt eine Geldvermögensbildung bei Banken statt (rund 40 % der gesamten Geld-

¹⁴ Im Rahmen intertemporaler Vergleich für Vermögen eine Preisbereinigung in Analogie zur Betrachtung von Einkommen vorzunehmen, ist nicht unmittelbar einsichtig, kann aber u. U. mit dem Liquidationsaspekt gerechtfertigt werden – spricht der Kaufkraft, die dem momentanen Vermögenswert gegenübersteht.

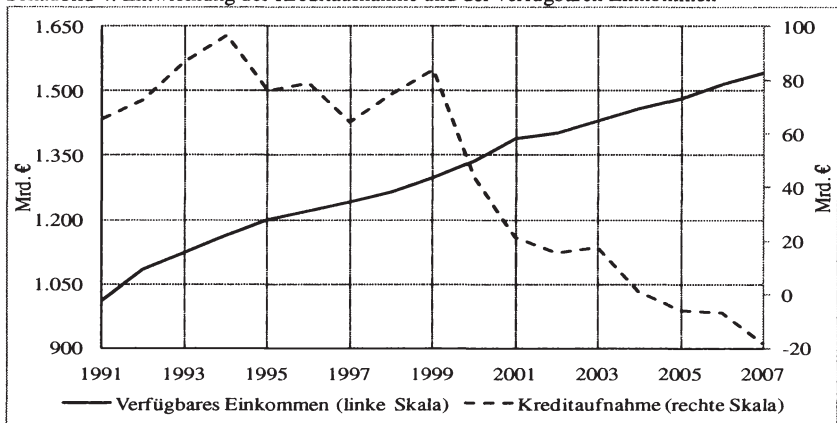
vermögensbildung), bemerkenswert ist vor allem der hohe Anteil an Investitionen in kurzfristige Produkte, eine Typologie, die vor allem vor dem Hintergrund einer Abwarte- und Vorsichtshaltung („Attentismus“) zu erklären ist. Der Erwerb von Aktien und Investmentfonds ist zurückgegangen, verstärkt gekauft wurden hingegen Rentenwerte. Der Rückgang beim Aktienbesitz fand allerdings nicht nur wert- sondern auch mengenmäßig statt, denn auch die Zahl der Aktionäre ist spürbar zurückgegangen. Vor dem Hintergrund der enormen Kursverluste, die sogar den ersten Rückgang des Geldvermögensbestands der privaten Haushalte seit dem Jahr 1948 bedeuteten, scheint dies durchaus nachvollziehbar – der Verlust der privaten Haushalte belief sich in den Jahren 2001 und 2002 zusammengenommen auf 200 Mrd. Euro. Hinsichtlich der Vermögensbestände werden Änderungen nicht so schnell sichtbar, seit dem Jahr 1990 fand jedoch eine deutliche Verschiebung weg von Geldvermögen bei Banken zu Vermögen bei Versicherungen und Wertpapieren statt. (Vgl. u. a. Deutsche Bundesbank, 2007; GDV, 2005)

Analysen auf Basis des SAVE-Datensatzes zeigen ebenfalls, dass die Produkte, in die die deutschen Haushalte investieren, verhältnismäßig konservativ sind. 60 % der Haushalte besitzen ein Sparbuch oder einen Sparvertrag, ein Drittel einen Bausparvertrag und ein Viertel eine Lebensversicherung. Staatsanleihen oder andere staatliche Schuldtitel werden von nur 7 % gehalten. Etwa ein Viertel investiert in Aktien, wobei dieser Anteil stark in Abhängigkeit von der allgemeinen Marktentwicklung schwankt, weswegen er im Jahr 2002 entsprechend gering ausfiel. Unter den Altersvorsorgevermögen kommt mittlerweile den Riester-Verträgen die größte Bedeutung zu, zwischen den Jahren 2002 und 2006 stieg der Anteil der Haushalte mit Riester-Verträgen um das Vierfache auf 20 %. Der Anteil der Haushalte ohne jegliches Altersvermögen ist im betrachteten Zeitraum um über 30 Prozentpunkte auf knapp 50 % zurückgegangen. Wie erwartet variiert die Portfoliostruktur mit dem Alter, so dass ältere Haushalte überdurchschnittlich in risikoarme Produkte wie Sparverträge investieren, zum einen, weil sie aufgrund persönlicher (Lebens-)Erfahrung Risiken besonders scheuen, zum anderen, weil sie den Umgang mit neueren Finanzprodukten nicht gewohnt sind. Allerdings ist für die ältesten betrachteten Haushalte der Anteil der Aktionäre am stärksten gestiegen. Der Anteil der Haushalte mit Lebensversicherungen, Bausparverträgen oder Altersvorsorgevermögen weist aus den genannten Gründen einen umgekehrt u-förmigen Zusammenhang auf. Aufgrund tendenziell geringerer Einkommen sowie eines noch sehr langen Planungshorizonts verfügen die jüngsten Haushalte am seltensten über Altersvorsorgevermögen. Unterschiede in der Portfoliostruktur bzw. den Eigentümerquoten für ver-

schiedene Einkommensklassen manifestieren sich vor allem bei Lebensversicherungen, Aktien und betrieblicher Altersvorsorge, bei Bausparverträgen, Sparkonten und Riester-Verträgen fällt die Zunahme der Besitzerquoten mit dem Einkommen geringer aus. (Vgl. Börsch-Supan et al., 2008)

Bei der Betrachtung der Verschuldung kommen zwei Aspekte in Betracht, zum einen die Kreditaufnahme zur Überbrückung intertemporaler Unterschiede zwischen Einkommen und Konsum, zum anderen aber auch der Tatbestand der Überschuldung. Auf letzteren Aspekt soll kurz in Abschnitt 5.3.2.5 eingegangen werden, die Entwicklung der Verschuldung generell – welche zunächst, d. h. ohne Hinzunahme weiterer Informationen nicht von der Überschuldung zu unterscheiden ist – wird im Folgenden behandelt. Als Datenbasis bieten sich die aggregierten Daten der Deutschen Bundesbank an, welche mit Informationen aus dem SOEP ergänzt werden. Mögliche Untersuchungsgegenstände sind der Schuldenstand, die Neuverschuldung oder aber die Kredittilgung, wobei diese im Rahmen der Analyse der Ersparnis behandelt wird. Die Daten der Deutschen Bundesbank zeigen einen deutlichen Rückgang der (nominalen) Kreditaufnahme, der sich am aktuellen Rand sogar in einem Rückgang der (nominalen) Verbindlichkeiten niederschlägt. (Schaubild 4)

Schaubild 4: Entwicklung der Kreditaufnahme und der verfügbaren Einkommen

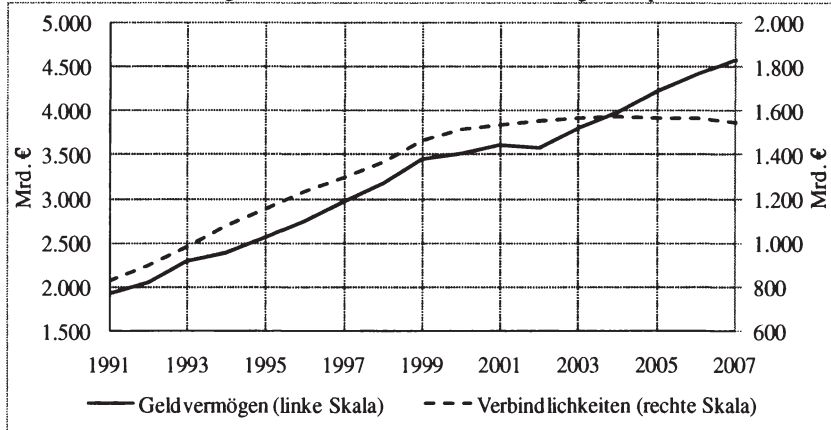


Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: Deutsche Bundesbank.

Nach einem erratischen Verlauf in den Neunzigerjahren brach die Kreditaufnahme insbesondere im Jahr 2000 ein und sinkt seitdem – mit Ausnahme eines kurzen Anstiegs im Jahr 2003. Seit dem Jahr 2004 sinkt der Bestand der Verbindlichkeiten (in nominaler Betrachtung), wobei der Rückgang im Vergleich zum deutlichen Anstieg in den Neunzigerjahren nur mäßig ausfällt. Hält der

Rückgang der Kreditaufnahme allerdings an, dürfte sich dies in Zukunft auch deutlicher im Bestand der Verbindlichkeiten zeigen. (Schaubild 5)

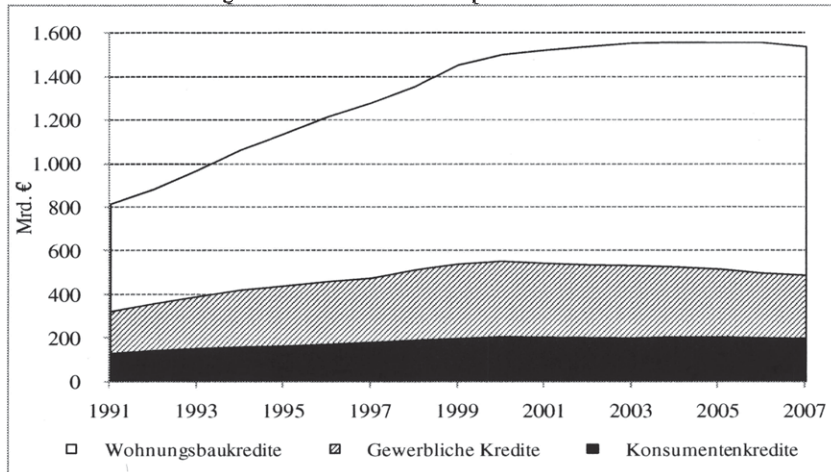
Schaubild 5: Entwicklung der Verbindlichkeiten und Geldvermögen der privaten Haushalte



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: Deutsche Bundesbank.

Eine Zerlegung in die einzelnen Arten der Verschuldung zeigt, dass der Rückgang am aktuellen Rand im Wesentlichen auf die gewerblichen Kredite zurückzuführen ist, während die Wohnungsbaukredite nur einen kleinen Rückgang im Jahr 2007, die Konsumentenkredite hingegen eine weitgehende Konstanz seit der Jahrtausendwende aufweisen. (Schaubild 6)

Schaubild 6: Entwicklung der Verbindlichkeiten der privaten Haushalte



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: Deutsche Bundesbank.

Die Dominanz der Eigen- und Innenfinanzierung der deutschen Unternehmen, insbesondere der kleinen und mittelständischen, ist ein wohlbekanntes Phänomen, die gewerblichen Kredite der privaten Haushalte scheinen hier eine parallele Entwicklung aufzuweisen.

Die SOEP-Daten zeigen hingegen einen Anstieg der Verschuldung im Zeitraum der Jahre 2002 bis 2007. Dieser ist insbesondere auf einen Anstieg der Restschuld bei Hypotheken zurückzuführen, wobei dem Anstieg der Schulden noch größere Zuwächse bei den Immobilienvermögen gegenüberstehen, die Konsumentenkredite entwickelten sich demgegenüber ähnlich verhalten, wie es auch die aggregierten Daten suggerieren.

3.2 Funktionelle Einkommensverteilung

Vielfach wird der Rückgang der Lohnquote vor dem Hintergrund einer mangelnden Partizipation der Arbeitnehmer am wirtschaftlichen Erfolg, sprich am Wirtschaftswachstum, kritisiert. Die Lohnquote wird berechnet als der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen. Der Gegenposten, die sogenannten Unternehmens- und Kapitaleinkommen, ist keine direkt erfasste Größe, sondern stellt lediglich einen Residualposten dar und umfasst bspw. auch die Vermögenseinkommen der öffentlichen Haushalte. Wenngleich seit Beginn der Achtzigerjahre ein allmählicher und nach der Jahrtausendwende ein stetiger Rückgang der Lohnquote zu verzeichnen ist, ist die Aussagekraft der funktionellen Einkommensverteilung vor allem deswegen eingeschränkt, weil eine derart aggregierte Betrachtung übersieht, dass einzelnen Individuen nicht (mehr) trennscharf die eine oder andere Einkunftsart zugeordnet werden kann; vielmehr verfügen die meisten Bezieher von Arbeitseinkommen gleichzeitig auch über Kapitaleinkommen, z. B. in Form von Zinsen auf Sparguthaben.

Nichtsdestotrotz war in den letzten 20 Jahren des vergangenen Jahrtausends eine fortgesetzte Entlastung der Gewinneinkommen bei gleichzeitig zunehmender Belastung der Arbeitseinkommen zu beobachten: So sank die effektive Steuerbelastung der Unternehmen (Gewinnsteuerquote) zwischen den Jahren 1980 und 1997 von rund 37 % auf unter 23 % – spiegelbildlich stieg zwischen den Jahren 1980 und 1995 die Steuerbelastung von Löhnen und Gehältern (Lohnsteuerquote) von 14 % auf rund 17 %. (Vgl. bspw. Reuter, 1998 oder Schäfer, 2008) Die steuerlichen Entlastungen der Unternehmen im Zuge der Globalisierung haben die internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessert und wenngleich dies ei-

ne unabdingbare Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum und damit die Sicherung von Arbeitsplätzen ist, wurde im Zuge der Belastung der Arbeitseinkommen in Verbindung mit dem gestiegenen Druck auf den Niedriglohnbereich die inländische Nachfrage geschwächt – Deutschland profilierte sich in den letzten Jahren als Exportweltmeister, die Binnennachfrage konnte dagegen nur einen geringen Wachstumsbeitrag leisten.

Eine weitere Unschärfe besteht darin, dass die kalkulatorischen Einkommen der Selbstständigen und die unbezahlte Familienarbeit streng genommen ebenfalls den Erwerbseinkommen zugerechnet werden müssten. Sofern sie überhaupt erfasst werden, geschieht dies in der Kategorie Kapitaleinkommen. Beeinflusst wird die funktionelle Einkommensverteilung von der Erwerbstätigenstruktur (Arbeitnehmer vs. Selbstständige), dem Entwicklungsstand der betreffenden Volkswirtschaft und der aktuellen wirtschaftlichen Lage. Vor allem kurzfristige Schwankungen scheinen stark konjunkturell geprägt zu sein, in Abschwungphasen fällt die Lohnquote höher aus, was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass die Volatilität der Kapitaleinkommen sehr viel höher ist als die der Erwerbseinkommen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass zum einen oftmals zu Beginn einer Rezession noch von der Gewerkschaftsseite Tarifabschlüsse durchgesetzt werden, die der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung unangemessen sind, und dass zum anderen der Beschäftigungsabbau von Unternehmensseite bisweilen nicht entsprechend schnell erfolgen kann und/oder soll, so dass die Lohnquote im Abschwung zunächst zunimmt. Spiegelbildlich erfolgen Lohnerhöhungen und Beschäftigungsaufbau im Aufschwung verzögert, so dass sich zunächst die Produktivität erhöht, was zu steigenden Gewinnen führt. Der langfristige Trend der Verteilung wird hingegen von der Kapitalintensität einer Volkswirtschaft und ihrer Erwerbstätigenstruktur bestimmt. (Vgl. Grömling, 2006) Neben dem Stand des technischen Fortschritts entscheidet auch die Intensität des Wettbewerbs auf dem Arbeitsmarkt über die Entwicklung der Lohnquote, wobei hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen der Flexibilität des Arbeitsmarkts und des Anteils der Arbeitseinkommen am Volkseinkommen widersprüchliche Meinungen aufeinandertreffen. (Vgl. bspw. Berthold, 2008 oder Adamy und Bosch, 1990)

Vom Jahr 1993 bis zum Jahr 2007 hat der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen von 73 % auf 65 % abgenommen. Der Anteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen ist spiegelbildlich von 27 % auf 35 % gestiegen. Eine kontinuierliche Verringerung fand allerdings erst ab der Jahrtausendwende statt, merkliche Rückgänge lagen sogar erst ab dem Jahr 2003 vor. An-

ders ausgedrückt verzeichneten die Unternehmens- und Vermögenseinkommen einen Anstieg um nominal 84,45 %, wohingegen die Arbeitnehmerentgelte nur um 26,07 % zunahmen.

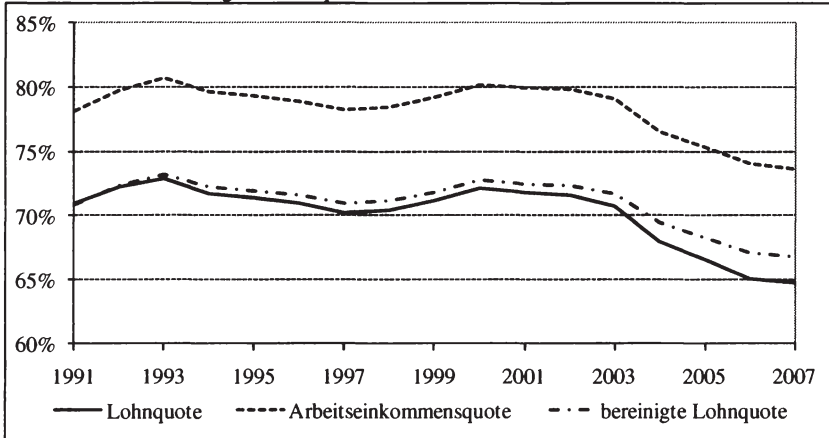
Neben der Ermittlung der Lohnquote als Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen bietet sich – nicht zuletzt aufgrund der zuvor zitierten Kritik – eine alternative Herangehensweise an, die insbesondere dahin gehend eine „Verbesserung“ darstellt, als sie die Einkommen von Selbstständigen (und deren mithelfenden Familienangehörigen) als Arbeitseinkommen erfasst. Nach der Methode des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung werden die kalkulatorischen Unternehmerlöhne in Höhe des durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelts festgesetzt, so dass sich die Einkommen der Selbstständigen sowohl proportional zur Anzahl der Selbstständigen als auch zur Höhe des durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelts entwickeln. (Vgl. Sachverständigenrat, 2008, Anhang A)

Es kann gezeigt werden, dass nach dieser Definition die Arbeitseinkommensquote dem Verhältnis aus durchschnittlichen Lohneinkommen je Arbeitnehmer und durchschnittlichem Volkseinkommen je Erwerbstätigen entspricht. Damit erhöht sich die Arbeitseinkommensquote nicht nur *cet. par.* bei einem steigenden Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen, sondern *cet. par.* auch bei einem zunehmenden Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen. Generell steigt die Arbeitseinkommensquote immer dann, wenn der Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen stärker zunimmt als der Anteil der Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen, bzw. wenn die durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelte stärker steigen als näherungsweise (oder unter Konstanz der übrigen Einflussfaktoren – z. B. der Arbeitgeberbeiträge, der *terms of trade*, des Preisindex der inländischen Verwendung, der Abschreibungen oder der Nettoproduktionsabgaben) die Erwerbstätigenproduktivität. Die bereinigte Lohnquote ergibt sich, indem das Verhältnis der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen nicht durch den Anteil der Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen dividiert wird, sondern stattdessen mit der Veränderung des Anteils der Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen gegenüber einem bestimmten Referenzzeitpunkt korrigiert wird.

Im betrachteten Zeitraum verringerte sich allerdings auch die bereinigte Lohnquote von rund drei Viertel auf etwa zwei Drittel des Volkseinkommens. (Vgl. Schaubild 7) Das Auseinanderschere der Lohnquote und der bereinigten Lohn-

quote am aktuellen Rand erklärt sich insbesondere durch die Erhöhung des Anteils der Selbstständigen.

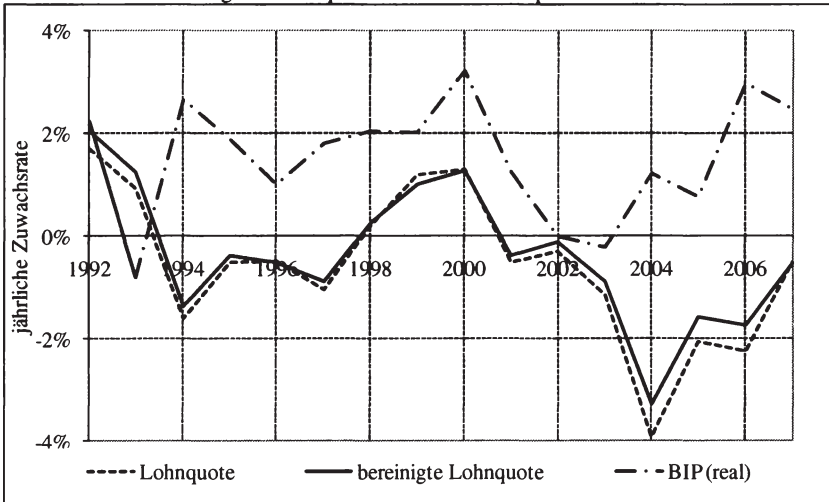
Schaubild 7: Entwicklung der Lohnquote



Quelle für Rohdaten: Sachverständigenrat, 2008.

Schaubild 8 zeigt, dass der von Grömling (2006) beschriebene Zusammenhang zwischen konjunktureller Entwicklung und Entwicklung der Lohnquote durchaus nachweisbar ist.

Schaubild 8: Entwicklung von Lohnquote und Bruttoinlandsprodukt



Quelle: Eigene Berechnungen,

Quelle für Rohdaten: Statistisches Bundesamt, Sachverständigenrat, 2008.

Sowohl in den Jahren 1993, 1996, 2003 und 2005 gehen reale Zuwächse des Bruttoinlandsprodukts (wenn diese Jahre auch zugegebenermaßen nicht (alle) die exakten Startpunkte der konjunkturellen Aufschwungphasen sein mögen) mit zunächst sinkenden Lohnquoten einher. Der weitgehend parallele Verlauf der Veränderungsraten zwischen den Jahren 1999 und 2003 liegt in einem Zusammenspiel mehrerer Faktoren begründet. Zum einen fielen die Tarifabschlüsse trotz des beginnenden Aufschwungs im Jahr 2000 eher moderat aus, zum anderen wirkte sich das Platzen der *dotcom*-Blase auf die deutschen Aktienkurse im Jahr 2000 noch kaum aus, erst im Jahr 2002 fiel der Dax auf sein Niveau des Jahres 1999 zurück, so dass die Vermögenseinkommen zunächst nur sehr begrenzt einbrachen.

3.3 Personelle Einkommensverteilung

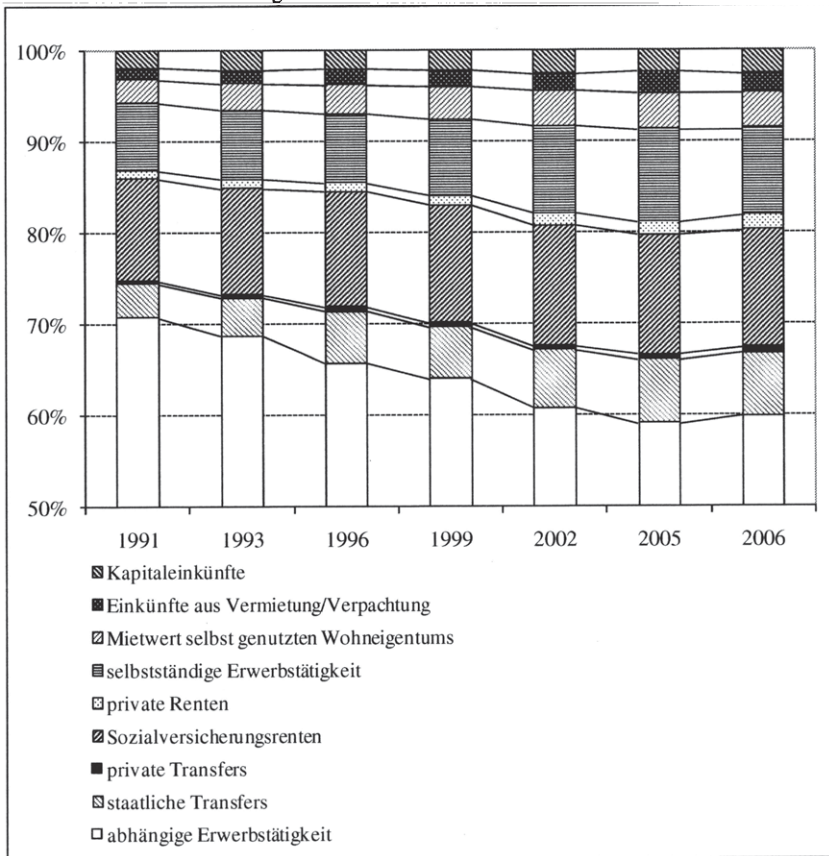
Bevor auf den individuellen Aspekt der Verteilung eingegangen wird, soll im Folgenden die zuvor vorgenommene Darstellung der funktionellen Einkommensverteilung auf Basis aggregierter Daten aus den VGR nun auf Basis des SOEP durchgeführt werden. Schaubild 9 zeigt, dass zwischen den Jahren 1991 und 2006 eine kontinuierliche Verschiebung zwischen den Einkunftsarten stattgefunden hat. Hierbei sind die Einkünfte aus abhängiger Erwerbstätigkeit stetig zurückgegangen: von über 70 % auf rund 59 %. Fasst man diese Einkunftsart zusammen mit den Einkünften aus privaten und staatlichen Transfers sowie Sozialversicherungsrenten und stellt diese der Gruppe der Vermögenseinkünfte, die aus selbstständiger Tätigkeit, Immobilienbesitz¹⁵ sowie privaten Renten resultieren, gegenüber, so komplettiert sich das Bild einer kontinuierlichen Verschiebung. Machten die Erwerbs- und Transfereinkommen im Jahr 1991 noch fast 86 % aus, sind es im Jahr 2006 gerade noch 80 %.¹⁶ Spiegelbildlich hat die

¹⁵ Die Einkünfte aus Immobilienbesitz umfassen neben den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung auch den Mietwert selbst genutzten Wohneigentums („*imputed rent*“). Trotz aller Bedenken bezüglich der Ermittlung des genauen Werts wird eine Berücksichtigung dieser Einkunftsart als sachdienlich erachtet. Vergleicht man zwei hinsichtlich ihres Einkommens und Vermögens vollkommen identische Personen, die sich nur darin unterscheiden, dass eine in einer Eigentumswohnung, die andere in einer Mietwohnung wohnt, hätte ohne Berücksichtigung von *imputed rent* die erste ein geringeres verfügbares Einkommen, wengleich sie dasselbe Wohlstandsniveau erreicht. Dies liegt daran, dass die Mietausgaben der zweiten Person nicht vom verfügbaren Einkommen abgezogen, die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung aber hinzugerechnet werden.

¹⁶ Ein Teil des Rückgangs des Einkommensanteils aus abhängiger Beschäftigung wird somit kompensiert durch eine relative Zunahme von Sozialversicherungsrenten und staatlichen Transfers.

Bedeutung der Vermögenseinkünfte um 6 Prozentpunkte zugenommen, hauptsächlich aufgrund einer Zunahme bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit und bei den Immobilieneinkommen. Die Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit machten im Jahr 2006 über 10 % aus, nach rund 7,5 % im Jahr 1991, aber auch die Anteile der Einkünfte aus Immobilienvermögen sind um beinahe 3 % angestiegen. Damit wird allerdings auch deutlich, dass ein Großteil des Anstiegs der Bedeutung der Vermögenseinkünfte auf die im Rahmen der Analyse von Mikro- bzw. Individualdaten übliche Klassifikation von Einkommen aus selbstständiger Beschäftigung als Vermögenseinkünfte zurückzuführen ist. Allerdings ist auch bei einer Betrachtung der Vermögenseinkünfte im engeren Sinne eine Verschiebung um fast 4 Prozentpunkte zu konstatieren.

Schaubild 9: Zusammensetzung der Einkommen in den Jahren 1991 bis 2006



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

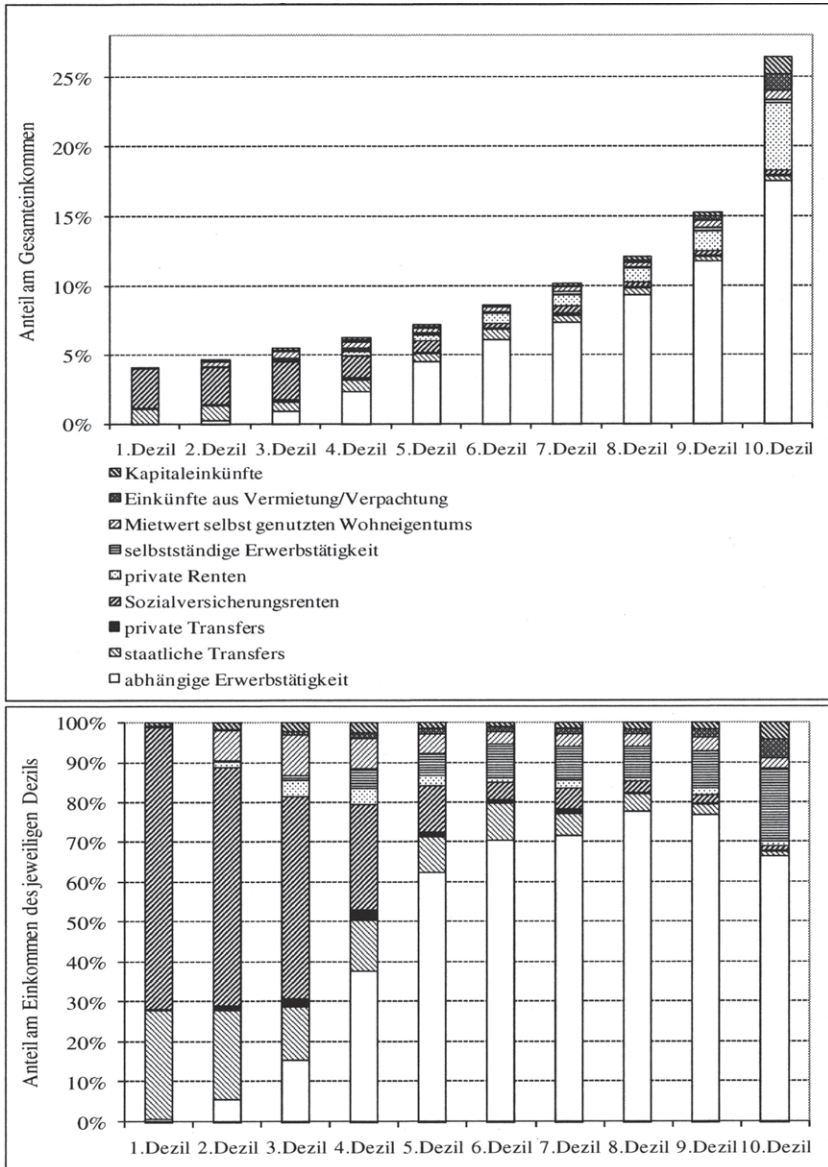
Die Entwicklung am aktuellen Rand (d. h. ein Vergleich der Jahre 2005 und 2006, der insofern interessant scheint, als im Jahr 2006 der Aufschwung auf den Arbeitsmarkt durchwirkte) zeigt eine leichte Verschiebung zugunsten der Erwerbs- und Transfereinkommen, wobei aufgrund der guten wirtschaftlichen Lage der Anteil der Transfereinkommen sogar gesunken ist. Seitens der Vermögenseinkünfte haben überraschenderweise die Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit (und aus Immobilienbesitz) abgenommen. Eine nähere Betrachtung zeigt, dass die Verteilung dieser Einkunftsarten insofern gleichmäßiger geworden ist, als sich der Einkommensanteil des obersten Einkommensdezils rückläufig und die „Mitte der Verteilung“ anteilmäßig ansteigend entwickelt haben.

Dass sich eine Zunahme der Konzentration der Vermögen sowie überproportionale Wertsteigerungen ebenfalls in der funktionellen Einkommensverteilung niederschlagen, ist unstrittig. Ob auch eine mögliche Veränderung der personellen Einkommensverteilung zu erwarten ist, hängt ab von der Zusammensetzung der Einkommen in den verschiedenen Einkommensbereichen. Eine Analyse der Zusammensetzung der Einkommen der verschiedenen Einkommensdezile kann Indizien für eine Zunahme der Einkommenskonzentration infolge einer ungleicher werdenden Vermögensverteilung liefern.

Der untere Teil des Schaubilds 10 veranschaulicht die relative Bedeutung der einzelnen Einkunftsarten (die Balken addieren sich stets zu 100 %), so dass hieraus abgeschätzt werden kann, welche Bevölkerungsgruppen von Wertsteigerungen des Vermögens und der damit verbundenen Erhöhung der Vermögenseinkünfte nicht nur hinsichtlich ihrer Vermögens-, sondern auch ihrer Einkommensbilanz profitieren könnten. (Vgl. auch Krause, Schäfer, 2005) Der obere Teil des Schaubilds hingegen zeigt diese Anteile am Gesamtvermögen des Dezils, gewichtet mit dem Vermögensanteil des Dezils am gesamten aggregierten Vermögen (statt zu 100 % addieren sich die einzelnen Balken somit zum Einkommensanteil des jeweiligen Dezils und die Balken aller Dezile zu 100 %). Da die Kapitaleinkommen der reichsten 20 % über 11 % des Einkommens der gesamten Bevölkerung ausmachen, wird sich mit großer Wahrscheinlichkeit eine weitere Konzentration der Vermögen auch auf die Einkommensungleichheit auswirken. Dies wird zusätzlich dadurch verstärkt, wenn ein positiver Zusammenhang zwischen Rendite und Höhe des Vermögens vorliegt. In den mittleren und oberen Einkommensbereichen hat fast durchgängig die relative Bedeutung der Vermögenseinkünfte zugenommen, um durchschnittlich 6 Prozentpunkte zwischen den Jahren 1993 und 2006. Dasselbe gilt für den Anteil der Kapital-

einkommen der reichsten 20 % am Einkommen der gesamten Bevölkerung, der seit dem Jahr 1993 um 3 Prozentpunkte angestiegen ist.

Schaubild 10: Zusammensetzung der Einkommen über die Dezile im Jahr 2006



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

In einer länderübergreifenden Studie (West-Deutschland, USA, Großbritannien) zeigen Fräßdorf, Grabka und Schwarze (2008) den Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Ungleichheit der Einkommensverteilung und der Bedeutung der Kapitaleinkommen. Bei der Betrachtung von Kapitaleinkommen stellen sich besondere Probleme, weil die oftmals nicht-realisierten Wertzuwächse (*unrealized capital gains*) und der unregelmäßige Zufluss der Kapitaleinkommen zu einer Unterschätzung der Höhe der Einkünfte führen. In Verbindung mit der größeren Bedeutung dieser Einkunftsart für die oberen Einkommensschichten resultiert eine Unterschätzung der tatsächlichen Ungleichheit. In allen betrachteten Ländern sind die Kapitaleinkommen äußerst ungleichmäßig verteilt: Die Gini-Koeffizienten der Kapitaleinkommen betragen 0,72 in Großbritannien, 0,75 in den USA und sogar 0,81 in Deutschland. Im Zeitablauf haben sich keine wesentlichen Veränderungen ergeben, seit den Achtzigerjahren lag der Gini-Koeffizient der deutschen Kapitaleinkommen stets zwischen 0,78 und 0,83.

Die Anteile der Kapitaleinkommen am verfügbaren Einkommen sind am höchsten in den obersten Quantilen der Einkommensverteilung. Im Jahr 2004 betrug dieser Anteil in Deutschland 14 % für das reichste Fünftel, rund 5 Prozentpunkte mehr als 12 Jahre zuvor. In Großbritannien hat der Anteil der Kapitaleinkommen des fünften Quintils ebenfalls um rund 5 Prozentpunkte zugenommen und lag im Jahr 2004 bei 17 %. In den USA war der Anteil im Jahr 1992 sehr viel höher, hat aber bis zum Jahr 2003 um 5 Prozentpunkte abgenommen. In den drei betrachteten Industrienationen liegen die 90/10-Perzentilverhältnisse zwischen sechs und acht, wobei im Zeitablauf starke Schwankungen vorliegen. Der jüngste Anstieg dieses Dezilverhältnisses in Deutschland deutet auf ein weiteres Öffnen der Einkommensschere hin. Das 80/20-Perzentilverhältnis erweist sich als deutlich stabiler, was impliziert, dass vor allem die Ränder der Verteilung deutliche Änderungen erfahren.

Der Beitrag einer Einkommensart zur gesamten Ungleichheit kann im Rahmen einer Streuungserlegung analysiert werden. Er setzt sich demnach zusammen aus der Streuung der betreffenden Vermögensart, deren Anteil am Gesamteinkommen sowie der Kovarianz mit dem verfügbaren Einkommen. (Vgl. Shorrocks, 1982)

Ohne einem deutlichen Trend zu folgen, liegt der Beitrag der Vermögenseinkommen zur Ungleichheit bei etwa 22 % und ist in den letzten Jahren leicht angestiegen. Gegenüber einem Anteil von 4 % am verfügbaren Einkommen ist der Beitrag zur Ungleichheit somit überdurchschnittlich hoch. Aufgrund dessen,

aber auch wegen der parallelen Entwicklung der Einkommensungleichheit und des relativen Anteils der Vermögenseinkommen kann ein großer Teil der Einkommensungleichheit den Kapitaleinkommen zugerechnet werden. Sowohl der Anteil der Vermögenseinkommen als auch deren Beitrag zur Ungleichheit sind stark konjunkturragibel, tendenziell steigen sie im Boom und fallen im Abschwung (wenn auch verzögert, vgl. S. 27 f.), auch weil Kapitaleinkommen stark von makroökonomischen Faktoren wie bspw. der Zinsentwicklung abhängig sind. Eine Abhängigkeit von der nationalen Vermögenspolitik kann im internationalen Vergleich hingegen nicht nachgewiesen werden. (Vgl. Fräbendorf, Grabka und Schwarze, 2008)

3.4 Personelle Vermögensverteilung

3.4.1 Verteilung der Nettovermögen

Sämtliche Ungleichheitsmaße deuten auf eine enorme Konzentration der Nettovermögen hin, der Gini-Koeffizient liegt bei 0,79, die mittlere logarithmische Abweichung bei 6,6 und der Theil 1-Koeffizient bei 1,32. Diese starke Konzentration ist zumindest zum Teil darauf zurückzuführen, dass für einen Großteil der Bevölkerung gar kein oder sogar ein negatives Vermögen vorliegt. (Vgl. Exkurs 1 und Tabelle 2)

EXKURS 1: PEN-PARADE

Eine anschauliche Illustration der Ungleichverteilung bietet die sogenannte Pen-Parade, anhand welcher in den folgenden Zeilen die deutsche Vermögensverteilung dargestellt werden soll:

Während ein „neutraler Beobachter“ am Brandenburger Tor steht, laufen innerhalb einer Stunde alle Deutschen (in diesem Fall alle, die älter als 16 Jahre sind) an ihm vorbei. Beachtung schenkt der interessierte Beobachter der Körpergröße der einzelnen Personen, da diese proportional zur jeweiligen Vermögensposition ist. Die Personen sind nach aufsteigender Körpergröße und somit auch nach ihrem individuellen Nettovermögen aufgereiht. Das durchschnittliche Vermögen entspricht einer Körpergröße von 1,75 Metern.

Gut drei Minuten lang wird etwas sehr Skurriles geschehen, denn die Menschen, die den Beobachter passieren, laufen unter der Erdoberfläche – negative Kör-

pergrößen sind schwer vorstellbar, daher soll den Personen, deren Verschuldung ihr Bruttovermögen übersteigt, dieses „Maulwurfbild“ zugeordnet werden (je tiefer der Gang, den der Maulwurf gräbt, desto höher die entsprechende Verschuldung, genauer desto negativer das Nettovermögen). Die nächste Viertelstunde wird ziemlich langweilig, denn ein Viertel der Deutschen verfügt weder über ein positives noch ein negatives Nettovermögen. Nach insgesamt einer Dreiviertelstunde, kann der Beobachter endlich den Passanten in die Augen schauen, doch schon bald – nachdem etwa 50 Minuten abgelaufen sind, werden sie so groß, dass er sie aus dem Blick verliert. Die letzten 12 Sekunden hat selbst das 26 Meter hohe Brandenburger Tor das Nachsehen und der reichste im SOEP erfasste Deutsche (allerdings inklusive *top-coding*) misst stolze 609 Meter und überragt damit auch den Fernsehturm am Alexanderplatz um weit mehr als die Hälfte. Da Haushaltsbefragungen nur mit geringer Wahrscheinlichkeit die Reichsten unter den Reichen erfassen, soll dieser kleine Exkurs zum Abschluss mit *Forbes*-Daten ergänzt werden. Diesen zufolge schreitet als letztes Karl Albrecht in der schwindelerregenden Höhe von fast 311 km (entsprechend seinem horrenden Vermögen von rund 20 Mrd. US-Dollar) vorüber, die „größte“ deutsche Frau ist im Übrigen nur halb so groß – die Rede ist hier von der BMW-Großaktionärin Susanne Klatten. (Vgl. sueddeutsche.de/jja/pak, 2008)

ENDE EXKURS

Bereits der Vergleich von Mittelwert und Median zeigt, dass die Vermögensverteilung stark linkssteil ist; die Hälfte der Bevölkerung verfügt über ein Vermögen von 15.000 Euro und weniger, das durchschnittliche Vermögen hingegen beläuft sich auf etwa 80.000 Euro. Eine deutliche Diskrepanz besteht zwischen den beiden Gebietsständen – das mittlere westdeutsche Vermögen ist mehr als zweieinhalbmal so hoch wie das mittlere ostdeutsche, der Unterschied zwischen den Medianen ist nur unwesentlich geringer. Etwa 24 % der Bevölkerung verfügen über gar kein Vermögen, bei über 5 % übersteigt die Verschuldung das Bruttovermögen, wobei diese Anteile in beiden Gebietsständen recht ähnlich ausfallen. Der deutliche Abstand zwischen den beiden Gebietsständen ist vor allem darauf zurückzuführen, dass in der DDR der Erwerb von Wohneigentum schwierig war. Zum einen war die politische Führung nicht daran interessiert, Privateigentum zuzulassen, zum anderen waren die Möglichkeiten des Wohnungsbaus stark eingeschränkt und infolge geringer Mieten in Verbindung sowie einer unzureichenden Wohnsubstanz war auch der Erwerb bspw. durch eine Erbschaft vermieteten Wohneigentums wenig rentabel. Des Weiteren trug das

schwächere Wirtschaftswachstum zu einer geringeren Vermögensbildung bei. Mit dem Fall der Mauer konnte der Aufholprozess über einen beschleunigten Aufbau von Privateigentum begonnen werden. Angesichts des Rückstands von über 30 Jahren wird es jedoch noch einige Zeit dauern, bis eine weitgehende Annäherung erreicht ist. Infolge fortbestehender lohn- und einkommenseitiger Diskrepanzen bleibt ein völliges Aufholen des mittleren Vermögensniveaus Ostdeutschlands fraglich. (Vgl. bspw. Grabka, Frick, 2007)

Betrachtet man die gesamte Bevölkerung, ist das Vermögen, das die reichsten 10 % mindestens haben, mehr als 13-mal so hoch wie das maximale Vermögen der unteren Hälfte der Verteilung. Unter Ausschluss derjenigen, die überhaupt kein positives Vermögen verfügen, ist das Vermögen, das die reichsten 10 % mindestens haben, 65-mal so hoch wie das maximale Vermögen der 10 % mit den niedrigsten (aber positiven) Vermögen. Der Niveauunterschied zwischen Ost- und Westdeutschland ist für das 90 %-Perzentil geringer als für Mittelwert und Median, lediglich für das oberste Segment der Vermögensverteilung (das 99 %-Perzentil) vergrößert sich der Abstand weiter.

Auffällig ist der geringe Abstand bei der Vermögenskonzentration im früheren Bundesgebiet und in den neuen Ländern, was insbesondere angesichts der deutlich geringeren Vermögen in Ostdeutschland überrascht. Auf einem niedrigeren Vermögensniveau liegt – gemessen an Gini- und Theil 1-Koeffizienten, HSCV und mittlerer logarithmischer Differenz somit eine ähnlich starke Konzentration vor (Tabelle 2).

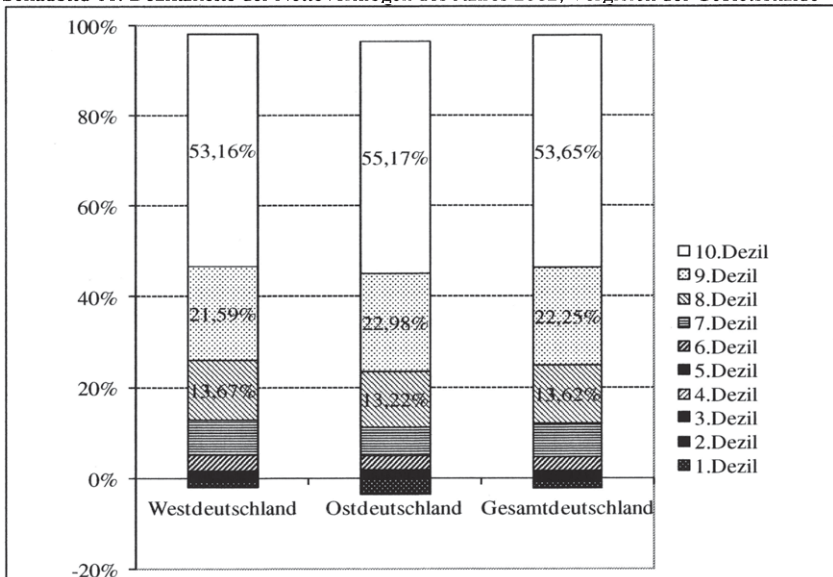
Tabelle 2: Verteilungsmaße der Nettovermögen des Jahres 2002, Vergleich der Gebietsstände

	Gesamt		Ost		West		Verhältnis West-Ost
	Original	Umcodiert	Original	Umcodiert	Original	Umcodiert	
Mittelwert	79.433	80.789	34.273	35.458	89.902	91.298	2,62
Median	15.000	15.000	7.500	7.500	18.189	18.189	2,43
p90	207.500		103.199		232.295		2,25
p95	313.104		150.000		345.774		2,31
p99	734.596		291.479		789.142		2,71
p90p50	13,83		13,76		12,77		0,93
Anteil >0	70,32%		69,89%		70,42%		1,01
Anteil =0	24,30%		24,34%		24,29%		1,00
Anteil <0	5,38%		5,77%		5,29%		0,92
Gini	0,7875	0,7578	0,8007	0,7411	0,7757	0,7488	0,97
Theil0		6,6047		6,3529		6,5944	1,04
Theil1		1,2866		1,1124		1,2542	1,13
Standard- abweichun	317.059	315.577	83.614	82.052	348.751	347.171	4,17
HSCV	7,97	7,63	2,98	2,68	7,52	7,23	2,53

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die Betrachtung der einzelnen Dezile zeigt, dass das erste Dezil ein negatives Nettovermögen aufweist, diese Personen haben somit Schulden, die ihr Vermögen übersteigen. Mehr als die Hälfte des Vermögens ist im Besitz der reichsten 10 %, etwa drei Viertel besitzt das oberste Quintil, wobei die Anteile der hohen Dezile am Gesamtvermögen in Ostdeutschland noch höher ausfallen als in Westdeutschland – eine Beobachtung, die für die obersten drei Dezile Gültigkeit hat. Infolge des negativen Vermögens im untersten Dezil und der weitgehenden Vermögensarmut der nächsten Dezile wird annähernd das gesamte Vermögen von der oberen Hälfte der Bevölkerung gehalten. (Vgl. Schaubild 11)

Schaubild 11: Dezilanteile der Nettovermögen des Jahres 2002, Vergleich der Gebietsstände



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

EXKURS 2: REICHTUM IN DEUTSCHLAND

Im Jahr 2007 gab es 422.000 deutsche Haushalte bzw. 826.000 Personen, die über ein Vermögen von mehr als einer Million US-Dollar verfügten, im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Anstieg um 21 %, wengleich ein Teil des Zuwachses eher technisch bedingt und auf die Aufwertung des Euro zurückzuführen ist. So nahm das aggregierte Geldvermögen in Euro gerechnet im betrachteten Zeitraum um 3,6 % zu, in US-Dollar gerechnet entspricht dies immerhin einem Anstieg um 14,6 %. Mit einem Anteil der Millionärshaushalte an

der Gesamtzahl aller Haushalte von etwas über einem Prozent bleibt Deutschland im internationalen Vergleich jedoch weit hinter Singapur (10,6 %), der Schweiz (7,3 %) oder auch Irland (2,3 %) zurück. Im Zuge der Finanzkrise wird das weltweite Geldvermögen (Bargeld, Aktien, andere Wertpapiere und Fonds) nach einem Zuwachs um fast 5 % im Jahr 2007 im Jahr 2008 um etwa 5 % sinken. Infolge der Globalisierung war das globale Geldvermögen in den Vorjahren (seit dem Jahr 2002) jedoch noch stärker, um etwa 10 % jährlich, angestiegen. Trotz der Finanzkrise hat sich die Konzentration der Vermögen weiter verschärft, das Vermögen der Millionäre ist schneller angestiegen als die Zahl der Millionäre. Den reicheren Haushalten ist es scheinbar eher gelungen, in risikoärmere Anlagen umzuschichten, insgesamt hat die Bedeutung von Aktien und Fonds hingegen noch zugenommen. Allerdings haben sich die Zuwachsraten der amerikanischen Geldvermögen bereits reduziert, ein Indiz dafür, dass bei einer (verstärkten) Ausweitung der Krise auch in anderen Ländern mit einer nachlassenden Dynamik zu rechnen ist. Der schwache US-Dollar verschleiert jedoch in einigen anderen Regionen möglicherweise bereits vorliegende ähnliche Rückgänge. Die Anzahl der Haushalte, die über ein Vermögen von mehr als fünf Millionen Dollar verfügen, hat sich in den Jahren 2002 bis 2007 verdoppelt. Die Tendenz einer Umschichtung in Richtung risikoärmere Anlagen, die insbesondere bei den Reichen zu beobachten war/ist, manifestiert sich auch in einer stärkeren Fokussierung auf inländische Anlageformen: Der Anteil im Ausland verwalteten Vermögens sinkt stetig – von über 11 % im Jahr 2002 auf unter 10 % in 2007. Der Anteil des Vermögens der Reichen, das in „sicheren“ Anlageformen investiert ist, stieg um fast 10 Prozentpunkte auf 44 %, im Zuge der Finanz- und Immobilienkrise ging und geht jedoch auch der Anteil des Immobilienvermögens zurück – von 24 % auf 14 %, allerdings nicht monoton. (Vgl. Piper, 2008; Boston Consulting Group, 2008; Merrill Lynch und Capgemini, 2007)

ENDE EXKURS

3.4.2 Zusammensetzung der Nettovermögen

Neben der Höhe der individuellen Vermögen und deren Verteilung auf die Bevölkerung liefert möglicherweise eine Betrachtung der einzelnen Vermögensarten Hinweise für verteilungspolitische Ansatzpunkte. Im Folgenden soll sowohl auf die Portfoliostruktur der individuellen Vermögen als auch auf die isolierte Verteilung einzelner Vermögensarten eingegangen werden.

Die Vermögensart, die gemessen am Gini-Koeffizienten am ungleichmäßigsten über alle Bürger verteilt ist, ist das Betriebsvermögen (der Gini-Koeffizient nimmt mit über 0,98 fast den Wert der maximalen Konzentration an). Die gleichmäßigste Verteilung liegt – bei einem immer noch sehr hohen Gini-Koeffizienten von 0,74 – für das selbst genutzte Wohneigentum vor. Die starke Konzentration des Betriebsvermögens ist im Wesentlichen auf den geringen Anteil an Vermögensbesitzern zurückzuführen, nur rund 4 % der betrachteten Personen verfügen über Betriebsvermögen.¹⁷ (Vgl. Tabelle 3) Die Vermögensarten mit den höchsten Besitzerquoten sind das Versicherungs- und das Finanzvermögen (jeweils über 40 %). Das Versicherungsvermögen umfasst neben Lebensversicherungen und privater Altersvorsorge – jedoch ohne die (impliziten) Ansprüche an die Gesetzliche Sozialversicherung – auch die in Deutschland beliebte Sparform des Bausparvertrags, diese weite Begriffsabgrenzung ist somit ein möglicher Grund für die hohe Besitzerquote. Der erhebliche Anteil an Personen mit Finanzvermögen erklärt sich insbesondere daraus, dass dieses in beliebiger Höhe aufgebaut werden kann und zumeist leichter liquidierbar ist – im Gegensatz zu Immobilienbesitz, beispielsweise. (Vgl. Becker, 2001)

Das selbst genutzte Wohneigentum ist nicht nur unter der Gesamtbevölkerung am wenigsten konzentriert, es stellt gleichermaßen mit einem Anteil von 58,1 % des gesamten Nettovermögens die bedeutendste Vermögensart in Deutschland dar. Der geringen Besitzerquote entsprechend ist mit 5,4 % auch der Anteil des Betriebsvermögens am gesamten Nettovermögen gering. Noch niedriger ist lediglich der Anteil materieller Vermögensgegenstände, wobei letztere Vermögensart aufgrund methodischer Einschränkungen (Beschränkung auf ausgewählte Vermögensgegenstände sowie einen Mindestwert von 2.500 Euro) nicht allzu ernst genommen werden sollte. Dem sonstigen Immobilienbesitz, dem Finanz- und dem Geldvermögen kommen jeweils Anteile in Höhe von 12 bis 14 % zu. Das Nettovermögen selbst genutzten Immobilienbesitzes macht 82,5 % des entsprechenden Bruttowerts aus. Höher ist der Verschuldungsgrad beim sonstigen Immobilienvermögen, hier liegt der Quotient aus Netto- und Bruttovermögen bei 68,0 %. Der Anteil der Konsumentenkredite am gesamten Bruttovermögen ist mit 2,8 % jedoch noch deutlich niedriger als die Anteile der Hypothekenschulden mit 17,0 bzw. 7,8 %.

¹⁷ Anzumerken ist, dass das Betriebsvermögen hier sehr eng abgegrenzt ist, konkret gefragt wird nach dem Eigentum oder der Beteiligung (z. B. GBR, GmbH oder KG) an einem gewerblichen Betrieb, wobei hierunter Firmen, Geschäfte, Kanzleien, Praxen oder landwirtschaftliche Betriebe gefasst werden. Aktien sind nicht enthalten, sondern werden dem Finanzvermögen zugerechnet.

Tabelle 3: Gini-Koeffizienten, Besitzerquoten und Portfolioanteile der Vermögensarten im Jahr 2002

	Gini	Besitzerquote	Portfolioanteil
selbst genutzter Immobilienbesitz (netto)	0,7726	37,77%	58,06%
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	0,7422	37,89%	69,97%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	0,8867	19,10%	20,48%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (netto)	1,0950	10,39%	12,99%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	0,9484	10,62%	19,11%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	0,9766	5,10%	9,45%
Finanzvermögen	0,8238	42,99%	12,64%
Versicherungsvermögen	0,8217	46,63%	11,87%
Betriebsvermögen	0,9862	3,96%	5,37%
materielle Vermögensgegenstände	0,9575	9,55%	1,80%
Konsumentenkredite	0,9659	10,50%	3,40%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die unterschiedlichen Anteile am Gesamtvermögen spiegeln sich auch in den Mittelwerten über die Gesamtpopulation wider: Mit über 41.000 Euro ist das selbst genutzte Immobilienvermögen der dominierende Posten. Mit Mittelwerten zwischen 8.000 und 11.000 Euro folgen der sonstige Immobilienbesitz, das Finanz-, das Versicherungs- und das Betriebsvermögen. Wird anstelle der Gesamtbevölkerung nur derjenige Teil der Bevölkerung, der sich im Besitz der entsprechenden Vermögenskategorie befindet, betrachtet, ändern sich die Ergebnisse: Die Mittelwerte von selbst genutztem und sonstigem Immobilienbesitz sowie vom Betriebsvermögen sind mit über 110.000 Euro deutlich höher als die der übrigen Vermögensarten, die allesamt unter 24.000 Euro liegen. (Vgl. Tabelle 4)

Weitere Indizien für eine hohe Konzentration sind ein großer Abstand zwischen Median und Mittelwert sowie hohe Werte für die Dezilverhältnisse – exemplarisch wird hier das 90/50-Dezilverhältnis betrachtet. Je größer der Abstand zwischen zwei Dezilgrenzen ist, desto ungleichmäßiger ist die betrachtete Verteilung und je weiter sich der Median unterhalb vom Mittelwert befindet, desto stärker linkssteil ist die Verteilung. Da für alle Vermögensarten Besitzerquoten von weniger als 50 % vorliegen, ist der Median der Gesamtbevölkerung stets Null. Sinnvoller und aussagekräftiger ist deswegen eine Betrachtung der Perso-

nen mit Besitz der entsprechenden Vermögensart. Am unauffälligsten ist auch hinsichtlich dieser beiden Kriterien (Verhältnis Mittelwert-Median und 90/50-Dezilverhältnis) die Verteilung des selbst genutzten Immobilienbesitzes. Trotz der Einschränkung des betrachteten Personenkreises bleibt die sehr hohe Ungleichverteilung des Betriebsvermögens bestehen. (Vgl. Tabelle 4)

Tabelle 4: Verteilungsmaße der einzelnen Vermögensarten im Jahr 2002 Mittelwert, Median, Verhältnis von Mittelwert zu Median und Dezilverhältnis 90/50

	Mittelwert (alle) [€]	Mittelwert (nur mit) [€]	Median (alle) [€]	Median (nur mit) [€]	Verhältnis MW-MD (nur mit)	Dezilverhältnis p90p50 (nur mit)
Nettovermögen	79.433	114.030	15.000	52.000	2,19	5,00
Bruttovermögen	95.826	130.464	17.624	66.531	1,96	4,33
Schulden	16.393	57.451	0	30.000	1,92	4,00
selbst genutzter Immobilienbesitz (netto)	41.988	117.107	0	96.250	1,22	2,34
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	50.762	139.644	0	117.500	1,19	2,13
Immobilienbesitz (Hypothek)	8.774	48.009	0	38.958	1,23	2,57
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (netto)	10.903	118.489	0	59.546	1,99	4,62
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	16.007	159.740	0	87.500	1,83	3,44
Immobilienbesitz (Hypothek)	5.104	111.568	0	56.190	1,99	3,56
Finanzvermögen	9.659	22.424	0	10.000	2,24	5,00
Versicherungsvermögen	8.862	18.736	0	8.500	2,20	5,18
Betriebsvermögen	9.205	223.884	0	50.000	4,48	8,00
materielle Vermögensgegenstände	1.331	15.734	0	8.000	1,97	3,75
Konsumentenkredite	2.515	23.614	0	9.048	2,61	4,97

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Eine differenzierte Analyse der Gebietsstände zeigt, dass das Niveau der verschiedenen Vermögensarten in Ostdeutschland deutlich niedriger ist als in Westdeutschland – zumeist beträgt es nicht einmal die Hälfte. Tabelle 5 zeigt, dass aufgrund des hohen Anteils des Vermögens des früheren Bundesgebiets am gesamtdeutschen Vermögen Unterschiede hinsichtlich der Niveaus der betrachteten Kennziffern bestehen, dass aber der Großteil der getroffenen qualitativen Aussagen, vor allem bezüglich der Reihenfolge und Bedeutung einzelner Vermögensarten, erhalten bleibt. Der größte Unterschied liegt beim sonstigen Immobilienbesitz vor – hier erreicht „der Osten“ nicht einmal ein Fünftel des Westniveaus –, der geringste bei den Konsumentenkrediten.

Tabelle 5: Mittelwerte der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände

	Mittelwert (Gesamt) [€]	Mittelwert (Ost) [€]	Mittelwert (West) [€]	Verhältnis Ost West
selbst genutzter Immobilienbesitz (netto)	41.988	19.601	47.173	41,55%
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	50.762	25.105	56.695	44,28%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	8.774	9.833	9.522	103,27%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (netto)	10.903	2.335	12.884	18,12%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	16.007	3.387	18.927	17,89%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	5.104	1.644	6.043	27,21%
Finanzvermögen	9.659	5.982	10.511	56,91%
Versicherungsvermögen	8.862	4.830	9.789	49,34%
Betriebsvermögen	9.205	2.735	10.576	25,86%
materielle Vermögensgegenstände	1.331	448	1.536	29,20%
Konsumentenkredite	2.515	2.290	2.566	89,23%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Ansonsten können die meisten der vorherigen Beobachtungen aufrechterhalten werden: Das Betriebsvermögen ist in beiden Gebietsständen (gemessen am Gini-Koeffizienten) die am ungleichmäßigsten verteilte Vermögensart, am gleichmäßigsten verteilt sind in Ost- und Westdeutschland selbst genutztes Wohneigentum, Versicherungs- und Finanzvermögen. (Vgl. Tabelle 6)

Bezüglich der Besitzerquoten bestehen ebenfalls keine wesentlichen Unterschiede zum gesamten Bundesgebiet: Betriebs- und materielles Vermögen wird von einem geringen Anteil der Personen, d. h. weniger als 4 %, gehalten; die höchsten Besitzerquoten liegen für das Versicherungs- und Finanzvermögen vor. (Vgl. Tabelle 7)

Mit einem Anteil von fast 58 % ist das selbst genutzte Wohneigentum auch in den neuen Bundesländern die bedeutendste Vermögensart, dem Finanz- und Geldvermögen kommen höhere Anteile zu, spiegelbildlich verhält es sich mit dem Betriebsvermögen und dem sonstigen Immobilienbesitz. Trotz insgesamt sehr viel niedrigerer Vermögenswerte ist der Mittelwert der Konsumentenkredite im Osten fast genauso hoch wie im Westen und dementsprechend ist deren Anteil am gesamten Bruttovermögen in Ostdeutschland mehr als doppelt so hoch. Auch die Hypothekenschuld ist höher als im Westen und zudem anders

ufgeteilt: Die Hypothekenbelastung der selbst genutzten Immobilie ist im Os-
 en überdurchschnittlich, die der sonstigen Immobilie unterdurchschnittlich.
 Vgl. Tabelle 8) Bezüglich der Mittelwerte über die Gesamtpopulation dominiert
 lementsprechend wieder das selbst genutzte Immobilienvermögen, gefolgt von
 /ersicherungs- und Finanzvermögen.

Tabelle 6: Gini-Koeffizienten der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände

	Gini (Gesamt)	Rang	Gini (Ost)	Rang	Gini (West)	Rang
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	0,7422	9	0,8104	7	0,7427	9
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	0,8867	6	0,9252	6	0,8907	6
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	0,9484	5	0,9757	4	0,9546	5
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	0,9766	2	0,9928	1	0,9796	2
Finanzvermögen	0,8238	7	0,7986	8	0,8286	7
Versicherungsvermögen	0,8217	8	0,7965	9	0,8253	8
Betriebsvermögen	0,9862	1	0,9891	2	0,9919	1
Vermögensgegenstände	0,9575	4	0,9861	3	0,9585	4
Konsumentenkredite	0,9659	3	0,9598	5	0,9636	3

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Tabelle 7: Besitzerquoten der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände

	Besitzerquote (insgesamt)	Besitzerquote (Ost)	Besitzerquote (West)
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	37,89%	28,73%	38,11%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	19,10%	14,68%	19,11%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	10,62%	6,29%	10,88%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	5,10%	1,57%	5,27%
Finanzvermögen	42,99%	42,87%	43,11%
Versicherungsvermögen	46,63%	49,78%	46,72%
Betriebsvermögen	3,96%	3,44%	4,25%
materielle	9,55%	3,18%	9,68%
Konsumentenkredite	10,50%	11,23%	10,51%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Tabelle 8: Portfolioanteile der Vermögensarten im Jahr 2002, Vergleich der Gebietsstände

	Portfolioanteil (insgesamt)	Portfolioanteil (Ost)	Portfolioanteil (West)
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	63,91%	73,44%	63,06%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	20,15%	9,95%	21,05%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	-11,05%	-16,18%	-10,59%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	-6,43%	-3,07%	-6,72%
Finanzvermögen	12,16%	17,45%	11,69%
Versicherungsvermögen	11,16%	14,19%	10,89%
Betriebsvermögen	11,59%	9,60%	11,76%
materielle	1,68%	1,31%	1,71%
Konsumentenkredite	-3,17%	-6,69%	-2,85%

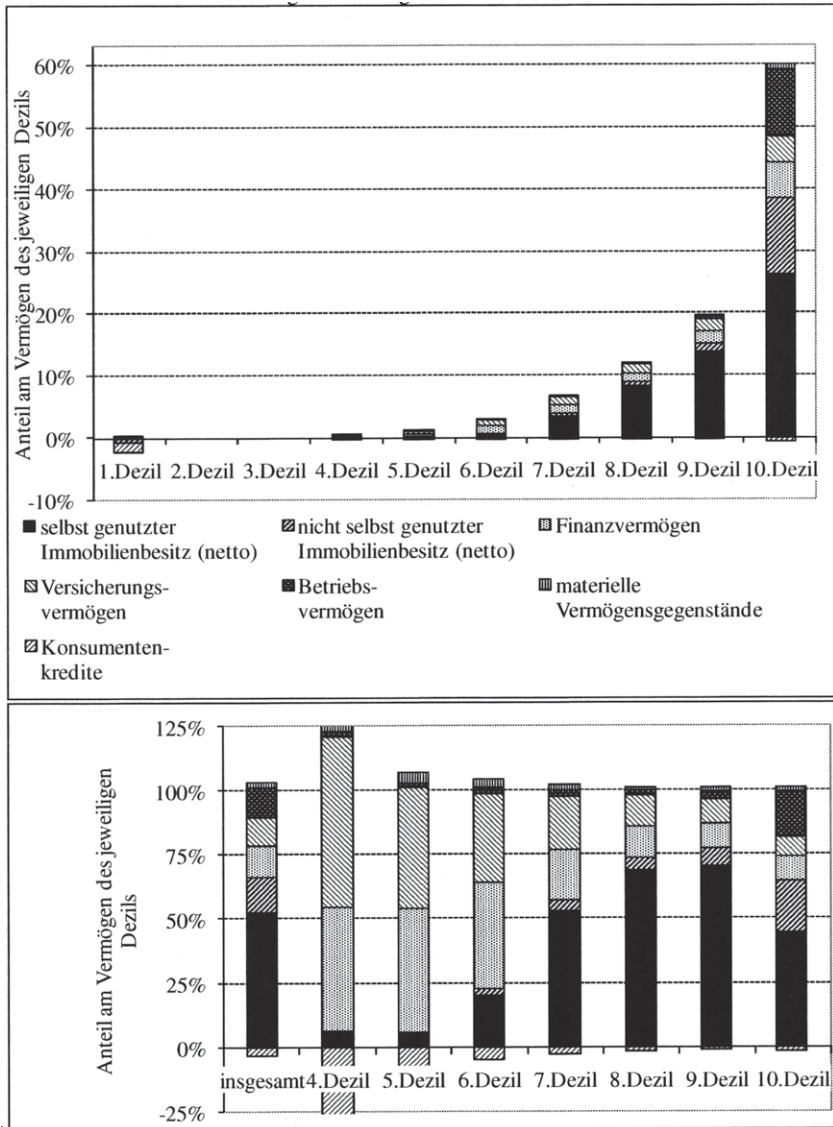
Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Wenngleich die voranstehende aggregierte Betrachtung erste Indizien für bestehende Pathologien liefern konnte, gibt doch erst eine tiefer gehende Analyse bezüglich der Verteilung der Vermögensarten auf bestimmte Bevölkerungsgruppen wichtige Hinweise für mögliche distributive Eingriffe. Hierzu wird im Folgenden zunächst die Zusammensetzung des Vermögens in den einzelnen Vermögensdezilen untersucht. Schaubild 12 zeigt in Analogie zu Schaubild 10 im unteren Teil die relative Bedeutung der einzelnen Vermögensarten (die Balken addieren sich stets zu 100 %), im oberen Teil sind die Anteile am Gesamtvermögen des Dezils mit dem Vermögensanteil des Dezils am gesamten aggregierten Vermögen gewichtet (statt zu 100 % addieren sich die einzelnen Balken somit wieder zum jeweiligen Dezilsanteil). Die untersten drei Dezile sind im unteren Teil des Schaubilds ausgeblendet, weil zum einen ihr Anteil am Gesamtvermögen nur marginal, wenn nicht sogar negativ, ausfällt und bedingt hierdurch zum anderen die Zusammensetzung nicht sehr aussagekräftig ist, die Anteile einzelner Vermögensarten machen (betragsmäßig) das bis zu 15-fache des Gesamtvermögens aus.

wird deutlich, dass die relative Bedeutung der meisten Vermögensarten in den einzelnen Dezilen deutlich variiert: Versicherungs- und Finanzvermögen haben vor allem in den unteren Dezilen eine hohe relative Bedeutung, eine überdurchschnittliche Bedeutung des selbst genutzten Immobilienbesitzes liegt ab dem 6. Dezil vor. Betriebsvermögen und nicht selbst genutzte Immobilien hingegen

sind fast ausschließlich für die reichsten 10 % relevant. (Vgl. Schaubild 12, unterer Teil)

Schaubild 12: Zusammensetzung der Vermögen über die Dezile im Jahr 2002



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die hohe relative Bedeutung des Versicherungs- und Finanzvermögens unter den weniger Vermögenden heißt jedoch noch nicht, dass der jeweilige Besitz in den unteren Dezilen absolut den der Reicheren übersteigt, aus dem oberen Teil dieses Schaubilds, in dem die relativen Anteile mit den jeweiligen Dezilsanteilen gewichtet sind, wird ersichtlich, dass die Anteile von Versicherungs- und Finanzvermögen stetig mit dem Vermögensdezil zunehmen. Diese Beobachtung kann für alle Vermögensarten aufrechterhalten werden, mit Ausnahme des ersten Dezils auch für die Konsumentenkredite.

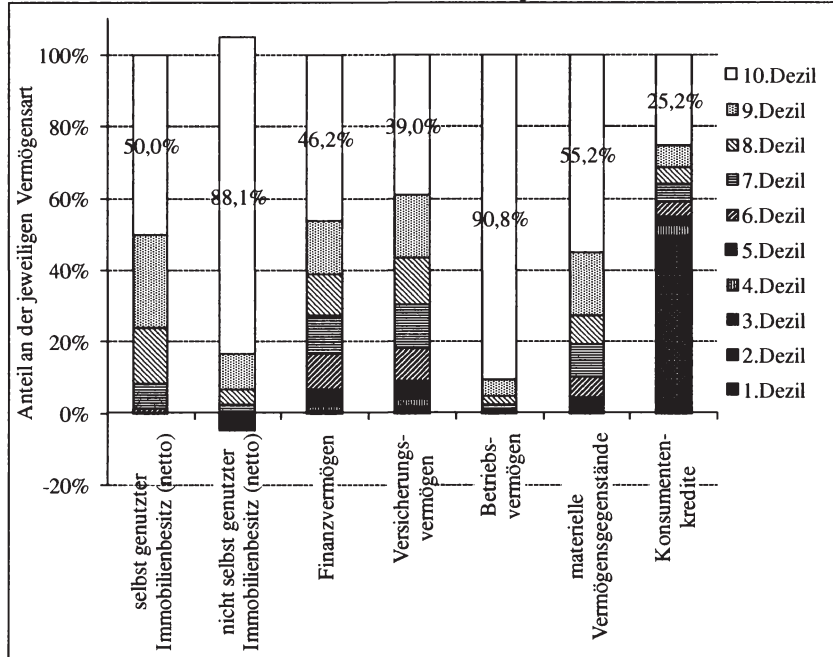
Nachdem die bisherige Betrachtung Aufschluss darüber gab, welche Portfoliostruktur in den einzelnen Vermögensdezilen vorliegt, kann dieser Zusammenhang in der umgekehrten Betrachtungsrichtung Hinweise auf den Grad der Konzentration einzelner Vermögensarten liefern. Im Folgenden wird somit untersucht, auf welche Vermögensdezile die einzelnen Vermögensarten verteilt sind. Eine besonders hohe Konzentration einer Vermögensart deutet sich dann an, wenn der Anteil der einzelnen Dezile deutlich vom Anteil der Dezile am Gesamtvermögen abweicht. Die bereits beschriebenen Beobachtungen können bestätigt werden: Rund 90 % des gesamten sonstigen Immobilienbesitzes und des Betriebsvermögens sind dem obersten Dezil zuzurechnen. Dieser Anteil übersteigt den Dezilsanteil des obersten Dezils am gesamten Nettovermögen (etwa 54 %) deutlich. Die geringste Konzentration liegt für Versicherungs- und Finanzvermögen vor, hier kommen auch den unteren Dezilen merkliche Anteile zu. Ein Viertel der Konsumentenkredite wurde von Personen des zehnten Dezils, die Hälfte jedoch von denen des ersten Dezils aufgenommen. (Vgl. Schaubild 13)

Sofern die Vermutung eines starken Zusammenhangs zwischen Alter und Vermögenshöhe bestätigt werden kann, ist zu vermuten, dass die Portfoliostruktur des Vermögens nicht in erster Linie von der Vermögenshöhe abhängt, sondern auch von der Position im Lebenszyklus determiniert wird. Typische Verlaufsmuster werden in Abschnitt 4.3.7 gezeigt.

Ammermüller et al. (2005) analysieren detailliert die Verteilung der Betriebsvermögen. Der Mittelwert der Betriebsvermögen ist in der Gruppe der über 49-Jährigen fast doppelt so hoch wie der der unter 50-Jährigen, wobei diese Beobachtung insbesondere für Westdeutsche und für Männer gilt. Die höchsten Besitzerquoten sind hingegen in der Altersgruppe der 30- bis 64-Jährigen vorzufinden, wobei die gleiche Anmerkung gilt wie bezüglich der Mittelwerte. Gemäß Daten der Deutschen Bundesbank hat sich das nominale Produktivvermögen der privaten Haushalte im Zeitraum der Jahre 1992 bis 2002 um nicht einmal 20 %

erhöht – unter Einbeziehung des direkten Aktienbesitzes fällt der Anstieg infolge des Einbruchs des Aktienvermögens ab der Jahrtausendwende noch geringer aus. Gesunken ist ebenfalls der Anteil des Produktivvermögens am Geld- sowie am Gesamtvermögen, insbesondere dann, wenn nur das Produktivvermögen ohne Aktien betrachtet wird.

Schaubild 13: Anteile der Dezile an den einzelnen Vermögensarten im Jahr 2002



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Grunert (2003) untersucht Differenzen bzgl. des Sparverhaltens von Mieter- und Eigentümerhaushalten und liefert daher auch eine detaillierte Beschreibung der Charakteristika der beiden Haushaltstypen. In Westdeutschland nehmen die Eigentümerquoten mit dem Alter bis zur Gruppe der 56- bis 65-Jährigen zu, in Ostdeutschland hingegen nur bis zur Gruppe der 46- bis 55-Jährigen, was darauf zurückzuführen ist, dass der Erwerb einer Immobilie für ältere Ostdeutsche im Gegensatz zu den jüngeren Ostdeutschen oft nicht mehr finanzierbar ist. In beiden Gebietsständen steigt die Wohneigentümerquote mit der Anzahl der Haushaltsmitglieder und – wie zu erwarten – mit dem Haushaltseinkommen und der Anzahl der Erwerbstätigen. Im früheren Bundesgebiet verfügen Beamte und Selbstständige am häufigsten (etwa 60 %) über eigene Immobilien, in den neuen

Bundesländern ist die Eigentümerquote ebenfalls unter den Selbstständigen am höchsten; Beamte, Angestellte und Arbeiter unterscheiden sich jedoch nur minimal. Eine umgekehrte Betrachtung zeigt, dass unter den westdeutschen Mieterhaushalten die jüngsten und ältesten Altersgruppen dominieren, wobei in Ostdeutschland kein deutlicher Zusammenhang erkennbar ist. In beiden Gebietsständen ist der am häufigsten anzutreffende Haushaltstyp (knapp 50 %) unter den Mieterhaushalten der „Single-Haushalt“.

Die Vermögensarten sind in der EVS stärker aufgeschlüsselt als im SOEP. Eine tiefere Untergliederung scheint bspw. aufgrund der Möglichkeit der Identifikation von Aktienbesitz hilfreich. Die Zunahme der Aktionäre, die zum Teil starken Wertsteigerungen einzelner Titel, die bisweilen aber auch sehr volatilen Verlaufsbilder sowie der (im langfristigen Vergleich) gestiegene Anteil des Aktienvermögens am privaten Geldvermögen sind verschiedene Entwicklungen, deren Auswirkungen auf die Verteilung des Geld- bzw. Gesamtvermögens zu klären sind.¹⁸ Der Aktienbesitz ist wie erwartet nicht unabhängig von der relativen Vermögensposition. Während im Jahr 1998 im untersten Dezil nur 3 % der Personen über Aktien verfügten, waren es im obersten Dezil 37 % nach nur knapp 25 % im Jahr 1993. Im Durchschnitt ist in diesem Zeitraum der Anteil an Personen mit Aktienbesitz um 7 Prozentpunkte auf 18 % gestiegen. (Vgl. Becker, 2001)

In eine ähnliche Richtung weisen auch Auswertungen der Vermögensteuerstatistik, wenngleich diese aus den genannten Gründen nicht direkt mit den Resultaten aus den Haushaltsbefragungen vergleichbar sind. So nimmt zwar ein größerer Teil der Bevölkerung am Produktivvermögen (sofern Aktien als solches bezeichnet werden können/sollen) teil, dieser konzentriert sich jedoch immer noch vornehmlich auf die vermögendere Bevölkerungsschichten. In der unteren Hälfte der Verteilung hat tendenziell eine Substitution von anderen Geldvermögensarten durch Aktien stattgefunden, eine Zunahme des Aktienvermögens in Verbindung mit einer Steigerung des Geldvermögens ist nur in der oberen Hälfte der Vermögensverteilung zu beobachten. Aktienvermögen sind – ähnlich wie auch Immobilienvermögen – wesentlich ungleichmäßiger verteilt als die Nettogeldvermögen. (Vgl. Becker, 2001) Bezüglich einer verstärkten Beteiligung

¹⁸ Sofern es sich bei Wertzuwachsen oder -verlusten um nicht realisierte Veränderungen handelt, sind diese nicht in der Vermögensstatistik enthalten, so dass das wahre Bild der Vermögensverteilung nicht richtig abgebildet werden kann. Zum anderen ist, vor allem im Rahmen von Haushaltsbefragungen, auch nicht damit zu rechnen, dass die angegebenen Vermögensgegenstände zeitnah und zu dem entsprechenden Wert liquidierbar sind.

breiter Bevölkerungsschichten am Produktivvermögen ist anzumerken, dass insbesondere vermögens- und/oder einkommensarmen Haushalten nicht zugemutet werden sollte, ihre ohnehin geringen Ersparnisse in volatile Anlageformen wie bspw. Aktien zu investieren. Empirische Untersuchungen belegen, dass ärmere Haushalte weniger risikobehaftete Anlageformen bevorzugen, wobei sich dieser Befund angesichts der jüngsten Entwicklungen weltweit nicht ändern sollte. Aufgrund dessen sowie der mangelnden Sparfähigkeit eines Großteils der Haushalte ist – entgegen der Vorstellungen oder Hoffnungen einiger Politiker – auch in Zukunft keine Nivellierung der Vermögenskonzentration durch eine stärkere Beteiligung breiter Bevölkerungsschichten am Produktivvermögen zu erwarten. (Vgl. bspw. Becker, 2001, Thiele, 2000)

EXKURS 3: CLUSTERANALYSE

Die Portfoliostruktur des Vermögens lässt sich auch in einer anderen Richtung analysieren: Statt Individuen nach bestimmten sozioökonomischen Kriterien einzuteilen, und dann zu betrachten, wie sich die Portfoliostruktur des Vermögens verschiedener Gruppen unterscheidet, wird im Folgenden der umgekehrte Weg gewählt. Mittels einer Clusteranalyse kann, ausgehend von einer Typisierung der Portfoliostruktur, untersucht werden, ob bestimmte Muster bei den einzelnen sozioökonomischen Gruppen häufiger oder seltener anzutreffen sind. (Vgl. für den Ansatz Beer et al. 2006) Bezüglich der Portfoliostruktur werden dieselben Vermögensarten betrachtet wie zuvor. Die aus der Analyse resultierende Einteilung grenzt die folgenden Gruppen ab: Vermögensarme, Vermögensreiche sowie vier weitere Gruppen. Diese, die zwischen den Reichen und Armen eingestuft werden können, verfügen alle über ein überdurchschnittliches Immobilienvermögen, wobei für den Cluster mit der stärksten Besetzung unter diesen vier Gruppen zwar ein überdurchschnittlich hoher sonstiger Immobilienbesitz, aber auch enorm hohe Hypothekenbelastungen vorliegen.

Tabelle 9 zeigt das Durchschnittsnettovermögen, die mittleren Werte der verschiedenen Vermögensarten, die jeweiligen relativen Vermögenspositionen sowie das durchschnittliche Alter und die Besetzung der einzelnen Cluster. Auffällig ist der hohe Anteil an Personen mit geringem Vermögen, zu Cluster Nr. 2 gehören über 80 % der Personen. Da jedoch über 60 % der Bevölkerung über ein Nettovermögen verfügen, welches geringer als die Hälfte des mittleren Nettovermögens ist, ist der hohe Anteil an Personen in Cluster Nr. 2, deren mittleres Nettovermögen bei etwa der Hälfte des Durchschnitts liegt, nicht verwunderlich.

Tabelle 9: Mittelwerte des Nettovermögens, der verschiedenen Vermögensarten, relative Vermögenspositionen, durchschnittliches Alter und Besetzung der einzelnen Cluster (2002)

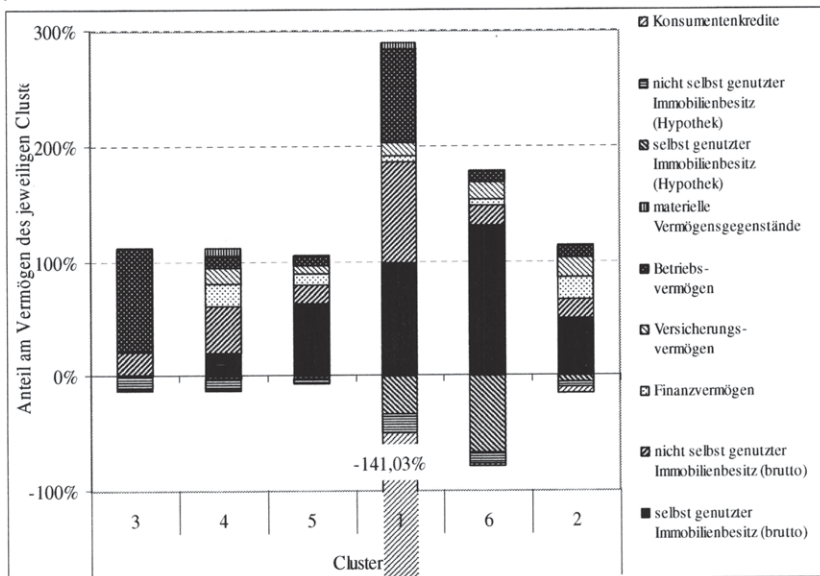
Mittelwert [€] <i>relative Position</i>	insgesamt	Cluster					
		3	4	5	1	6	2
Nettovermögen	81.896 <i>1,0</i>	17.938.764 <i>219,0</i>	936.955 <i>11,4</i>	284.933 <i>3,5</i>	188.679 <i>2,3</i>	118.990 <i>1,5</i>	26.141 <i>0,3</i>
selbst genutzter Immobilienbesitz	50.883 <i>1,0</i>	337.382 <i>6,6</i>	193.749 <i>3,8</i>	181.792 <i>3,6</i>	188.173 <i>3,7</i>	156.474 <i>3,1</i>	13.350 <i>0,3</i>
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz	15.746 <i>1,0</i>	3.514.891 <i>223,2</i>	382.711 <i>24,3</i>	47.546 <i>3,0</i>	163.582 <i>10,4</i>	21.275 <i>1,4</i>	4.146 <i>0,3</i>
Finanzvermögen	9.680 <i>1,0</i>	66.679 <i>6,9</i>	186.821 <i>19,3</i>	27.790 <i>2,9</i>	10.595 <i>1,1</i>	5.815 <i>0,6</i>	5.131 <i>0,5</i>
Versicherungs- vermögen	8.798 <i>1,0</i>	108.427 <i>12,3</i>	129.935 <i>14,8</i>	20.604 <i>2,3</i>	21.780 <i>2,5</i>	17.576 <i>2,0</i>	4.505 <i>0,5</i>
Betriebs- vermögen	11.339 <i>1,0</i>	16.043.149 <i>1414,8</i>	100.506 <i>8,9</i>	22.644 <i>2,0</i>	153.657 <i>13,6</i>	10.454 <i>0,9</i>	2.491 <i>0,2</i>
materielle Vermögensgegenstände	1.300 <i>1,0</i>	47.787 <i>36,8</i>	60.513 <i>46,6</i>	2.765 <i>2,1</i>	9.804 <i>7,5</i>	1.192 <i>0,9</i>	460 <i>0,4</i>
selbst genutzter Immobilienbesitz	-8.824 <i>1,0</i>	-44.584 <i>5,1</i>	-13.376 <i>1,5</i>	-6.705 <i>0,8</i>	-63.493 <i>7,2</i>	-79.367 <i>9,0</i>	-1.420 <i>0,2</i>
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz	-4.478 <i>1,0</i>	-2.100.514 <i>469,1</i>	-98.594 <i>22,0</i>	-10.149 <i>2,3</i>	-29.320 <i>6,5</i>	-11.141 <i>2,5</i>	-1.062 <i>0,2</i>
Konsumentenkredite	-2.546 <i>1,0</i>	-34.452 <i>13,5</i>	-5.311 <i>2,1</i>	-1.354 <i>0,5</i>	-266.098 <i>104,5</i>	-3.288 <i>1,3</i>	-1.460 <i>0,6</i>
mittleres Alter	48,31	51,50	56,91	61,77	49,21	52,17	47,99
Besetzung	100,00%	0,03%	1,17%	0,19%	14,03%	0,35%	84,24%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

In Schaubild 14 wird die Portfoliostruktur der nach absteigender Höhe des Nettovermögens sortierten Cluster verglichen. Für die ersten fünf Cluster nimmt der relative Anteil des selbst genutzten Immobilienbesitzes zu (die durchschnittliche Höhe für die vier mittleren Gruppen ist hierbei relativ ähnlich). Eine entscheidende Bedeutung für das Betriebsvermögen liegt nur für zwei Cluster vor – die Vermögensreichen und den Cluster Nr. 6, welcher zwar ein hohes Bruttovermögen, aber auch einen überdurchschnittlich hohen Verschuldungsgrad aufweist.

Wie Tabelle 9 gezeigt hat, unterscheidet sich das durchschnittliche Alter der einzelnen Cluster zumindest teilweise deutlich. Das geringste Durchschnittsalter liegt im vermögensärmsten Cluster vor, alle anderen weisen einen überdurchschnittlich hohen Wert auf. Das mittlere Alter steigt jedoch nicht mit der Höhe des durchschnittlichen Nettovermögens; der „älteste Cluster“ ist Nr. 5, welcher sich durch allgemein überdurchschnittliche Vermögensbestände sowie eine unterdurchschnittliche Verschuldung auszeichnet.

Schaubild 14: Portfoliostruktur der Cluster (2002) (nach absteigender Höhe des Nettovermögens sortiert)



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Der Haushaltstyp spielt ebenfalls eine große Rolle bei der Gestalt der Portfoliostruktur: So sind Singles und vor allem Alleinerziehende oftmals mit einem nur geringen Vermögen ausgestattet, und spiegelbildlich sind die Paarhaushalte – auch die mit Kindern – verstärkt unter den Vermögenden anzutreffen. Paare mit und ohne Kinder gehören überdurchschnittlich oft den verschiedenen Gruppen an Immobilienbesitzern an. Hierbei fällt auf, dass kinderlose Paare eher unter den Wohneigentümern mit auch sonst hohen Vermögen, Familien hingegen eher unter den verschuldeten Immobilienbesitzern mit geringeren Vermögen sowie weniger unter den Reichen zu finden sind. (Vgl. Tabelle 10)

Bei den Clustern Nr. 3 bis 5 und 1 liegt aufgrund des überdurchschnittlich hohen Betriebsvermögens nahe, dass sie stark mit Selbstständigen besetzt sind. Während 0,03 %, 1,17 % und 0,19 % der Gesamtbevölkerung den Clustern Nr. 3 bis 5 zuzurechnen sind, sind es 0,21 %, 5,50 % bzw. 0,83 % der Selbstständigen. Erwartungsgemäß finden sich unter den „Armen“ verhältnismäßig viele Arbeitslose und Arbeiter. Der hohe Anteil an Nichterwerbstätigen in den wohlhabenden Immobilienbesitzerguppen resultiert aus der Nichterwerbstätigkeit von Rentnern. Beamte sind durchschnittlich über alle Gruppen verteilt, Angestellte wei-

sen eine ähnliche Gruppenzugehörigkeit auf wie die Nichterwerbstätigen – sie sind allerdings, vermutlich aufgrund des geringeren Alters, eher arm sowie eher Wohneigentümer mit höheren Hypothekenbelastungen und anderen Schulden.

Tabelle 10: Verteilung der Berufsgruppen und Haushaltstypen auf die Cluster (2002)

Cluster	1	2	3	4	5	6	insgesamt
Besetzung	14,03%	84,24%	0,03%	1,17%	0,19%	0,35%	100,00%
Berufsstatus							
Arbeiter	10,84%	88,87%	0,02%	0,10%	0,04%	0,13%	15,53%
Selbstständige	26,37%	65,43%	0,21%	5,50%	0,83%	1,66%	5,40%
Angestellte	20,91%	77,31%	0,02%	1,26%	0,16%	0,34%	26,36%
Beamte	14,42%	83,73%	0,02%	1,19%	0,14%	0,50%	3,88%
Arbeitslose	5,23%	94,34%	0,02%	0,34%	0,04%	0,03%	6,08%
Nichtbeschäftigte	33,03%	64,97%		1,55%	0,39%	0,06%	35,13%
Haushaltstyp							
Singles	9,24%	89,57%	0,01%	0,98%	0,15%	0,05%	22,00%
Alleinerziehende (1 Kind)	4,47%	95,42%		0,11%			1,36%
Alleinerziehende (2 und mehr Kinder)	7,23%	92,46%				0,31%	0,64%
Paare	11,66%	85,93%	0,02%	1,69%	0,35%	0,35%	35,11%
Paare (1 Kind)	17,47%	81,11%	0,04%	0,80%	0,10%	0,48%	8,81%
Paare (2 Kinder)	33,93%	64,63%	0,12%	0,60%	0,14%	0,57%	8,25%
Paare (3 und mehr Kinder)	28,21%	69,63%	0,91%		0,24%	1,01%	2,66%
Sonstige	12,85%	85,67%	0,01%	0,95%	0,06%	0,45%	21,17%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

EXKURS ENDE

3.5 Entwicklung der Vermögensverteilung

3.5.1 Zeitlicher und internationaler Vergleich

Da erst mit der zweiten Erhebung der persönlichen Vermögensbilanz im Rahmen der 24. Welle des SOEP ein Panel aufgebaut werden kann, welches eine intertemporale Analyse der Vermögensverteilung ermöglicht, stützen sich bisherige Untersuchungen dieses Aspekts auf die Auswertung verschiedener Einkommens- und Verbrauchsstichproben, aus denen aber mangels eindeutiger Personen- oder Haushaltskennungen kein Panel gebildet werden kann.¹⁹

Mögliche Ursachen für eine Verstärkung der Ungleichheit bestehen im Wesentlichen in einer andauernden Spreizung der Erwerbseinkommen, einer weiteren Erosion des sogenannten „Normalarbeitsverhältnisses“, Veränderungen der Al-

¹⁹ Es war zwar bereits im Jahr 1988 eine persönliche Vermögensbilanz in den Personenfragebogen des SOEP aufgenommen worden, allerdings ist fraglich, ob bei einer derart langen Pause zwischen zwei Erhebungen ein Panel überhaupt Sinn macht, bzw. möglich ist.

ters- und der Haushaltsstruktur, einer Zunahme ungleich verteilter Erbschaften, einer heterogenen Wertentwicklung verschiedener Vermögensarten und einer Veränderung der Portfoliostruktur des Vermögens. Generell nimmt die Vermögenskonzentration dadurch zu, dass die ohnehin schon Wohlhabenden bzw. diejenigen mit einer bereits überdurchschnittlichen Sparfähigkeit ihren Vorsprung noch weiter ausbauen können. Derartige Verteilungsprobleme werden von Politik und Bevölkerung dann nicht als virulent gesehen, wenn ein hinreichendes Wirtschaftswachstum die entstandenen Unterschiede verschleiert, weil die Einkommen und/oder Vermögen einiger Bevölkerungsschichten (noch) nicht abnehmen sondern nur weniger stark (wenn überhaupt) wachsen. Die Verluste zeigen sich somit nur in den Zuwächsen und nicht im Bestand.

Als weiterer vermeintlicher Treiber der beschriebenen Veränderungen wird bisweilen die Globalisierung genannt, welche nicht nur mit einer Veränderung der funktionellen Einkommensverteilung, sondern zusätzlich – vor allem infolge des internationalen Steuerwettbewerbs – mit einer Verschlechterung der Möglichkeiten des sozialen Ausgleichs einhergeht.

In einigen Ländern (v. a. den USA) konnte in der jüngsten Vergangenheit nach einer Phase sinkender Ungleichheit eine erneute Zunahme der Vermögenskonzentration beobachtet werden, welche bisweilen als *u-turn* bezeichnet wird. Stein (2001b) untersucht, ob die Entwicklung der Vermögensverteilung in Deutschland ähnliche Muster aufweist. Einige Indizien sprechen dafür, dass die Konzentration der Vermögen in Westdeutschland nach dem Jahr 1993 wieder zugenommen hat. Die Entwicklung der ostdeutschen Vermögensverteilung hingegen ist stark von Aufholeffekten geprägt, was die Abnahme der Konzentration bedingt. Allerdings ist der Erhebungszeitraum zu kurz, um verlässliche Aussagen über den Trend der Vermögenskonzentration treffen zu können.

Der Vermögensanteil des vermögensreichsten Fünftels in Westdeutschland hat im Zeitraum der Jahre 1973 bis 1993 um 17 Prozentpunkte auf 61 % abgenommen, ist aber bis zum Jahr 1998 wieder auf 63 % angestiegen. Diese Entwicklung tritt noch deutlicher zutage, wenn nur die Geldvermögen betrachtet werden: Der Anteil der Geldvermögen der reichsten 20 % ist nach dem Tiefstand (63 %) im Jahr 1993 auf 67,5 % in 1998 gestiegen – der höchste Wert seit 1983. Der Anteil der Immobilienvermögen des reichsten Quintils hat im betrachteten Zeitraum zunächst um über 8 Prozentpunkte ab-, dann jedoch wieder um fast 2 Prozentpunkte zugenommen. In Ostdeutschland ist eine deutliche Zunahme der Konzentration der Nettogeldvermögen zu konstatieren, die Verteilung des

Nettoimmobilienvermögens ist hingegen gleichmäßiger geworden, was vorwiegend auf eine zunehmende Erhöhung der Eigentümerquote von 27 auf 34 % zurückzuführen ist. Die Entwicklungen am aktuellen Rand deuten für Gesamtdeutschland somit eher auf eine weitere Zunahme der Vermögenskonzentration hin, wobei das „Aufholen“ der neuen Bundesländer nivellierend, die zunehmende Spreizung der Einkommensverteilung sowie die ungleichen Wertsteigerungen jedoch verstärkend wirken dürften. Bezüglich der Richtung des Einflusses des Phänomens „Erbengeneration“ bestehen divergierende Ansichten. (Vgl. Abschnitt 4.4 und Stein, 2001a)

Die Auswertung der SAVE-Daten von Börsch-Supan et al. (2008) zeigt, dass das Nettohaushaltsvermögen zwischen den Jahren 2002 bis 2006 (nominal) deutlich gesunken ist: von fast 156.000 auf nur noch knapp 128.000 Euro. Zum Teil ist dies auf eine gestiegene Verschuldung zurückzuführen (im Mittel um 10.000 Euro, der Anteil der verschuldeten Haushalte stieg ebenfalls um 10 Prozentpunkte), zu einem noch größeren Teil aber auf eine Verringerung des Sachvermögens (um 20.000 Euro, 15.000 Euro allein bei selbst genutztem Immobilienbesitz). Im Gegensatz zu den Durchschnittswerten ist der Median des Nettohaushaltsvermögens im betrachteten Zeitraum deutlich gestiegen (von gut 28.000 auf über 40.000 Euro). Eine Nivellierung der Vermögensverteilung resultiert aus der gleichmäßigeren Verteilung des anteilmäßig bedeutsamen Immobilienvermögens, welches sich im obersten Quintil im Mittel um 40.000 Euro verringert hat. Der „Löwenanteil“ der Verschuldung steht in Zusammenhang mit Immobilienbesitz (über 80 %), die größte Bedeutung nehmen die Kredite für die mittleren Altersgruppen ein (34 % gegenüber 18 % im Durchschnitt).

Ammermüller et al. (2005) werten zusätzlich die EVS 2003 aus, und wenngleich ihre Ergebnisse leicht von den zuvor zitierten abweichen, deutet auch diese Analyse auf eine Zunahme der Ungleichheit am aktuellen Rand hin, wobei die Abnahme der Konzentration in Ostdeutschland von der Zunahme in Westdeutschland mehr als kompensiert wird. Auch in dieser Untersuchung ist die Zunahme (und am aktuellen Rand auch das Niveau) der Konzentration der Geldvermögen deutlich ausgeprägter als die der Gesamtvermögen. Die für die Gesamtvermögen beschriebene gegenläufige Entwicklung in West- und Ostdeutschland liegt für die Geldvermögen nicht vor, hier zeigt sich in beiden Gebietsständen eine Zunahme der Konzentration. Daraus kann geschlossen werden, dass vor allem die Veränderung der Konzentration der übrigen Vermögenskomponenten – zu denken ist hier insbesondere an die Immobilienvermögen – in Ostdeutschland eine stark nivellierende Wirkung hat.

Der internationale Vergleich zeigt, dass die Konzentration der Vermögen in Deutschland nicht übermäßig hoch ausfällt, selbst Länder mit einer bekanntermaßen egalitären Einkommensverteilung wie bspw. Schweden weisen eine enorme Ungleichverteilung auf. (Vgl. Sierminska et al., 2006)

3.5.2 Auswertung der SOEP-Wellen 2002 und 2007

Mit der 24. Welle des sozioökonomischen Panels lassen sich Veränderungen der Vermögensverteilung zwischen den Jahren 2002 und 2007 untersuchen. Da noch kein *scientific use file* der Vermögensbilanz veröffentlicht wurde, müssten sich eigene Analysen auf die Rohdaten beziehen, die noch nicht mittels des Verfahrens der *multiple imputation* aufgewertet worden sind und wurden somit noch nicht um fehlende Angaben ergänzt sowie um unplausible Werte bereinigt. Der folgende Vergleich bezieht sich daher auf einen Wochenbericht des DIW.²⁰

Die durchschnittlichen nominalen Vermögen sind innerhalb der fünf Jahre zwischen den beiden Erhebungen um etwa 10 % angestiegen.²¹ (Vgl. Tabelle 11) In diesem Zeitraum hat sich auch die aggregierte Sparquote erhöht. Die Zunahme der Vermögen vollzog sich jedoch nicht gleichmäßig über die gesamte Vermögensverteilung, so dass das sich der Median der Nettovermögen nur unwesentlich verändert hat. Der Anteil der vermögendsten 10 % am Gesamtvermögen hat sich im betrachteten Zeitraum um 3 Prozentpunkte auf 61 % erhöht, entsprechend der unteren 70 % verringert. Die deutlichsten Zuwächse lagen für die vermögendsten 1 Prozent vor. Immer noch verfügt ein Viertel der Bevölkerung über keine oder negative Vermögen. Die verschiedenen Ungleichheitsmaße zeigen ebenfalls einen Anstieg der Ungleichheit an. Gemessen am Gini-Koeffizienten fällt diese Zunahme relativ gering aus, andere Konzentrationsmaße, die die Veränderungen an den Rändern der Verteilung höher gewichten, deuten auf eine stärkere Verschärfung hin – bspw. der HSCV oder die MLD.

²⁰ Sofern ein echtes Panel analysiert wird, besteht das Problem, dass nur diejenigen Personen betrachtet werden können, die in beiden Jahren am Survey teilgenommen haben, was einen sogenannten *selection bias* bedingen kann. Wenngleich versucht wurde, eine höchstmögliche Kongruenz zu wahren, sind doch mit der Vermögensbilanz in der 24. Welle einige Verbesserungen umgesetzt worden, die zwar die intertemporale Vergleichbarkeit erschweren, den Informationsgehalt und die internationale Vergleichbarkeit jedoch erhöht haben.

²¹ Zum Teil mag sich der Unterschied zu dem auf Basis der SAVE-Daten verzeichneten Rückgang der Vermögen dadurch erklären, dass im Zeitraum der Jahre 1999 bis 2007 eine weitere Verschiebung der Haushaltsstruktur in Richtung kleinere Haushalte stattgefunden hat – so ist der Anteil der Ein-Personenhaushalte um 3 Prozentpunkte auf 38,7 % gestiegen.

Tabelle 11: Vergleich der Portfoliostruktur der Nettovermögen in Deutschland in den Jahren 2002 und 2007

	Westdeutschland		Ostdeutschland		Deutschland	
	2002	2007	2002	2007	2002	2007
Anteil der jeweiligen Besitzer an der Bevölkerung						
selbstgenutzter Immobilienbesitz	38,10%	38,20%	28,80%	28,10%	36,40%	36,30%
nicht selbstgenutzter	11,10%	11,10%	6,40%	6,90%	10,20%	10,40%
Finanzvermögen	45,80%	49,60%	44,40%	46,00%	45,50%	48,90%
Versicherungsvermögen	46,60%	53,20%	49,90%	51,30%	47,20%	52,90%
darunter: Bausparverträge ²	-	41,00%	-	39,40%	-	40,70%
Betriebsvermögen	4,40%	4,50%	3,50%	3,70%	4,20%	4,40%
materielle Vermögensgegenstände	10,80%	6,70%	4,60%	3,50%	9,60%	6,10%
Konsumentenkredite ¹	30,50%	34,00%	25,90%	29,40%	29,60%	33,10%
Portfoliostruktur in Prozent des Nettovermögens						
selbstgenutzter Immobilienbesitz	62,30%	58,30%	73,80%	73,70%	63,20%	59,30%
nicht selbstgenutzter	23,40%	2,90%	10,30%	9,90%	22,40%	22,10%
Finanzvermögen	11,80%	13,80%	17,10%	20,10%	12,30%	14,20%
Versicherungsvermögen	10,80%	13,00%	14,50%	18,60%	11,10%	13,40%
darunter: Bausparverträge ²	-	9,90%	-	12,90%	-	10,10%
Betriebsvermögen	9,80%	11,10%	8,60%	7,70%	9,70%	10,90%
materielle Vermögensgegenstände	1,80%	1,30%	1,50%	0,80%	1,80%	1,30%
Konsumentenkredite ¹	-20,00%	-20,60%	-25,90%	-30,80%	-20,50%	-21,20%
Insgesamt in Prozent	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Insgesamt in Euro	90.724	101.208	34.029	30.723	80.055	88.034
Durchschnittliche Höhe der jeweiligen Vermögensart [Euro]						
selbstgenutzter Immobilienbesitz	148.291	154.468	87.351	80.433	139.220	143.754
nicht selbstgenutzter	191.917	208.127	55.112	44.387	175.798	187.786
Finanzvermögen	23.436	28.254	13.134	13.463	21.546	25.654
Versicherungsvermögen	21.100	24.804	9.907	10.048	18.874	22.328
darunter: Bausparverträge ²	-	24.398	-	11.155	-	21.798
Betriebsvermögen	203.362	247.191	84.589	65.048	184.959	218.823
materielle Vermögensgegenstände	14.968	19.789	10.988	6.527	14.612	18.356
Konsumentenkredite ¹	-59.507	-61.222	-34.068	-32.235	-55.326	-56.415

¹ Nur 2007 separat erhoben.

² Schulden aus Hypotheken und Konsumentenkrediten.

Quellen: SOEP; Berechnungen des DIW Berlin. DIW Berlin 2009

Auffällig ist, dass sich der Unterschied zwischen den beiden Gebietsständen noch weiter vergrößert hat, während das mittlere Ostvermögen im Jahr 2002 noch 38 % des Westniveaus ausmachte, belief es sich im Jahr 2007 nur noch auf 30 %. Während der Anteil vermögensloser oder verschuldeter Personen im Westen gesunken ist, hat er im Osten zugenommen. Die mittlere Verschuldung hingegen ist in Westdeutschland konstant geblieben und hat in Ostdeutschland sogar abgenommen. Unter den einzelnen Vermögensarten hat sich die Besitzer-

quote bei selbstgenutzten Immobilien in den neuen Bundesländern verringert, im früheren Bundesgebiet haben sich die Anteile an Personen mit Geld- oder Finanzvermögen erhöht. In beiden Gebietsständen ist der Anteil an verschuldeten Personen angestiegen. Hiermit verbunden war ebenfalls eine Verschiebung der Portfoliostruktur. Das selbstgenutzte Immobilienvermögen hat in Westdeutschland an Bedeutung verloren, in Ostdeutschland hat vor allem der Anteil der Hypotheken und Konsumentenkredite zugenommen.

Im gesamten Bundesgebiet sind Geld- und Finanzvermögen von größerer Relevanz als noch fünf Jahre zuvor. Der Anteil der Betriebsvermögen ist in den neuen Bundesländern zurückgegangen und im früheren Bundesgebiet angestiegen.²²

²² Da für die beiden Datensätze auf ein *top-coding* verzichtet wurde, sollten die enormen Differenzen der maximalen Vermögen des obersten Dezils nicht überinterpretiert werden. Es ist v. a. davon auszugehen, dass ein Teil der Befragten aus der Hocheinkommensstichprobe des Jahres 2002 an der Erhebung 2007 nicht mehr teilgenommen haben.

4 Analyse: Treiber der Konzentration

Nachdem die starke Vermögenskonzentration anhand diverser Kennzahlen beleuchtet wurde, sollen nun die möglichen die Vermögensverteilung beeinflussenden Faktoren diskutiert und analysiert werden. Eine Analyse der potentiellen Determinanten der Vermögensverteilung kann Anhaltspunkte dafür geben, wie eine Umverteilung von Vermögen umgesetzt werden könnte. Neben individuellen Faktoren kommen durchaus auch globale Determinanten, auf die im Folgenden eingegangen werden soll, in Betracht. Grundsätzlich verändert sich der Vermögensbestand durch die folgenden Begebenheiten:

 Ersparnis aus laufendem Einkommen,
 Wertänderungen des Vermögensbestands,
 geleistete und empfangene Erbschaften und Schenkungen,
 Vermögenszusammenlegungen oder -teilungen, bspw. in Zusammenhang mit der Eheschließung bzw. Scheidung.

Die im Folgenden analysierten Treiber der Konzentration beeinflussen die Vermögensverteilung über die zuvor benannten Ereignisse mehr oder weniger direkt. So kann bspw. aufgrund einer schlechteren wirtschaftlichen Entwicklung die Risikobereitschaft ansteigen, weswegen eine Verschiebung der Portfoliostuktur erfolgt, die mit einer Änderung der Wertzuwächse einhergeht.

4.1 Makroökonomische Faktoren

Eine provokative Theorie zur Erklärung des gegenwärtig hohen Ausmaßes der Konzentration individueller Vermögen – die allerdings für verteilungspolitische Empfehlungen nicht hilfreich ist – besteht darin, dass Deutschland – wie eine Reihe von Industriestaaten – seit über 60 Jahren in Frieden lebt, so dass weder Kriege, noch (Hyper-) Inflationen, Enteignungen oder Revolutionen das akkumulierte Kapital vernichtet haben, wie es in früheren Zeiten der Fall war. (Vgl. Hanke, 2007; Niejahr, 2008)

Als die Entwicklung der Vermögensverteilung beeinflussende makroökonomische Faktoren kommen neben der konjunkturellen (und ebenso der längerfristigen wirtschaftlichen) Entwicklung auch institutionelle Veränderungen, insbesondere im Steuer- und Transfersystem, wie sie beispielsweise bei der Besteuerung und der gesetzlichen Alterssicherung zu beobachten waren und sind, in Be-

tracht.²³ Die konjunkturelle Entwicklung beeinflusst sowohl die Höhe als auch die Struktur der Einkommen und damit die Sparfähigkeit, die Preisniveau- und Wertsteigerungen (Kapitalgewinne) sowie „weichere Faktoren“ wie die Risikobereitschaft.

Die konjunkturell bedingte Wertentwicklung des Vermögens hängt u. a. ab von dessen Portfoliostruktur. Da die Risikobereitschaft in der Regel mit dem Einkommen und/oder Vermögen steigt, führt eine deutlichere Wertsteigerung der mit höheren Risiken behafteten Vermögensgegenstände zu einer Verstärkung der Konzentration. Spiegelbildlich verringert sich diese in Krisenzeiten, in denen der Wertverfall der volatileren Anlageformen schneller und deutlicher erfolgt. Sind hingegen Vermögensgegenstände, denen üblicherweise eine geringere Zyklik zugesprochen wird, von stärkeren Wertänderungen betroffen, kehren sich möglicherweise die zuvor beschriebenen Zusammenhänge in ihr Gegenteil um.

Mit der im Jahr 2007 virulent gewordenen Finanzkrise gehen bspw. solche gegenläufigen Entwicklungen einher. Auf der einen Seite werden spekulative Finanzprodukte eher von vermögendere Personen gehalten²⁴ und auch die Aktienbesitzquoten sind in Deutschland in den breiten und weniger vermögenden Bevölkerungsschichten in der Regel gering, so dass von den massiven Verlusten dieser Vermögensgegenstände hauptsächlich vermögendere Personen betroffen waren. Auf der anderen Seite tangiert der massive Verfall der Immobilienpreise in den USA oder in Spanien auch die weniger vermögenden und daher oftmals verhältnismäßig konservativen Anleger, der Gesamteffekt auf die Vermögensverteilung ist daher nicht a priori klar.²⁵

Infolge der Globalisierung sind in den hoch entwickelten Ländern die Kapitaleinkommen bzw. deren Anteil am Volkseinkommen angestiegen. Von dieser Veränderung profitieren jedoch hauptsächlich die Bezieher ohnehin höherer Einkommen. Eine – u. a. infolge eines internationalen Steuerwettbewerbs – geringe Besteuerung und verhältnismäßig niedrige Inflationsraten haben weiter zu einer Erhöhung der Kapitalrenditen beigetragen, was die Kapitaleinkommen der

²³ Auf letztgenannten Aspekt wird in Kapitel 5 eingegangen, so dass Verteilungswirkungen des staatlichen Steuer- und Transfersystems hier außer Acht bleiben.

²⁴ Lehman-Zertifikate, die auch an Kleinanleger vertrieben wurden, widersprechen allerdings dieser Beobachtung.

²⁵ Spätestens seit im Zuge der Stützungsmaßnahmen eine Senkung des Zinsniveaus (trotz einer sinkenden Inflationsrate liegen auch in realer Betrachtung Zinssenkungen vor) erfolgte, sind auch die Kapitalerträge der „breiten Masse“ von den Auswirkungen der Finanzkrise betroffen.

Vermögensbesitzer weiter steigen ließ und lässt. Hierdurch öffnet sich die Kluft zwischen „Kapital und Arbeit“ weiter. (Vgl. auch Abschnitte 3.2 und 3.3) Dass in Deutschland die Zunahme der Konzentration nach den *golden sixties* weniger ausgeprägt blieb als in den angelsächsischen Ländern, ist damit zu erklären, dass der Portfolioanteil des Finanzvermögens in Deutschland – insbesondere gegenüber den USA – verhältnismäßig gering ausfällt (vgl. Schaubild 2) und demgegenüber Sach-, vor allem aber Immobilienvermögen eine in der Regel von der Globalisierung verhältnismäßig wenig beeinflusste Vermögenskategorie darstellen. Gleichwohl ist davon auszugehen, dass auch eine verstärkte Einkommens- und Vermögensungleichheit Rückwirkungen auf die Höhe und Verteilung der Immobilienvermögen hat.

Doepke und Schneider (2006) untersuchen den Einfluss der Inflation auf die Vermögensverteilung. Generell ist eine hohe Teuerungsrate vorteilhaft für verschuldete Personen und demgegenüber von großem Nachteil für diejenigen, die über ein Vermögen verfügen, dessen Wertänderung sich nicht oder weniger an der allgemeinen Preisentwicklung orientiert. Damit profitieren bspw. die jungen Haushalte der Mittelschicht, die (betraglich fixierte) Hypothekenschulden aufgenommen haben, wohingegen (reichere) ältere Haushalte, die ihre Schulden bereits abbezahlt haben, zu den Verlierern zählen. (Vgl. auch Polleit, 2007) Mit der Inflation geht somit ein gewisses Maß an Umverteilung einher, welches – wie das gegenwärtige Beispiel der USA zeigt – nicht nur innerhalb der Landesgrenzen stattfinden muss, auch eine Umverteilung zulasten der Ausländer und zugunsten der Inländer ist möglich.

Der Einfluss der demographischen Veränderungen – genauer der Alterung der Gesellschaft – auf die Vermögensverteilung ist nicht eindeutig, sondern hängt zum einen ab vom Einfluss des Alters auf das Vermögen, d. h. der Gültigkeit der Lebenszyklushypothese (vgl. Abschnitt 4.2.2) sowie zum anderen vom Einfluss der Erbschaften (vgl. Abschnitt 4.4).

4.2 Soziodemographische Faktoren

Einen bedeutsameren Einfluss als die makroökonomischen scheinen jedoch die soziodemographischen Faktoren auszuüben. Die Tatsache, dass einige der im Folgenden untersuchten Faktoren sowohl direkt als auch indirekt wirken und sich zudem gegenseitig beeinflussen, erschwert bisweilen die Analyse, weil nicht klar ist, welcher Faktor die eigentlich treibende Kraft darstellt.

Als sozioökonomische Faktoren kommen insbesondere die Folgenden in Betracht:

Einkommen
Beschäftigtenstatus
Ausbildung
Herkunft
Familienstand, Haushaltsgröße und -zusammensetzung
Geschlecht
Alter

Der wesentliche Wirkungskanal der sozioökonomischen Faktoren ist die Ersparnis, welche wiederum von der Sparfähigkeit und von der Sparwilligkeit determiniert wird. Die Sparfähigkeit hängt vor allem vom verfügbaren Einkommen, welches seinerseits von den übrigen Merkmalen – nicht nur entstehungsseitig, sondern auch verwendungs-, bzw. bedarfsseitig – beeinflusst wird, ab. Die Sparwilligkeit hingegen divergiert mit der Risikoaversion, der persönlichen Einstellung, dem gesellschaftlichen, familiären und sozialen Hintergrund, aber auch dem Bildungsgrad. Das Alter nimmt unter den zuvor genannten Faktoren insofern eine Sonderrolle ein, als es das Einkommen und die übrigen Faktoren beeinflusst, vor allem aber die Brücke zwischen der Stromgröße Ersparnis und der Bestandsgröße Vermögen bildet.

Erste Aufschlüsse über die Relevanz verschiedener Merkmale kann eine Regressionsanalyse liefern, im Folgenden wird eine multivariate lineare Regression durchgeführt.²⁶ Zunächst erweist sich das absolute Vermögen als Regressor genauso ungeeignet wie das absolute Einkommen als Regressand, mit den jeweiligen logarithmierten Werten werden sehr viel bessere Ergebnisse erzielt. Die Altersstruktur für sich genommen, d. h. das Alter sowie dessen quadrierter und kubischer Term, erklärt über 18 % der Varianz der logarithmierten Vermögen, das logarithmierte Nettoäquivalenzeinkommen 13 %, Alter und Einkommen zusammen 29 %. Auch die partiellen F-Werte belegen den dominanten Einfluss des Alters. Mittels der Betrachtung weiterer Variablen kann bis zu 34 % der Vermögensungleichheit erklärt werden. Die übrigen Regressanden, die ebenfalls alle hochsignifikant wirken, sind neben Variablen für den Bildungsgrad und die Kinderzahl großteils binäre Variablen, hierunter eine Dummy-Variable für Selbstständigkeit, ein „Ost-West-Dummy“, eine Dummy-Variable für das Geschlecht, ein „Ehe- und ein Paar-Dummy“. In dieser umfangreichen Regressi-

²⁶ Da diese nur einen ersten Einblick liefern soll, wird auf die Verwendung komplexerer Verfahren, die etwa mögliche Kollinearitätsprobleme umgehen könnten, verzichtet.

onsanalyse verliert der kubische Altersterm seine Signifikanz, ansonsten ändert sich der Einfluss des Alters nur in seinem Umfang, nicht jedoch in seiner Wirkungsrichtung und Signifikanz. Gemäß der Lebenszyklushypothese steigt das Vermögen erst mit dem Alter an und sinkt nach Erreichen eines Maximums wieder – dies wird dadurch bestätigt, dass der Koeffizient des Alters positiv, der des quadrierten Terms hingegen negativ ist.²⁷ Das (logarithmierte) Nettoäquivalenzeinkommen hat einen relativ großen positiven Einfluss, wenngleich dieser geringer ausfällt als in der isolierten Betrachtung, ebenso der Dummy für Selbstständigkeit. Je höher das Bildungsniveau oder die Kinderzahl sind, desto höher ist der Vermögensbestand. Verheiratete, Westdeutsche und Männer haben ebenfalls tendenziell höhere Vermögen. Auf den ersten Blick verwundert, dass Paare ein geringeres Vermögen aufweisen, der kombinierte Effekt der Dummy-Variablen für „verheiratet“ und „Paar“ ist jedoch positiv. (Vgl. Anhang 2) Die simultane Betrachtung der verschiedenen Einflussfaktoren konnte zwar einen ersten Überblick bezüglich der Einflussrichtung der betrachteten Faktoren liefern – im Folgenden sollen die wichtigsten Determinanten näher betrachtet werden.

4.2.1 Zusammenhang von Einkommen und Vermögen

Nicht nur unter der Schlagzeile „Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen“ (vgl. bspw. Grabka, Frick, 2007) wird im Rahmen der Analyse der Vermögensverteilung eine Brücke zur Einkommensverteilung geschlagen. Prinzipiell vergleicht man hier „Äpfel mit Birnen“, denn Einkommen sind Strom-, Vermögen hingegen Bestandsgrößen. Gleichwohl ist ein sachlicher Zusammenhang zwischen der Stromgröße Einkommen und der Bestandsgröße Vermögen nicht von der Hand zu weisen: Vermögen generieren Einkommen (vgl. auch Abschnitt 3.2) und aus Einkommen bzw. Ersparnis werden Vermögen aufgebaut.

Im Folgenden soll daher untersucht werden, ob einkommensreiche Personen auch vermögensreich sind – und umgekehrt. In der Literatur wird oftmals ein sehr enger Zusammenhang zwischen Einkommen und Vermögen konstatiert, dies kann anhand der nachstehenden Ergebnisse nicht uneingeschränkt bestätigt werden. Zumindest ist nicht klar, ob hinsichtlich des Einflusses auf die relative

²⁷ Mögliche Einschränkungen dieser zunächst sehr eingängigen Betrachtung werden in Abschnitt X erläutert.

Vermögensposition die Höhe des Einkommens von größerer Bedeutung ist als etwa Altersunterschiede oder der berufliche Status.

Tabelle 12 zeigt, dass die Einkommen – betrachtet werden hier die äquivalenzgewichteten Haushaltsnettoeinkommen des Jahres 2001 – kein allzu guter Prädiktor für die Vermögen sind: Das oberste Einkommensdezil besaß im Jahr 2002 nur knapp ein Drittel des aggregierten Vermögens, das oberste Vermögensdezil hingegen weit über die Hälfte. Die gegenläufige Betrachtung bestätigt dies:

Tabelle 12: Verteilung von Einkommen und Vermögen über die Dezile im Jahr 2002

	Nettovermögen, Dezile nach Nettovermögen			Nettovermögen, Dezile nach Nettoeinkommen	
	Klassenanteil	Klassenmittel [€]	Klassengrenze [€]	Klassenanteil	Klassenmittel [€]
1.Dezil	-1,71%	-13.561	0	2,29%	18.167,26
2.Dezil	0,00%	0	0	2,74%	21.786,99
3.Dezil	0,00%	4	300	5,09%	40.406,78
4.Dezil	0,39%	3.062	5.224	5,60%	44.528,94
5.Dezil	1,21%	9.574	15.000	6,15%	48.823,99
6.Dezil	2,97%	23.627	36.000	8,80%	69.902,34
7.Dezil	6,79%	53.907	75.000	10,32%	81.992,71
8.Dezil	12,22%	97.079	123.488	12,60%	100.058,46
9.Dezil	20,03%	159.086	207.500	15,05%	119.558,23
10.Dezil	58,10%	461.518	46.723.220	31,36%	249.057,72

	Nettoeinkommen, Dezile nach Nettoeinkommen			Nettoeinkommen, Dezile nach Nettovermögen	
	Klassenanteil	Klassenmittel [€]	Klassengrenze [€]	Klassenanteil	Klassenmittel [€]
1.Dezil	3,23%	6.279	8.677	8,10%	15.747,40
2.Dezil	5,21%	10.135	11.392	6,99%	13.588,69
3.Dezil	6,38%	12.399	13.312	7,29%	14.180,57
4.Dezil	7,28%	14.169	15.030	8,12%	15.790,89
5.Dezil	8,19%	15.927	16.913	9,05%	17.597,16
6.Dezil	9,21%	17.914	18.986	10,21%	19.850,71
7.Dezil	10,43%	20.277	21.642	10,21%	19.852,27
8.Dezil	11,99%	23.321	25.277	11,04%	21.471,72
9.Dezil	14,44%	28.068	31.785	12,05%	23.437,79
10.Dezil	23,64%	45.964	647.494	16,94%	32.943,73

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Während die einkommensreichsten 10 % über knapp 24 % der Summe der äquivalenzgewichteten Haushaltsnettoeinkommen verfügten, sank dieser Anteil für die vermögensreichsten 10 % auf 17 %. Lediglich in der Mitte der Einkommens- und Vermögensverteilung sind die Unterschiede weniger groß.

Ein möglicher Grund für die geringe „Übereinstimmung“ von relativer Vermögens- und Einkommensposition besteht darin, dass im Rahmen dieser Betrachtung Strom- und Bestandsgrößen über Individuen, die sich in unterschiedlichen Positionen ihres Lebenszyklus befinden, miteinander verglichen werden (Details vgl. Abschnitt 4.2.2). So verfügt von zwei Personen mit identischen Einkom-

mens- und Ersparnisprofilen diejenige über das deutlich höhere Vermögen, die die Ersparnisse über einen längeren Zeitraum akkumulieren konnte, spricht die älter ist. Umgekehrt kann ein hohes Vermögen aber auch entweder über eine lange Zeit kontinuierlich und somit aus einem verhältnismäßig geringen Einkommen angespart oder aber auch aus sehr hohen Einkommen in einem sehr kurzen Zeitraum aufgebaut worden sein.

Wie bereits gezeigt wurde, ist die Portfoliostruktur individuellen Vermögensbesitzes keineswegs unabhängig von der Höhe des Gesamtvermögens. Schaubild 15 stellt in Analogie zu den Schaubildern 10 und 12 die relative Bedeutung der einzelnen Vermögensarten sowie den Beitrag zum Gesamtvermögen für die einzelnen Dezile dar. Der obere Teil des Schaubilds zeigt, dass sich auch bezogen auf die Höhe des Einkommens deutliche Unterschiede ergeben. Das Betriebsvermögen²⁸ ist nicht nur für die Vermögens- sondern auch für die Einkommensreichsten von überdurchschnittlicher Bedeutung, wenngleich dieser Zusammenhang nicht monoton ist. Werden die Dezile nicht nach den gesamten Nettoeinkommen, sondern nach den Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit gebildet, nimmt der Anteil der Betriebsvermögen der obersten Dezile am Gesamtvermögen merklich zu. Die Betriebsvermögen der unteren Dezile sind mit Ausnahme des fünften von geringer Relevanz. Allerdings überrascht die Tatsache, dass es nicht wenige Selbstständige ohne jegliches Betriebsvermögen gibt – dies scheint zumindest teilweise auf Missverständnisse im Rahmen der Befragung hinzudeuten. Ein ungewöhnliches Bild bietet sich für die nicht selbst genutzten Immobilien. Zwar verwundert kaum, dass für die beiden obersten Einkommensdezile eine überdurchschnittliche Bedeutung des sonstigen Immobilienvermögens vorliegt, kontraintuitiv ist jedoch, dass der Anteil und der Beitrag zum Gesamtvermögen im ersten Einkommensdezil nur wenig geringer ausfallen als im Durchschnitt und sogar den des achten Dezils übersteigen. In der relativen Bedeutung der Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung spiegelt sich dies für das erste Einkommensdezil allerdings nicht wider.

Dass die vorherige Beobachtung hoher Anteile selbst genutzten Immobilienbesitzes im Rahmen der gewichteten Betrachtung aufrechterhalten werden kann, ist im Wesentlichen auf die relativ gleichmäßige Verteilung der Anteile der Einkommensdezile am Gesamtvermögen zurückzuführen. In Analogie zu den vorherigen Schlussfolgerungen zeigen die hohen Anteile der beiden obersten Dezile

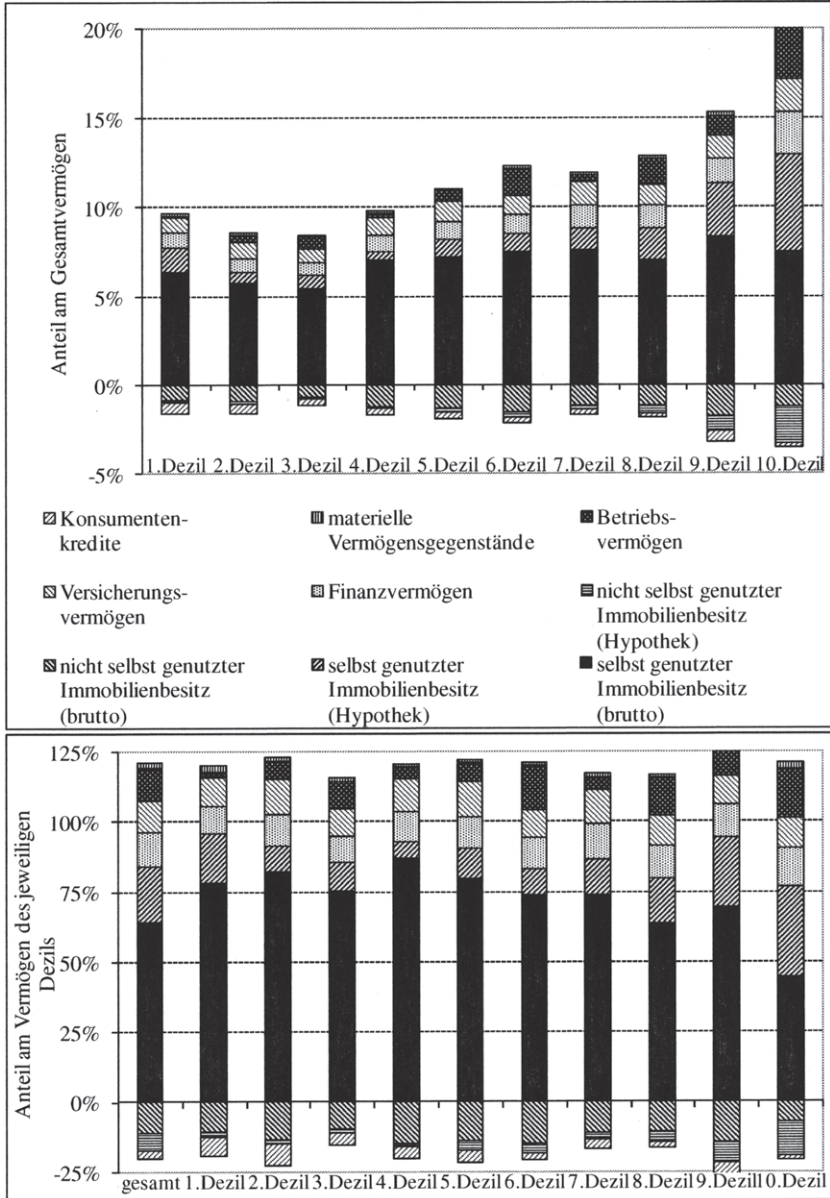
²⁸ Die Analyse von Ammermüller et al. (2005) bestätigt diesen Befund. Die Besitzerquoten nehmen mit dem Einkommensdezil monoton und teilweise deutlich zu, wobei insbesondere der Vorsprung des zehnten Dezils im Zeitraum der Jahre 1993 bis 2002 abgenommen hat.

am sonstigen Immobilienbesitz – insbesondere gegenüber eher durchschnittlichen Anteilen am selbst genutzten Immobilienbesitz –, dass mit steigendem Einkommen eher zusätzliche Immobilien angeschafft werden, als dass ein Wechsel zu wertvolleren selbst genutzten Immobilien erfolgt. Wie aus dem unteren Teil von Schaubild 15 ersichtlich, weist der selbst genutzte Immobilienbesitz ohnehin eine recht gleichmäßige Verteilung auf. Die Beobachtung, dass bezüglich der relativen Bedeutung von Versicherungs- und Finanzvermögen keine wesentlichen Unterschiede zwischen den Dezilen bestehen, der Beitrag der einzelnen Vermögensarten zum Gesamtvermögen aber dennoch mit dem Dezil ansteigt, behält auch für eine Dezilbildung nach dem Einkommen Gültigkeit.

Auffällig ist der positive Zusammenhang zwischen Verschuldung und Einkommen, fast ein Drittel der gesamten hier erfassten Schulden sind dem einkommensreichsten Quintil zuzurechnen. Eine nähere Betrachtung zeigt jedoch, dass diese hauptsächlich in Form von Hypothekenkrediten und hier insbesondere in Verbindung mit den nicht selbst genutzten Immobilien vorliegen. In Anbetracht der Tatsache, dass Kreditvergaberestriktionen hinsichtlich nachzuweisender Sicherheiten etc. nicht unüblich sind, erscheint die Beobachtung eines positiven Zusammenhangs zwischen Einkommen und Verschuldung plausibel. Sofern Personen und Haushalte mit geringeren Einkommen eine schlechtere Bonität attestiert wird und ihnen erforderliche Kredite erst gar nicht bewilligt werden, verfügen sie weder über ein für die Akkumulation von Vermögen mittels kontinuierlicher Ersparnis erforderliches Einkommen, noch können sie kreditfinanziert Vermögensgegenstände erwerben, wenngleich dies ohnehin nur ihr Brutto- und nicht ihr Nettovermögen vermehren würde.

Die zuvor getroffenen Beobachtungen sprechen allerdings dem individuellen Einkommen nicht jeglichen Einfluss auf die Höhe des Vermögens ab, wurde doch gezeigt, dass das durchschnittliche Vermögen mit dem Einkommensdezil ansteigt. Vielmehr soll dargelegt werden, dass das Einkommen die Ungleichheit des Vermögens nicht allein erklären kann, also nicht der alleinige oder wesentliche Einflussfaktor der Vermögensverteilung ist. Daher bleibt zu untersuchen, welche weiteren Erklärungsansätze in Betracht kommen und inwieweit sie einen Beitrag zur Aufklärung der Vermögenskonzentration liefern (können).

Schaubild 15: Zusammensetzung des Nettovermögens in den Einkommensdezilen im Jahr 2002



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

4.2.2 Einfluss des Alters

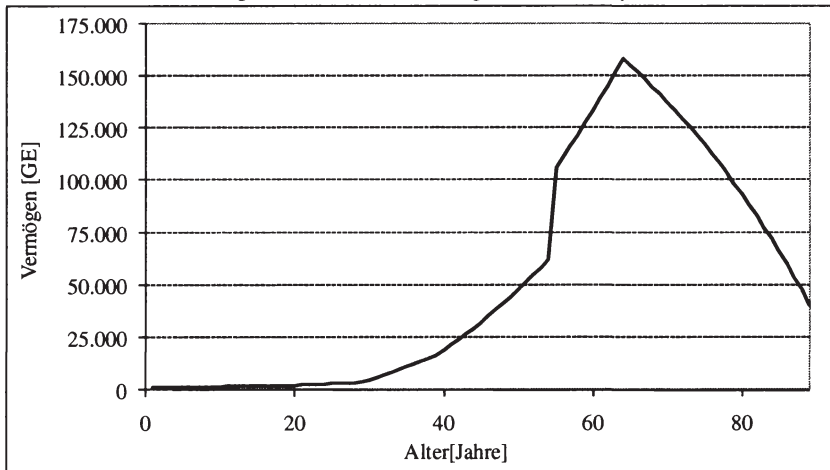
Dass die Vermögenshöhe in verschiedenen Altersgruppen sehr stark divergiert, ist keine innovative Beobachtung, sondern vielmehr eine in der Literatur unter dem Stichwort „Lebenszyklustheorie“ viel diskutierte Typologie. Entsprechend der persönlichen Erwerbsbiographie ist die Sparquote in jüngeren Jahren noch gering, wenn nicht sogar negativ, steigt im Zeitalter an und sollte nach Ende der Erwerbstätigkeit und mit dem Übergang in den Ruhestand wieder sinken. Da die Ersparnis meist wesentlich neben Wertzuwächsen, Erbschaften oder Schenkungen zur Akkumulation von Vermögen beiträgt, verändert sich das individuelle Vermögen analog. Die Betrachtung der personellen Vermögensverteilung zu einem bestimmten Zeitpunkt ist lediglich eine „statische Momentaufnahme“, weswegen zu vermuten ist, dass ein Großteil der konstatierten Ungleichheit aus dem Vergleich verschiedenster Lebensstadien resultiert. Dies soll in Exkurs 4 modellhaft dargestellt werden.

EXKURS 4: TYPISIERTE VERMÖGENSVERTEILUNG:

Jeder Bürger erhalte ein „Startvermögen“ in Höhe von 1.000 Geldeinheiten. Dieses sei zu einem jährlichen Zinssatz von 3 % angelegt, so dass sich im Zeitablauf Zinsen und Zinseszinsen akkumulieren. Ab einem Alter von 20 Jahren (bspw. dem Berufseinstieg) werden jährlich 100 Geldeinheiten gespart, 10 Jahre später, im Zuge einer Erhöhung des individuellen Einkommens erhöht sich dieser Betrag auf 1.000 Geldeinheiten und weitere 10 Jahre später auf 2.000 Geldeinheiten jährlich. Von persönlichen Ereignissen wie Eheschließung, Familiengründung, etc. sei hier abgesehen, ebenso von „radikalen Wertveränderungen“ des Vermögensbestands (bspw. durch Kriege, Revolutionen oder Wirtschaftskrisen). Im Alter von etwa 55 Jahren sterben die Eltern des typisierten Bürgers und vererben ihm ein Vermögen in Höhe von 50.000 Geldeinheiten. Wie noch zu zeigen ist, beträgt das individuelle Vermögen zum Zeitpunkt des Todes über 90.000 Geldeinheiten und es sei angenommen, dass die Erbschaft entweder unter den Geschwistern aufgeteilt wird oder teils anderweitig – etwa in Form einer Spende – Verwendung findet. Bevor im Alter von 65 Jahren der Ruhestand angetreten wird, erreicht das persönliche Vermögen seinen Maximalwert von knapp 160.000 Geldeinheiten. Im Alter werden jährlich 8.000 Geldeinheiten „entspart“, so dass die betrachtete Person an ihrem Lebensende immer noch ein Vermögen von mehr als 90.000 Geldeinheiten besitzt, welches sie an ihre Nachkommen vererbt. (Vgl. Schaubild 16)

Unter Zugrundelegen der Altersstruktur des Jahres 2002 aus dem SOEP kann anhand dieses schematischen Lebenszyklusvermögens eine Vermögensverteilung bestimmt werden. Der Gini-Koeffizient beträgt bspw. 0,59, der Mittelwert liegt bei 48.961 Geldeinheiten und der Median – wie bei linkssteilen Verteilungen üblich – deutlich darunter bei 21.119 Geldeinheiten. Die reichsten 10 % verfügen über 32,3 % des gesamten Vermögens, die ärmsten 30 % über nicht einmal 1 %. Diese typisierte Vermögensverteilung ist stark vereinfacht, aber gerade dadurch wird deutlich, dass selbst in einer Gesellschaft, deren Mitglieder sich lediglich hinsichtlich ihres Alters unterscheiden und in der somit völlige Startchancengleichheit besteht, ein hoher Konzentrationsgrad vorliegt.

Schaubild 16: Veränderung des individuellen Vermögens im Lebenszyklus



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Solange nicht klar ist, ob durch das Hinzutreffen weiterer Unterscheidungsmerkmale die Ungleichverteilung verringert oder aber verstärkt wird, kann aus dieser Betrachtungsweise nicht abgelesen werden, inwieweit der Altersunterschied die Konzentration beeinflusst – insbesondere kann nicht einfach eine Relation oder Differenz zwischen dem Gini-Koeffizienten aus dieser modellhaften Verteilung und dem der tatsächlichen berechnet werden.

EXKURS ENDE

Ob die Annahmen und damit auch die Schlussfolgerungen der in Exkurs 4 vorgestellten typisierten Gesellschaft in der Realität in ähnlicher Weise zu beobach-

ten sind, wird in der folgenden Analyse überprüft. Zunächst werden die Personen der Stichprobe in sieben Altersgruppen unterteilt: 16 bis 25 Jahre, 26 bis 35 Jahre, 36 bis 45 Jahre, 46 bis 55 Jahre, 56 bis 65 Jahre, 66 bis 75 Jahre und über 75 Jahre. Diese Vorgehensweise stellt in zweierlei Hinsicht eine Vereinfachung dar: Zum einen geht mit der Bildung von Altersklassen eine gewisse Vereinfachung einher, zum anderen wird ein wesentlicher Punkt ausgeblendet, der die Interpretierbarkeit der Ergebnisse deutlich einschränkt: das Vorliegen verschiedener Zeiteffekte. Mit einer Querschnittsbetrachtung unterschiedlich alter Individuen werden simultan vorliegende Alters-, Jahres- und Kohorteneffekte vermischt. So befinden sich am oberen Ende der Altersskala Menschen, die ein bis zwei Weltkriege miterlebt haben, am unteren Ende hingegen sind die meisten in größerer Sicherheit aufgewachsen, was selbstverständlich unterschiedliche Einstellungen und Verhaltensweisen erklärt. Da es für Deutschland (noch) nicht möglich ist, die individuelle Vermögensverteilung mittels einer Panelanalyse zu untersuchen, soll die hier vorgenommene Querschnittsbetrachtung als Approximation dienen. Eine weitere Analysemöglichkeit besteht in der Konstruktion eines synthetischen Panels, Ergebnisse, die diesem Verfahren folgen, werden im Anschluss präsentiert. Tabelle 13 zeigt die Anteile der einzelnen Altersgruppen an der Gesamtbevölkerung, den Anteil ihres Vermögens am Gesamtvermögen, das durchschnittliche Vermögen sowie, als Maß für die Ungleichheit innerhalb dieser Gruppe, den Gini-Koeffizienten der jeweiligen Gruppe.

Das höchste mittlere Vermögen und der größte Anteil am Gesamtvermögen sind in der Gruppe der 56- bis 65-Jährigen zu finden. Bis zu dieser Gruppe steigt das mittlere Vermögen kontinuierlich an, danach sinkt es wieder. Im Gegensatz zu der im Exkurs 4 beschriebenen Modellwelt führt hier aber nicht notwendigerweise ein „Entsparen im Ruhestand“ zu den geringeren Vermögen der oberen Altersklassen, eine weitere – und durchaus plausible – Erklärung ist im zuvor beschriebenen Kohorteneffekt zu sehen – den betreffenden Jahrgängen war ein Vermögensaufbau weniger leicht möglich. Schenkungen an Nachkommen bereits vor dem Lebensende stellen eine weitere Ursache geringerer Vermögen im Alter dar. (Vgl. Krause, Schäfer, 2005) Gleichwohl ähnelt das Muster der Vermögensverteilung stark dem der Modellwelt des Exkurses.

Am stärksten konzentriert ist die Vermögensverteilung in der Gruppe der 16- bis 25-Jährigen, eine mögliche Erklärung besteht darin, dass sich in dieser Gruppe besonders deutlich divergierende Startchancen sowie Unterschiede in der Lebensplanung manifestieren. Sowohl in der Gruppe der 56- bis 65- als auch der 66- bis 75-Jährigen besteht ein verhältnismäßig geringes Maß an Ungleichver-

teilung, die Gini-Koeffizienten liegen um mehr als 30 Prozentpunkte unter dem der 16- bis 25-Jährigen. (Vgl. Tabelle 13)

Tabelle 13: Verteilungsmaße der Nettovermögen nach Altersgruppen im Jahr 2002

Altersgruppe	Mittelwert [€]	Vermögensanteil	relative Vermögensposition	Gini	Bevölkerungsanteil
16-25	3.825	0,57%	0,05	0,9896	11,81%
26-35	28.013	5,57%	0,35	0,9649	15,78%
36-45	74.872	18,77%	0,94	0,7808	19,92%
46-55	110.853	22,77%	1,40	0,7326	16,32%
56-65	127.704	26,14%	1,61	0,6907	16,26%
66-75	109.527	16,69%	1,38	0,6786	12,10%
>76	96.511	9,49%	1,21	0,7249	7,81%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

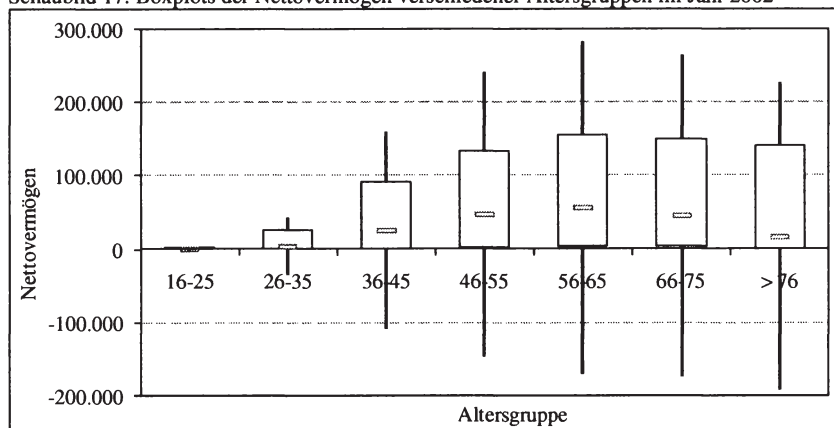
Dies scheint nicht zwingend so zu sein, bspw. untersuchen Alessie et al. (1997) die Lebenszyklushypothese für die Niederlande und kommen zu gegenteiligen Ergebnissen, nämlich einer zunehmenden Spreizung der Vermögensverteilung mit steigendem Alter. Einige Unterschiede schränken allerdings die Vergleichbarkeit dieser Untersuchung und der hier durchgeführten ein: Neben verschiedenen Darstellungsweisen verwenden die Autoren der niederländischen Studie andere Verteilungsmaße (Interquartilsabstand und Variationskoeffizient) und – was die wesentlichen Gründe sein dürften – schließen Selbstständige aus und betrachten die Untersuchungseinheit Haushalt.

Schaubild 17 zeigt, dass die Spannweite der Vermögensbestände zunächst mit dem Alter zunimmt, der größte Interquartilsabstand liegt für die 56- bis 65-Jährigen vor. Die Spannweite sagt jedoch noch wenig über die tatsächliche Verteilung aus, so zeigt der Gini-Koeffizient für diese beiden Gruppen die geringste Konzentration. Der Median weist einen dem Mittelwert vergleichbaren, umgekehrt u-förmigen Verlauf auf. Interessant ist, dass die Vermögensverteilung innerhalb der einzelnen Altersgruppen unterschiedlich stark linkssteil ist, für die Schiefe der Verteilung liegt ein u-förmiger Zusammenhang vor.

Eine umgekehrte Betrachtungsweise verdeutlicht ebenfalls den positiven Zusammenhang zwischen Alter und Vermögen. Zwischen dem durchschnittlichen Alter und dem Vermögensdezil liegt ein u-förmiger Zusammenhang vor, das Durchschnittsalter der Vermögensdezile sinkt zunächst von 44 auf 40 Jahre ab und steigt dann vom dritten bis zum zehnten Dezil auf 58 Jahre an. In den untersten beiden Dezilen übersteigt die Verschuldung das Bruttovermögen. Das höhere Durchschnittsalter in diesen Dezilen lässt sich möglicherweise auf diver-

gierende Positionen im Lebenszyklus und/oder Kreditvergaberestriktionen zurückführen.

Schaubild 17: Boxplots der Nettovermögen verschiedener Altersgruppen im Jahr 2002



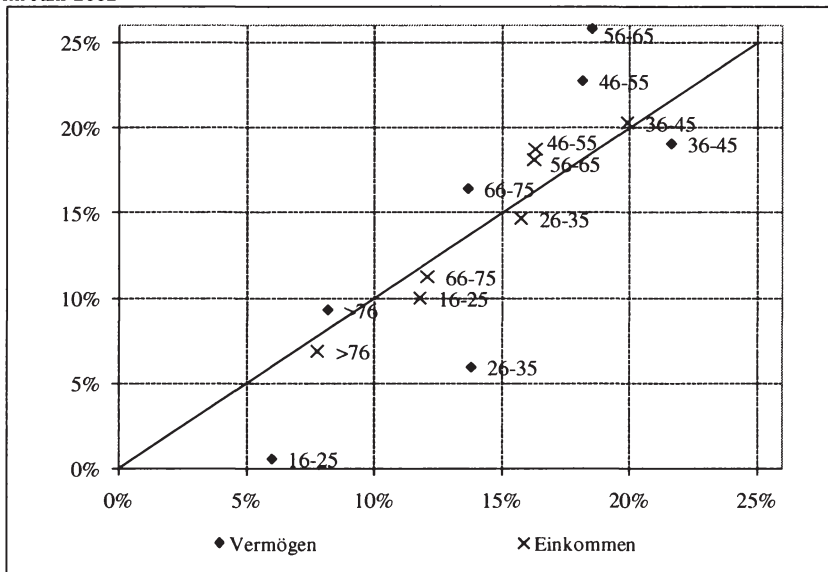
Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die Zerlegung der Ungleichheit in die Inter- und Intragruppenheterogenität kann Aufschluss darüber geben, inwieweit die Vermögenskonzentration durch Altersunterschiede in der betrachteten Grundgesamtheit getrieben ist. Für die beschriebene Zerlegung ist der Gini-Koeffizient nicht geeignet, die Theil'schen Entropiemaße hingegen schon. Betrachtet werden die zuvor gebildeten sieben Altersgruppen, für die jeweils ein eigener Theil 1-Koeffizient bestimmt wird. Dieser zeigt ähnliche Unterschiede in der Ungleichheit der Vermögen der einzelnen Altersgruppen wie der Gini-Koeffizient, wenngleich letzterer prinzipiell im oberen Bereich der Verteilung sensibler reagiert.

Gemessen am Theil 1-Koeffizienten besteht die höchste Ungleichheit bei den 16- bis 25-Jährigen, die geringste Vermögenskonzentration bei den 66- bis 75-Jährigen. Der Theil 1-Koeffizient basiert auf dem Vergleich der Anteile einerseits an der Gesamtbevölkerung und andererseits am Gesamtvermögen/-einkommen. Schaubild 18 veranschaulicht die relativen Einkommens- und Vermögenspositionen. Alle Punkte oberhalb der Winkelhalbierenden stellen „Gewinnergruppen“ im Sinne überdurchschnittlicher Einkommen oder Vermögen dar. Beim Einkommen sind dies die drei mittleren Gruppen, beim Vermögen hingegen die älteren Gruppen. Zudem wird deutlich, dass beim Vermögen die Punkte weiter von der Winkelhalbierenden entfernt – mithin die Unterschiede größer – sind.

Die Beiträge zur „globalen Konzentration“ werden stark von den Anteilen der einzelnen Gruppen am Gesamtvermögen getrieben, die höchsten Beiträge liegen für die Gruppen der über 35-Jährigen und bis 65-Jährigen, mit Anteilen von jeweils über 20 %, vor. Der Unterschied zwischen den einzelnen Altersgruppen trägt zu knapp 10 % zur „globalen Konzentration“ bei, was im Vergleich zur Einkommensverteilung deutlich mehr – rund das Dreifache – ist. (Vgl. Schaubild 19) Zudem sind die Theil 1-Koeffizienten innerhalb der Altersgruppen niedriger als der Theil 1-Koeffizient der Gesamtverteilung – für den Gini-Koeffizienten gilt diese Beobachtung ebenfalls, allerdings mit Ausnahme der jüngsten Altersgruppen.

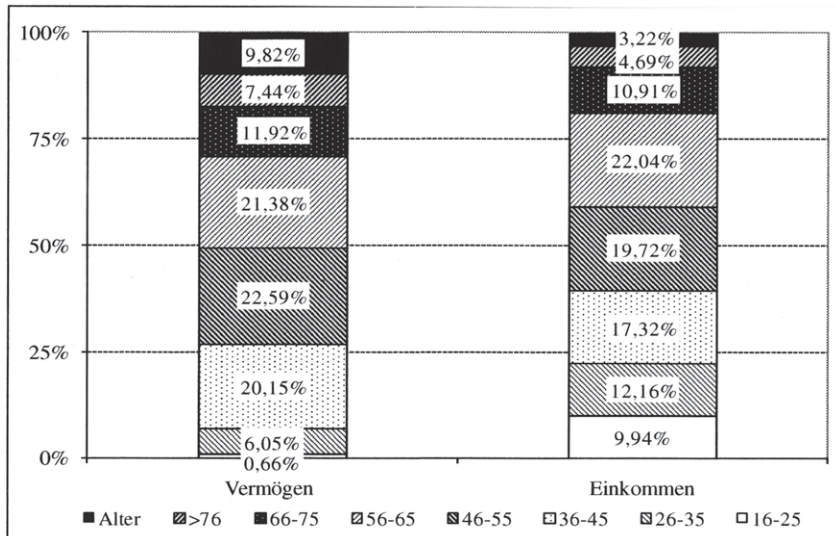
Schaubild 18: Relative Einkommens- und Vermögenspositionen der einzelnen Altersgruppen im Jahr 2002



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

In Ergänzung zu einer linearen (Einfach-)Regression kann eine Quantilsregression Hinweise darauf liefern, ob sich der Zusammenhang zwischen Alter und Vermögen in verschiedenen Vermögensklassen unterscheidet. Eine lineare (Einfach-)Regression bildet lediglich die Abweichung vom Mittelwert ab, Quantilsregressionen verwenden statt des Mittelwertes den Median bzw. einzelne Quantile und sind damit in der Lage, die betrachteten Zusammenhänge in verschiedenen Bereichen der Verteilung zu analysieren.

Schaubild 19: Einfluss des Alters Teil-Zerlegung der Einkommens- und Vermögenskonzentration (2002)



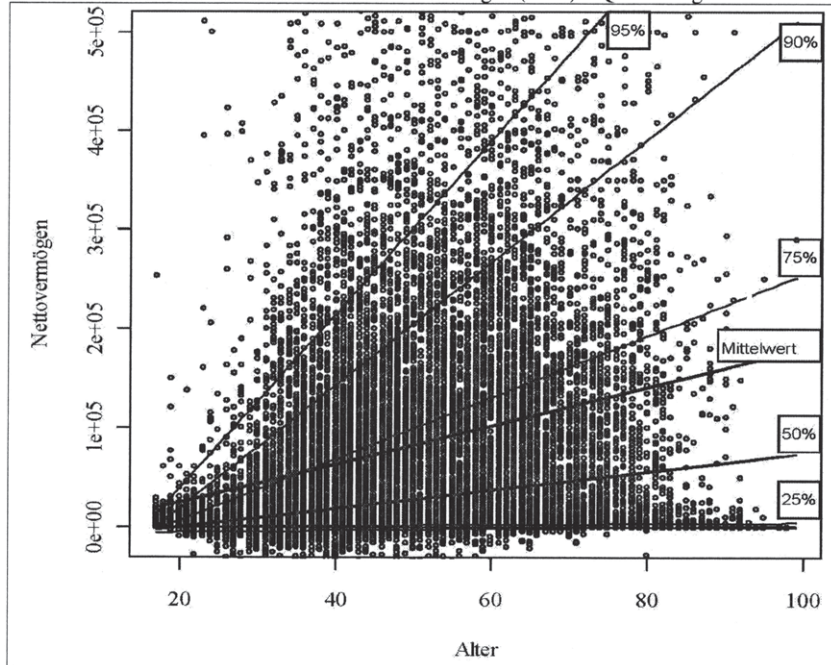
Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Schaubild 20 zeigt, dass der Einfluss des Alters mit der Vermögensklasse zunimmt: Die einzelnen Linien symbolisieren die Median- und die Mittelwertregression sowie die jeweiligen Regressionen des 5%-, 10%-, 25%-, 75%-, 90% und 95%-Perzentils. Je höher das Vermögensperzentil ist, desto steiler verläuft die Regressionsgerade, desto stärker ist somit der Zusammenhang zwischen Lebensalter und Vermögenshöhe.

Unter Zuhilfenahme eines synthetischen Panels aus EVS-Daten können allerdings Hinweise auf eine Nicht-Gültigkeit des umgekehrt u-förmigen Zusammenhangs zwischen Alter und Vermögen gefunden werden. Für sämtliche betrachtete Alterskohorten steigt das individuelle Vermögen mit dem Alter. (Vgl. Börsch-Supan et al., 2001) Das im SAVE-Datensatz erfasste Vermögen (aber auch die entsprechende Ersparnis) bestätigt zunächst das Vorliegen eines umgekehrt u-förmigen Zusammenhangs, wobei der Altersunterschied beim Realvermögen sehr viel ausgeprägter ist als beim Finanzvermögen (wie bereits erwähnt ist dies auf die Teilbarkeit bestimmter Vermögensgegenstände zurückzuführen). Die höchsten Vermögensbestände sind beim Finanzvermögen in der Gruppe der 50- bis 60-Jährigen zu finden, beim Sach- und aber auch beim Gesamtvermögen verschiebt sich dieser „Gipfel“ um 10 Jahre weiter. Die Separierung von Alters- und Kohorteneffekten führt dann jedoch dazu, dass das umgekehrt u-förmige

Profil verzerrt wird, wobei die geringeren Vermögensbestände in Jugend und Alter erhalten bleiben. Eine mögliche Erklärung besteht in Faktoren wie dem Erbschaftsmotiv, dem Vorsorgesparen (verstärkt durch Unvollkommenheiten auf den Kapitalmärkten) und einem unfreiwillig geringeren Konsumniveau im Alter. (Vgl. Börsch-Supan et al., 2008)

Schaubild 20: Einfluss des Alters auf das Nettovermögen (2002) – Quantilsregression



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Gemäß den Untersuchungen des DIW konnten zwischen den Jahren 2002 und 2007 im Westen im Mittel alle Altersgruppen ihre Vermögen erhöhen. Hierbei lagen die deutlichsten Steigerungen für die Gruppen der 56- bis 65-Jährigen und der über 75-Jährigen vor. Die mittleren Altersgruppen der Ostdeutschen hingegen hatten Rückgänge ihrer mittleren Vermögen zu verzeichnen, so dass sich der Abstand zu den entsprechenden Gruppen in Westdeutschland weiter vergrößerte. (Vgl. Frick, Grabka, 2009)

In Ergänzung hierzu zeigen eigene Analysen, die allerdings auf einem anderen Datensatz basieren,²⁹ dass sich zwischen den Jahren 2002 und 2007 generell die individuellen Vermögenspositionen der mittleren Altersgruppen überdurchschnittlich oft verschlechtert, die jüngeren eher verbessert haben.³⁰ Deutliche Verringerungen ihrer Nettovermögen (Rückgänge um mehr als 50 %) mussten ebenfalls die mittleren Altersgruppen in Kauf nehmen, umfangreiche Verbesserungen lagen – im Widerspruch zur Lebenszyklustheorie – für die Älteren vor. Wie zu erwarten stellen die jüngsten Teilnehmer der Stichprobe die Gruppe dar, in der am häufigsten in beiden Jahren kein Vermögen vorlag. (Vgl. Tabelle 14)

Tabelle 14: Vergleich der Vermögen verschiedener Altersgruppen in den Jahren 2002 und 2007

Altersgruppe	Veränderung der Vermögensposition: Vergleich 2007 gegenüber 2002				
	schlechter	besser	beide Jahre kein Vermögen	>50% besser	>50% schlechter
Alle	37,59%	50,06%	11,85%	19,81%	25,19%
16-25	27,96%	49,02%	22,73%	14,15%	19,31%
26-35	34,02%	53,74%	11,90%	21,89%	23,57%
36-45	40,79%	50,82%	7,54%	19,46%	27,48%
46-55	39,41%	50,05%	10,43%	20,92%	25,88%
56-65	41,92%	47,11%	10,28%	17,47%	28,29%
66-75	38,47%	49,99%	10,90%	24,27%	23,68%
>76	37,44%	46,43%	15,81%	22,28%	26,27%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

4.2.2.1 Der Einkommens- und Vermögensindikator

Da das Alter die Wirkung der treibenden Kräfte der Vermögenskonzentration stark zu verschleiern oder zu überlagern scheint, bietet sich die Konstruktion

²⁹ Weil es inkonsistent wäre, für den Vergleich der Jahre 2002 und 2007 mit dem zuvor verwendeten Datensatz der 2002er-Welle zu arbeiten, da dieser ist mit dem Verfahrens der multiple imputation aufgewertet wurde, für das Jahr 2007 aber noch kein vergleichbarer Datensatz zur Verfügung steht, wurde für den folgenden Vergleich eine vereinfachte Korrektur der beiden Datensätze vorgenommen. Beispielsweise wurde bei den Merkmalsausprägungen, bei denen lediglich eine Angabe eines Wertebereichs vorlag, ein genauer Wert eingesetzt. Zudem können auch die Daten des Jahres 2007 für die vergleichende Analyse nicht in vollem Umfang verwendet werden. Wengleich versucht wurde, eine höchstmögliche Kongruenz zu wahren, sind doch mit der Vermögensbilanz in der 24. Welle einige Verbesserungen umgesetzt worden. So muss die 2.500 Euro-Untergrenze für Finanzvermögen, Konsumentenkredite und Sachvermögen wieder eingeführt werden und die Trennung in Versicherungsvermögen im engeren Sinne und Bausparverträge muss rückgängig gemacht werden.

³⁰ Statt einer Durchschnittsbetrachtung werden hier individuelle Vermögen verglichen.

eines Indikators, der zwar die relative Vermögensposition abbildet, hierbei das Alter jedoch ausblendet, an. Ein derartiger Indikator wiese zugleich den Vorteil auf, den sachlichen Unterschied zwischen der Bestandsgröße Vermögen und der Stromgröße Einkommen verringern zu können, was die Möglichkeit eröffnet, beide Größen in ein einziges Konzept zu überführen. Mit dieser integrierten Betrachtung von Einkommen und Vermögen kann die individuelle Wohlstandsposition aus Einkommen und Vermögen in einem Wert abgebildet werden, so dass auf eine parallele Betrachtung zweier Größen verzichtet und damit die Analyse vereinfacht werden kann. Ein solches Vorgehen findet bspw. in der international vergleichenden Betrachtung von Lebensstandards im Alter bereits Anwendung und dient hier insbesondere dazu, von Unterschieden in den Alterssicherungssystemen zu abstrahieren. (Vgl. Frick, Headley, 2008) Auch im dritten Armuts- und Reichtumsbericht und insbesondere in dem zugrunde liegenden wissenschaftlichen Gutachten von Hauser et al. (2008) wird eine simultane Betrachtung von Einkommen und Vermögen vorgenommen.

Ein weiterer Vorteil der Möglichkeit, anhand des *EVI* Einkommens- und Vermögenspositionen simultan und weitgehend unabhängig vom Alter analysieren zu können, ist die Identifikation von Risiken zukünftiger Altersarmut. Diese drohen dann, wenn entweder die Renten aus der Gesetzlichen Rentenversicherung nicht mehr ausreichen, um einen minimalen Lebensstandard zu gewährleisten oder wenn von denjenigen, die keine Ansprüche an die Gesetzlichen Rentenversicherung haben, in zu geringem Umfang private Altersvorsorge betrieben wurde. Die Verringerung des Rentenniveaus infolge der jüngsten Rentenreformen birgt insofern einen weiteren Risikofaktor, als zur Sicherung des Lebensstandards nun eine ergänzende private Vorsorge erforderlich ist. Wenngleich die Renten aus der Gesetzlichen Rentenversicherung in Form eines fiktiven Sozialversicherungsvermögens in den meisten Datensätzen nicht abgebildet werden, kann die private Altersvorsorge zumindest näherungsweise an der Höhe des akkumulierten Vermögens festgemacht werden. Aussagen über das zu erwartende Rentenniveau eines sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erfordern eine genaue Kenntnis der individuellen Erwerbsbiographien. Ein gegenwärtig geringes Einkommen muss nicht zwingend über das gesamte Erwerbsleben bestanden haben/bestehen, bietet aber doch einen ersten Anhaltspunkt sowohl für eine mäßige Sparfähigkeit als auch niedrige Ansprüche aus der Gesetzlichen Rentenversicherung. Ein niedriger *EVI* kann aus geringen Einkommen, geringen Vermögen oder einer Kombination aus beiden resultieren. Aufgrund der integrierten Betrachtung von Einkommen und Vermögen besteht grundsätzlich die Möglichkeit, dass eine schlechte relative Einkommensposition durch entsprechend höhe-

re annualisierte Vermögen – bspw. infolge einer Erbschaft, Schenkung oder eines Lotteriegewinns – kompensiert werden kann. Eine sowohl gegenwärtig als auch zukünftig schlechte Absicherung besteht nur dann, wenn eine entsprechende Kompensationsmöglichkeit nicht gegeben ist. Die Ergebnisse der Analyse des Einflusses der anderen sozioökonomischen Kriterien auf den im Folgenden entwickelten Indikator werden in Abschnitt 4.2.4 beschrieben. Zunächst soll auf die Konstruktions- und Wirkungsweise des Indikators eingegangen werden.

Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten, Einkommen und Vermögen auf „einen gemeinsamen Nenner zu bringen“, entweder wird aus dem Einkommensstrom ein Vermögensstock konstruiert oder der Vermögensbestand wird verrentet. Im Rahmen des zweiten Wegs wird oftmals eine Rente aus den individuellen Vermögen auf Basis der mittleren (Rest-)Lebenserwartung, welche anhand der aktuellen Sterbetafeln ermittelt werden kann, errechnet. Hierbei wird üblicherweise davon abgesehen, dass das Eigenheim, genauer der selbst genutzte Immobilienbesitz, vor dem Tod zu Konsumzwecken veräußert wird, stattdessen wird von einer Vererbung ausgegangen.

Die Lebenserwartung wurde anhand der aktuellen Sterbetafeln für Männer und Frauen getrennt ermittelt. Zum einen sind die Frauen in der betrachteten Stichprobe im Schnitt etwa zwei Jahre älter als die Männer und zudem verfügen sie über eine ebenfalls rund zwei Jahre längere Lebenserwartung. Seitens des Vermögens wird das Nettovermögen abzüglich des selbst genutzten Nettoimmobilienvermögens berücksichtigt, sofern diese Größe positiv ist.

Konstruktionsbedingt ist die Höhe der Rente aus dem Vermögensbestand (im Folgenden „Vermögensrente“) nicht nur abhängig vom Alter und von der individuellen Höhe des Vermögens, sondern auch vom unterstellten Realzins. So ist die mittlere Vermögensrente der Gesamtbevölkerung bei einem Zinssatz von 6 % mit etwa 3.034 Euro mehr als 700 Euro höher als bei einem Zinssatz von nur 3 %. Im Durchschnitt ist die Vermögensrente (bei einem Realzins von 3 %) der über 63-Jährigen mit fast 4.000 Euro mehr als doppelt so hoch wie die durchschnittliche Vermögensrente der unter 63-Jährigen mit etwas weniger als 1.800 Euro. Die Ungleichverteilung der Vermögensrenten in der Bevölkerung wird weniger stark als deren Niveau vom Zinsniveau beeinflusst. Generell ist die Konzentration der Vermögensrente sehr hoch – annähernd so hoch wie die des vergleichbaren Vermögenskonzepts – der Gini-Koeffizient der Vermögensrente liegt bei ungefähr 0,85, der des zugrunde liegenden Vermögens bei etwa 0,90. Dass hier immer noch ein deutlicher (sogar stärkerer) Einfluss des Alters auf die

Höhe der Vermögensrente sichtbar bleibt, ist jedoch wenig überraschend und konstruktionsbedingt. Sofern Personen verglichen werden, deren Vermögen im Durch- bzw. Querschnitt mit dem Alter, d. h. der Dauer der Akkumulationsphase zunimmt, übersteigt infolge der Verrentung die Altersabhängigkeit der Vermögensrente die des Vermögens. Seinen Zweck der Ermittlung altersneutraler Vermögenspositionen erfüllt dieser Indikator somit nur dann, wenn er zum Vergleich von Wohlstandspositionen späterer Lebensphasen, in denen gemäß gängiger Theorien bereits wieder entspart und somit das Vermögen tatsächlich verrentet wird, eingesetzt wird. Dass die Annahme einer sofortigen Verrentung der Vermögen für die gesamte Bevölkerung alles andere als realitätsnah ist, spricht gegen die – zumindest alleinige – Verwendung des Indikators der Vermögensrente.

Um abzuschätzen, ab welchem Alter im Durchschnitt der Vermögensaufbau endet, wird anhand der tatsächlichen Vermögensverteilung mittels einer linearen Einfachregression der Zusammenhang zwischen Alter und positivem Vermögen untersucht. Hierbei wird das Alter zusätzlich als quadrierter Term berücksichtigt und das Vermögen in logarithmierter Form geschätzt. Das Maximum der quadratischen Gleichung liegt bei einem Alter von 62,24 Jahren vor. Aufgrund des beschriebenen Zusammenhangs wird als Trennlinie zwischen Ansparen und Entsparen das Alter von 63 als der durchschnittliche Zeitpunkt des individuell maximalen Vermögens festgehalten. Wenngleich diese Art der Bestimmung des Endes der Akkumulationsphase nur eine sehr grobe Näherung darstellt, u. a. weil nicht einzelne Personen in ihren verschiedenen Lebensphasen betrachtet werden, sondern ein Querschnitt über alle Individuen gebildet wird, scheint es doch einer völlig arbiträren Wahl eines Zeitpunkts – beispielsweise des gesetzlichen Renteneintrittsalters – überlegen. Gleichwohl ist die Übereinstimmung mit dem durchschnittlichen Renteneintrittsalter, welches sich am aktuellen Rand auf etwa 63 Jahre beläuft, verblüffend.

Wie bereits angedeutet macht der Maßstab der Vermögensrente nur dann Sinn, wenn Personen miteinander verglichen werden sollen, die sich – wie in der Analyse von Frick und Headay (2007) – bereits in der Ruhestandsphase befinden.³¹ Da im Rahmen dieser Arbeit eine ausschließliche Betrachtung von über 62-Jährigen als äußerst unbefriedigend anzusehen ist, ist ein anderer – oder zumindest ein weiterer – Indikator erforderlich. Analog zur Verrentung eines beste-

³¹ Gleichwohl verwenden einige Studien (z. B. Hauser et al., 2008), die eine integrierte Betrachtung von Einkommen und Vermögen anstreben, ausschließlich die Vermögensrente – ungeachtet der Tatsache, dass hierdurch der Einfluss des Alters noch potenziert wird.

henden Vermögens bietet sich die Ermittlung einer Annuität mit dem derzeitigen Vermögen als Endwert an. Damit entspricht diese Annuität dem Betrag, der jährlich gespart werden müsste, um das bislang akkumulierte Vermögen zu erzielen. Die Annuität eliminiert somit den Alterseffekt des Vermögensaufbaus und stellt zudem in gewisser Weise ein Spiegelbild zur Vermögensrente dar. Der Mittelwert dieser Annuität liegt mit rund 650 Euro deutlich niedriger als der der Rente und gemäß der dargelegten Intention weisen die Personen unter 63 Jahren einen höheren durchschnittlichen Wert auf als die Älteren (717 Euro gegenüber 453 Euro). Diese Beobachtung ist darauf zurückzuführen, dass die Annuität die individuelle Vermögensposition immer dann unterschätzt, wenn bereits der Aufbau des Vermögens beendet oder gar ein Teil des Vermögens konsumiert wurde. Des Weiteren kann eine niedrigere Vermögensposition der Älteren daraus resultieren, dass einer der anderen beiden Zeiteffekte – der Kohorten- oder Jahreseffekt, wie zum Beispiel im Fall der Kriegs- und Nachkriegsgeneration(en) – zutage tritt.

Die beiden konstruierten Indikatoren weisen Schwächen auf, der eine hinsichtlich der altersneutralen Vermögensposition der Jüngeren, der andere hinsichtlich der der Älteren. Bei der genaueren Betrachtung der beiden Indikatoren fällt zum einen auf, dass die Annuität tendenziell niedriger ist als die Vermögensrente und zum anderen, dass die Verteilung der Vermögensrente eher rechts-, die Annuität hingegen eher linkssteil ausfällt.

Da es sich bei den Personenkreisen, für die die Indikatoren jeweils geeignet sind, um komplementäre Bevölkerungsgruppen handelt, kann möglicherweise eine Kombination der beiden Größen Abhilfe schaffen. Ein profaner Weg bestünde darin, für jede der beiden Gruppen der Bevölkerung, die anhand des zuvor ermittelten Alters, bei dem das maximale Vermögen vorliegt, abzugrenzen wären, den geeigneten Indikator zu betrachten. Infolge dieser Vorgehensweise würde es jedoch an der Altersgrenze zu einem starken Bruch kommen. (Vgl. Schaubild 21) Außerdem wurde bereits im Zuge der Ermittlung dieser Altersgrenze einschränkend angemerkt, dass diese lediglich eine grobe Approximation darstellt und nicht mit der individuellen Lebensplanung übereinstimmen muss. Da unbestritten sein sollte, dass mit zunehmendem Alter die Bedeutung der Verrentung des akkumulierten Vermögens zu- und spiegelbildlich die Bedeutung der Akkumulationsvorhaben abnimmt, scheint folgende einfache Kombinationsregel ein geeigneter Weg, die Annuität und die Vermögensrente in einen Indikator zu integrieren:

$$VI = \frac{(100 - \text{Alter})}{100} \text{Annuität} + \frac{\text{Alter}}{100} \text{Vermögensrente} . \quad (1)$$

Dieser Indikator stellt ein gewichtetes Mittel der beiden Konzepte dar, wobei das Gewicht der Annuität mit dem Alter ab-, das der Vermögensrente hingegen zunimmt – bis zum (hier) maximalen Alter von 100 Jahren. Damit wird den beiden Komponenten eine mit dem Alter variierende Bedeutung beigemessen. Gleichzeitig ist die Berechnung nicht völlig arbiträr, weil sich die obige Formel in die drei Variablen Vermögen, Alter und Realzins zerlegen lässt, wobei q den Realzinsfaktor $(1 + r^{\text{real}})$, a das Alter, rld die anhand der Sterbetafeln berechnete Restlebensdauer und V das gegenwärtige Vermögen symbolisieren:

$$VI = \frac{(100 - a)}{100} \frac{q - 1}{q(q^a - 1)} V + \frac{a}{100} \frac{q^{rld-1} (q - 1)}{q^{rld} - 1} V . \quad (2)$$

Nachdem die Bestandsgröße Vermögen in eine Stromgröße umgewandelt wurde, kann über die Addition des Nettoäquivalenzeinkommens ein kombinierter Einkommens- und Vermögens-Indikator (*EVI*) ermittelt werden:

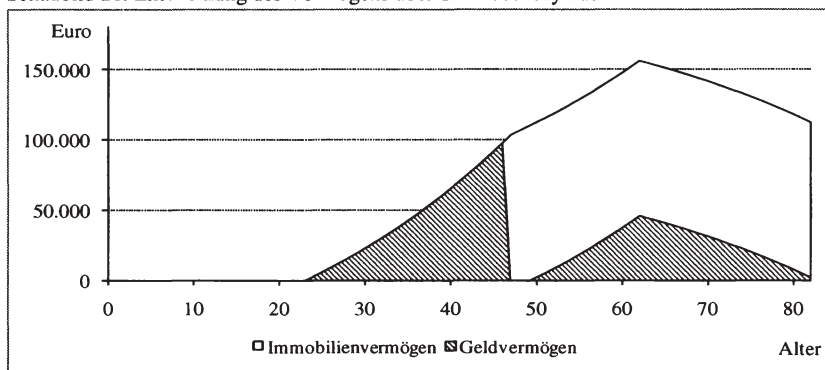
$$EVI = VI + \text{Nettoäquivalenzeinkommen} . \quad (3)$$

In Exkurs 5 wird die Wirkungsweise des *EVI* an einem Beispiel veranschaulicht.

EXKURS 5: WIRKUNGSWEISE DES *EVI*:

Ein heute 50-Jähriger hat eine fernere Lebenserwartung von 31,5 Jahren. Bei einer angenommenen Annuität von 3.000 Euro hat dieser im unterstellten Ruhestandsalter von 63 Jahren ein Vermögen in Höhe von rund 156.000 Euro akkumuliert und kann im Ruhestand, sofern er nur sein Geldvermögen – es sei unterstellt, er habe sich im Alter von 47 Jahren eine Immobilie im Wert von 110.000 Euro gekauft – verrentet, jährlich etwa 3.000 Euro konsumieren. (Vgl. Tabelle 15 und Schaubild 22) Aufgrund der identischen Höhe von Annuität und Vermögensrente liegt der kombinierte Indikator stets bei 3.000 Euro.

Schaubild 21: Entwicklung des Vermögens über den Lebenszyklus



Quelle: Eigene Berechnungen.

Tabelle 15: Entwicklung von Ersparnis und Einkommen über den Lebenszyklus

jetziges Lebensalter: 50
 momentane durchschnittliche Lebenserwartung: 81
 Annuität bzw. jährliche Ersparnis 3.000 Jahre
 Ruhestandsbeginn: 63 Jahre
 maximales Vermögen 155.826 Euro
 Vermögensrente: 3.000 Euro

Alter [Jahre]	Ersparnis [€]	Vermögen [€]	selbstgenutztes Immobilienvermögen [€]	Geldvermögen [€]
-	-	-	-	-
9	-	-	-	-
17	-	-	-	-
24	3.000	3.000	-	3.000
29	3.000	19.405	-	19.405
39	3.000	60.471	-	60.471
50	3.000	112.279	110.000	2.279
51	3.000	115.348	110.000	5.348
60	3.000	147.455	110.000	37.455
62	3.000	155.826	110.000	45.826
63	- 3.000	154.201	110.000	44.201
70	- 3.000	141.374	110.000	31.374
75	- 3.000	130.444	110.000	20.444
80	- 3.000	117.772	110.000	7.772
82	- 3.000	112.156	110.000	2.156

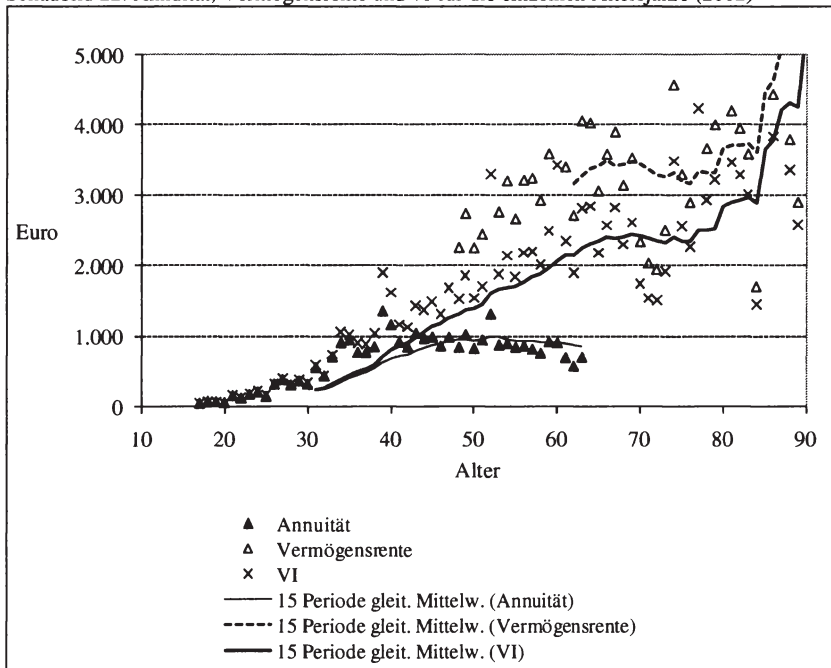
Quelle: Eigene Berechnungen.

Aufgrund der identischen Höhe von Annuität und Vermögensrente liegt der Vermögensindikator stets bei 3.000 Euro.

EXKURS ENDE

Der Mittelwert des *VI* liegt – bei einem Realzins von 3 % – bei gut 1.700 Euro, wobei immer noch ein Unterschied zwischen den Altersgruppen besteht, welcher sich infolge der Aggregation der beiden Indikatoren aber merklich verringert hat. Der Mittelwert des *VI* der über 62-Jährigen beträgt fast 3.100 Euro, der der unter 63-Jährigen nur rund 1.250 Euro. Der Gini-Koeffizient für den *EVI* weist einen deutlich geringeren Wert auf als der für das Vermögen allein, wenngleich er leicht den des Einkommens übersteigt. In Schaubild 22 wird die Verteilung des *VI* als Durchschnitt über die einzelnen Altersjahre durch die schwarzen Kreuze dargestellt. Es wird deutlich, dass der Bruch in den beiden Reihen durch die Aggregation umgangen wird, gleichzeitig zeigt das Schaubild aber auch den immer noch vorhandenen Trend eines mit dem Alter steigenden Werts.

Schaubild 22: Annuität, Vermögensrente und *VI* für die einzelnen Altersjahre (2002)



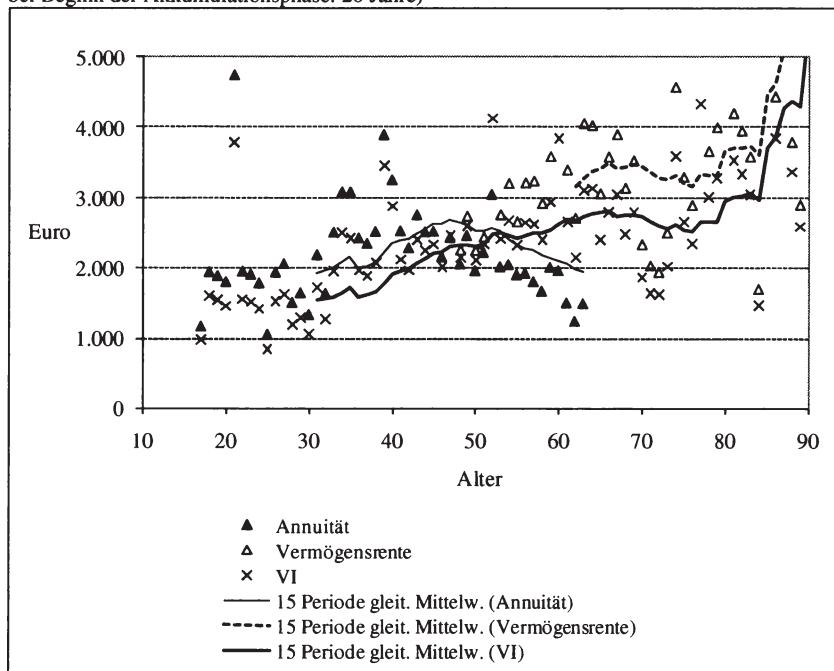
Quelle: Eigene Berechnungen.

Diese Abhängigkeit kann möglicherweise weiter verringert werden, wenn der Beginn der Vermögensakkumulation erst ab einem späteren Alter, bspw. mit 20 Jahren, angenommen wird. Allerdings ist zum einen die Annahme einer Ersparnis bereits in jungen Jahren nicht unplausibel, wenn sie auch oftmals durch Eltern oder andere Verwandte erfolgen mag. Zum anderen könnte die Unterstel-

lung einer eigentlich zu hohen Ersparnis die mangelnde Berücksichtigung von Erbschaften zumindest teilweise kompensieren. Empirisch wäre der Beginn der Vermögensakkumulation mit der Geburt damit zu rechtfertigen, dass bereits die jüngsten Personen der Stichprobe (17 bis 25 Jahre) in Einzelfällen in nicht unerheblichem Maße über eigene Vermögen verfügen.

Infolge einer Verkürzung der Akkumulationsphase durch einen Beginn erst ab dem Alter von 20 Jahren steigt der Mittelwert der Annuität deutlich (auf das rund 2,5-fache) an, wie erwartet insbesondere für die jüngeren Personen, und auch der Unterschied der Mittelwerte für die Alten und Jungen nimmt deutlich zu. Der Gini-Koeffizient der modifizierten Annuität ist leicht höher als der ursprünglichen, der des kombinierten Indikators ist jedoch um fast 4 Prozentpunkte gesunken, was darauf zurückzuführen ist, dass die modifizierte Annuität im Schnitt höher ist und damit näher an die Höhe der Vermögensrente herankommt. (Vgl. Schaubild 23)

Schaubild 23: Annuität, Vermögensrente und VI für die einzelnen Altersjahre (2002) (Alter bei Beginn der Akkumulationsphase: 20 Jahre)



Quelle: Eigene Berechnungen.

Aufgrund des gleichmäßigeren Verlaufs des zuletzt dargestellten *VI* wird im Folgenden der modifizierte Ansatz verfolgt, wenngleich dieser übersehen mag, dass in Einzelfällen auch bereits jüngere Personen über hohe Vermögen verfügen. Im Zuge der höheren durchschnittlichen Annuität fällt der Mittelwert des *VI* mit etwa 2.500 Euro deutlich größer aus. Der Unterschied zwischen den beiden Altersgruppen hat sich halbiert und auch der Gini-Koeffizient des *VI* ist um fast 5 Prozentpunkte geringer, der Gini-Koeffizient des neuen *EVI* ist geringfügig (um 0,5 Prozentpunkte) höher.

Der *EVI* korreliert relativ stark mit dem Vermögen, jedoch deutlich weniger mit dem Alter als das ursprüngliche Vermögen. Die Korrelation mit dem logarithmierten Vermögen ist ähnlich der von Einkommen und logarithmierten Vermögen.³² Mit der Konstruktion des *EVI* wurde nicht nur die Möglichkeit geschaffen, Einkommen und Vermögen simultan zu analysieren, sondern auch erreicht, dass sich die altersabhängigen Vermögensunterschiede verringern, ohne dass ein völliger Bezug zum Vermögen verloren geht. Gemäß dem „Konstruktionsziel“ ist die Konzentration des *EVI* deutlich niedriger als die der Vermögen. So verfügen die vermögensreichsten 10 % gerade über 21 % der Summe des *EVI*, während der Anteil in den übrigen Vermögensdezilen zwischen 6 und 13 % schwankt.

Dass die Nettoäquivalenzeinkommen einen hohen Anteil am *EVI* einnehmen, schränkt dessen Aussagekraft bezüglich der individuellen Wohlstandsposition insofern nicht ein, als beispielsweise in empirisch geschätzten Nachfragefunktionen den Einkommen eine größere Bedeutung zukommt als den Vermögen. (Vgl. bspw. Ripp, Schulze, 2004 oder Boone et al., 1998) Gründe hierfür können einerseits in unterschiedlichen Funktionen von Einkommen und Vermögen, andererseits aber auch in der nur eingeschränkten Liquidität zumindest einiger Vermögensgegenstände bestehen. Eine stärkere Gewichtung der Einkommen kann somit sowohl empirisch als auch theoretisch gerechtfertigt werden.

Im folgenden Abschnitt soll zunächst der Einfluss der weiteren sozioökonomischen Faktoren auf den Vermögensbestand analysiert werden, bevor in Abschnitt 4.2.4 der Einfluss auf den *EVI* dargestellt wird.

³² Dies ist allerdings zumindest zum Teil auf den hohen Anteil des Einkommens am *EVI* zurückzuführen.

4.2.3 Weitere potentielle Treiber

4.2.3.1 Berufliche Stellung

Nach beiden verwendeten Ungleichheitsmaßen (Theil 1- und Gini-Koeffizient) liegt die stärkste Ungleichverteilung von Vermögen innerhalb der Gruppen der Arbeiter, Auszubildenden und Selbstständigen vor. Beamte und Selbstständige verdienen im Durchschnitt mehr als Arbeiter und Angestellte, als Nichterwerbstätige und Auszubildende ohnehin. Ein ähnliches Muster besteht bei den Vermögen, wengleich sich die Abstände teils deutlich vergrößern. Bemerkenswert ist insbesondere die Disparität der Höhe des Vermögens von Beamten und Selbstständigen: Das durchschnittliche Vermögen der Selbstständigen ist mehr als zweieinhalbmal so hoch wie das der Beamten, während das mittlere Einkommen der Selbstständigen nur um 15 % höher liegt. (Vgl. Tabelle 16)

Tabelle 16: Übersicht über die einkommens- und vermögensbezogenen Kennzahlen verschiedener Berufsgruppen im Jahr 2002 (unter Ausschluss derer, die über kein Vermögen verfügen)

Berufsstatus	Anteil an der Bevölkerung	Theil Vermögen	Anteil am Gesamtvermögen	Beitrag zur Vermögensungleichheit	Mittelwert Vermögen	relative Vermögensposition	Gini Vermögen
Arbeiter	15,53%	1,3574	9,00%	11,89%	73.441	0,67	0,6790
Selbstständige	5,40%	1,2639	19,13%	23,54%	346.847	3,15	0,6935
Auszubildende	7,62%	1,1449	0,46%	0,51%	16.275	0,15	0,7194
Angestellte	26,36%	0,8138	24,39%	19,32%	95.098	0,86	0,6287
Beamte	3,88%	0,5820	5,50%	3,12%	132.646	1,21	0,5430
Nichterwerbstätige	8,02%	0,8275	7,72%	6,22%	124.327	1,13	0,6280
Arbeitslose	6,08%	0,9250	2,34%	2,10%	69.732	0,63	0,6751
Rentner	26,09%	0,6723	30,26%	19,80%	125.816	1,14	0,5955
Zivildienstleistend	0,34%	0,5668	0,03%	0,02%	11.752	0,11	0,5534
k. A.	0,67%	1,0610	1,16%	1,20%	200.889	1,83	0,6840
Berufsstatus		0,1261		12,27%			

Berufsstatus	Anteil an der Bevölkerung	Theil Einkommen	Anteil am Gesamteinkommen	Beitrag zur Einkommensungleichheit	Mittelwert Einkommen	relative Einkommensposition	Gini Einkommen
Arbeiter	15,53%	0,0724	12,91%	5,64%	16.162	0,83	0,2079
Selbstständige	5,40%	0,2467	8,91%	13,26%	32.114	1,65	0,3523
Auszubildende	7,62%	0,1547	6,38%	5,96%	16.367	0,84	0,2983
Angestellte	26,36%	0,1264	30,42%	23,19%	22.444	1,15	0,2560
Beamte	3,88%	0,0838	5,49%	2,78%	27.516	1,41	0,2194
Nichterwerbstätige	8,02%	0,2222	7,21%	9,66%	17.488	0,90	0,3404
Arbeitslose	6,08%	0,1358	4,02%	3,29%	12.864	0,66	0,2857
Rentner	26,09%	0,1366	23,49%	19,36%	17.508	0,90	0,2618
Zivildienstleistend	0,34%	0,2696	0,39%	0,63%	22.332	1,15	0,3304
k. A.	0,67%	0,2924	0,77%	1,36%	22.322	1,15	0,3441
Berufsstatus		0,0247		14,88%			

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Allerdings muss beachtet werden, dass das Altersvorsorgesparen der Selbstständigen Teil des hier verwendeten Vermögensbegriffs ist, das Sozialversicherungssparen der Arbeiter und Angestellten sowie die Pensionsansprüche der Beamten jedoch nicht. (Vgl. BMAS, 2008a) Schätzungen gehen davon aus, dass das Versorgungsvermögen rund zwei Drittel des bislang erfassten Vermögens ausmacht. Wenngleich im Allgemeinen eine unterdurchschnittliche Einkommens- auch mit einer unterdurchschnittlichen Vermögensposition einhergeht, bilden die Gruppen der Angestellten und der Rentner³³ diesbezüglich eine Ausnahme. Die Angestellten weisen eine unterdurchschnittliche Vermögensposition und eine überdurchschnittliche Einkommensposition auf, bei den Rentnern – wobei hier der Sondereffekt eines fortgeschrittenen Alters mitspielt – ist es umgekehrt.

Auf den ersten Blick überrascht die Beobachtung, dass die Nichterwerbstätigen über ein annähernd so hohes Vermögen verfügen wie die Beamten. Unter den Nichterwerbstätigen befinden sich jedoch auch Personen im Ruhestand, die aufgrund ihres höheren Alters über höhere Vermögen verfügen. Ein Vergleich der Altersverteilung der Gruppe der Nichterwerbstätigen mit der der Gesamtbevölkerung bestätigt dies: Wohingegen 18,59 % (34,92 %) der Gesamtbevölkerung über 65 (55) Jahre alt sind, trifft dies für 44,42 % (70,11 %) unter den Nichterwerbstätigen zu. Dass die Auszubildenden und Zivildienstleistenden die niedrigsten durchschnittlichen Vermögen aufweisen, ist spiegelbildlich zu den Nichterwerbstätigen auf ihr geringes Alter zurückzuführen und somit (zumindest noch) unbedenklich. Ebenfalls weniger verwunderlich ist, dass das mittlere Vermögen von Arbeitslosen um etwa ein Drittel unter dem Durchschnitt liegt, erschreckend ist demgegenüber, dass die relative Vermögensposition von Arbeitern nur unwesentlich besser ist. Ein möglicher Grund für diese Beobachtung könnte sein, dass jemand, der im Jahr 2002 den beruflichen Status „arbeitslos“ trägt, nicht unbedingt längere Zeit arbeitslos war/ist, denn erst bei der im Rahmen des Arbeitslosengelds II stattfindenden Bedürftigkeitsprüfung wird das eigene Vermögen berücksichtigt. Die Zerlegung des Theil 1-Koeffizienten ergibt, dass der Erklärungsbeitrag der Berufsunterschiede für Einkommen und Vermögen bei einem annähernd gleichen Anteil in Höhe von 12 bis 15 % liegt.³⁴ (Vgl. Tabelle 16)

³³ In den empirischen Analysen umfasst die Gruppe der Rentner auch die Pensionäre.

³⁴ Dass der Beitrag der Intergruppenheterogenität bei den Berufsgruppen damit den Unterschied zwischen den Altersgruppen übersteigt, kann teilweise auf technische Besonderheiten zurückgeführt werden. Zum einen erfolgte die Einteilung in Altersgruppen etwas arbiträr, so

Tabelle 17 gibt (in Analogie zu Tabelle 14) einen Überblick über die Veränderungen der individuellen Vermögen für Personen unterschiedlicher beruflicher Stellung. Überdurchschnittlich häufig besser gestellt haben sich die Selbstständigen, wobei sich für diese zugleich am häufigsten eine deutliche Verschlechterung (>50 %) ergeben hat. Überdurchschnittlich viele Verbesserungen lagen in der Gruppe der Beamten vor, sowohl im Allgemeinen als auch bei Beschränkung auf Steigerungen um mehr als die Hälfte. Wie zu erwarten haben die Arbeitslosen in den beiden Jahren am häufigsten kein Vermögen.

Tabelle 17: Vergleich der Vermögen verschiedener Berufsgruppen in den Jahren 2002 und 2007

Berufsstatus	Veränderung der Vermögensposition: Vergleich 2007 gegenüber 2002				
	schlechter	besser	beide Jahre kein Vermögen	>50% besser	>50% schlechter
Alle	37,59%	50,06%	11,85%	19,81%	25,19%
Selbstständige	48,68%	49,30%	1,82%	23,47%	37,25%
Angestellte	39,10%	55,82%	4,40%	23,83%	25,40%
Beamte	39,81%	58,79%	1,20%	30,25%	24,39%
Nichtbeschäftigte	36,64%	44,20%	19,03%	14,13%	22,98%
Arbeitslose	33,78%	32,79%	32,51%	8,67%	23,46%
Rentner	38,31%	47,88%	13,02%	21,74%	25,34%
Arbeiter	38,85%	48,89%	12,09%	17,18%	28,11%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Eine Untergruppe der bislang betrachteten Berufsstände, die sogenannten „Solo-Selbstständigen“, d. h. Selbstständige ohne eigene Angestellte, wird oftmals als besonders gefährdet hinsichtlich einer künftig drohenden Altersarmut in Ermangelung einer (hinreichenden) Altersvorsorge klassifiziert. (Vgl. bspw. Sachverständigenrat 2007, TZ 280 ff.) Die Solo-Selbstständigen sind in keinem gesetzlichen System pflichtversichert, womit ihnen auch der Zugang zur geförderten Altersvorsorge in Form der Riester-Rente verwehrt bleibt. Studien (vgl. bspw. Sozialbeirat, 2007) zeigen, dass ein Teil dieser in den letzten Jahren deutlich größer gewordenen Gruppe sehr schlecht abgesichert ist. Eigene Untersuchungen der Vermögensposition der Solo-Selbstständigen auf Basis der SOEP-Daten bestätigen dies. (Vgl. Tabelle 18)

dass zu prüfen wäre, ob sich die Ergebnisse bei einer entweder anderen oder feineren Einteilung der Altersklassen ändern. Zum anderen spielt erneut die Sonderrolle der Alterssicherung der Selbstständigen eine Rolle, die möglicherweise das Ergebnis verzerrt, eine Analyse unter Ausschluss der Selbstständigen könnte diesem Aspekt Rechnung tragen, würde aber gleichzeitig diesen mutmaßlichen Einflussfaktor ignorieren.

Die Abgrenzung der Solo-Selbstständigen und die Untersuchung dieser Berufsgruppe ist mit einigen Unschärfen behaftet, da – wie auch aus Tabelle 18 ersichtlich – der Anteil an der Bevölkerung sehr klein ist – in Deutschland bestehen derzeit etwa 2,3 Mrd. Ein-Mann-/Ein-Frau-Betriebe – und damit auch die Fallzahlen gering sind.³⁵ Wenngleich diese in den unterschiedlichsten Bereichen existieren – auch Ärzte oder Anwälte können bisweilen dieser Kategorie zugeordnet werden – und damit unterschiedlichste Einkommenspositionen aufweisen, zeigt sich doch ein deutlicher Abstand zu den Selbstständigen mit weiteren Beschäftigten, bspw. ähnelt der Anteil an Solo-Selbstständigen mit einem Einkommen von kleiner als 1.100 Euro mit 37 % eher dem der Arbeiter und Angestellten (39 %) als dem der Selbstständigen mit weiteren Beschäftigten (15 %). (Vgl. Sozialbeirat, 2007) Die Abgrenzung anhand des SOEP wurde zunächst anhand der Frage nach der Anzahl der Beschäftigten des Gesamtunternehmens, welche mit „*Trifft nicht zu, da selbstständig ohne weitere Beschäftigte*“ beantwortet werden kann, vorgenommen. Wie die Frage nach der beruflichen Stellung zeigt, werden als Selbstständige die folgenden Untergruppen verstanden: Selbstständige (einschließlich mithelfende Familienangehörige) ohne, mit einem bis neun oder mit zehn und mehr Mitarbeitern, selbstständige Landwirte, die Freien Berufe und selbstständigen Akademiker, die zuvor benannten mithelfenden Familienangehörigen und Sonstige. Da insbesondere den selbstständigen Akademikern (ohne weitere Mitarbeiter) unterstellt werden kann, dass sie sowohl über eine bessere Sparfähigkeit als auch eine hinreichende Finanzkompetenz verfügen, sollen diese lediglich als eine Art Kontrollgruppe fungieren, wohingegen die sonstigen Selbstständigen ohne weitere Mitarbeiter hier als die Ziel- bzw. Risikogruppe definiert werden.

Tabelle 18 zeigt erneut die überdurchschnittliche Vermögensposition der Selbstständigen. Sowohl der Mittelwert als auch der Median übersteigen den der Gesamtbevölkerung um ein Vielfaches.³⁶ Die Konzentrations- und Verteilungsmaße deuten zudem auf eine massive Ungleichheit innerhalb der Gruppe der Selbstständigen hin. (Vgl. auch Fachinger, 2002) Zwischen den beiden betrachteten Subgruppen bestehen deutliche Unterschiede. Während die freien Berufe und selbstständigen Akademiker eine große Ähnlichkeit mit den Selbstständigen insgesamt haben, unterscheiden sich die Verteilungskennziffern der sonstigen

³⁵ Die geringen Fallzahlen (im Hunderterbereich) schränken die Aussagekraft der Ergebnisse zwar ein, da diese jedoch sowohl andere Untersuchungen als auch die Hypothesen bestätigen, scheinen keine allzu großen Verzerrungen vorzuliegen.

³⁶ Abweichungen gegenüber Tabelle 16 resultieren daraus, dass hier nicht nur die Personen mit positiven Vermögen betrachtet werden.

Selbstständigen ohne weitere Mitarbeiter kaum von denen der Gesamtbevölkerung. Bestünde für diese Berufsgruppe bezüglich der Altersvorsorge eine Pflichtversicherung oder Versicherungspflicht, wäre dieser Befund nicht weiter bedenklich – dies ist jedoch nicht der Fall.

Tabelle 18: Verteilungsmaße für die Nettovermögen der Selbstständigen im Jahr 2002

	insgesamt	Selbstständige		
		insgesamt	freie Berufe, selbstständige	sonstige ohne weitere Mitarbeiter
Mittelwert	79.433	275.396	216.554	85.373
Median	15.000	95.000	50.000	36.487
p90	207.500	591.820	501.001	254.113
p95	313.104	900.000	590.000	363.000
p99	734.596	2.400.542	1.197.802	677.473
p90p50	13,83	6,23	10,02	6,96
Anteil >0	70,32%	84,70%	86,17%	75,34%
Anteil =0	24,30%	8,07%	8,51%	15,87%
Anteil <0	5,38%	7,23%	5,32%	8,79%
Gini	0,758	0,727	0,802	0,680
Theil0	1,088	1,071	1,654	0,715
Theil1	0,935	1,092	1,683	0,589
Standardabweichung	317.059	1.016.271	1.118.456	142.781
hsvc	8	7	13	1
Bevölkerungsanteil	100%	6,30%	0,05%	1,18%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

4.2.3.2 Haushaltstyp und Haushaltsgröße

Haushaltstyp und Haushaltsgröße üben direkt, vor allem aber indirekt über das verfügbare Einkommen, einen Einfluss auf das Vermögen aus. Haushaltstyp und Haushaltsgröße sind nicht direkt vergleichbar, insbesondere ist zwischen kinderlosen Haushalten und solchen mit Kindern zu unterscheiden. Beispielsweise ist zu vermuten, dass ein Alleinerziehender mit einem Kind im Allgemeinen über ein geringeres Einkommen verfügt als ein kinderloses Paar, zumindest wenn es sich bei letzterem um Doppelverdiener handelt. Gleichwohl kann der Unterschied im Vermögen der beiden Haushalte geringer ausfallen, insbesondere bzgl. des selbstgenutzten Wohneigentums, da beide Haushalte eine ähnliche Wohnfläche benötigen und so möglicherweise in gleich großen Eigentumswohnungen wohnen. Allerdings ist damit zu rechnen, dass aufgrund der unterstellten einkommensseitigen Benachteiligung nur ein geringer Anteil der Alleinerzie-

henden in einer eigenen Wohnung wohnt und für die Immobilieneigentümer eine entsprechend hohe Verschuldung vorliegt.

Eine Betrachtung der tatsächlichen Einkommensverteilung zeigt, dass – wie angenommen – die kinderlosen Haushalte über höhere Einkommen verfügen, wobei Paare noch höhere äquivalenzgewichtete Haushaltsnettoeinkommen aufweisen als Singles. Dies kann zum Teil auf die für Analysen der Einkommensverteilung übliche Äquivalenzgewichtung zurückgeführt werden, welche dazu führt, dass ein Paar und ein Single, deren Einkommen sich insofern unterscheiden, als das Einkommen des Paares das des Singles um 50 % übersteigt, infolge der Äquivalenzgewichtung identische Nettoäquivalenzeinkommen haben. Bei der Betrachtung des Vermögens ist ein ähnliches Muster zu beobachten: Personen in kinderlosen Haushalten weisen ein höheres durchschnittliches Vermögen auf als die in den entsprechenden Haushalten mit Kindern. Kinderlose Paare schneiden hierbei mit großem Abstand am besten ab und sind zudem die einzige Gruppe, deren Anteil am Gesamtvermögen ihren Anteil an der Gesamtbevölkerung deutlich übersteigt. Das Vermögen der Alleinerziehenden liegt nur bei etwa 37 % des Durchschnittsvermögens – gegenüber der relativen Einkommensposition entspricht dies einer Verschlechterung um mehr als 20 Prozentpunkte. Der relative Abstand gegenüber dem vermögendsten Haushaltstyp – den kinderlosen Paaren – hat sich mehr als verdoppelt, während das Einkommen eines kinderlosen Paares noch eineinhalbmal so hoch ausfiel, ist das Vermögen mehr als dreimal so hoch. (Vgl. Tabelle 19)

Innerhalb der einzelnen Haushaltstypen liegt gemessen am Theil 1-Koeffizienten die ungleichmäßigste Vermögensverteilung für die Paare und Singles mit einem oder zwei Kindern vor. Die geringste Vermögenskonzentration besteht unter den Paaren mit drei Kindern. Bei der Einkommensverteilung nach Haushaltstyp besteht die höchste Ungleichheit für die kinderlosen Haushalte (Singles und Paare). Demgegenüber fällt die Intragruppenheterogenität bei den Alleinerziehenden am geringsten aus. Die unterschiedlichen Muster von Vermögens- und Einkommensungleichheit können als Spiegelbild unterschiedlicher Lebens- und Erwerbsbiographien, die sich deutlicher in der Vermögensposition manifestieren, aufgefasst werden. Der Gini-Koeffizient der Vermögen zeigt auch eine höhere Ungleichheit für Personen in Haushalten mit mehreren Kindern, jedoch ist die Ungleichheit für Alleinerziehende größer als für Elternpaare, was darauf hindeutet, dass die Vermögen der Alleinerziehenden vor allem im oberen Bereich, die Vermögen der Paare hingegen im unteren Bereich stärker ungleich verteilt sind. Der „bloße“ Unterschied zwischen den einzelnen Haus-

haltstypen trägt sehr wenig zur Ungleichheit der Einkommen, noch weniger aber zu der der Vermögen bei und beläuft sich auf nicht einmal einen Prozentpunkt.

Tabelle 19: Übersicht über die einkommens- und vermögensbezogenen Kennzahlen verschiedener Haushaltstypen im Jahr 2002 (unter Ausschluss derer, die über kein Vermögen verfügen)

Haushaltstyp	Anteil an der Bevölkerung	Teil Vermögen	Anteil am Gesamtvermögen	Beitrag zur Vermögensungleichheit	Mittelwert Vermögen [€]	relative Vermögensposition	Gini Vermögen
Sonstige	21,17%	0,7965	18,31%	15,61%	109.020	0,96	0,6378
Single	22,00%	0,9565	19,33%	19,78%	106.114	0,93	0,6847
Alleinerziehend (1 Kind)	1,36%	1,4675	0,29%	0,46%	39.786	0,35	0,7796
Alleinerziehend (2 und mehr Kinder)	0,64%	1,0006	0,13%	0,14%	47.232	0,42	0,7107
Paar	35,11%	0,8313	41,57%	36,98%	123.197	1,08	0,6309
Paar (1 Kind)	8,81%	1,2339	7,52%	9,92%	103.574	0,91	0,7032
Paar (2 Kinder)	8,25%	1,3247	10,42%	14,77%	132.219	1,16	0,6726
Paar (3 und mehr Kinder)	2,66%	0,6359	2,43%	1,66%	113.655	1,00	0,5717
Haushaltstyp		0,0064		0,68%			

Haushaltstyp	Anteil an der Bevölkerung	Teil Einkommen	Anteil am Gesamteinkommen	Beitrag zur Einkommensungleichheit	Mittelwert Einkommen [€]	relative Einkommensposition	Gini Einkommen
Sonstige	21,17%	0,1477	21,65%	19,10%	20.321	1,02	0,2628
Single	22,00%	0,1809	19,90%	21,50%	17.975	0,90	0,3086
Alleinerziehend (1 Kind)	1,36%	0,1162	0,83%	0,58%	12.194	0,61	0,2551
Alleinerziehend (2 und mehr Kinder)	0,64%	0,1186	0,34%	0,24%	10.558	0,53	0,2495
Paar	35,11%	0,1711	38,75%	39,60%	21.937	1,10	0,2994
Paar (1 Kind)	8,81%	0,1315	8,63%	6,78%	19.460	0,98	0,2751
Paar (2 Kinder)	8,25%	0,1478	7,77%	6,86%	18.717	0,94	0,2690
Paar (3 und mehr Kinder)	2,66%	0,1537	2,13%	1,95%	15.904	0,80	0,2773
Haushaltstyp		0,0057		3,39%			

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Krause und Schäfer (2005), die allerdings die verschiedenen Haushaltstypen anders abgrenzen. Sie differenzieren grundsätzlich zwischen Singles, Alleinerziehenden-, Familien- und Paarhaushalten, unterscheiden allerdings zusätzlich nach dem Alter der/einiger Haushaltsmitglieder, vor allem um verschiedene Lebensphasen identifizieren zu können. So vergleichen sie drei Gruppen von Singlehaushalten, Elternhaushalte mit voll- und minderjährigen Kindern, zwei Gruppen kinderlose Paarhaushalte sowie Seniorenhaushalte. In dieser Untersuchung weisen ebenfalls kinderlose Paare das höchste mittlere Vermögen auf, wobei ein deutlicher Unterschied zwischen älteren und jüngeren Paaren besteht.

Interessant ist die zusätzliche Einteilung in Altersgruppen bei Einpersonenhaushalten, da die beiden jüngeren Altersgruppen (bis 55 Jahre) deutlich unterdurchschnittliche, die älteren Alleinstehenden aber weit überdurchschnittliche Vermögenspositionen aufweisen. Bezüglich Paaren mit Kindern zeigt die Unterscheidung nach Minder- und Volljährigkeit, dass Paare mit minderjährigen Kin-

dem geringere Vermögen aufweisen, was insofern nicht überrascht, als es sich hierbei meist auch um jüngere Paare handelt. Etwas anders ist das Bild bei den Einkommen, jüngere Paare und Singles mittleren Alters erzielen tendenziell höhere Einkommen. Erneut zeigt sich der Unterschied in der Betrachtung der Stromgröße Einkommen und der Bestandsgröße Vermögen. Die weitere Differenzierung von Männern und Frauen liefert zusätzliche interessante Erklärungsansätze: 90 % der Alleinerziehenden sind Frauen, die in der Regel unterdurchschnittliche Einkommen und damit eingeschränkte Möglichkeiten der Vermögensbildung aufweisen. Im Allgemeinen zeigen Krause und Schäfer (2005), dass in allen Haushaltstypen Frauen über geringere Vermögen als Männer (nur rund zwei Drittel) verfügen. Die klassische Rollenverteilung, welche mit unbezahlter Familienarbeit einhergeht, scheint somit Spuren zu hinterlassen.

Die Auswertung der EVS-Daten von Deckl (2006) bestätigt ebenfalls die zuvor getroffenen Befunde unterdurchschnittlich hoher Einkommen von Alleinstehenden und Alleinerziehenden. Die Ergebnisse der Analyse beziehen sich allerdings auf Haushaltseinkommen, weswegen größere Haushalte deutlich höhere Nettoeinkommen aufweisen. Mittels durchschnittlicher Äquivalenzgewichte aus dem SOEP wurden für Tabelle 20 zusätzlich die Nettoäquivalenzeinkommen berechnet, um die Vergleichbarkeit der unterschiedlich großen Haushalte zu verbessern. Die bekannte Besserstellung kinderloser Haushalte wird auch hier deutlich und unterdurchschnittliche Einkommen liegen nur noch für die Alleinerziehenden vor, wobei sich die Position mit zunehmender Kinderzahl verschlechtert.

Tabelle 20: Brutto- und Nettohaushaltseinkommen verschiedener Haushaltstypen im Jahr 2003

Durchschnitt je Haushalt und Monat	Bruttoeinkommen		Nettoeinkommen		Nettoäquivalenzeinkommen	
	[€]	[€]	relative Position	[€]	relative Position	
Insgesamt	3.561	2.833	1,00	1.601	1,00	
Single	2.105	1.679	0,59	1.679	1,05	
Paare ohne Kind	3.960	3.210	1,13	2.140	1,34	
Paare mit Kind(ern)	4.999	3.891	1,37	1.862	1,16	
Paare mit 1 Kind	4.517	3.465	1,22	1.893	1,18	
Paare mit 2 Kindern	5.228	4.064	1,43	1.881	1,18	
Paare mit 3 und mehr Kindern	5.586	4.495	1,59	1.736	1,08	
Alleinerziehende	2.243	1.904	0,67	1.253	0,78	
Alleinerziehende mit 1 Kind	2.064	1.717	0,61	1.281	0,80	
Alleinerziehende mit 2 Kindern	2.589	2.250	0,79	1.271	0,79	
Alleinerziehende mit 3 und mehr Kindern	2.797	2.555	0,90	1.205	0,75	
Sonstige	5.232	4.101	1,45	1.709	1,07	

Quelle: Deckl, 2006 sowie eigene Berechnungen.

Ein weiterer Aspekt, der hier zum Tragen kommt, sind typische Muster der Partnerwahl, deren Wandel im Laufe der Zeit sich folgendermaßen beschreiben lässt: „Während früher der Chef die Sekretärin und der Arzt die Sprechstundenhilfe ehelichte, gewinnen in der jüngeren Vergangenheit vielmehr Partnerschaften ‚auf gleicher Augenhöhe‘ an Bedeutung.“ Das vermehrte Zusammentreffen von Personen ähnlicher Einkommens- und Vermögenssituation führt nicht nur zu einer Zunahme der Konzentration von Einkommen und Vermögen, sondern ebenso zu einer Verstärkung ungleicher Erbchancen.

4.2.3.3 Ausbildungsgrad

Wie der Berufsstand scheint auch der Bildungsgrad indirekt über das Einkommen bzw. die Möglichkeiten der Vermögensakkumulation zu wirken. So beträgt der Beitrag des Ausbildungsgrads zur Vermögensungleichheit nur gut 2 %, während er beim Einkommen fast fünfmal so hoch ausfällt. Personen mit einem mittleren Ausbildungsgrad verfügen über sowohl durchschnittliche Einkommen als auch Vermögen. Nur die relativen Positionen derjenigen mit einem hohen Ausbildungsgrad sind überdurchschnittlich, wobei der Vorsprung der Vermögen um 30 Prozentpunkte höher ausfällt als der der Einkommen. (Vgl. Tabelle 21)

Tabelle 21: Übersicht über die einkommens- und vermögensbezogenen Kennzahlen verschiedener Bildungsniveaus im Jahr 2002 (unter Ausschluss derer, die über kein Vermögen verfügen)

Ausbildungsgrad	Anteil an der Bevölkerung	Teil Vermögen	Anteil am Gesamtvermögen	Beitrag zur Vermögensungleichheit	Mittelwert Vermögen [€]	relative Vermögensposition	Gini Vermögen
gering	18,69%	0,0896	11,38%	9,59%	48.624	0,61	0,8468
mittel	56,48%	0,5058	54,68%	54,12%	76.933	0,97	0,7661
hoch	19,36%	0,2898	31,35%	31,00%	128.724	1,62	0,7261
kA	5,47%	0,0295	2,59%	3,15%	35.879	0,45	1,0277
Ausbildungsgrad		0,0200		2,14%			

Ausbildungsgrad	Anteil an der Bevölkerung	Teil Einkommen	Anteil am Gesamteinkommen	Beitrag zur Einkommensungleichheit	Mittelwert Einkommen [€]	relative Einkommensposition	Gini Einkommen
gering	18,69%	0,0174	14,17%	10,40%	15.068	0,76	0,3404
mittel	56,48%	0,0773	55,39%	46,17%	19.398	0,97	0,2857
hoch	19,36%	0,0500	25,62%	29,87%	26.822	1,35	0,2618
kA	5,47%	0,0070	4,82%	4,20%	17.415	0,87	0,3304
Ausbildungsgrad		0,0157		9,35%			

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

4.2.3.4 *Geschlecht*

Werden alle Frauen der Stichprobe betrachtet, weisen sie sowohl eine geringere relative Vermögens- als auch Einkommensposition auf – das mittlere Vermögen der Männer übersteigt das der Frauen um 40 %. Die Beschränkung auf die Gruppe der Alleinstehenden zeigt allerdings ein anderes Bild: Während die männlichen Singles im Schnitt 20 %, Männer im Allgemeinen „nur“ 10 % mehr verdienen, verfügen die weiblichen Singles im Mittel sogar über ein (um 8 %) höheres Vermögen als die männlichen.

Sierminska et al. (2008) zeigen, dass der Unterschied in der Höhe der individuellen Vermögen zwischen Männern und Frauen in Paarhaushalten sehr viel ausgeprägter ausfällt. Da die Studie auf den SOEP-Daten basiert, welche Vermögensdaten auf individueller Ebene erfassen, können individuelle oder Pro-Kopf-Haushaltsvermögen betrachtet werden, so dass überprüft werden kann, ob die Vermögen innerhalb von Paarhaushalten (insbesondere bei Verheirateten) gleichmäßig verteilt sind/werden. Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass die geschlechtsspezifischen Unterschiede tatsächlich in Abhängigkeit von der Untersuchungseinheit divergieren. Bezogen auf die individuellen Werte ist das durchschnittliche Vermögen der Männer fast 30.000 Euro höher als das der Frauen (rund 97.000 gegenüber etwa 67.000 Euro), im Median beträgt der Unterschied knapp 10.000 Euro (rund 10.000 gegenüber fast 20.000 Euro). Der Anteil an Personen mit negativen Vermögen ist ebenfalls unter den Frauen (27 %) deutlich höher als unter den Männern (21 %).

Als mögliche Ursache für die identifizierten Unterschiede ziehen die Autoren den Zugang zum Arbeitsmarkt in Betracht, d. h. Beschäftigungsstatus und Entlohnung schlagen sich über die Sparfähigkeit auf die Vermögen durch. Immer noch ist die Rolle des männlichen Haupterwerbers vorherrschend, Frauen arbeiten zum einen häufiger in Teilzeit und/oder weisen zum anderen durchbrochene Erwerbsbiographien aufgrund von Erziehungszeiten und Ähnlichem auf. Dass Frauen im Allgemeinen (einkommens-)ärmer sind als Männer, hängt zum Teil auch damit zusammen, dass sie öfter alleinerziehend sind und Alleinerziehende im Mittel über geringere Einkommen verfügen. Doch nicht nur die Sparfähigkeit, auch die Risikopräferenzen und damit das Anlageverhalten von Männern und Frauen divergieren stark. Frauen investieren in der Regel deutlich konservativer, was impliziert, dass sie geringere Erträge aus ihren Vermögen erwirtschaften. Oftmals fehlen ihnen aber auch die Netzwerke, die gerade im Bereich von

Unternehmensbeteiligungen notwendig sind, so dass ihnen der Zugang zu dieser speziellen Vermögensart weitgehend verwehrt bleibt.

Eine geschlechtsspezifische Betrachtung diverser sozioökonomischer Charakteristika und ihres Einflusses auf das Einkommen hilft, generelle Unterschiede, die eine unterschiedliche Verteilung des Vermögens implizieren, zu identifizieren. Männer sind in der Regel besser ausgebildet und verfügen über ein höheres Einkommen, sie sind häufiger in Vollzeit und eher selbstständig beschäftigt. Diese Unterschiede manifestieren sich vor allem bei verheirateten Paaren. Frauen erben zwar häufiger (plausibel ist dies, weil der mittlere Altersunterschied der Ehepaare drei Jahren beträgt und Frauen generell eine höhere Lebenserwartung haben), dafür aber geringere Beträge als Männer, deren Erbschaften somit weitaus stärker konzentriert sind. Das mittlere Vermögen der Frauen ist niedriger (s. o.), besonders auffällig ist jedoch, dass der Unterschied für verheiratete Paare größer ist als im Durchschnitt, er steigt auf einen Wert von rund 47.000 Euro an. Lediglich unter den nie verheirateten Frauen und Witwen sind keine signifikanten (das Signifikanzniveau liegt bei 5 %) Nachteile auszumachen.

Eine genauere Analyse der verheirateten Paare zeigt, dass bei fast der Hälfte aller Paare Männer über ein höheres Vermögen verfügen als Frauen (der umgekehrte Fall trifft nur für gut ein Viertel zu). Mit Ausnahme des untersten Quintils, in dem annähernd die Hälfte der Haushalte über gar kein Vermögen verfügt, gilt diese Beobachtung für die gesamte Vermögensverteilung. Männer haben höhere Vermögen bei sämtlichen Vermögensarten, besonders prägnant fällt jedoch der Unterschied für Betriebsvermögen aus (wie gezeigt wurde sind Männer häufiger selbstständig beschäftigt, tendenziell risikofreudiger und verfügen eher über geeignete Netzwerke). Selbst genutzter Immobilienbesitz scheint eine Gleichverteilung zwischen Männern und Frauen zu begünstigen – zwei Drittel aller Paare mit gleich verteiltem Vermögen leben in einer selbst genutzten Immobilie.

Um die Treiber der Vermögensdifferenz zu isolieren, wird nach verschiedenen Methoden untersucht, welche sozioökonomischen Faktoren einen Einfluss auf den Vermögensbesitz haben, ob sich Männer und Frauen hinsichtlich dieser Charakteristika unterscheiden und ob die Stärke des Einflusses divergiert. Ein zentrales Ergebnis ist, dass das Vermögen der Frauen nicht wegen Nachteilen hinsichtlich der Akkumulation geringer ausfällt, sondern wegen einer Benachteiligung bezüglich der sozioökonomischen Charakteristika. Wären Frauen mit den gleichen Merkmalen ausgestattet wie Männer, überstiege ihr Vermögen das der

Männer im Mittel um mehr als 20.000 Euro, wobei dieser Zusammenhang in den höheren Vermögensklassen besonders deutlich wird. Die entscheidendsten sozioökonomischen Charakteristika sind das gegenwärtige Einkommen und die Berufserfahrung, wobei die Relevanz der Charakteristika in den einzelnen Vermögensklassen divergiert und beispielsweise am unteren Ende der Verteilung auch die Erziehung eine wichtige Rolle spielt. (Vgl. Sierminska et al., 2008)

Bezüglich der Aufteilung des Haushaltsvermögens innerhalb der Familie bestehen verschiedene Möglichkeiten. Im internationalen Vergleich zeigen sich unterschiedliche Muster: In Schweden beispielsweise gestaltet sich die intrafamiliale Vermögensverteilung derart, dass die verheirateten Frauen mit einem größeren Anteil am Familien-/Haushaltsvermögen für eine mögliche erwerbsseitige Benachteiligung kompensiert werden. (Vgl. Bolin, Pålsson, 2001) Im internationalen Vergleich ist allerdings die Beachtung des institutionellen Umfelds dringend geboten – so müssen sich die intrafamilialen Verteilungen in Deutschland je nach Ausgestaltung der Ehe (Zugewinnngemeinschaft, Gütertrennung, Gütergemeinschaft) zwangsläufig unterscheiden. Es besteht jedoch die Möglichkeit, dass die faktische Zuordnung der Verfügungsgewalt über das Vermögen, welche im Rahmen von Haushaltsbefragungen eher angegeben wird, von diesen formalen Abreden abweicht.

4.2.3.5 Herkunft und Nationalität

Grabka und Frick (2007) untersuchen als weiteren Einflussfaktor auf die Vermögensverteilung das Vorliegen eines Migrationshintergrunds.³⁷ Das mittlere Vermögen von Menschen mit Migrationshintergrund beträgt 47.000 Euro, insbesondere fällt jedoch auf, dass Westdeutsche mit Migrationshintergrund im Schnitt ein um rund 13.000 Euro höheres Vermögen aufweisen als Ostdeutsche ohne Migrationshintergrund. Als mögliche Ursache kommt zum einen in Betracht, dass die „einheimische Bevölkerung“ seltener über oder über geringere Betriebsvermögen verfügt und zum anderen, dass die Vermögen derjenigen mit Migrationshintergrund sehr stark konzentriert sind, der Median ihrer Vermögen liegt beispielsweise deutlich unter dem der Ostdeutschen (500 vs. 8.000 Euro). Während 43 % aller Haushalte im Jahr 2006 in selbst genutztem Wohneigentum lebten, betrug der entsprechende Anteil unter den Haushalten mit ausländischem

³⁷ Ein Migrationshintergrund liegt in dieser Untersuchung dann vor, wenn jemand nicht über die deutsche Staatsbürgerschaft verfügt oder nach dem Jahr 1949 zugewandert ist.

Haushaltsvorstand – obwohl er zwischen 1998 und 2006 um 10 % angestiegen ist – nur 24 %. (Vgl. BMAS, 2008a)

Ähnlich stark gestreut ist der Ausbildungsgrad derjenigen mit Migrationshintergrund; während der Anteil der Deutschen ohne Abschluss bei nur 2 % liegt, ist dieser unter den Menschen mit Migrationshintergrund mehr als sechsmal so hoch. Demgegenüber ist allerdings auch der Anteil der Hochqualifizierten (Hochschul- oder Fachhochschulreife) unter denjenigen mit Migrationshintergrund höher als unter denjenigen ohne, wobei diese Beobachtung für Frauen besonders ausgeprägt ist. Infolgedessen unterscheiden sich ebenfalls die Erwerbstätigenquoten der Bevölkerung mit und ohne Migrationshintergrund, Erstere sind mit 56 % etwa 12 Prozentpunkte niedriger, wobei der Abstand bei den Frauen auf 20 Prozentpunkte ansteigt. Spiegelbildlich sind die Arbeitslosenquoten und damit verbunden auch die Armutsrisikoquoten der Menschen mit Migrationshintergrund mehr als doppelt so hoch wie die derjenigen ohne. Der Anteil der Menschen mit Migrationshintergrund unter den ALG II-Beziehern ist mit 38 % fast doppelt so hoch wie ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung (etwa ein Fünftel). (Vgl. BMAS, 2008a) Mit dem niedrigeren Bildungsniveau und den damit einhergehenden geringeren Einkommen kann auf Basis der voranstehenden Abschnitte die schlechtere relative Vermögensposition der Personen mit Migrationshintergrund erklärt werden.

4.2.3.6 Gebietsstand

Der Einfluss des Gebietsstands auf die Vermögensverteilung ist beim Vermögen ausgeprägter als beim Einkommen. Der Unterschied zwischen den mittleren Vermögen in Ost- und Westdeutschland trägt – gemessen am Theil 1-Koeffizienten – fast 5 % zur globalen Ungleichheit bei, rund doppelt so viel wie bei den Einkommen. Dennoch ist der Erklärungsgehalt des interregionalen Unterschieds recht begrenzt. Über 88 % der Ungleichheit des Gesamtvermögens lassen sich – infolge des deutlich höheren Vermögensbestands – durch die Vermögenskonzentration des früheren Bundesgebiets erklären, womit allerdings kein deutlicher Unterschied zu den Einkommen (fast 87 %) besteht. Der Anteil des Einkommens, der in Westdeutschland erwirtschaftet wird, liegt nur rund 3 Prozentpunkte über dem Anteil an der Gesamtbevölkerung, der Anteil am Gesamtvermögen hingegen übersteigt letzteren um über 10 Prozentpunkte. Das gesamte Bild der Streuungserlegung der Vermögenskonzentration gleicht weitgehend dem der Einkommenskonzentration.

Trotz des nur geringen Erklärungsgehalts des interregionalen Unterschieds ist der Unterschied in den mittleren Vermögen groß. Angesichts des stark divergierenden historischen Hintergrunds ist das im Schnitt zwei- bis dreimal so hohe Vermögen im früheren Bundesgebiet jedoch weniger verwunderlich. Im Osten bestanden weitaus geringere Akkumulationsmöglichkeiten und insbesondere die Immobilienvermögen als die wertmäßig dominante Vermögenskomponente sind stark unterdurchschnittlich vertreten und hoch – gegenüber rund einem Anteil von etwa 40 % im Westen verfügt nur knapp ein Drittel der Personen im Osten über eigene Immobilien. Im Westen beträgt der Anteil des selbst genutzten Immobilienbesitzes am Gesamtvermögen knapp zwei Drittel (netto rund die Hälfte) im Osten sogar 73,5 %. Der Anteil nicht selbst genutzter Immobilien am Gesamtvermögen ist im Westen mehr als doppelt so hoch wie im Osten (gut 21 gegenüber knapp 10 %). (Zu weiteren Unterschieden hinsichtlich der Portfoliostuktur vgl. Abschnitt 3.4.2) Die Einkommensverteilung ist in den neuen Ländern weniger stark konzentriert. Dies trifft – sofern als Verteilungsmaß der Theil 1-Koeffizient betrachtet wird – auch für die Vermögensverteilung zu, wobei der Konzentrationsunterschied geringer ausfällt, was möglicherweise damit erklärt werden kann, dass sich die Ungleichheit einer Bestandsgröße erst im Zeitablauf über die Ungleichheit der entsprechenden Stromgröße aufbaut.

4.2.4 Auswertung sozioökonomischer Unterschiede anhand des *EVI*

Wie bereits in Abschnitt 4.2.2.1 angedeutet, dient die Berechnung des *EVI* nicht nur allgemein der Ermöglichung einer simultanen Analyse von Einkommen und Vermögen, sondern bietet sich speziell für die Abschätzung der im Alter zu erwartenden Wohlstandsposition an. Die Betrachtung des *EVI* bezüglich diverser sozioökonomischer Kriterien gibt jedoch keinen Anlass zur „Entwarnung“ hinsichtlich der bereits aufgezeigten Benachteiligungen.

Werden alle *Frauen* der Stichprobe betrachtet, weisen sie sowohl eine geringere relative Vermögens- als auch Einkommensposition auf – das mittlere Vermögen der Männer übersteigt das der Frauen um 40 %, bei den Einkommen beläuft sich der Unterschied auf nur 10 %. Die weiblichen Singles verfügen hingegen im Mittel sogar über ein (um 8 %) höheres Vermögen als die männlichen, ihre Einkommensposition fällt jedoch schlechter aus – männliche Singles verdienen im Schnitt 20 % mehr. (Vgl. auch Abschnitt 4.2.3.4) Durch die Kombination von Einkommen und Vermögen zum *EVI* werden die schlechtere relative Einkommensposition der alleinstehenden Frauen und die schlechtere relative Vermö-

gensposition der Frauen allgemein leicht abgemildert. Zumindest teilweise können hier geringere Einkommen durch höhere Vermögen (oder umgekehrt) kompensiert werden.³⁸

Die ausgesprochen auffällige Benachteiligung von *Alleinerziehenden* bleibt auch bei der integrierten Betrachtung von Einkommen und Vermögen bestehen. Alleinerziehende verfügen im Mittel über ein um 40 % geringeres Einkommen und ein um 80 % niedrigeres Vermögen als der Durchschnitt. Die Betrachtung des *VI* statt des Vermögens ergibt eine relative Verbesserung vor allem für die Singles und die Alleinerziehenden, wobei letztere immer noch eine erschreckend schlechte relative Position aufweisen. Bezüglich des *EVI* liegt die Benachteiligung immer noch bei 45 %, wie zu erwarten zwischen der von Einkommen und Vermögen. In Ermangelung einer hinreichenden Sparfähigkeit ist es den Alleinerziehenden nicht möglich, ein Vermögen aufzubauen, welches ihr geringes Einkommen zu einem zukünftigen Zeitpunkt auszugleichen vermag. Kinderlose Paare weisen bezüglich sämtlicher betrachteter Indikatoren (Einkommen, Vermögen und *EVI*) einen Vorteil in Höhe von mindestens 10 % auf.

Eine differenzierende Analyse der verschiedenen *Berufsgruppen* zeigt, dass das durchschnittliche Vermögen der Selbstständigen fast fünfmal so hoch ist wie das der Arbeitslosen, beim Einkommen ist dieser Faktor gerade halb so hoch. Infolge der Eliminierung des Alterseffekts verschlechtern fast alle übrigen Berufsgruppen ihre individuelle Vermögensposition zugunsten der Selbstständigen. Die Unterstellung, dass die überdurchschnittlichen Vermögen der Nichterwerbstätigen auf deren ebenfalls überdurchschnittliches Alter zurückzuführen sind, wird dadurch bekräftigt, dass der *VI* dieser Gruppe unterdurchschnittlich ausfällt. Durch die Berücksichtigung der Vermögen im *EVI* verschlechtern Beamte, Arbeiter und Angestellte ihre relative Einkommensposition leicht (um 6 bis 8 Prozentpunkte) und zwar allesamt zugunsten der Selbstständigen (die 13 Prozentpunkte gewinnen). Dies ist auf deren höheres durchschnittliches Vermögen infolge der Notwendigkeit einer privaten Altersvorsorge zurückzu-

³⁸ Diese Beobachtung ist nicht so trivial, wie sie sich zunächst anhört – zwar stellt der *EVI* eine Kombination aus Einkommen und Vermögen dar, so dass aus einer sowohl niedrigen Einkommens- als auch Vermögensposition auch ein geringer *EVI* resultieren sollte. Dieser Zusammenhang gilt jedoch zum einen nur auf individueller Ebene, in der Durchschnittsbetrachtung, die hier über verschiedene sozioökonomische Gruppen vorgenommen wird, sind durchaus abweichende Beobachtungen vorstellbar. Zum anderen werden erst mit dem *EVI* die altersbedingten Unterschiede eliminiert, so dass eine nur aufgrund eines fortgeschrittenen Alters überdurchschnittliche Vermögensposition in der annualisierten Betrachtung möglicherweise nicht mehr überdurchschnittlich ausfällt.

führen. Gleichwohl zeigt eine weitergehende Untersuchung des Vermögens der Selbstständigen, dass das bislang akkumulierte Vermögen in über der Hälfte der Fälle nicht für eine angemessene Alterssicherung ausreicht, wobei ältere Selbstständige tendenziell besser abgesichert sind und insbesondere die Solo-Selbstständigen deutliche Defizite hinsichtlich ihrer Altersvorsorge aufweisen. (Vgl. auch S. 104-107)

Vorige Berechnungen wurden anhand des *EVI* durchgeführt. Die im Folgenden beschriebene Vorgehensweise soll einen Ersatz der Korrektur der Einkommen und Vermögen der Selbstständigen, wie sie bspw. von Hauser et al. (2008) vorgenommen wurde, darstellen, da diese eine Reihe von Annahmen erfordert und davon ausgegangen werden kann, dass die getroffenen Annahmen die Ergebnisse treiben. Statt von den Einkommen der Selbstständigen einen gewissen Betrag für Altersvorsorgezwecke abzuziehen und ihre individuellen Vermögen um hypothetische Alterssicherungsvermögen zu kürzen³⁹, wird in der vorliegenden Analyse insofern zweistufig vorgegangen, als bei der Interpretation der überdurchschnittlichen Vermögen der Selbstständigen stets auf deren Sonderrolle hingewiesen wird und ergänzend die vorigen Berechnungen bzgl. des Absicherungsniveaus der Selbstständigen vorgenommen werden.

Als *benchmark* wurde eine jährliche Ersparnis in Höhe von 2.200 Euro ab dem 20. Lebensjahr, eine jährliche Rente in Höhe von 12.000 Euro ab dem 63. Lebensjahr sowie der Erwerb einer selbst genutzten Immobilie im Wert von 100.000 Euro, welche nicht verrentet, sondern vererbt wird, angenommen. Anstelle einer Lebensstandard sichernden Altersvorsorge wird hier nur das Erreichen eines gewissen Mindestsicherungsniveaus bezweckt. Der theoretische Wert des *EVI* (bzw. drei Viertel dieses Werts), der mit dem Alter ansteigt und sich daher für alle Altersjahre unterscheidet, wurde dann mit dem tatsächlichen *EVI* verglichen, wobei neben der gesamten Gruppe separat die über 30- und die über 50-Jährigen betrachtet wurden, da angenommen werden kann, dass die unter 30-Jährigen möglicherweise noch nicht mit der Altersvorsorge begonnen haben und die diesbezüglichen Möglichkeiten der über 50-Jährigen stark eingeschränkt sind. Aus demselben Grund wurde zur Kontrolle eine Berechnung unter Ausschluss der über 63-Jährigen durchgeführt sowie eine Variante, die die Personen

³⁹ Hauser et al. (2008) wählen 14,65 % sowie bei den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zusätzliche 4 % für die ergänzende Riester-Vorsorge, die den beiden Gruppen eine Bruttoersatzrate in Höhe von 48 % des letzten Bruttoeinkommens vor Ruhestandsbeginn ermöglichen sollen.

mit einem Vermögen von Null außer Acht lässt, analysiert. In beiden Fällen ändern sich die Ergebnisse nicht wesentlich.

4.3 Ersparnis

Die individuelle Einkommensverwendung der Individuen für Konsum oder Ersparnis beschäftigt Ökonomen seit Langem, und spätestens seit der Entwicklung der *Permanent Income Hypothesis* durch M. Friedman im Jahr 1957 ist in der Wissenschaft anerkannt, dass zufällige Größen wie das zukünftige Einkommen oder andere unsichere Variablen einen Einfluss auf die Konsumententscheidung ausüben. In der Wirtschaftstheorie existieren verschiedenste Ansätze zur Erklärung der (gesamtwirtschaftlichen) Ersparnis: Gemäß der klassischen Theorie hängt die Ersparnis allein vom Zinsniveau ab. Demgegenüber wird in der keynesianischen Theorie das Sparen vom Einkommen beeinflusst. (Vgl. bspw. Scherf, 1998) Gemäß der relativen Einkommenshypothese von Duesenberry aus dem Jahr 1949 determiniert die relative Einkommensposition die Höhe der Ersparnis. Sofern nicht die gegenwärtige Einkommensposition, sondern die des Lebens Einkommens entscheidend ist, können zwar kurzfristige (antizyklische) Schwankungen vorliegen, langfristig ist die Sparquote jedoch konstant.

4.3.1 Methodisches

Im Rahmen der Analyse des Sparens oder der Ersparnis bestehen verschiedene Möglichkeiten der Begriffsabgrenzung. Zunächst kann unterschieden werden zwischen aktivem und passivem Sparen, wobei es sich bei aktiver Ersparnis um eine bewusste Veränderung des Vermögensbestands handelt, während die passive Ersparnis zumeist aus Kapitalgewinnen oder Wertsteigerungen, welche dem Vermögensbestand zugeschlagen werden, resultiert. Letztere Vermögensveränderung basiert nicht auf einer bewussten Entscheidung, es kann aber argumentiert werden, dass Kapitalgewinne die individuelle Einkommensverwendung insofern beeinflussen, als sie ein Substitut der (geplanten) Ersparnis darstellen. In der Praxis werden bewertungsbedingte Änderungen am Vermögensbestand – sowohl Wertsteigerungen als auch Abschreibungen – mangels Einkommensbezug jedoch oftmals nicht zur Ersparnis gerechnet. (Vgl. u. a. Statistisches Bundesamt, 2006) Des Weiteren sind Pflichtsparen und diskretionäres Sparen voneinander abzugrenzen. Zum Pflichtsparen zählen vor allem die diversen For-

men des sogenannten „Sozialversicherungssparens“; diskretionäres Sparen hingegen erfolgt freiwillig und „unter der Kontrolle“ der Sparer. (Vgl. Börsch-Supan, 2001) Zuletzt kann die Ersparnis nach ihrer „Verwendung“, d. h. nach der Vermögensart, in die investiert wird – Finanz- oder Sachvermögen –, differenziert werden. Ersparnis und Saldo aus empfangenen und geleisteten Vermögensübertragungen stehen den Haushalten für Geld- und Sachvermögensbildung zur Verfügung. Die Nettogeldvermögensbildung setzt sich dabei zusammen als die Differenz aus Bruttogeldvermögensbildung und Nettokreditaufnahme, d. h. Bruttokreditaufnahme abzüglich geleisteter Tilgungen. Die Sachvermögensbildung in Form von Nettoinvestitionen entspricht den Bruttoinvestitionen vermindert um die entsprechenden Abschreibungen.

Ob die Beiträge zu umlagefinanzierten Alterssicherungssystemen als Ersparnis behandelt werden sollten, wird insbesondere im Rahmen empirischer Arbeiten kontrovers diskutiert. Dafür spricht der negative, u. U. gar substitutive, Zusammenhang zwischen privatem Altersvorsorgesparen und staatlicher Alterssicherung. Werden die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung nicht zur Ersparnis gerechnet, entspricht dies gewissermaßen einer Behandlung der Beiträge als Steuern. (Vgl. Börsch-Supan, 2000) Dagegen spricht, dass akkumulierte Ansprüche an die Sozialversicherungen im Gegensatz zu anderen Vermögensarten nicht beliehen oder vererbt werden können – „frei vererbt“ scheint hier eine angemessenere Formulierung, da die Witwen- und Hinterbliebenenansprüche in der Gesetzlichen Rentenversicherung zumindest einer Art Vererbung gleichkommen. Das Pflichtsparen in Form der Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung zeichnet sich auch dadurch aus, dass die Beiträge in den meisten Fällen direkt vom Arbeitgeber einbehalten werden, wohingegen eine aktive, diskretionäre Ersparnis, bspw. für Zwecke der Geldvermögensbildung, aus dem Nettoeinkommen vorgenommen wird. Es besteht aber auch die Möglichkeit, dass eine aktive, diskretionäre Ersparnis nicht aus dem Nettoeinkommen, sondern in Form einer Entgeltumwandlung oder vermögenswerter Vorteile erfolgt. Dies ist bspw. bei vermögenswirksamen Leistungen, der betrieblichen Altersvorsorge oder einer Mitarbeiterkapitalbeteiligung der Fall.

Rein technisch kann die Ersparnis eines Haushalts auf verschiedene Arten ermittelt werden, die nur bei völlig konsistenter Abgrenzung zu identischen Ergebnissen führen:

- als Differenz zwischen Einnahmen und Konsum,
- als Differenz des Vermögensbestands zu Beginn und zu Ende einer Periode
- als Differenz aus Erwerb und Verkauf verschiedenster Arten von Vermögen.

Sparquoten können aus aggregierten wie auch aus disaggregierten Daten ermittelt werden, wobei die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ermittelte Sparquote nicht mit der aus Haushaltsbefragungen resultierenden übereinstimmt – dies gilt ebenfalls für die absolute Ersparnis und die Summe der verfügbaren Einkommen. Die mangelnde Vergleichbarkeit ist auf verschiedene Ursachen zurückzuführen: In der Regel wird in Haushaltsbefragungen nur eine sehr eng abgegrenzte aktive Ersparnis betrachtet, wohingegen in der aggregierten Ersparnis zusätzlich die Tilgung von Krediten berücksichtigt ist. Im hier betrachteten SOEP wird die Ersparnis im Haushaltsfragebogen wie folgt erfragt:

„Bleibt Ihnen in der Regel monatlich ein gewisser Betrag übrig, den Sie sparen oder zurücklegen können, etwa für größere Anschaffungen, für Notlagen oder zur Vermögensbildung? Wenn ja, welcher Betrag etwa?“

Um die Sparquote zu ermitteln, muss die monatliche Ersparnis des Haushalts auf ein möglichst geeignet abgegrenztes Haushaltseinkommen bezogen werden. Hier bieten sich diverse Möglichkeiten, wobei für die folgenden Berechnungen aus Gründen besserer Konsistenz und Vergleichbarkeit das vor der Ersparnis erfragte aktuelle monatliche Haushaltsnettoeinkommen herangezogen wird.

„Wenn man mal alle Einkünfte zusammennimmt: Wie hoch ist das monatliche Haushaltseinkommen aller Haushaltsmitglieder heute? Bitte geben Sie den monatlichen Netto-Betrag an, also nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben. Regelmäßige Zahlungen wie Renten, Wohngeld, Kindergeld, BAföG, Unterhaltszahlungen usw. rechnen Sie bitte dazu!“

Da die Tilgung von Krediten in Haushaltsbefragungen bisweilen aber auch ermittelt wird, kann neben der eng abgegrenzten aktiven Ersparnis eine erweiterte bzw. korrigierte Ersparnis unter Berücksichtigung von Kredittilgungen bestimmt werden. Um die monatliche Belastung aus der Tilgung von Konsumentenkrediten, Hypothekenbelastungen bleiben hier zunächst außen vor, zu bestimmen, wird im SOEP die folgende Frage gestellt:

„Einmal abgesehen von Darlehensschulden für Haus- und Grundbesitz: Müssen Sie derzeit Rückzahlungen und Zinsen für Kredite leisten, die Sie für größere Anschaffungen oder sonstige Ausgaben aufgenommen haben? Nicht gemeint sind hier Tilgung und Zinsen für Hypotheken oder Bauspar-Darlehen, die Sie oben schon angegeben haben. Wie hoch ist der monatliche Betrag, den Sie für die Rückzahlung dieser Kredite verwenden müssen?“

Die Belastung aus Darlehensschulden für Haus- und Grundbesitz werden getrennt für selbst genutzte und sonstige Immobilien an anderer Stelle erfragt:

„Haben Sie für diese selbstgenutzte Wohnung/dieses selbstgenutzte Haus noch finanzielle Belastungen aus der Abzahlung von Hypotheken oder Bauspardarlehen? Wie hoch ist der monatliche Betrag für Tilgung und Zinsen, den Sie für dieses Darlehen zu leisten haben?“

„Welche Ausgaben für die vermieteten oder verpachteten Objekte standen dem im letzten Kalenderjahr ungefähr gegenüber? Tilgungszahlungen und Zinsen für Hypotheken oder Bauspardarlehen.“

Die Analyse der korrigierten Ersparnis rechtfertigt sich zum einen dadurch, dass sowohl die eng abgegrenzte aktive Ersparnis als auch die Tilgung von Krediten einen intertemporalen Einkommens- bzw. Konsumtransfer ermöglicht und zum anderen dadurch, wobei dieses Argument nahe mit dem ersten zusammenhängt, auch Einkommen, welches für die Tilgung von Krediten verwendet wird, genauso wie das, was im engeren Sinne gespart wird, nicht mehr für den gegenwärtigen Konsum zur Verfügung steht. Eine weitere Abweichung besteht in Form der berücksichtigten Akteure, denn zur gesamtwirtschaftlichen Sparsumme tragen nicht nur private Haushalte, sondern auch private Organisationen ohne Erwerbzweck bei, sowie in der betrachteten Sparperiode, die im SOEP nur einen Monat, in den VGR aber das gesamte Quartal oder Jahr umfasst.

4.3.2 Theorie der Ersparnis

Gemäß der permanenten Einkommenshypothese nach Friedman oder der Lebenszyklushypothese nach Modigliani und Brumberg dienen Kreditaufnahme und Ersparnis dazu, die Differenzen zwischen dem mit dem Alter variierenden Einkommen und dem über die gesamte Lebensdauer weitgehend konstanten Konsum auszugleichen. Ungeachtet ihrer Popularität sind diese Theorien jedoch nicht unumstritten – und zudem kaum empirisch belegbar. Die meisten Untersuchungen zeigen, dass auch in höherem Alter immer noch eine positive Ersparnis vorliegt, während der Theorie zufolge im Alter entspart werden müsste. Unter Betrachtung weiterer Faktoren kann dieses Phänomen allerdings zumindest zum Teil erklärt werden. Hier sind zum einen die altruistischen und egoistischen Vererbungsmotive zu nennen. Zum anderen kommen die auch beim Zusammenhang zwischen Alter und Vermögen erwähnten Zeit- und Kohorteneffekte als mögliche „Störfaktoren“ in Betracht, bspw. ist anzunehmen, dass ein unter-

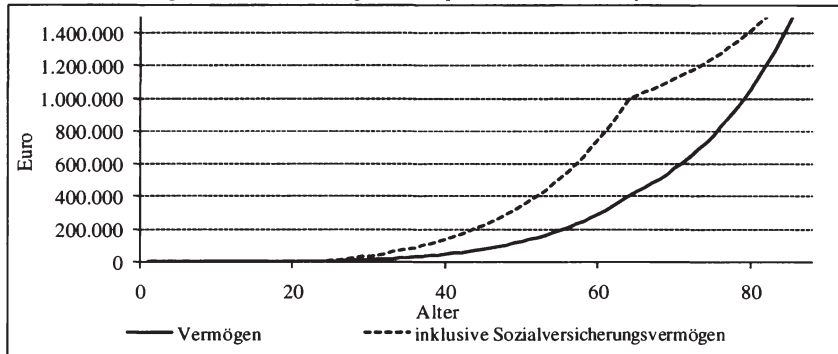
schiedliches Sparverhalten der Nachkriegsgeneration auch noch Jahrzehnte nach den prägenden Ereignissen besteht. Oftmals hat sich zudem im Alter der Gesundheitszustand derart verändert, dass ein Erreichen des einst intendierten Konsumniveaus nicht mehr möglich ist. Ein weiteres Problem dieser Beobachtung ist ein datenseitiges, welches darin besteht, dass in Haushaltsbefragungen üblicherweise das Brutto- oder Nettoeinkommen sowie das diskretionäre Sparen erfasst werden. Nicht berücksichtigt werden hingegen die Arbeitnehmer- und erst recht nicht die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung – insbesondere der Rentenversicherung – weder auf der Einkommens- noch auf der Ersparnisseite. Konsequenterweise bleiben ebenfalls die Rentenbezüge unbeachtet, die im weiteren Sinne als Entsparen betrachtet werden können, zumindest unter der (theoretischen) Annahme, dass jeder sozialversicherungspflichtig Beschäftigte während seiner Erwerbsphase ein individuelles Rentenvermögen anspart und dieses mit Beginn des Rententritts auflöst. (Vgl. hierzu Exkurs 6)

EXKURS 6: VERGLEICH ZWEIER SPARKONZEPTE

Das folgende Beispiel soll verdeutlichen, wie sich das Vermögen im Lebenszyklus verändert, wenn zum einen die Beiträge zur Gesetzlichen Rentenversicherung als Ersparnis und zum anderen die gezahlten Renten als Entsparen angesehen werden. Unterstellt wird ein jährliches Nettoeinkommen zu Beginn der Erwerbsphase im Alter von 25 Jahren in Höhe von 15.000 Euro, eine Steigerungsrate des Einkommens von 3 % p. a. sowie der Rente von 2 % p. a., eine über den Lebenszyklus konstant angenommene Sparquote von 10 %, ein Zinssatz (für die Gesetzliche Rentenversicherung und den allgemeinen Marktzins) von 5 % p. a., ein Rentenversicherungsbeitrag von 20 % bei paritätischer Finanzierung durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer, einen Beginn des Ruhestands im Alter von 65 Jahren sowie eine Nettoersatzrate in Höhe von 70 %.

Die Veränderung des aus diesem exemplarischen Lebenszyklus resultierenden Vermögens ist in Schaubild 24 dargestellt. Es zeigt sich, dass die Entwicklung des individuellen Vermögens bei Berücksichtigung des „Rentenversicherungsvermögens“ eher in das Bild der Lebenszyklushypothese passt als ohne.

Schaubild 24: Vergleich zweier Vermögenskonzepte über den Lebenszyklus



Quelle: Eigene Berechnungen.

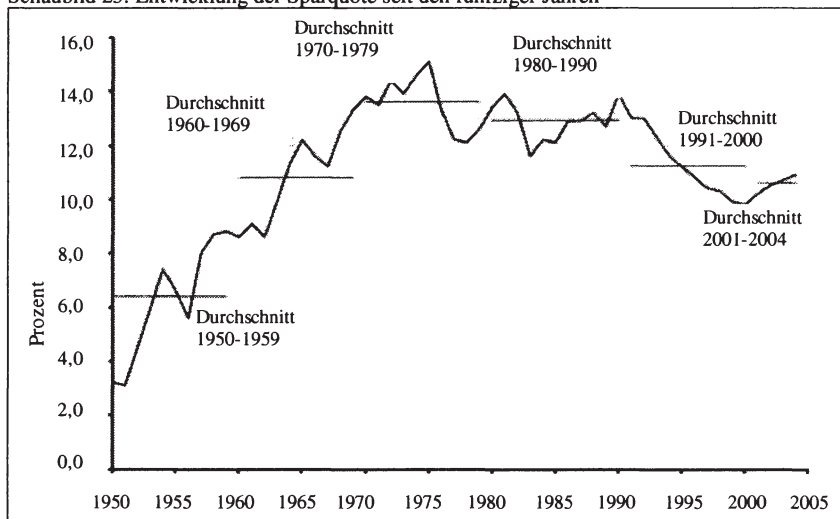
EXKURS ENDE

4.3.3 Intertemporaler und internationaler Vergleich der aggregierten Sparquote

Deutschland wird oftmals eine „Konsumschwäche“ unterstellt (vgl. bspw. Sachverständigenrat, 2006, TZ 91 ff. oder Sachverständigenrat, 2008, Kasten 3), doch deuten weder ein intertemporaler noch ein internationaler Vergleich auf eine derzeit stark überdurchschnittliche Sparquote der Deutschen hin. Erst recht im Hinblick auf den demographischen Wandel und die zunehmende Bedeutung (ergänzender) privater Altersvorsorge ist die gegenwärtige Sparquote nicht „zu hoch“, wobei in den letzten Jahren aber keine deutliche Zunahme zu erkennen ist. Im Vergleich mit europäischen Ländern fällt die Bruttosparquote, welche die Abschreibungen auf das Sachvermögen der privaten Haushalte beinhaltet, nicht auffällig hoch aus, in Spanien, Italien und Frankreich liegen vergleichbare Niveaus vor. Eine historische Betrachtung zeigt einen deutlichen Anstieg der Sparquote nach dem Zweiten Weltkrieg, der bis Mitte der Siebzigerjahre andauerte. Nach dieser deutlichen Erhöhung von 3,2 auf über 15 % hat sich die Sparquote auf einen Wert zwischen 10 und 12 % eingependelt. (Vgl. GDV, 2005 sowie Schaubild 25) Die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ermittelte Sparquote belief sich im Jahr 2007 auf knapp 11 %. Seit dem Tiefstand im Jahr 2001 ist die Sparquote kontinuierlich angestiegen, wenngleich sie noch nicht das Niveau der ersten Hälfte der Neunzigerjahre erreicht hat, hier wurden Werte von bis zu 13 % registriert. (Vgl. Klär, Slacalek, 2006)

Ein großer Teil der jährlichen Veränderung des Vermögensbestands rührt aus der Ersparnis, rund 40 % gehen jedoch auf Wertsteigerungen an vorhandenen Vermögensbeständen zurück. Im Jahr 2007 betrug die Ersparnis der privaten Haushalte einschließlich der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck 168 Mrd. Euro. Diese und der Saldo aus empfangenen und geleisteten Vermögensübertragungen wurden zu einem Viertel zur Nettosachvermögensbildung (150 Mrd. Bruttoinvestitionen abzüglich 105 Mrd. Abschreibungen) und zu drei Vierteln zur Geldvermögensbildung (115 Mrd. Bruttogeldvermögensbildung zuzüglich⁴⁰ 18 Mrd. Nettokreditaufnahme) verwendet. Die nominale Ersparnis ist seit dem Jahr 1999 monoton angestiegen, die Nettogeldvermögensbildung ist – ebenfalls in nominaler Betrachtung – seit dem Jahr 2005 rückläufig, spiegelbildlich haben seitdem die Nettoinvestitionen, die nach dem Jahr 1998 zunächst gesunken waren, wieder angezogen.

Schaubild 25: Entwicklung der Sparquote seit den fünfziger Jahren



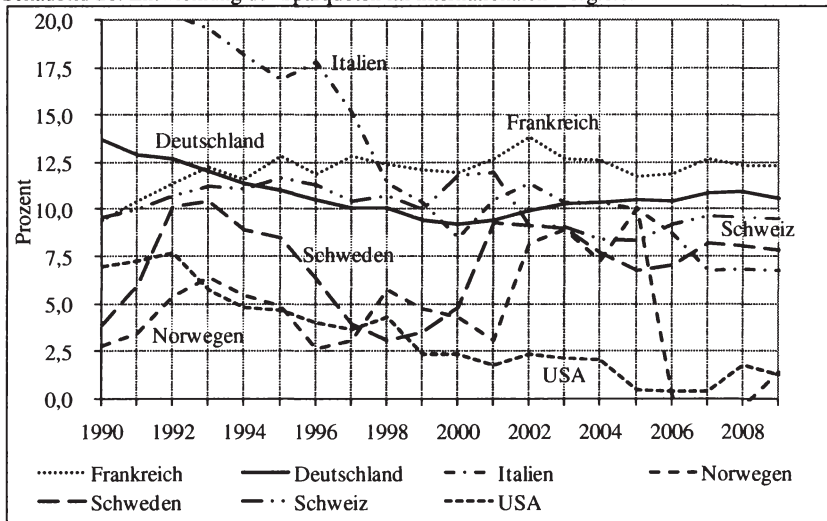
Quelle: Statistisches Bundesamt, entnommen aus: GDV, 2005.

Im internationalen Vergleich zeigt sich die deutsche Sparquote „flach wie ein Brett“. Nur in der Schweiz fallen die Veränderungen noch geringer aus und in Frankreich und Österreich bewegt sich die aggregierte Sparquote ebenfalls nur innerhalb eines 5 Prozentpunkte breiten Intervalls. (Vgl. OECD, 2007) In der Hälfte der in Schaubild 26 betrachteten Länder ist dieser Bereich mehr als doppelt so breit. Am aktuellen Rand ist die deutsche Sparquote die zweithöchste

⁴⁰ Zuzüglich, weil die Summe der Tilgungen die der Kreditaufnahme überstieg.

unter den betrachteten Ländern, Mitte der Neunzigerjahre lag sie hingegen noch im Mittelfeld.⁴¹ Dass die sozialen Sicherungssysteme in Deutschland ein dichteres Netz aufspannen als in anderen Ländern, müsste für sich genommen zu einer im internationalen Vergleich geringeren Sparquote führen. Diese Betrachtung ist jedoch zu eng, da auch die Vollständigkeit der Finanzmärkte die Sparentscheidung beeinflusst. So führen beispielsweise stärkere Kreditvergaberestriktionen zu Liquiditätsbeschränkungen, welche durch eine Erhöhung der Ersparnis kompensiert werden. (Vgl. Kirsanova, Sefton, 2007)

Schaubild 26: Entwicklung der Sparquoten im internationalen Vergleich



Quelle für Rohdaten: OECD Economic Outlook 83database.

Verantwortlich für Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Ersparnis sind vor allem die allgemeine wirtschaftliche Lage (u. a. das Zinsniveau), die Situation am Arbeitsmarkt, die Einkommensverteilung und die Präferenzen der Haushalte (Stichworte „Angstsparen“, Konsumzurückhaltung). Seit dem Jahr 1950 hat sich die Bedeutung der verschiedenen Sparmotive verändert: Von einer Rücklagenbildung für Notfälle erfolgte eine Verschiebung zu zweckgerichtetem

⁴¹ Generell sind internationale Vergleiche der Sparquote aufgrund verschiedener Abgrenzungsunterschiede sowohl auf der Mikro- als auch auf der Makroebene mit Problemen verbunden, daher divergieren die Ergebnisse verschiedener Studien insbesondere dann, wenn unterschiedliche Messkonzepte verwendet werden. Die verschiedenen Bewertungen der internationalen Sparquoten durch diese und die eingangs erwähnte Studie resultieren zumindest teilweise daraus, dass im Gegensatz zu den eingangs erwähnten Bruttosparquoten hier die Nettosparquote betrachtet wird.

Vorsorgesparen, wobei gleichzeitig verstärkt Renditeaspekte Beachtung fanden. Die private Altersvorsorge gewann in den Neunzigerjahren infolge eines nachlassenden Vertrauens in die Gesetzliche Rentenversicherung an Bedeutung. (Vgl. auch S. 38 f.)

4.3.4 *Sparmotive*

Generell lassen sich Sparmotive grob in sechs Klassen einteilen, wobei deren Relevanz personen- und situationsspezifisch, bspw. in Abhängigkeit von der gegenwärtigen Position im Lebenszyklus, variiert:

Sicherheitsmotive (Vorsorge – auch im Sinne von Altersvorsorgesparen),
Kontrollmotive (Unabhängigkeit),
Leistungsmotive (Ertragsmaximierung),
Prestigemotive (Indikator für beruflichen Erfolg),
intrinsische Motive (Sparen um seiner selbst willen) und
altruistische Motive (Absicherung der Familie, ...).
(Vgl. bspw. Spieß, 2004, S. 162)

Bartzsch (2006) beschäftigt sich mit dem Ausmaß des Vorsorgesparens in Deutschland. Für den jüngsten Anstieg der Sparquote kommen die folgenden drei Ursachen infrage:

die gestiegene Erfordernis privater Altersvorsorge
die Veränderung der Einkommensverteilung:
 zum einen eine weitere Spreizung der Einkommen,
 zum anderen eine fortgesetzte Verschiebung von Arbeits- zu Kapital-
 einkommen
ein verstärktes Vorsichtsdnken aufgrund der vergangenen, zeitweise prekären Lage am Arbeitsmarkt (vgl. auch Sachverständigenrat, 2004, TZ 201 ff.).

Letztgenannte Verschiebung der Sparmotive kann u. a. anhand der Veränderung der Portfoliostruktur der Vermögensbildung abgeschätzt werden. Beispielsweise spiegelt eine Verschiebung hin zu kurzfristigeren, sicheren Anlageformen eine zunehmende Bedeutung des Unsicherheitsmotivs wider. Im Rahmen von Veränderungen der Einkommensverteilung bedingt generell eine Besserstellung der oberen Einkommensschichten infolge deren höherer Sparquote bzw. überproportional hoher Ersparnisse eine Erhöhung der aggregierten Sparquote. Berechnungen im Zuge der Gemeinschaftsdiagnose zeigen, dass 0,3 (je nach Schätzverfahren auch bis zu 0,6) Prozentpunkte des beobachteten Anstiegs der aggregierten Sparquote um 1,5 Prozentpunkte im Zeitraum der Jahre 2000 bis 2004 der Ver-

stärkung der Einkommenskonzentration zugeschrieben werden können. (Vgl. Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute, 2006 oder DIW, 2006, S. 264 ff.) Die Verschiebung der funktionalen Einkommensverteilung bedingt aufgrund des sogenannten „Kaldor-Effekts“, gemäß welchem die Ersparnis mit dem Anteil der Kapitaleinkommen zunimmt, einen Anstieg der Sparquote. (Vgl. Bartzsch, 2007; Deutsche Bundesbank, 2005)

Gemäß den SAVE-Daten zählen Altersvorsorge und generelle Absicherung zu den wichtigsten Sparmotiven der deutschen Haushalte, jeweils 70 % der Haushalte geben – bei steigender Tendenz – an, dieses Motiv für wichtig bis sehr wichtig zu halten. Spiegelbildlich ist der Anteil der Haushalte, die das Vorsorge-sparen als unwichtig erachten, stark von 20 auf 10 % zurückgegangen. Diese Muster deuten darauf hin, dass das Bewusstsein für die gestiegene Relevanz ergänzender privater Altersvorsorge geschärft wurde. Für größere Anschaffungen langlebiger Gebrauchsgüter zu sparen, halten wenige für wichtig und auch die Ausbildung der Nachkommen wird erstaunlich selten als wichtiges Sparmotiv genannt – so weisen nur ein Fünftel aller Haushalte und immerhin noch 6 % der Haushalte, deren minderjährige Kinder noch im Haushalt leben, dem Sparen für die Ausbildung der Nachkommen die höchste Bedeutung zu. Erbschaften scheinen das unwichtigste Sparmotiv zu sein, und die Inanspruchnahme staatlicher Zuschüsse ist von ähnlich geringer Bedeutung. Wenngleich die staatliche Förderung kein primäres Sparmotiv darstellt, ist ohne eine Analyse mit einer Vergleichsgruppe ohne staatliche Förderung nicht auszuschließen, dass öffentliche Zuschüsse das Sparverhalten – zumindest der Höhe nach – beeinflussen.⁴² Die tatsächliche Verwendung außerordentlicher Einkünfte zeigt, dass die benannten Motive auch in die Tat umgesetzt werden. Die Relevanz der einzelnen Motive variiert mit Alter und Einkommen, Haushalte der mittleren Altersgruppen sparen überdurchschnittlich für Häuser, Kredittilgung und die Ausbildung der Kinder. Die jüngeren Haushalte weisen der Altersvorsorge eine höhere Bedeutung zu und ältere Haushalte sparen häufiger mit dem Erbschaftsmotiv. Die höchsten Ersparnisziele weisen die mittleren Altersgruppen auf, vermutlich aufgrund des geplanten Erwerbs von Immobilien. (Vgl. Börsch-Supan et al., 2008)

⁴² Laut einer Studie des DSGV (2007) nennen 43 % der Befragten Vorsorge für unvorhergesehene Ausgaben und 39 % die Altersvorsorge als Sparmotiv. Für längerfristige Anschaffungen, Urlaubsreisen oder Immobilien legen zwischen 25 und 31 % Geld zurück, eine geringere Bedeutung kommt den Motiven Ausbildung für Kinder oder Enkel, Gesundheit und eigene Aus- oder Weiterbildung zu.

Internationale empirische Studien kommen zu unterschiedlichen Ergebnissen die Bedeutung des Vorsorgesparens betreffend. Aufgrund verschiedenster institutioneller Gegebenheiten, Traditionen und Datenquellen ist dies aber nicht weiter verwunderlich. Für Deutschland bestehen einige empirische Untersuchungen, die entweder das Vorliegen von Vorsorgemotiven belegen oder zumindest unterschiedliche Spartyten und Risikopräferenzen nachweisen können. Gemäß Bartzsch (2007) ist für die Beurteilung des Ausmaßes des Vorsorgesparens die Einbeziehung einer Variablen wichtig, die die Risikoaversion abbildet. Für das Geldvermögen kann ein positiver Zusammenhang zwischen Einkommensunsicherheit und Vermögensbildung gezeigt werden. Demgegenüber liegt für die Risikoaversion ein negativer Einfluss vor, somit scheint der Effekt einer verringerten intertemporalen Substitutionselastizität den einer gestiegenen Vorsorgepräferenz zu dominieren. Für das Gesamtvermögen, welches allerdings keine betrieblichen Vermögen beinhaltet, ist der positive Zusammenhang indes nicht gegeben. Immobilienbesitz wird scheinbar nicht als zur Vorsorge bei Einkommensschwankungen geeignet erachtet, was zum einen wegen einer im Allgemeinen relativ geringen Liquidierbarkeit von Immobilienbesitz und zum anderen wegen einer im Speziellen für Deutschland geltenden niedrigen Reagibilität des Konsums auf Wertänderungen von Sachvermögen plausibel erscheint. Eine weitergehende Analyse schätzt zudem den Anteil des Vorsorgevermögens am Gesamtvermögen ab, aus den verschiedenen Spezifikationen ergibt sich ein Mittelwert von etwa 20 %, ein Ergebnis, welches mit früheren Auswertungen – trotz unterschiedlichster Vorgehensweisen – kompatibel ist.

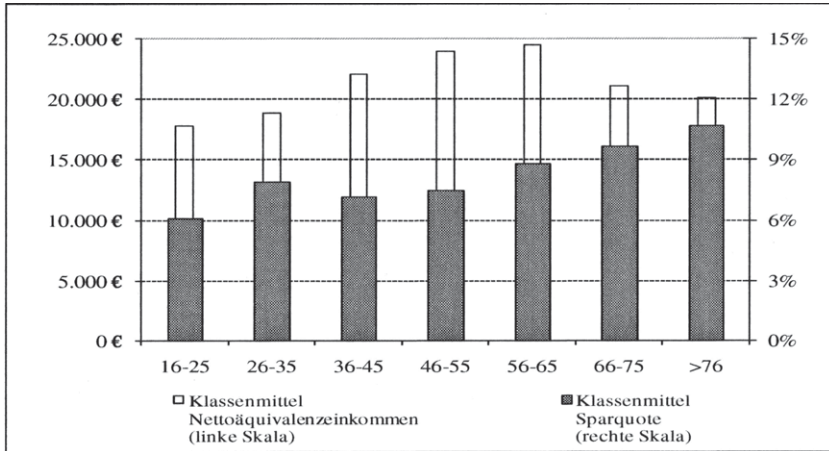
4.3.5 Einfluss sozioökonomischer Merkmale auf die Ersparnis

Die eigene Auswertung der SOEP-Daten zeigt, dass nicht nur die bloße Position im Lebenszyklus über die Höhe des Betrags, der innerhalb einer bestimmten Periode zurückgelegt werden kann, entscheidet. Wesentlich wird die Ersparnis auch durch das verfügbare Einkommen, welches über die Zeit variiert, bestimmt. Korrelations- und Regressionsanalysen verdeutlichen sogar, dass der Zusammenhang zwischen Einkommen und Sparquote sehr viel stärker ist als der zwischen Alter und Sparquote. Der empirische Befund einer in hohem Alter noch positiven und damit die Lebenszyklustheorie infrage stellenden Ersparnis kann bestätigt werden.

Schaubild 27 zeigt das mittlere Einkommen und die mittlere Sparquote verschiedener Altersgruppen. Wenngleich das individuelle Vermögen und deutlich

schwächer auch das Einkommen einen starken Lebenszyklusverlauf aufweist, kann dieser für die Sparquote nicht nachgewiesen werden.

Schaubild 27: Mittlere Einkommen und Sparquoten in den Altersgruppen im Jahr 2007



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Dass das Einkommen zumindest teilweise die Sparquote erklären kann, veranschaulicht eine Dezilbetrachtung. Die Sparquote steigt fast monoton mit dem Einkommensdezil von 2,8 % im zweiten bis auf 16,2 % im obersten Dezil.⁴³ (Vgl. Tabelle 22) Die korrigierte Sparquote verhält sich angesichts geringerer Unterschiede der einzelnen Dezile hinsichtlich der relativen Höhe ihrer Kreditteilungen ähnlich und steigt fast monoton von 8,8 % auf 31,2 %. Zu beachten ist, dass generell eine mit dem Einkommen steigende Sparquote einer überproportionalen Zunahme des gesparten Betrags entspricht. Dass Beziehher höherer Einkommen über eine höhere Sparfähigkeit verfügen, ist unstrittig, allerdings steigen üblicherweise mit dem Einkommen auch die Ansprüche an den Lebensstandard. Mit dem Einkommen nimmt ebenfalls der Anteil an Personen mit einer positiven Ersparnis zu.⁴⁴ Der Vergleich der Jahre 2001 und 2007 zeigt, dass die

⁴³ Die empirische Analyse bezieht sich – sofern nicht anders angegeben – auf das Einkommensjahr 2006.

⁴⁴ Analysen der SAVE-Daten zeigen, dass ungefähr die Hälfte aller deutschen Haushalte über ein Einkommen verfügt, das meist ausreicht, um einen Teil zu sparen. Allerdings ist dieser Anteil zwischen den Jahren 2002 bis 2006 deutlich (um rund 10 Prozentpunkte) zurückgegangen und spiegelbildlich ist der Anteil der Haushalte, die gar nicht sparen können, um fast 10 Prozentpunkte auf ein Drittel angestiegen. Diese Entwicklungen sind in den unteren Einkommensklassen deutlich stärker ausgeprägt als in den oberen, in denen fast keine Veränderungen zu verzeichnen waren. Diese qualitativen Angaben zum Sparverhalten sind konsistent

Konzentration der Einkommensverteilung zunahm, die mittlere Sparquote im untersten und obersten Dezil anstieg und in den übrigen Dezilen sank.

Tabelle 22: Einkommen, Sparquote und anteilige Kredittilgung im Jahr 2007

Einkommensdezil	Klassenanteil Nettoäquivalenzeinkommen	Nettoäquivalenzeinkommen [€]	Sparquote	Kredittilgung	Sparquote korrigiert	Anteil Ersparnis >0
1.Dezil	2,95%	6.141	3,07%	6,65%	9,72%	23,22%
2.Dezil	4,87%	10.138	2,77%	6,05%	8,83%	25,06%
3.Dezil	6,06%	12.621	4,31%	7,75%	12,06%	38,22%
4.Dezil	7,04%	14.708	5,37%	8,77%	14,14%	44,46%
5.Dezil	8,07%	16.774	6,88%	9,31%	16,19%	60,64%
6.Dezil	9,12%	19.011	7,79%	10,23%	18,02%	62,81%
7.Dezil	10,43%	21.826	8,56%	12,61%	21,17%	65,16%
8.Dezil	12,16%	25.244	9,33%	11,02%	20,35%	69,15%
9.Dezil	14,69%	30.600	12,03%	11,92%	23,95%	73,97%
10.Dezil	24,61%	51.270	16,21%	15,08%	31,29%	74,22%

Vermögensdezil	Klassenanteil Vermögen	Vermögen [€]	Sparquote	Kredittilgung	Sparquote korrigiert	Anteil Ersparnis >0
1.Dezil	-1,60%	-12.018,99	4,24%	11,81%	16,05%	38,12%
2.Dezil	0,00%	0,00	4,12%	5,58%	9,70%	32,79%
3.Dezil	0,00%	1,85	4,15%	5,67%	9,82%	35,48%
4.Dezil	0,44%	3.332,49	7,08%	5,74%	12,82%	57,35%
5.Dezil	1,35%	10.129,02	8,57%	6,24%	14,81%	64,24%
6.Dezil	3,14%	23.681,72	9,99%	9,12%	19,11%	65,55%
7.Dezil	7,03%	52.917,23	9,67%	14,37%	24,04%	62,70%
8.Dezil	12,76%	96.088,34	9,57%	14,23%	23,79%	61,29%
9.Dezil	20,86%	156.969,14	11,40%	11,01%	22,41%	67,19%
10.Dezil	56,02%	421.555,89	13,98%	12,94%	26,93%	64,00%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

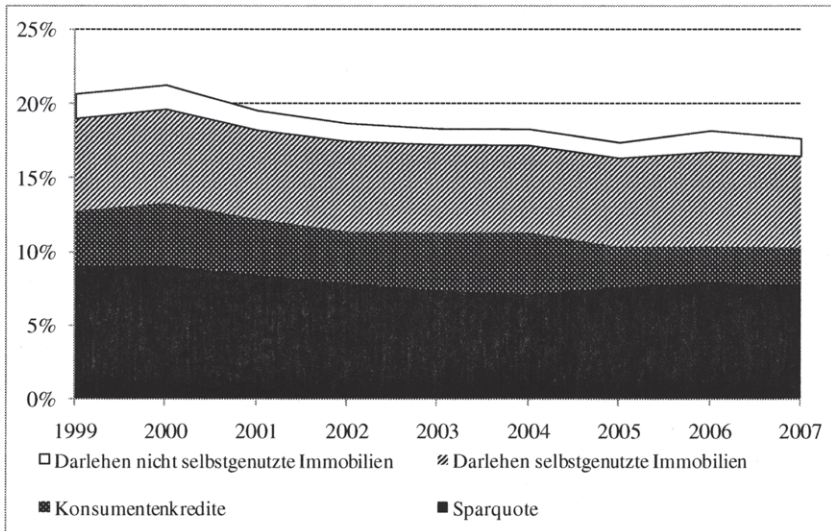
Wenngleich die durchschnittliche Sparquote seit Ende der Neunzigerjahre um knapp 1,3 Prozentpunkte gesunken ist (vgl. Schaubilder 25 und 28), hat sich der Zusammenhang zwischen Einkommen und Sparquote im Zeitablauf nicht wesentlich geändert. Der Anteil der Personen in Haushalten mit positiver Ersparnis ist im gleichen Zeitraum allerdings von 61 % auf 53 % gesunken. In Analogie ist die Ungleichverteilung der Sparquote angestiegen – um etwa 3,5 Prozentpunkte.

Die Stärke des Zusammenhangs zwischen Ersparnis und Vermögen ist wie beim Alter weniger deutlich als beim Einkommen. (Vgl. Schaubild 29) Wenngleich ein sachlicher Zusammenhang unbestreitbar ist, muss nicht zwingend ein positiver Zusammenhang zwischen Strom- und der Bestandsgröße vorliegen. Bereits aufgrund des positiven Zusammenhangs sowohl zwischen Vermögen und Einkommen als auch zwischen Einkommen und Ersparnis scheint dennoch ein posi-

mit der tatsächlich getätigten Ersparnis: Die Haushalte, die angeben, stets über ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung, sind auch diejenigen mit der höchsten mittleren Sparquote.

tiver Zusammenhang zwischen Vermögen und Ersparnis plausibel. Dass der Zusammenhang zwischen Vermögen und Ersparnis weniger ausgeprägt ist, ist zum Teil auf gegenläufige Effekte zurückzuführen: Zum einen indiziert ein höheres Vermögen aufgrund des zumeist positiven Zusammenhangs zwischen Einkommen und Vermögen eine höhere Sparfähigkeit, zum anderen kann ein bereits hoher Vermögensbestand auch die Sparwilligkeit begrenzen. Sowohl die Lebenszyklus- als auch die permanente Einkommenshypothese besagen, dass die Akkumulation von Vermögen in der Erwerbsphase mit dem Ziel, das Angesparte im Ruhestand zu konsumieren, erfolgt. Dies würde implizieren, dass bei Erreichen einer gewissen Vermögenshöhe keine weitere Ersparnis erforderlich ist und somit der Zusammenhang zwischen Vermögen und Ersparnis nicht durchweg positiv sein muss. Das Erreichen eines hinreichend hohen Vermögensbestands kann zudem nicht nur aktiv über das Sparen erfolgen, sondern auch passiv über Wertsteigerungen von Vermögensbeständen. (Vgl. auch Klär, Slacalek, 2006)

Schaubild 28: Verlauf der Sparquote sowie der anteiligen Kredittilgung im Zeitraum der Jahre 1999 bis 2007

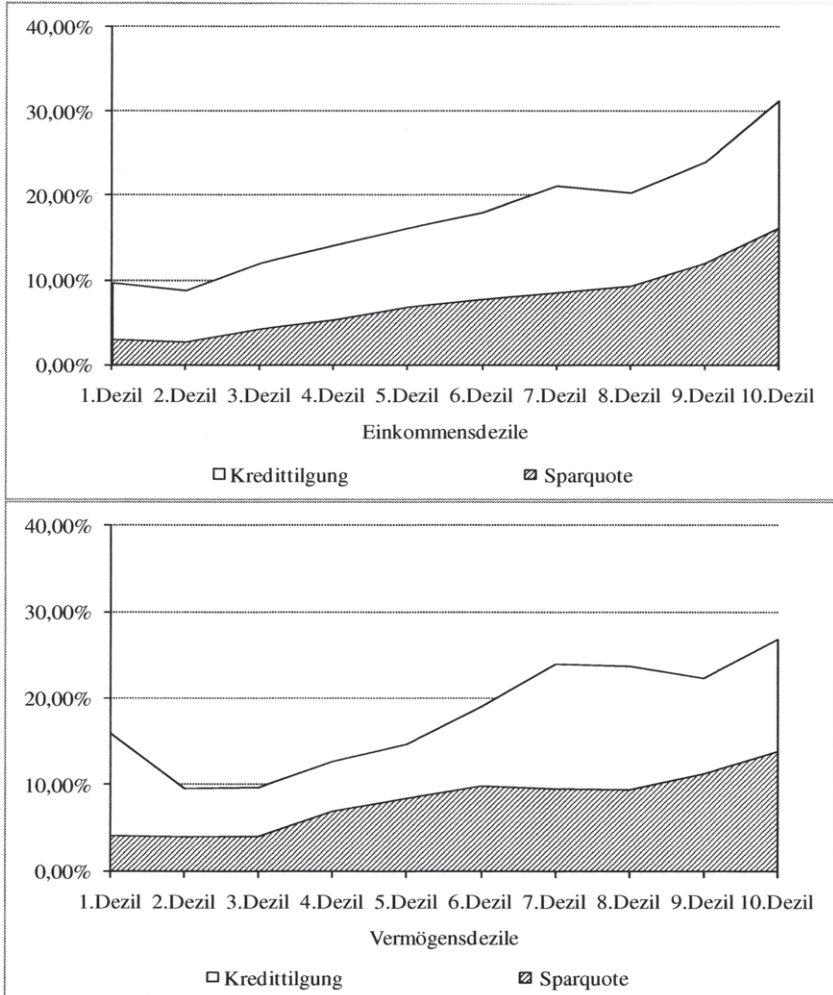


Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die Sparquote steigt von 4,1 % im zweiten Vermögensdezil auf 14,0 % im zehnten Dezil. Die geringere Spannweite der nach der Vermögenshöhe differenzierten Sparquoten ist insbesondere aufgrund der stark divergierenden relativen Vermögenspositionen bemerkenswert, was der These einer mit der Höhe des

Vermögens abnehmenden Sparwilligkeit Nachdruck verleiht. Ein weiterer Erklärungsansatz besteht in Altersunterschieden, die die Vermögenshöhe erklären, und somit – zumindest teilweise – auch die Sparquote in den einzelnen Vermögensdezilen treiben könnten. Die hohe Sparquote im untersten Vermögensdezil ist – wie der untere Teil von Schaubild 30 verdeutlicht – im Wesentlichen auf eine hohe Kredittilgung zurückzuführen.

Schaubild 29: Sparquote nach Einkommens- und Vermögensdezilen im Jahr 2002



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Für den Vermögensaufbau immanent entscheidend sind die Sparwilligkeit und vor allem die Sparfähigkeit. Ob hinsichtlich Letzterer bestimmte sozioökonomische Gruppen besonders benachteiligt sind, soll im Folgenden überprüft werden. Eine verhältnismäßig schlechte relative Einkommens- und Vermögensposition einzelner sozioökonomischer Gruppen lässt hierauf schließen. Wie erwartet zeigen sich deutliche Unterschiede.

Nach Erwerbsformen differenziert liegt eine überdurchschnittlich hohe Sparquote insbesondere für Beamte (11,5 %), Angestellte und Rentner vor. Unter den Erwerbstätigen, deren Sparquote mit 8,4 % leicht über dem globalen Durchschnitt von 7,7 % liegt, weisen neben den vernachlässigbar kleinen Gruppen der Wehr- und Zivildienstleistenden sowie der Auszubildenden die Arbeiter die geringste Sparquote (5,6 %) auf, und die relative Ersparnis der Nichterwerbstätigen (6,8 %) ist deutlich höher als die der Arbeitslosen (2,7 %). Großteils spiegelt diese Reihenfolge die relative Einkommensposition wider; auffällige Ausnahmen stellen die Rentner, deren relative Position hinsichtlich der Sparquote deutlich über der relativen Einkommensposition liegt, und die Selbstständigen, für die der umgekehrte Zusammenhang gilt, dar. Hier ist zu vermuten, dass Altersunterschiede zwischen den einzelnen Berufsgruppen sowie institutionelle Unterschiede bzgl. der Altersvorsorge für die Unterschiede im Zusammenhang von relativer Einkommens- und Ersparnisposition verantwortlich sind. Jedoch ist gerade die nur durchschnittliche Sparquote der Selbstständigen, obwohl diese generell eine hohe Sparfähigkeit aufgrund überdurchschnittlich hoher Einkommen aufweisen, vor dem Hintergrund der erforderlichen privaten Altersvorsorge kritisch zu sehen. (Vgl. Tabelle 23 und Schaubild 30)

Die Spannweite der durchschnittlichen Kredittilgungen ist größer als die der Ersparnis. Überdurchschnittliche Werte liegen für Selbstständige (16,1 %), Beamte und Angestellte vor, sehr gering sind die relativen Kredittilgungen der Rentner (4,2 %). Da der Großteil der Kredittilgungen auf Hypotheken entfällt, überrascht der geringe Anteil bei den Rentnern nicht, vielmehr ist zu erwarten, dass mit dem Renteneintritt der Löwenanteil der Darlehen zurückgezahlt ist. (Vgl. Tabelle 23)

Aufgrund der relativ hohen Tilgung von Krediten übersteigt die korrigierte Sparquote der Selbstständigen (23,9 %) die eng abgegrenzte Sparquote am deutlichsten, weiterhin ist auch die der Beamten (23,8 %) und der Angestellten überdurchschnittlich hoch. Extrem gering fällt die korrigierte Sparquote der Arbeitslosen aus (8,5 %), wobei sowohl bei der Ersparnis als auch bei der Kredittilgung

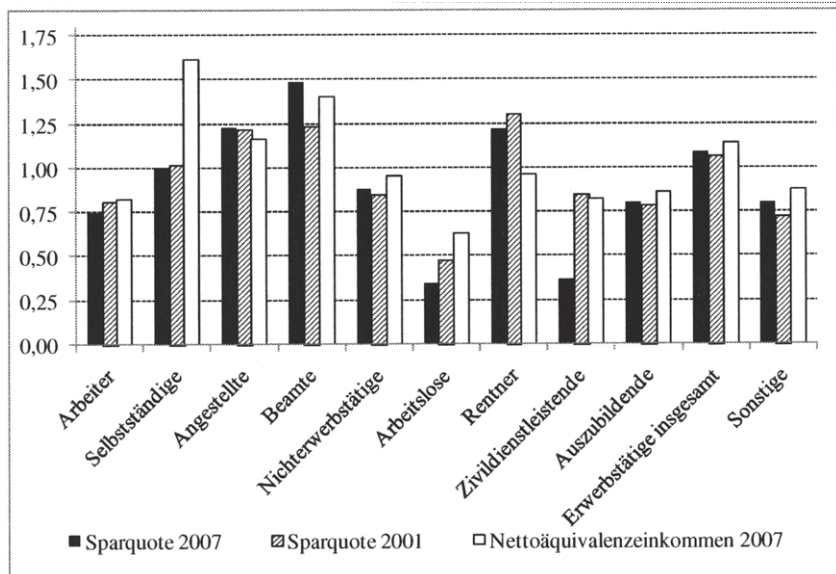
unterdurchschnittliche Positionen vorliegen. (Vgl. Tabelle 23 und Schaubild 31) Diese Ergebnisse sind – wenngleich sie sich im Niveau unterscheiden – weitgehend konsistent mit denen, die Studien auf Basis der EVS 2003 angeben. (Vgl. Kott, 2005; Becker, 1999)

Tabelle 23: Einkommen, Sparquote und anteilige Kredittilgung für verschiedene Berufsgruppen im Jahr 2007

	Nettoäquivalenzeinkommen		Sparquote		Kredittilgung (relativ)		Sparquote korrigiert		Anteil
	Mittelwert [€]	relative Position	Mittelwert [€]	relative Position	Mittelwert [€]	relative Position	Mittelwert [€]	relative Position	
Arbeiter	17.152	0,82	5,76%	0,75	9,99%	1,00	15,75%	0,89	12,20%
Selbstständige	33.609	1,61	7,76%	1,01	16,13%	1,62	23,89%	1,35	5,06%
Angestellte	24.308	1,17	9,51%	1,24	11,14%	1,12	20,66%	1,17	22,72%
Beamte	29.220	1,40	11,45%	1,49	12,30%	1,23	23,75%	1,34	3,55%
Nichterwerbstätige	19.914	0,96	6,78%	0,88	11,41%	1,14	18,19%	1,03	5,29%
Arbeitslose	13.098	0,63	2,67%	0,35	5,83%	0,58	8,51%	0,48	5,58%
Rentner	20.095	0,96	9,41%	1,22	4,23%	0,42	13,64%	0,77	21,35%
Zivildienstleistende	17.170	0,82	2,89%	0,38	13,83%	1,38	16,72%	0,95	0,18%
Auszubildende	17.952	0,86	6,21%	0,81	10,53%	1,05	16,74%	0,95	5,39%
Erwerbstätige insgesamt	23.756	1,14	8,40%	1,09	11,48%	1,15	19,88%	1,12	43,71%
Sonstige	18.260	0,88	6,18%	0,80	13,70%	1,37	19,88%	1,12	18,68%
insgesamt	20.837	1,00	7,69%	1,00	9,99%	1,00	17,67%	1,00	100,00%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Schaubild 30: Vergleich der relativen Positionen der Sparquoten verschiedener Berufsgruppen in den Jahren 2001 und 2007

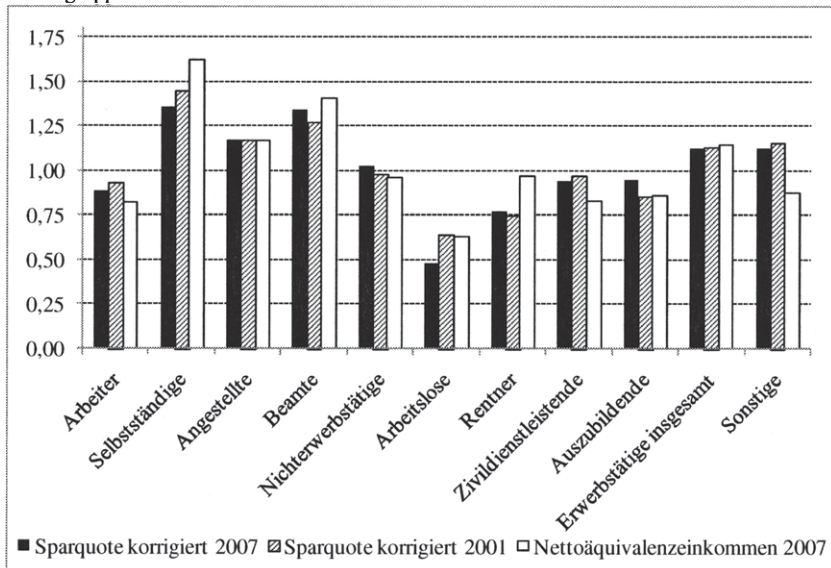


Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die Ersparnis ist vielfach sehr ungleichmäßig verteilt, so dass der Median der Sparquote für die Arbeitslosen, Nichterwerbstätigen, die Arbeiter und die Selbstständigen bei Null liegt. Die Einbeziehung der Kredittilgung ändert dies für alle Gruppen außer den Arbeitslosen. Eher gleichmäßig ist die Sparquote (diese Beobachtung hält sowohl für die eng abgegrenzte als auch für die korrigierte Ersparnis) vor allem in der Gruppe der Beamten, aber auch der der Angestellten verteilt, was nicht nur an Verhältnis von Mittelwert zu Median, sondern auch an den niedrigsten Gini-Koeffizienten ablesbar ist.

Die Betrachtung des Bildungsniveaus passt in das zuvor dargelegte Bild, die eng abgegrenzte Sparquote und die korrigierte Sparquote steigen mit dem Ausbildungsgrad, wobei die Sparquote(n) unter den überdurchschnittlich Ausgebildeten am gleichmäßigsten verteilt sind. In dieser Personengruppe liegt zugleich die größte relative Tilgungsbelastung vor.

Schaubild 31: Vergleich der relativen Positionen der korrigierten Sparquoten verschiedener Berufsgruppen in den Jahren 2001 und 2007



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Eine Differenzierung nach Geschlecht macht vor allem bei einer Beschränkung auf die Singlehaushalte Sinn, da andernfalls angesichts des Haushaltskontexts der Ersparnis mögliche geschlechtsspezifische Unterschiede nivelliert werden. Frauen weisen eine etwas niedrigere Sparquote auf, der Unterschied liegt aller-

dings nur bei einem Prozentpunkt. Betrachtet man jedoch die korrigierte Sparquote, weitet sich dieser Unterschied auf mehr als das Doppelte aus, für männliche Singles scheint eine deutlich höhere Kreditbelastung vorzuliegen. Ähnlich unterschieden sich auch die relativen Einkommenspositionen: Das Einkommen männlicher Singles übersteigt das der weiblichen Singles um über 18 %.

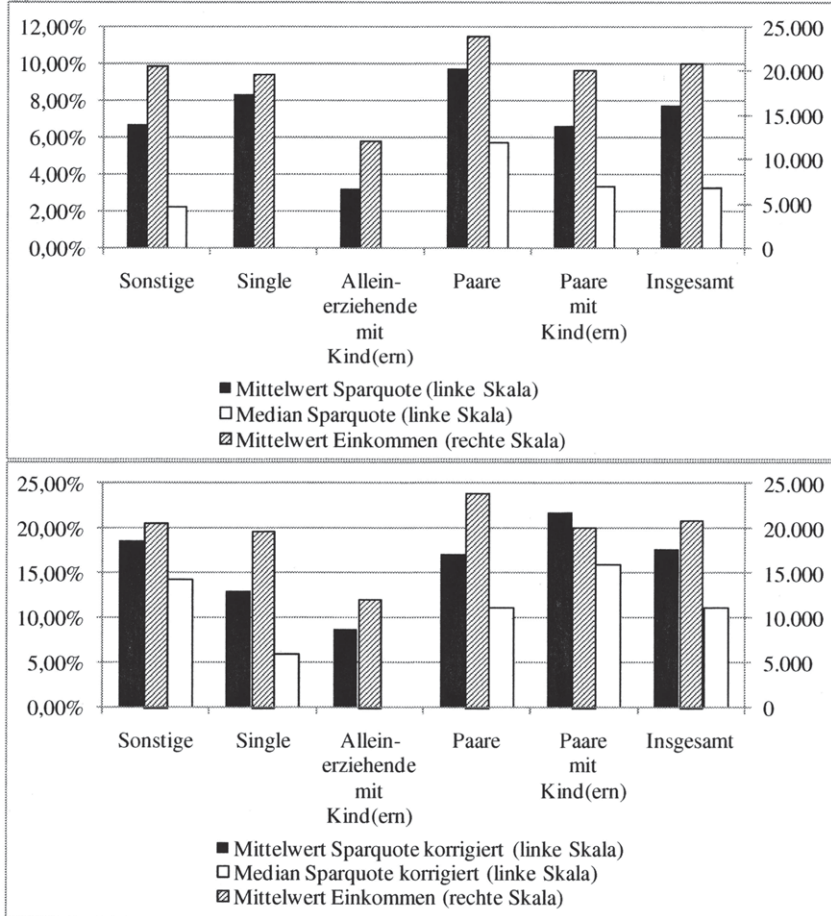
Die Sparquoten der verschiedenen Haushaltstypen divergieren ebenfalls, wobei der wesentliche Unterschied im Vorhandensein von Kindern besteht: Singles und kinderlose Paare sparen überdurchschnittlich viel, kinderlose Paare (9,7 %) legen einen mehr als dreimal so hohen Anteil ihres Einkommens zurück wie Alleinerziehende (3,2 %). (Vgl. Schaubild 32)

Das Vorhandensein von Kindern im Haushalt tangiert die relative Sparposition somit noch stärker als die relative Einkommensposition. Durch Einbeziehung der Kredittilgungen verändern sich die relativen Positionen, überdurchschnittlich hoch fällt nun die Sparquote der Paare mit Kindern und der sonstigen Haushalte aus, wohingegen sich die relativen Positionen der Singles und kinderlosen Paare verschlechtern. Die absolute Differenz zwischen kinderlosen Paaren und Alleinerziehenden nimmt jedoch noch weiter – von 6,5 auf 8,3 Prozentpunkte – zu.

Weder bei Betrachtung der eng abgegrenzten noch der korrigierten Sparquote kann ein Entsparen im Alter nachgewiesen werden; die einfache Sparquote steigt hingegen ab der Altersgruppe der über 35-Jährigen monoton und nicht unerheblich an. Bezüglich der relativen Einkommensposition ist jedoch ein deutlich umgekehrt u-förmiger Zusammenhang auszumachen, so dass zumindest die absolute Ersparnis nicht gänzlich der Lebenszyklushypothese widerspricht, und auch zwischen Alter und korrigierter Sparquote ist ein solcher zu erkennen. Die korrigierte Sparquote weist für die Gruppe der 36- bis 45-Jährigen den höchsten Wert auf und nimmt für die Gruppen der älteren Personen monoton ab; für die über 76-Jährigen liegt die korrigierte Sparquote nur noch bei 69 % des Durchschnitts. (Vgl. Schaubild 33)

Da zwischen den einzelnen sozioökonomischen Merkmalen Zusammenhänge bestehen, kann bspw. die geringere Sparquote von Frauen möglicherweise auch darauf zurückgeführt werden, dass – wie gezeigt wurde – Frauen generell über geringere Einkommen verfügen und die Sparquote mit dem Einkommen steigt. Dieser Unterschied tritt insbesondere bei Alleinstehenden und Alleinerziehenden zutage, da ansonsten die Berücksichtigung des Haushaltskontexts mögliche Unterschiede verschleiert.

Schaubild 32: Vergleich von Mittelwert und Median der Sparquoten verschiedener Haushaltstypen in den Jahren 2001 und 2007

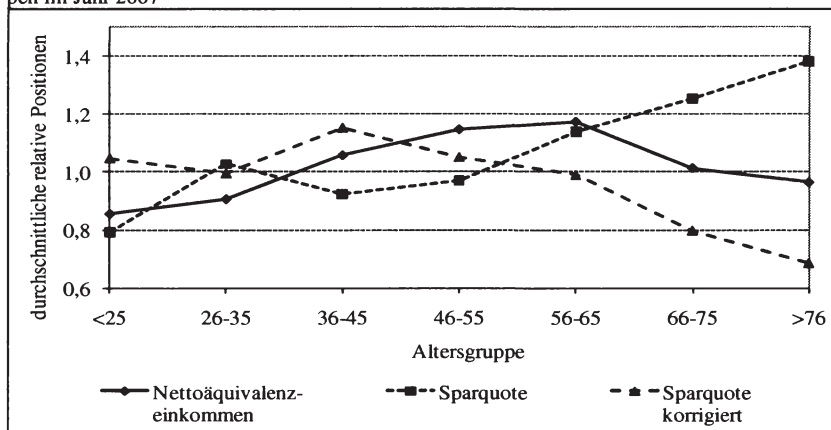


Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Im Rahmen einer einfachen OLS-Schätzung der Sparquote von Singlehaushalten wird deutlich, dass zum einen die Sparquote mit dem Einkommen steigt und dass sie zum anderen für Männer höher ist als für Frauen. Der Interaktionsterm Einkommen-Geschlecht jedoch deutet darauf hin, dass Frauen ihre Sparquote mit zunehmendem Einkommen stärker erhöhen als Männer – dieses Ergebnis scheint die Untersuchung von Sierminska et al. (2008) dahin gehend zu bestäti-

gen, dass die schlechtere Vermögensposition von Frauen weniger auf geringere Sparwilligkeit und vielmehr eine geringere Sparfähigkeit zurückzuführen ist.⁴⁵

Schaubild 33: Vergleich der mittleren Einkommen und Sparquoten verschiedener Altersgruppen im Jahr 2007



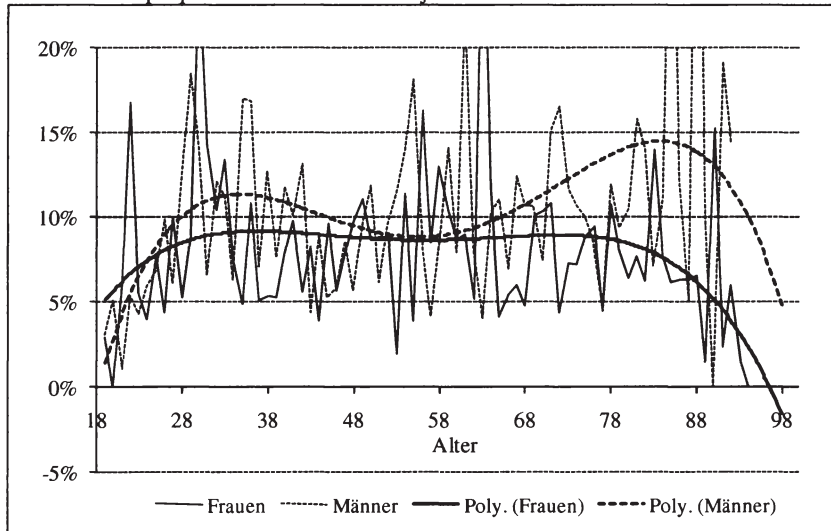
Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Mehr als ein Viertel der Frauen lebt in Haushalten mit nur einem Erwachsenen – gegenüber nicht einmal einem Fünftel bei den Männern. Insbesondere unter den Alleinerziehenden sind Frauen deutlich häufiger vertreten, fast neunmal so oft wie Männer. Wie gezeigt wurde, sind Alleinerziehende hinsichtlich ihrer relativen Einkommens-, Vermögens- und Sparposition benachteiligt. Alleinerziehende sind überdurchschnittlich oft nicht erwerbstätig oder arbeitslos, was der wesentliche Grund für die Benachteiligungen in Bezug auf die relative Einkommensposition, welche wiederum eine geringe Sparfähigkeit und damit ebenfalls niedrigere Vermögensakkumulationen bedingt, sein dürfte. Der Effekt einer weiteren Besonderheit ist nicht a priori klar: Die Frauen in der Stichprobe sind älter als die Männer – erst ab einem Alter über 50 Jahren übersteigt der Anteil der Frauen den der Männer im betreffenden Alter. Da die Sparquote mit dem Alter ansteigt, wäre zu vermuten, dass der höhere Anteil der Frauen in den oberen Altersgruppen eher der Benachteiligung bei der Sparquote entgegenwirken sollte, detailliertere Untersuchungen zeigen allerdings, dass für Männer die Sparquote (weitgehend unabhängig von der Abgrenzung der Ersparnis) deutlich stärker mit dem Alter ansteigt als für Frauen. (Vgl. Schaubild 34)

⁴⁵ Sowohl für den Interaktionsterm als auch für die Variable Geschlecht liegt das Signifikanzniveau des betreffenden Koeffizienten bei 0,1 %, für das Einkommen bei 5 %.

Dass sich unter den weiblichen Singles überdurchschnittlich viele Rentner(innen) finden (59 % gegenüber 22 % bei den Männern), sollte angesichts der weitgehend durchschnittlichen Sparquote der Rentner einen neutralen Effekt auf die Sparquote der Frauen haben. Von den Paarhaushalten mit zwei und mehr Kindern wäre eine geringere Sparfähigkeit zu vermuten, allerdings wirkt dieser zum einen das Vorliegen stärkerer Sparanreize für die (Ausbildung der) Kinder und zum anderen eine empirisch nachweisbare, überdurchschnittlich gute Beschäftigungssituation – insbesondere der Männer – entgegen.

Schaubild 34: Sparquoten verschiedener Altersjahre für Frauen und Männer im Jahr 2007



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Gemäß der Analyse des Sparverhaltens von Mieter- und Eigentümerhaushalten ist die Sparquote von Haushalten, die in selbst genutztem Wohneigentum leben, deutlich höher. Dies ist allerdings auch auf einen Sondereffekt zurückzuführen, weil eine bestehende Restschuld infolge der erforderlichen Tilgungen *cet. par.* automatisch eine höhere Ersparnis impliziert, da Kredittilgungen eine Form des Sparens darstellen. Davon abgesehen übersteigt das durchschnittliche Einkommen der Eigentümerhaushalte das der Mieterhaushalte um rund 50 %, was in Verbindung mit dem positiven Zusammenhang zwischen Einkommen und Sparquote letztere ebenfalls ansteigen lässt. Über 40 % der Eigentümerhaushalte weisen jedoch keine Restschulden mehr auf, wobei sich diese Eigentümer in ihren sozioökonomischen Charakteristika von den anderen unterscheiden, insbesondere ist ihr durchschnittliches Alter höher. Zudem haben sie den Immo-

lienbesitz häufiger geerbt oder geschenkt bekommen, was eine mögliche Erklärung dafür darstellt, dass die durchschnittlichen Einkommen der schuldenfreien Haushalte deutlich (um fast 50 %) niedriger ausfallen.

Ob die Sparquote eines Eigentümerhaushalts ohne Restschuld höher ausfällt als die eines Eigentümerhaushalts mit Restschuld, wird wesentlich von dessen Einkommen beeinflusst; nur für die Haushalte mit einem Einkommen von monatlich über 6.135 Euro ist die Sparquote der schuldenfreien Haushalte höher, wobei diese Beobachtung auch nur für Westdeutschland gilt. Eine Differenzierung nach den anderen betrachteten sozioökonomischen Charakteristika ändert den generellen Befund einer im Durchschnitt geringeren Sparquote der schuldenfreien Haushalte – die allerdings immer noch höher ist als die der Mieterhaushalte – nicht. Ergänzende Regressionsanalysen zeigen, dass bei gleichem Einkommen Eigentümerhaushalte mehr sparen als Mieterhaushalte, unabhängig davon, ob sie noch Restschulden aufweisen oder nicht.⁴⁶ (Vgl. Grunert, 2003)

4.3.6 Individueller Verlauf der Ersparnis

Bezüglich des Einflusses der Zeit auf die Verteilung von Vermögen, Ersparnis etc. lassen sich grundsätzlich drei Effekte unterscheiden: Zeit-, Alters- und Kohorteneffekte. Zeiteffekte beinhalten beispielsweise Veränderungen der Verteilung aufgrund der wirtschaftlichen Lage, Alterseffekte wirken über verschiedene Verhaltensweisen in Abhängigkeit von der individuellen Position im Lebenszyklus und Kohorteneffekte beschreiben die Unterschiede aufgrund des Geburtszeitpunkts. Einer der drei Effekte ist stets von den anderen beiden linear abhängig, was bei der Analyse der Altersabhängigkeit zu Problemen führen kann. (Vgl. Börsch-Supan et al., 2008) Sofern Zeiteffekte vernachlässigt werden, können Alters- und Kohorteneffekte voneinander abgegrenzt werden. Gängige Querschnittsanalysen zeigen oftmals einen umgekehrt u-förmigen Zusammenhang zwischen Alter und Ersparnis oder Vermögen, vernachlässigen dabei aber die Separierung der genannten Effekte. Durch die Analyse von Paneldaten und, hierauf basierend, einen „echten“ intertemporalen Vergleich kehrt sich dieser u-förmige Zusammenhang jedoch oftmals in einem positiven, d. h. mit dem Alter steigende Vermögen und Sparquoten, um. Die Analyse von Börsch-Supan et al. (2008) auf Basis eines „hypothetischen Panels“ aus EVS-Daten zeigt, dass der

⁴⁶ Unter Einbeziehung sämtlicher erklärender Variablen verliert letztere Beobachtung allerdings ihre Gültigkeit.

Kohorteneffekt ein stetiges Ansteigen der Ersparnis mit zunehmendem Geburtsjahr liefert. Der Alterseffekt hingegen gleicht einem liegenden S , so dass die Ersparnis zunächst ansteigt, nach dem Erreichen des Maximums im Alter von ca. 40 Jahren bis zu einem Minimum bei etwa 75 Jahren absinkt, um dann erneut leicht anzusteigen. Die mittleren Sparquoten sind stets positiv und bewegen sich zwischen 3 % und 5 %. Dieses Ergebnis kann durch eine eigene Untersuchung auf Basis eines Panels aus den SOEP-Daten bestätigt werden. Der Kohorteneffekt äußert sich bspw. darin, dass die Haushalte, die vor dem oder während des Zweiten Weltkriegs geboren worden sowie die, die in den Neunzigerjahren (bzw. während der ersten Rentenreformen)⁴⁷ erwerbstätig wurden, höhere Sparquoten aufweisen.

In einer detaillierten empirischen Untersuchung anhand von EVS-Daten untersuchen Börsch-Supan et al. (2001) das sogenannte *German Savings Puzzle*. Im internationalen Vergleich weist das deutsche Lebenszyklusprofil der Ersparnis die folgenden Besonderheiten auf: Zum einen ist der Verlauf ungewöhnlich flach, zum anderen ist die Ersparnis auch in hohem Alter noch positiv bzw. ungewöhnlich hoch. Als Erklärung für den Zusammenhang zwischen Ersparnis und Alter in Deutschland kommen drei mögliche (politische) Ursachen infrage:

der *crowding-out*-Effekt der (ehemals großzügigen) Systeme der sozialen Sicherung,
unvorhersehbare Effekte, die die Sparpläne ex ante und ex post divergieren lassen,
die von unterschiedlicher steuerlicher Förderung geprägte Portfoliostruktur.

Der erste Effekt zeigt sich deutlich im internationalen Vergleich, so dass das Lebenszyklusprofil der Ersparnis in Ländern mit höheren Ersatzraten weniger stark ausgeprägt ist. Der Vergleich mit Ländern mit ähnlichen Alterssicherungssystemen belegt allerdings, dass weder die Höhe noch das Verlaufsbild der deutschen Sparquote eine Besonderheit darstellen. Dennoch widerspricht das noch im Alter hohe Vermögen der Lebenszyklustheorie, vor allem in Anbetracht der in Deutschland vorliegenden verhältnismäßig starken Absicherung gegen Alters- und Krankheitsrisiken durch die gesetzliche Sozialversicherung. Unter Einbeziehung der Sozialversicherungsvermögen wäre die Lebenszyklusstruktur deutscher Vermögen und Ersparnis deutlich ausgeprägter (vgl. Exkurs 6), hier-

⁴⁷ 1991/1992 Rentenüberleitungsgesetz (RÜG), 1992 Rentenreformgesetz (RRG): Änderung der Rentenformel, Einführung der nettolohnbezogenen Dynamik, stufenweise Anhebung der Altersgrenzen für Altersrenten, Kürzung und geringere Bewertung von Anrechnungszeiten sowie Regelung der gesetzlichen Rentenversicherung nach SGB IV.

für mangelt es aber (noch) an verfügbarem Datenmaterial. (Vgl. Börsch-Supan et al., 2008) Der stärkere Übergang zur (ergänzenden) privaten kapitalgedeckten Altersvorsorge sollte – zumindest suggeriert dies der Blick auf Nachbarländer mit stärker kapitalgedeckten und auf Eigeninitiative setzenden Alterssicherungssystemen – dazu führen, dass sich der Verlauf der Ersparnis über den Lebenszyklus dem der anderen Länder angleicht und mit höheren Sparquoten in der Erwerbsphase und einem (deutlicheren) Entsparen im Alter stärker u-förmig ausfallen wird. Der zweite Effekt besteht in den unvorhergesehenen Einkommenssteigerungen zu Zeiten des Wirtschaftswunders in Kombination mit dem Unwillen (aufgrund von Gewohnheiten) bzw. dem Unvermögen (infolge eines schlechten Gesundheitszustands), das „zu hohe“ akkumulierte Vermögen im Alter in entsprechendem Umfang „abzubauen“. Verstärkt wird der Effekt der überraschend hohen Einkommenssteigerungen ab den 1950er-Jahren durch besonders ausgeprägte Rentensteigerungen in den 1970er-Jahren. (Vgl. Börsch-Supan, 2000) Der dritte Effekt zeigt sich einer Portfoliostruktur, die mit steuerlichen Anreizmechanismen durchaus kompatibel ist.

Gomes (2008) zeigt, dass sich der Konsum gegenüber dem klassischen Lebenszyklusmodell unter Abkehr von der Annahme rationaler Erwartungen und unter Einbeziehung von Unsicherheiten verringert. Zu der durch intertemporale Präferenzen determinierten Ersparnis tritt mit dem individuellen Vorsorgesparen eine weitere Komponente hinzu. Des Weiteren weist der Autor nach, dass die Ersparnis eines Individuums mit dem Ausmaß seiner Aversion gegenüber Unsicherheiten zunimmt.⁴⁸ Eine weitere Einschränkung hinsichtlich der Gültigkeit der Lebenszyklushypothese besteht in der Nicht-Vollkommenheit der Kapitalmärkte, welche bewirkt, dass jüngeren Menschen mit geringen oder keinem Einkommen eine Kreditaufnahme zur Glättung ihres intertemporalen Konsums verwehrt bleibt. Hierdurch werden die Konsummöglichkeiten in den jungen Jahren noch durch das gegenwärtige Einkommen begrenzt und erst mit ausreichendem Einkommen (bspw. mit Abschluss der Kindererziehungszeit) kann mit der Konsumglättung begonnen werden. (Vgl. Deaton, 2005)

4.3.7 Muster der Vermögensbildung

Ein weiteres Muster ist die sogenannte organische Abfolge der Vermögensbildung, d. h. dass die einzelnen Vermögensarten über den Lebenszyklus in unterschiedlicher Priorität und Gewichtung aufgebaut werden. Bei verhältnismäßig

⁴⁸ Die Abweichungen zu der Analyse von Bartzsch (2007) erklären sich möglicherweise durch die Definition der einbezogenen Variablen sowie die weitere Modellspezifikation.

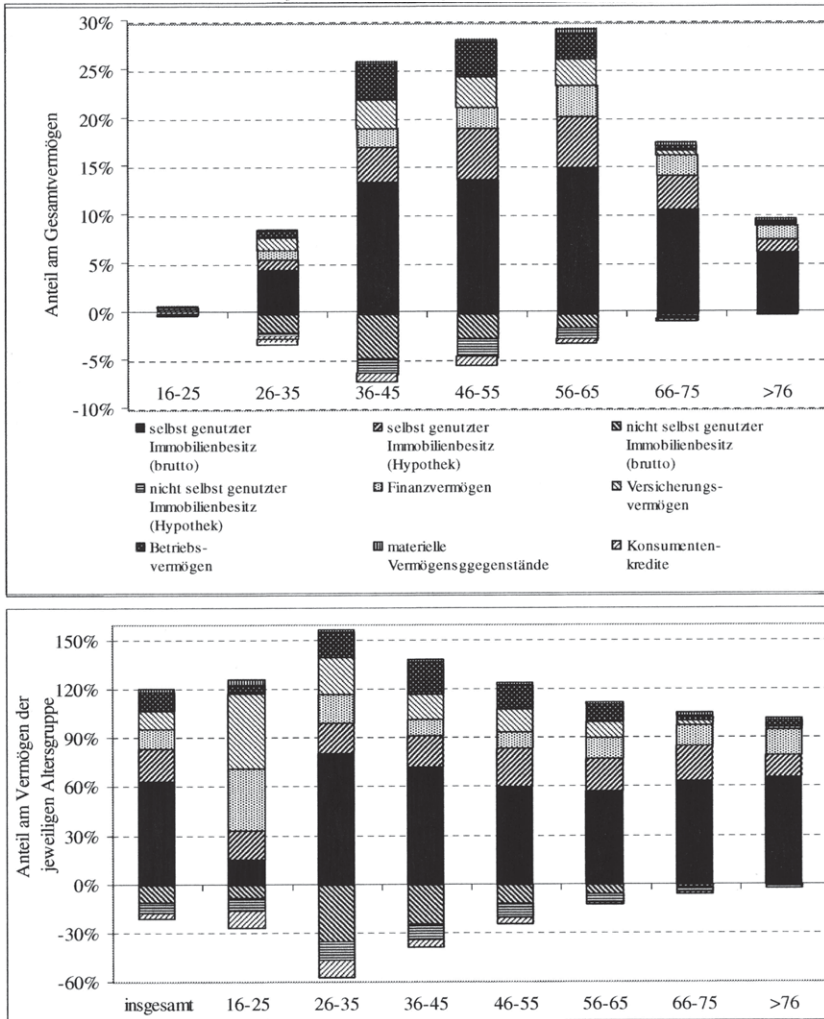
geringen Einkommen wird in jungen Jahren vorzugsweise Geldvermögen gebildet. Signalisieren die individuelle Einkommens- und Vermögensposition eine hinreichende Kreditwürdigkeit, besteht der nächste Schritt im Erwerb selbst genutzten Wohneigentums. Zuletzt erfolgt in der Regel der Aufbau von weiterem Immobilienbesitz und Produktivvermögen. (Vgl. Ring, A., 2000, S. 312 f.)

Die Auswertungen der SOEP-Daten zeigen, dass die relative Bedeutung des Immobilienbesitzes mit steigendem Alter zu-, die des Versicherungsvermögens hingegen abnimmt. Die relative Bedeutung des Finanzvermögens weist einen u-förmigen Verlauf auf und die des Betriebsvermögens einen umgekehrt u-förmigen. (Vgl. Schaubild 35, unterer Teil) Die Gewichtung mit den Anteilen der Altersgruppen am Gesamtvermögen lässt hingegen einen umgekehrt u-förmigen Zusammenhang zwischen dem Alter und allen Vermögensarten, d. h. dem Versicherungs-, Betriebs- und Finanzvermögen sowie dem Immobilienbesitz – für die Bruttoimmobilienvermögen, vor allem aber für die Immobilienschulden – erkennen. Die empirische Analyse bestätigt die Theorie der organischen Abfolge des Vermögensaufbaus, der Beitrag des Immobilienvermögens der einzelnen Altersklassen weist einen deutlich ausgeprägteren „Buckel“ auf als bspw. die Finanzvermögen. (Vgl. Schaubild 35, oberer Teil)

vorherige Untersuchung liefert Hinweise für einen typischen Verlauf der Vermögensakkumulation: Bis zu einem Alter von Mitte 30 werden vermehrt Kredite aufgenommen, zunächst sowohl Konsumentenkredite als auch Hypothekenschulden, später zunehmend Immobilienkredite. Sofern ein Vermögensaufbau in jungen Jahren erfolgt, geschieht dies (Erbschaften ausgenommen) zumeist in Form von Finanz- oder Versicherungsvermögen, wobei möglichen Immobilienschulden entsprechender Immobilienbesitz gegenübersteht. Vor allem in den mittleren Altersgruppen bleibt dessen Wert sehr ähnlich, ein Aufbau sonstigen Immobilienvermögens erfolgt über zusätzliche (statt teurere) Immobilien.⁴⁹ Spiegelbildlich nimmt der Wert der Hypothekenschuld mit zunehmendem Alter ab. Der umgekehrt u-förmige Verlauf von Betriebsvermögen impliziert, dass weder die sehr jungen noch die sehr alten Personen große Vermögen dieser Art halten. In jungen Jahren liegt Betriebsvermögen vermutlich vornehmlich dann vor, wenn es geerbt, geschenkt oder übertragen wurde und analog haben die älteren Altersgruppen ihr ehemaliges Vermögen bereits vererbt, geschenkt oder übertragen.

⁴⁹ Allerdings ist auch im Rahmen dieser Analyse einschränkend auf das mögliche Vorliegen von Kohorteneffekten hinzuweisen.

Schaubild 35: Zusammensetzung der Nettovermögen in den Altersklassen im Jahr 2002



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Eine weiter differenzierende Betrachtung der Portfoliostruktur des Geldvermögens nach Altersgruppen anhand von EVS-Daten zeigt, dass neben den Bausparsummen vor allem das Versicherungsvermögen stark altersabhängig (im Sinne eines umgekehrt u-förmigen Verlaufs) ist, wohingegen die Sparguthaben und die sonstigen Geldvermögen relativ einheitlich über die verschiedenen Altersgruppen verteilt sind. Der durchschnittliche Wertpapierbesitz steigt mit der Alters-

gruppe, wobei ab einem Alter von 50 Jahren keine wesentlichen Veränderungen mehr auszumachen sind. (Vgl. Börsch-Supan et al., 2001)

4.4 Erbschaften und Schenkungen

Erbschaften werden bisweilen als einer der Hauptgründe für eine Zerstörung der „Startchancengleichheit“, eine Verringerung der intergenerativen Mobilität und eine „Verkastung“ der Gesellschaft erachtet. Im Folgenden soll der Zusammenhang zwischen Erbschaften und bestimmten Merkmalen wie Einkommen, Vermögen oder Alter näher betrachtet werden, um herauszufinden, wer erbt sowie ob tatsächlich eine erbschaftsinduzierte Zunahme der Vermögenskonzentration vorliegt oder droht. Sexauer (2004) umschreibt diese Fragestellung sehr anschaulich mit: *„Erbschaften – elitär oder egalitär“*. Zwischen Erbschaften und Vermögen besteht eine ähnlich reziproke Beziehung wie zwischen Einkommen und Vermögen. Erbschaften tragen einerseits zum Vermögensaufbau bei, andererseits beeinflusst der Vermögensbestand die Höhe der Erbschaften. Daher gibt die starke Ungleichverteilung der Vermögen Anlass zu der Vermutung einer ebenso starken Ungleichheit in den Erbchancen und Erbhöhen. Andererseits zeigen ältere, insbesondere modelltheoretische Überlegungen, dass sich durchaus Szenarien konstruieren lassen, in denen Erbschaften eine nivellierende Wirkung ausüben. Sofern jedoch entweder ein (negativer) Zusammenhang zwischen Reichtum und Fertilität besteht oder die Existenz des „Rechts des Erstgeborenen“ ungleiche Erbchancen von Geschwistern bedingt, können Erbschaften die Konzentration auch verschärfen.⁵⁰ (Vgl. Kohli et al., 2006)

Seit dem Jahr 2000 gibt es im Haushaltsfragebogen des sozioökonomischen Panels die Frage nach dem Erhalt größerer Geldbeträge aus Erbschaften, Schenkungen oder Lotteriegewinnen. Im Jahr 2001 wurden in den Personenfragebogen umfangreiche Fragen zu Erbschaften integriert. Konkret gefragt wurde:

„Haben Sie persönlich schon einmal eine Erbschaft gemacht oder eine größere Schenkung erhalten? Wir meinen dabei Übertragungen von Haus- und Grundbesitz, von Wertpapieren, Beteiligungen, sonstigem Vermögen oder größeren Geldbeträgen“.

⁵⁰ Ein weiteres – wenn auch eher technisches Argument – ist, dass, um eine Erhöhung der Konzentration zu bewirken, Personen mit einem höheren Vermögen nicht nur mehr, sondern auch überproportional viel erben müssen, damit skaleninvariante Verteilungsmaße wie der Gini-Koeffizient eine höhere Ungleichheit anzeigen.

Es bestand die Möglichkeit, bis zu drei Erbschaften oder Schenkungen anzugeben. Für diese wurde anschließend detailliert nach dem Zeitpunkt, der Zugangsart (Erbschaft oder Schenkung/Überschreibung), der Vermögensart (Haus- und Grundbesitz, Eigentumswohnung, Wertpapiere wie Schatzbriefe, Aktien oder Fonds, Bargeld, Bankguthaben etc., Unternehmensbesitz oder -beteiligungen sowie sonstige Vermögenswerte oder Sachgeschenke), dem damaligen Wert und dem Erblasser oder Schenker (Eltern, Elternteil, Schwiegereltern, Großeltern, Ehepartner(in), sonstige Person(en)) gefragt.⁵¹

Nur 15 % der Befragten geben an, jemals eine Erbschaft oder Schenkung erhalten zu haben, nur 11,1 % benennen deren konkreten Wert. Der früheste Zeitpunkt, zu dem ein Erwerb stattfand, war das Jahr 1932, jedoch erfolgte über die Hälfte aller erfassten Erbschaften nach dem Jahr 1990. Generell lässt sich festhalten, dass Erbschaften sehr stark konzentriert sind: Selbst wenn nur die Personen mit Erbschaften betrachtet werden, liegt der Gini-Koeffizient bei 0,68, und die 10 % mit den höchsten Erbschaften haben über die Hälfte des gesamten Erbschaftsvolumens geerbt.⁵² (Vgl. Tabelle 24)

Tabelle 24: Dezilbetrachtung von Erbschaften und Schenkungen (Stand 2001)

	alle Personen			nur Personen mit Erbschaften		
	Klassenanteil	Klassengrenze [€]	Klassenmittel [€]	Klassenanteil	Klassengrenze [€]	Klassenmittel [€]
1.Dezil	0,00%	0	0	0,25%	6.184	3.563
2.Dezil	0,00%	0	0	0,68%	12.584	9.518
3.Dezil	0,00%	0	0	1,14%	20.680	16.103
4.Dezil	0,00%	0	0	1,73%	29.587	24.210
5.Dezil	0,00%	0	0	2,73%	48.037	38.160
6.Dezil	0,00%	0	0	4,34%	79.335	60.802
7.Dezil	0,00%	0	0	7,22%	124.080	101.283
8.Dezil	0,00%	0	0	11,71%	206.800	164.579
9.Dezil	0,29%	6.446	457	18,71%	334.447	260.643
10.Dezil	99,71%	3.454.343	156.681	51,49%	3.454.343	721.488

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Einschränkend ist anzumerken, dass dieses Ergebnis insofern eine Besonderheit aufweist, als im SOEP 2001 nach sämtlichen Erbschaften in den vergangenen Jahren und dem damaligen Wert der Erbschaft gefragt wurde. Um mögliche

⁵¹ Des Weiteren sollte noch angegeben werden, ob der Befragte in Zukunft (noch einmal) eine Erbschaft oder größere Schenkung erwartet, sowie ob deren Wert über oder unter 50.000 DM liegen wird.

⁵² In einer Untersuchung des DSGV haben immerhin 28 % der Befragten angegeben, bereits geerbt zu haben, die Ergebnisse bezüglich der Konzentration der Erbschaften sind jedoch ähnlich. (DSGV, 2007)

Verzerrungen abzuschwächen, wurden für die eigene Analyse Preissteigerungen einbezogen, von einer differenzierten Berücksichtigung von Wertsteigerungen für die einzelnen Vermögenskategorien wurde jedoch abgesehen.⁵³

Um herauszufinden, ob bestimmte Bevölkerungsgruppen eher oder mehr erben, wird im Folgenden die Höhe der Erbschaften in Abhängigkeit bestimmter sozio-ökonomischer Merkmale dargestellt. Naheliegend ist der Zusammenhang zu Einkommen und Vermögen, aber auch Alter, Haushaltsgröße/-typ und Herkunft stellen potentielle Einflussfaktoren dar.

Tabelle 25 zeigt eine deutliche Abhängigkeit der relativen Häufigkeit und der Höhe der Erbschaften vom Alter, am seltensten erben die Älteren (über 65 Jahre), die meisten Erben sind in der Gruppe der 26- bis 35-Jährigen zu finden, die größten Erbvolumina liegen für die 56- bis 65-Jährigen vor. Die Ungleichverteilung innerhalb der einzelnen Altersklassen unterscheidet sich zwischen diesen nur marginal – der Gini-Koeffizient liegt in einem Bereich von 0,71 bis 0,79.

Tabelle 25: Erbschaften nach Alter zum Zeitpunkt der Übertragung (Stand 2001)

Altersgruppe	Mittelwert [€]	Gini	Anteil Altersklasse	Anteil Erben
0-25	52.984	0,7850	2,15%	77,92%
26-35	76.735	0,7630	4,06%	72,19%
36-45	78.553	0,7657	3,85%	70,27%
46-55	94.259	0,7400	3,71%	74,77%
56-65	114.756	0,7162	1,99%	76,19%
66-75	58.814	0,7677	0,69%	59,55%
>76	29.208	0,7485	0,10%	77,20%

54

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Gemäß Daten des Alterssurvey hat ein wesentlich höherer Anteil – fast die Hälfte – der 40- bis 85-Jährigen bereits geerbt. Die Erbschaften in Höhe von über 25.000 Euro verteilen sich gemäß dieser Erhebung anders auf die verschiedenen Altersklassen als zuvor anhand der positiven Erbschaften auf Basis der

⁵³ Wenngleich die Beschränkung auf die allgemeine Preisbereinigung eine Vereinfachung darstellt, musste für die eigene Analyse auf komplexere Verfahren der Wertkorrektur verzichtet werden. Szydlík und Schupp (2004) bspw. korrigieren Immobilien mit einem gesonderten Faktor, welcher sogar für west- und ostdeutsche Immobilien differenziert angewendet wird.

⁵⁴ In der Spalte „Anteil der Altersklasse“ ist der Anteil der Personen, die im Alter von x bis y Jahren geerbt haben, an der Gesamtbevölkerung abgetragen, welcher sich – im Gegensatz zu dem Anteil der entsprechenden Altersgruppen der Gesamtbevölkerung nicht zu 100 % addieren kann.

SOEP-Daten beschrieben: Erbschaften erfolgen verstärkt ab einem Alter von über 40 Jahren, wobei der Anteil der Personen mit Erbschaften in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen noch einmal rund 2 Prozentpunkte höher ausfällt.

Vergleiche mit dem mittleren Einkommen oder Vermögen dieser Altersgruppen und auch deren Anteil an der Bevölkerung sind insofern schwierig, als es sich bei dem hier betrachteten Alter nicht um das zum Erhebungszeitpunkt im Jahr 2001 handelt, sondern um das Alter zum Zeitpunkt des Erbanfalls. Für die Analyse des Zusammenhangs zwischen Erbschaft und Einkommen respektive Vermögen wird als Indikator näherungsweise das Einkommen des Jahres 2001 bzw. das Vermögen des Jahres 2002 herangezogen. Der Verzicht auf eine exakte oder genauere Analyse erfolgt nicht nur aus Vereinfachungsgründen, sondern auch weil eine weitere Verlängerung des Panels die Fallzahlen reduzieren und somit die Gefahr eines *selection-bias* erhöhen würde.

Die Tabellen 26 und 27 zeigen, dass der Verdacht einer Beeinträchtigung der Startchancenungleichheit durch Erbschaften insofern bekräftigt werden kann, als diejenigen eher und/oder mehr erben, die ohnehin bereits reich sind – gemessen an Einkommen oder Vermögen. Erbschaften sind – selbst wenn die Personen nach ihren Einkommen sortiert werden – stärker konzentriert als Einkommen, wengleich weder der Anstieg des Anteils am gesamten Erbschaftsvolumen noch der des Anteils der Erben an der Grundgesamtheit über die Einkommensdezile monoton verlaufen.

Tabelle 26: Erbschaften nach Einkommensdezil (Stand 2001)

Einkommensdezil	Klassenanteil	Klassenanteil Erbe	Anteil Erben
1.Dezil	3,53%	2,80%	6,51%
2.Dezil	5,56%	2,27%	6,85%
3.Dezil	6,73%	6,59%	6,43%
4.Dezil	7,66%	4,98%	7,36%
5.Dezil	8,54%	6,24%	10,95%
6.Dezil	9,54%	6,90%	10,82%
7.Dezil	10,70%	10,59%	11,97%
8.Dezil	12,17%	17,64%	15,03%
9.Dezil	14,37%	13,02%	15,45%
10.Dezil	21,18%	28,98%	20,95%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Wohingegen das unterste Einkommensquintil im Jahr 2001 über mehr als 9 % der Nettoäquivalenzeinkommen verfügte, betrug sein Anteil am aggregierten Erbschaftsvolumen lediglich gut 5 %. Spiegelbildlich beliefen sich die Erbschaften des obersten Einkommensquintils auf rund 42 %, ihr Einkommensanteil lag bei etwas über 35 %. Nach der Höhe der Erbschaften sortiert hatten die 10 % mit

den höchsten Erbschaften aber einen deutlich höheren Anteil am Erbschaftsvolumen, was nahelegt, dass neben dem Einkommen noch weitere Determinanten der Erbschaftsverteilung bestehen. (Vgl. Tabelle 26) Der Zusammenhang zwischen Vermögen und Erbschaften ist insofern stärker als der zwischen Einkommen und Erbschaften, als den vermögensreichsten 10 % über 54 % des gesamten Erbschaftsvolumens zukommt, was in etwa dem Anteil der 10 % mit den höchsten Erbschaften (55 %) entspricht, und auch in den anderen Dezilen fallen die Abweichungen nur gering aus. Das Argument, dass die Vermögen, die im Jahr 2002 erfasst wurden, zu einem großen Teil aus den Erbschaften, die bis zum Jahr 2001 erfolgten, bestehen, kann insofern entkräftet werden, als das gesamte Erbschaftsvolumen mit knapp 11 Mio. Euro viel zu gering ist, um einen derart dominanten Einfluss auf die Vermögensverteilung ausüben zu können. (Vgl. Tabelle 27)

Tabelle 27: Erbschaften nach Vermögensdezil (Stand 2001)

Vermögensdezil	Klassenanteil Vermögen	Klassenanteil Erbe	Anteil Erben
1.Dezil	-1,93%	1,85%	4,86%
2.Dezil	0,00%	1,75%	4,61%
3.Dezil	0,00%	0,45%	2,67%
4.Dezil	0,43%	1,55%	5,60%
5.Dezil	1,28%	1,83%	6,65%
6.Dezil	3,07%	4,17%	11,75%
7.Dezil	6,95%	6,24%	11,95%
8.Dezil	12,74%	8,51%	16,70%
9.Dezil	20,85%	19,58%	20,67%
10.Dezil	56,59%	54,07%	26,86%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die am häufigsten vererbten Vermögensarten waren Geld- und Immobilienvermögen, jeweils über die Hälfte der Erben (Mehrfachnennungen möglich) gaben an, derartige Erbschaften erhalten zu haben. Deutlich seltener wurden Wertpapiere, Betriebsvermögen und andere Vermögensarten vererbt, wobei die übertragene Vermögensart allerdings nicht unabhängig von den sozioökonomischen Charakteristika von Erblasser und Erbe ist.⁵⁵ In diesen Anteilen spiegeln sich deutlich die in Abschnitt 3.4.2 beschriebenen Besitzerquoten der verschiedenen Vermögensarten wider. Ähnlich verhält es sich bei der Verteilung des Erbschaftsvolumens auf die einzelnen Vermögensarten: Wertmäßig dominieren mit einem Anteil von etwa 80 % des Erbschaftsvolumens die Immobilien. (Vgl. Tabelle 28)

⁵⁵ Die Studie des DSGV (2007) bestätigt die Verteilung der Vermögensarten, 46 % erben Immobilien-, 50 % Geldvermögen.

Tabelle 28: Erbschaften nach übertragener Vermögensart (Stand 2001)

	Anteil an der Summe ...				Verteilung der Erbfälle
	der ersten	der zweiten	der dritten	aller	
	Erbschaften				
Immobilien	73,81%	55,15%	12,24%	80,16%	52,16%
Wertpapiere	11,22%	10,39%	18,75%	13,29%	8,08%
Bargeld, Bankguthaben	38,35%	50,36%	80,84%	42,22%	53,27%
Betriebsvermögen	3,06%	0,88%	1,36%	3,28%	1,53%
Sonstige Vermögenswerte	8,80%	6,85%	8,44%	9,32%	7,74%
insgesamt	99,98%	19,20%	3,58%		

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Nicht alle Erben oder Beschenkten scheinen das erhaltene Vermögen „sorgsam“ zu behandeln. So weist ein Drittel der Personen, die geerbt haben, ein Vermögen auf, welches im Jahr 2002 geringer ausfällt als die ursprüngliche (preisbereinigte) Erbsumme. Ein Zehntel der Personen, die einmal eine Erbschaft erhalten haben, verfügt sogar mittlerweile über ein Nettovermögen von kleiner gleich Null. (Vgl. Tabelle 29)

Tabelle 29: Einfluss von Erbschaften auf die Vermögen (Stand 2001)

	alle	Erbe verbraucht	Erbe verbraucht (Bruttovermögen negativ)
Kalenderjahr zum Zeitpunkt der Erbschaft (Mittelwert)	1989	1992	1992
Alter zum Zeitpunkt der Erbschaft (Mittelwert)	41	37	37
Kalenderjahr zum Zeitpunkt der Erbschaft (Median)	1993	1994	1994
Alter zum Zeitpunkt der Erbschaft (Median)	41	33	33
Alter (Mittelwert)	48	52	46
Alter (Median)	47	53	43
mittleres Nettoäquivalenzeinkommen (2002)	18.676	19.762	14.981
Median der Nettoäquivalenzeinkommen (2002)	16.840	17.825	13.725
Vermögen korrigiert um Erbschaften (Mittelwert)	66.211	-136.012	-2.772
Vermögen korrigiert um Erbschaften (Median)	14.000	-45.375	0
	mit Erbschaften	korrigiert* um Erbschaften	korrigiert um Erbschaften
Vermögen Mittelwert	147.741	66.211	55.599
Median	93.267	13.000	10.000
Anteil = 0	8,39%	24,07%	23,13%
Anteil < 0	2,36%	5,98%	10,54%
Gini	0,6173	0,7479	0,7619

* Bei dieser Korrektur wurde nur um diejenigen Erbschaften korrigiert, die das Bruttovermögen nicht überstiegen.

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Die Vermutung, dass es sich hierbei (tendenziell) um weiter zurückliegende Erbschaften handelt, die bspw. vor einem der beiden Weltkriege erfolgten und

infolgedessen verzehrt/vernichtet wurden, kann anhand des vorliegenden Datenmaterials nicht bestätigt werden. Vielmehr liegen sowohl Mittelwert als auch Median dieser weit zurückliegenden Erbschaften über den entsprechenden Werten aller Erbschaften. Die Erben, die ihr Erbe bereits „verbraucht“ haben, sind durchschnittlich jünger und – was vor allem bemerkenswert ist – ihr Erbe liegt weniger weit zurück als im Durchschnitt. Träfe die eingängige Erklärung zu, dass beispielsweise „Omas Häuschen“ geerbt, dann aber veräußert wurde, um eine „schicke Stadtwohnung“ zu kaufen, die u. U. sogar teurer ist, müsste das Nettovermögen unverändert bleiben und zumindest das Bruttovermögen ansteigen, da zwar ein Kredit oder eine Hypothek aufgenommen wurde, diesem/r jedoch auch ein höheres Immobilienvermögen gegenübersteht. Die Personen, die mittlerweile nur noch über kein oder ein negatives Nettovermögen verfügen, sind allerdings gemessen am Einkommen deutlich ärmer – sowohl im Mittelwert als auch im Median liegt ihr Nettoäquivalenzeinkommen bei etwa zwei Dritteln der entsprechenden Gesamtwerte, was ein mögliches Indiz dafür darstellt, dass ein Teil der Erbschaft zum Lebensunterhalt verwendet wurde/werden musste.

Ein intertemporaler Vergleich des Erbschafts- und Schenkungsgeschehens innerhalb der letzten acht Jahre lässt keinen eindeutigen Trend erkennen. Der obere Teil von Schaubild 36 zeigt die Entwicklung der durchschnittlichen Erbschaften und/oder Schenkungen, der mittlere Teil die bedingten Mittelwerte, d. h. bei ausschließlicher Betrachtung der Personen mit Erbschaften und/oder Schenkungen, deren Anteile an der Gesamtbevölkerung im unteren Teil abgetragen sind.

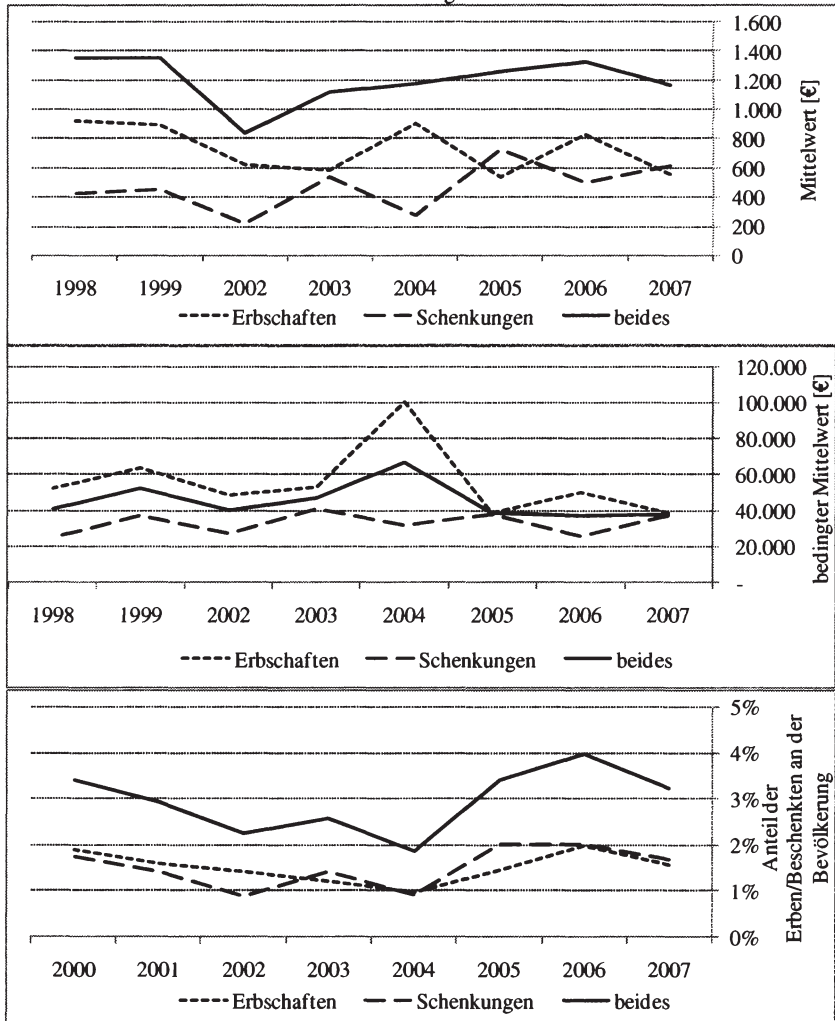
Das uneindeutige Bild der längerfristigen Entwicklung der durchschnittlichen Erbschaften und/oder Schenkungen resultiert auch aus den teilweise gegenläufigen Entwicklungen der Anteile der Erben und/oder Beschenkten und deren mittleren Erwerben – so lagen die höchsten durchschnittlichen Erbschaften im Jahr 2004 vor, dem Jahr, in dem der Anteil der Erben seinen Tiefstand erreicht hatte. Die unterstellte Zunahme von Erbschaften und Schenkungen – Stichwort „Erbengeneration“ – kann mit dem vorliegenden Datenmaterial – trotz nominaler Betrachtung – nicht nachgewiesen werden.

Kohli et al. (2006) zeigen, dass 40 % der Haushalte⁵⁶ mit Erbschaften dem obersten Vermögensperzentil angehören. Überhaupt geerbt hat nur rund ein Sechstel der Bevölkerung. Die Autoren zeigen anhand einer fiktiven Vermögensvertei-

⁵⁶ Infolge der Aggregation der Vermögen und Erbsummen über die Haushaltsmitglieder wird die Untersuchungseinheit Haushalt – und nicht wie in den voranstehenden eigenen Analysen die Einheit Person – betrachtet.

lung – von den Vermögen wurden die Erbschaften abgezogen –, dass nun nicht mehr 40 %, sondern nur noch 33 % der Personen mit Erbschaften die Untergrenze des fünften Quintils der Vermögensverteilung überschreiten.

Schaubild 36: Durchschnittliche Erbschaften/Schenkungen, bedingte Mittelwerte und Anteil der Erben/Beschenkten an der Gesamtbevölkerung im Zeitraum der Jahre 2000 bis 2007



Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Dieser Befund kann als ein Beleg dafür gesehen werden, dass Erbschaften einen bedeutenden Teil des Vermögens ausmachen, wenngleich dieser Zusammen-

hang in der Theorie alles andere als unumstritten ist. (Vgl. etwa die Diskussion zwischen Modigliani und Kotlikoff im Jahr 1988 im *Journal of Economic Perspectives* – Modigliani, 1988 und Kotlikoff, 1988). Einige Verteilungsmaße (Gini, Theil I, *MLD*) deuten allerdings auf eine stärkere Vermögenskonzentration ohne die Berücksichtigung der Erbschaften hin. Besonders stark ist die Veränderung bei der *MLD*, was auf deutliche Auswirkungen der Erbschaften auf den unteren Bereich der Verteilung schließen lässt. Ein Blick auf die Vermögensquintile der Erbenhaushalte deutet eine Zunahme der Konzentration durch die Nicht-Berücksichtigung der Erbschaften in Form von höheren Vermögensanteilen im oberen und eine höhere Verschuldung im unteren Bereich der Verteilung an.

Die Analyse von Szydlík und Schupp (2004) – ebenfalls basierend auf Daten des SOEP 2001 – bestätigt, dass die meisten Erbschaften in der zweiten Lebenshälfte erfolgen und dass sowohl die Wahrscheinlichkeit zu erben als auch die Höhe der Erbschaften sehr ungleich verteilt sind. Darüber hinaus ermitteln die Autoren, dass die meisten Erbschaften zwischen Eltern und Kindern erfolgen sowie dass Westdeutsche höhere Beträge und erheblich häufiger erben. Das Verwandtschaftsverhältnis von Erblasser und Erbe variiert mit bestimmten sozioökonomischen Charakteristika. So haben unter 40-Jährige, aber auch wohlhabendere Personen, verstärkt von ihren Großeltern geerbt. Besonders benachteiligt sind Personen mit Migrationshintergrund, die seltener erben als west- und ostdeutsche Personen ohne Migrationshintergrund, allerdings höhere Beträge als Ostdeutsche. Bevorteilt hingegen sind diejenigen, die ohnehin bereits über höhere Einkommen verfügen.⁵⁷ Letztere Beobachtung impliziert, dass die intergenerationale Mobilität in Deutschland gering ist – nur diejenigen erben, in deren Familien hohe Einkommen und Vermögen vorliegen, wobei die Erben selbst bereits eine gute relative Einkommensposition aufweisen. Durch Benachteiligungen hinsichtlich der Einkommen verringert sich die Sparfähigkeit, wodurch wiederum geringere Vermögen akkumuliert werden können, was dann den Umfang der möglichen Nachlässe begrenzt, wodurch sich eine bestehende Ungleichverteilung (von Startchancen) verfestigt.

Die Autoren untersuchen des Weiteren die Verteilung von Erbchancen (und die der Erbhöhen) mittels Regressionsanalysen. Der wesentliche die Erbchancen

⁵⁷ Szydlík und Schupp (2004) untersuchen im Wesentlichen den Einfluss des höchsten Bildungsgrads, die „ohnehin wohlhabenden“ Personen bezeichnen sie demzufolge als „Bildungsschichten“. Da in einer Durchschnittsbetrachtung der positive Zusammenhang zwischen Bildungsgrad und Einkommenshöhe auch in den eigenen Untersuchungen nachgewiesen werden kann, scheint diese Approximation geeignet.

begünstigende Faktor ist der Tod der Eltern.⁵⁸ Des Weiteren haben das Bildungsniveau und das Vorhandensein eigener Kinder einen positiven Einfluss, wobei letzterer Faktor mit dem Alter des Befragten in Verbindung gebracht werden muss. Die Höhe der Erbschaft wird ebenfalls wesentlich vom Tod der Eltern, vom Alter und vom Bildungsgrad begünstigt. Zuvor benannte Resultate bezüglich geringerer Erbschaften von Ostdeutschen und Ausländern werden bestätigt. (Vgl. Szydlík und Schupp, 2004)

Wolff (2002) analysiert anhand des Shorrocks'schen Verfahrens der Streuungszерlegung, ob und inwieweit Vermögenstransfers die Vermögensverteilung (der USA) beeinflussen. Es zeigt sich, dass die Vermögenstransfers stets stärker konzentriert sind als die Vermögen sowie die um die Transfers verminderten Vermögen. Aufgrund der negativen Korrelation zwischen den Transfers und den Vermögen (ein Faktum, welches in Deutschland nicht zu beobachten ist, zumindest dann nicht, wenn alle Haushalte betrachtet werden und nicht nur die, für die Transfers vorliegen) verringert sich jedoch insgesamt die Vermögensungleichheit. Allerdings zeigt eine umgekehrte – von der hohen Konzentration der Transfers ausgehende – Betrachtung, dass die Lebenszyklusersparnisse die noch sehr viel größeren Vermögensdisparitäten ebenfalls ausgleichen können. Die Frage, aus welcher der beiden Perspektiven die Betrachtung stattfinden sollte, lässt sich dahin gehend pragmatisch lösen, dass sowohl die Lebenszyklusersparnisse als auch die Transfers die Konzentration beeinflussen, wobei laut Wolff (2002) der Anteil der Lebenszyklusersparnisse an der Konzentration, vor allem aber auch am Volumen des Gesamtvermögens dominiert.

Ob eine Erbschaft tatsächlich zum Vermögensaufbau beiträgt, hängt – wie auch die voranstehende Analyse gezeigt hat – von ihrer Verwendung, bzw. von der Höhe des Anteils der Erbsumme, der für Konsumzwecke verwendet wird, ab. Gemäß Kohli und Schupp (2005) sparen Personen mit Erbschaften tendenziell mehr, das Sparverhalten der Erben oder Beschenkten scheint sich jedoch durch den Erbläss nicht wesentlich zu verändern. Haushalte mit Kreditbelastungen hingegen erhalten häufiger Schenkungen, was vermuten lässt, dass diese erfolgen, weil Verwandte und Bekannte eine weitere Erhöhung der Verschuldung verhindern bzw. den Verschuldungsgrad vermindern möchten. Die Autoren kommen insgesamt zu dem Schluss, dass Erbschaften tendenziell die Vermögenskonzentration abmildern. Sie widersprechen somit der zu Beginn des Abschnitts dargestellten These, dass Erbschaften kontraproduktiv auf die Start-

⁵⁸ Genauer ist hier gemeint, dass Personen, deren Eltern schon gestorben sind, eine höhere Erbschance aufweisen.

chancengleichheit wirkten. Ein Grund für diese zunächst kontraintuitive Beobachtung liegt in der relativen Betrachtungsweise der Verteilung. (Vgl. Fußnote 47) Erbschaften wirken in diesem Rahmen nur dann konzentrationserhöhend, wenn entweder nur die Reichen erben oder wenn ihre Erbsumme überproportional höher ist als die der Ärmere. (Vgl. Kohli, Schupp, 2005)

Zu erwarten ist, dass Erbschaften dann einen stärker konzentrationssteigernden Einfluss auf die Vermögens- (und Einkommens-) Verteilung ausüben, wenn der Nachlass auf weniger Erben aufgeteilt wird/werden muss, bspw. weil die durchschnittliche Kinderzahl zurückgegangen ist. Dieser Effekt wird weiter verstärkt, wenn reichere Haushalte tendenziell weniger Kinder haben als ärmere. Die Alterung der Gesellschaft wird in Verbindung mit einem stetig steigenden Vermögensbestand und vor allem einem höheren Anteil der Älteren an diesem dazu führen, dass Erbschaften in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden.

Laut Erbschaftsteuerstatistik belief sich der steuerpflichtige Erwerb aus Erbschaften und Schenkungen im Jahr 2002 auf 16,7 Mrd. Euro – ein Betrag, der deutlich über der Summe der Erbschaften gemäß der Befragung im Rahmen des SOEP im Jahr 2001 liegt, obwohl im SOEP sämtliche Erbschaften bis zum Jahr 2001 erfasst wurden. Die Mehrzahl der besteuerten Erwerbe (rund 3/4) ist – vor Abzug evtl. Verbindlichkeiten und persönlicher Freibeträge etc. – geringer als 50.000 Euro; die auf diese Erbschaften entfallende Steuer macht jedoch nur rund 10 % des gesamten Erbschaftsteueraufkommens aus. Über die Hälfte der Erbschaften wegen Todes (bzw. sogar 80 % der Schenkungen) erfolgt zwischen nahen Verwandten (Steuerklasse I), im Wesentlichen hier an Kinder oder Enkel. Überraschenderweise fällt der Anteil der Übertragungen an hinterbliebene Ehegatten mit rund 16 % sehr niedrig aus, insbesondere da bei Zugewinngemeinschaften die gesetzliche Erbfolge eine Übertragung von mindestens der Hälfte an den verbliebenen Ehegatten vorsieht. Die Beobachtung ist auf die großzügigen Freibetragsregelungen in Steuerklasse I zurückzuführen, vor allem aber auf die Tatsache, dass in der Statistik nur steuerpflichtige Erwerbe berücksichtigt werden. Seit Beginn der Neunzigerjahre hat sich das Aufkommen aus Erbschaft- und Schenkungsteuer verdoppelt. Selbst wenn unter Berücksichtigung der allgemeinen Teuerungsrate nur eine nominale Steigerung um rund zwei Drittel vorliegt, zeichnet sich hier dennoch eine zunehmende Bedeutung von – insbesondere hohen – Erbschaften und Schenkungen ab. (Vgl. Schupp, Zydlik, 2004 und Zifonun, Schöffel, 2004)

5 Verteilungspolitische Optionen

“There is no criterion for a just distribution apart from background institutions and the entitlements that arise from actually working through the procedure.”

(Rawls und Kelly, 2001)

Die Mehrheit der Ökonomen wie auch der Bürger stimmt hinsichtlich der Aussage, dass es nicht „die gerechte Verteilung“ gibt, überein. Dennoch besteht dahin gehend Einigkeit, dass weder eine völlige Gleichverteilung noch eine extrem starke Ungleichheit einer Gesellschaft, speziell einer Sozialen Marktwirtschaft, zuträglich sind. (Vgl. u. a. von Heusinger, 2008) Eine sehr ungleichmäßige Verteilung der Vermögen und Einkommen führt nicht nur zu sozialem Unfrieden, sondern belastet auch den Sozialstaat und kann damit u. U. eine wachstumshemmende Wirkung ausüben.⁵⁹ Die Umverteilung von Einkommen und Vermögen zählt zu den genuinen Aufgaben der Wirtschaftspolitik in einer Sozialen Marktwirtschaft, denn insbesondere in Verbindung mit einer marktwirtschaftlichen Ordnung führt eine starke Vermögenskonzentration zu unakzeptablen Ergebnissen. Eine Verteilungskorrektur sollte daher nicht erst bei den Einkommen, sondern bereits bei den Vermögen ansetzen. (Vgl. Grüner, 2008)

„Wer (...) erkannt hat, dass die marktwirtschaftliche Ordnung als Teil der freiheitlich demokratischen Gesamtordnung unentbehrlich ist, wird seine Aufgabe darin erkennen, die Marktwirtschaft vollkommener zu machen und sie durch Elemente zu ergänzen, die ihr einen noch höheren Grad an Gerechtigkeit und Menschlichkeit verleihen. Als ein strategischer Punkt ist hierbei die Vermögensverteilung anzusehen.“

(Ludwig Erhard, 1971, zitiert nach: Grüner, 1996)

Gleichwohl versuch(t)en Ökonomen mittels verschiedener Ansätze, insbesondere der Wohlfahrtstheorie, eine gerechte Verteilung zu bestimmen. Der praktischen Verteilungspolitik nützen diese theoretischen Annäherungen jedoch wenig. Letztendlich werden die Gerechtigkeitsnormen von den Vorstellungen der jeweiligen Gesellschaft determiniert. Nicht nur der Bundespräsident, sondern auch die Bundesregierung hat in den letzten Jahren die zunehmende Kluft zwischen Arm und Reich kritisiert. Ob die aus den Marktprozessen resultierende – aus allokativen Gesichtspunkten effiziente – Verteilung von der Gesellschaft akzeptiert wird, hängt davon ab, inwieweit sie mit deren Gerechtigkeitsnormen

⁵⁹ Ein mögliches Risiko stark konzentrierter Einkommens- und Vermögenspositionen besteht bspw. darin, dass das Niveau und die Verteilung von Bildungsinvestitionen nur suboptimal ausfallen, was sich wachstumshemmend auswirkt.

übereinstimmt. Ist dies nicht der Fall, liegt ein Marktversagen vor und staatliche Eingriffe sind erforderlich bzw. begründbar. Ein Marktversagen besteht bspw. in Form unvollkommener Versicherungsmärkte oder Kapitalmarktbeschränkungen.⁶⁰

Sofern in einem Sozialstaat aufgrund verteilungsseitigen Marktversagens ein soziales Netz aufgespannt werden soll, ist die Beachtung von Effizienz und Effektivität der Umverteilung entscheidend. Denn Umverteilung führt zu Kosten, zum einen seitens des Staates, bspw. in Form von Verwaltungskosten, zum anderen aber auch seitens der Haushalte – in Form von Anpassungskosten infolge einer Veränderung der relativen Preise. Generell sind die Kosten, die aus der Zusatzlast der Umverteilung resultieren, gegen die Gewinne aus der Nivellierung der Verteilung abzuwägen. Dies setzt allerdings voraus, dass die politischen Entscheidungsträger eine Vorstellung von den Zielen der Umverteilung, von Bedürfnissen, Leistungen und Chancen⁶¹ haben, wobei jedes Verteilungsziel in einem Spannungsfeld von Allokations- und Distributionseffizienz steht. Jüngst äußerte sich dies im Zuge der Hartz-Reformen, welche mit der Idee des „Förderns und Forderns“ zwar die Allokationseffizienz über höhere Arbeitsanreize zu verstärken vermochten, im Zuge dessen jedoch die Einkommensposition eines Teils der Bevölkerung schwächten, mit der Folge, dass die Armutsgefährdungsquote merklich anstieg. Eine korrekte Diagnose der Verteilungssituation, d. h. der gegenwärtigen Gestalt der Verteilung, die Kenntnis der Wirkungskanäle der Umverteilungsinstrumente und eine Koordinierung derselben tragen zudem wesentlich dazu bei, die Umverteilungskosten, die aus einem ineffizienten Instrumenteneinsatz resultieren, zu minimieren.

Bevor auf die die generellen Möglichkeiten sowie potentielle Reformoptionen einer Umverteilung von Vermögen eingegangen wird, sollen im Folgenden zunächst der verteilungsseitige und der verteilungspolitische Status quo umrissen werden, denn in Deutschland wird durch das Steuer- und Transfersystem in beträchtlichem Umfang und über eine Vielzahl von Instrumenten und Kanälen umverteilt.

⁶⁰ Unter Unwissenheit über ihre Einkommensposition, d. h. unter einem sogenannten *veil of ignorance*, würden sich die meisten Personen gegen Einkommensrisiken versichern. *Moral-hazard*-Probleme und Anreize zu adverser Selektion würden jedoch verhindern, dass ein Versicherungsmarkt existieren kann.

⁶¹ Hier sei insbesondere an die Startchancengleichheit oder -gerechtigkeit, wie sie von J. S. Mill oder A. Sen gefordert wird, gedacht.

5.1 Bestandsaufnahme Einkommens- und Vermögensverteilung

Mit einem kurzen Resümee der Ergebnisse der vorherigen Abschnitte werden im Folgenden die wesentlichen Benachteiligungen zusammengefasst und damit die vorrangigen Zielgruppen der Umverteilungsmaßnahmen benannt. Als Risikogruppen werden diejenigen Personenkreise klassifiziert, deren derzeitige Sparfähigkeit stark begrenzt und/oder deren bisher aufgebautes Vermögen, welches ihren gegenwärtigen und/oder zukünftigen Lebensstandard absichern kann, gering ist. Als weniger förderungsbedürftig – wenngleich nicht von jeglicher Verteilungspolitik ausgenommen – sollen die Altersgruppen gelten, die angesichts ihrer fortgeschrittenen Position im Lebenszyklus nur noch über sehr eingeschränkte Möglichkeiten verfügen, ein (Vorsorge-)Vermögen aufzubauen. Die Analyse im voranstehenden Kapitel konnte einen starken Zusammenhang von Alter und Vermögensposition nachweisen, ein hohes Vermögen infolge einer langen Akkumulationsphase wird hier aber als weniger kritisch angesehen. Dies war mitunter der Anlass für die Konstruktion des *EVI*, mithilfe dessen eine simultane Analyse von Einkommen und Vermögen, eine Verringerung des Altersinflusses sowie eine grobe Abschätzung der im Alter erreichbaren Wohlstandsposition ermöglicht wird.

Frauen weisen eine geringere relative Vermögens- und Einkommensposition auf, die weiblichen Singles sind insbesondere hinsichtlich ihrer Einkommensposition benachteiligt.⁶² Eine geschlechterbezogene Umverteilung würde jedoch in einer auf Gleichberechtigung abstellenden Gesellschaft keine Akzeptanz finden und kann daher kein verteilungspolitisches Ziel darstellen. Ein wesentlicher Grund für den Abstand zwischen männlichen und weiblichen Singles ist der hohe Anteil der Frauen unter den Alleinerziehenden, welche über ausgesprochen geringe Einkommen und Vermögen verfügen, so dass hier ein möglicher Anknüpfungspunkt für eine Vermögens- und Verteilungspolitik besteht. Generell sind kinderlose Haushalte reicher, sowohl gemessen an ihrem Einkommen als auch an ihrem Vermögen. Die geringeren Einkommen deuten darauf hin, dass die familienbezogene (Einkommens-)Umverteilung – hier sei insbesondere an Kindergeld, Kinderfreibetrag und Kinderzuschlag, den Entlastungsbetrag für Alleinerziehende sowie die Möglichkeit der steuerlichen Berücksichtigung von

⁶² An dieser Stelle spielt ein Sondereffekt, resultierend aus der methodischen Inkonsistenz hinsichtlich der Untersuchungseinheit bei Vermögen und Einkommen, mit. Da jedoch davon auszugehen ist, dass nur wenige verheiratete Paare ihr Vermögen nicht „pari“ teilen und nicht allzu viele unverheiratete Paarhaushalte bestehen, sollte der Sondereffekt keinen allzu großen Einfluss ausüben.

Betreuungsaufwendungen gedacht – möglicherweise nicht ausreicht. Die schlechte relative Vermögensposition von Familien ist vor allem vor dem Hintergrund wünschenswerter und notwendiger Bildungsinvestitionen kritisch zu sehen.

Das sehr hohe durchschnittliche Vermögen der Selbstständigen ist auf die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge zurückzuführen, wobei ein Vergleich der tatsächlichen Vorsorge mit der erforderlichen zeigt, dass die überdurchschnittlich hohen Vermögen (noch) nicht hoch genug sind. Insbesondere die Vermögen der Solo-Selbstständigen scheinen (nicht einmal) für eine Mindestsicherung im Alter ausreichend hoch. Das vergleichsweise geringe Vermögen der Auszubildenden und Zivildienstleistenden ist deren geringem Alter geschuldet. Da jedoch nur schwer abgeschätzt werden kann, wie sich Einkommen und Vermögen dieser jungen Personen in Zukunft entwickeln, sollte hier die Vermögens- und Verteilungspolitik im Wesentlichen über eine Ausbildungsförderung sowie Aufklärung hinsichtlich der (Alters-)Vorsorge stattfinden. Spiegelbildlich ist das höhere Vermögen der Rentner und bisweilen auch der Nichterwerbstätigen auf deren höheres Alter zurückzuführen. Der Unterschied in den Vermögenspositionen von Beamten, Angestellten und Arbeitern kann zumindest teilweise mit dem ebenfalls vorliegenden Einkommensunterschied erklärt werden. Besonders bedenklich erscheint die geringe relative Vermögensposition der Arbeiter, welche kaum besser ausfällt als die der Arbeitslosen – wobei hier zu beachten ist, dass es sich nicht bei allen im Jahr der Vermögenserhebung erfassten Arbeitslosen um Langzeitarbeitslose oder Arbeitsverweigerer handelt. Ansätze wie vermögenswirksame Leistungen oder die Zulagen im Rahmen der Riester-Förderung, die entweder nur geringeren Einkommensklassen zustehen oder diese besonders begünstigen, aber auch ein geeignet gestalteter Steuertarif sowie ein hinreichend hoher Sparerfreibetrag sind verteilungspolitische Ansätze, die zumindest in die richtige Richtung gehen. Eine Korrektur der schlechten einkommens- und vermögensseitigen relativen Positionen der Arbeiter wird mit dem Gesetz zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung intendiert. Ob infolgedessen wesentliche Veränderungen zu erwarten sind, ist im Folgenden zu erörtern.

5.2 Status quo der Vermögensverteilungspolitik

Zur Nivellierung der Vermögensverteilung bestehen zwei grundsätzliche Anknüpfungspunkte: der Vermögensbestand und die Vermögensakkumulation. Die

direkteste Form der Umverteilung – die Vermögenssteuer – setzt am Vermögensbestand an, aber auch die Grund-, die Grunderwerb- sowie die Erbschaft- und Schenkungsteuer fallen in diese Kategorie, wobei sich diese Steuerarten dahin gehend unterscheiden, dass erstere (die Ertragsteuern) laufend bzw. periodisch anfallen, während letztere (die Substanzsteuern) nur beim Erwerb/Zugang und somit aperiodisch fällig werden. Auch die Umverteilung mittels der Beeinflussung der Vermögensakkumulation – namentlich Ersparnis – kann auf verschiedenen Wegen erfolgen: entweder mit einer (direkt oder indirekt) progressiven Einkommensbesteuerung, die über eine Verringerung der Sparfähigkeit der Reicheren wirkt, oder mit einer Sparförderung, welche eine Erhöhung der Sparfähigkeit, vor allem aber der Sparwilligkeit, möglichst begrenzt auf die weniger Vermögenden, bezweckt.⁶³ Eine Subvention der Ersparnis kann zum einen mittels einer steuerlichen Begünstigung von Ersparnissen (und/oder Kapitalerträgen/Vermögen) oder mittels direkter Sparszulagen erfolgen. Sofern eine Vermögens-(verteilungs-)politik über die Sparförderung (positiv wie negativ, s. o.) umgesetzt wird, kann der Prozess der Nivellierung der Konzentration nur ein sehr langfristiger sein. Gleichwohl gilt dieses Argument auch für die am Vermögensbestand ansetzende Verteilungspolitik, wenn die Steuersätze so gering ausfallen, dass sie kaum die Substanz anzugreifen vermögen. Die Besteuerung von Kapitalerträgen ist in Verbindung mit gegensätzlichen Zielsetzungen zu sehen, wobei diese in Abhängigkeit der genauen Ausgestaltung des Steuertarifs möglicherweise simultan erreicht werden können – hierzu später mehr.

In den nächsten Abschnitten soll auf die Gestaltungsmöglichkeiten verteilungspolitischer Instrumente eingegangen werden. Betrachtet und bewertet werden die folgenden verteilungspolitischen Maßnahmen:

Mitarbeiterkapitalbeteiligung,
Vermögenssteuer,
Erbschaftsteuer,
Einkommensteuer und, wieweil diese bisweilen über das Einkommensteuergesetz umgesetzt werden,
Sparförderung und Alterssicherung.

⁶³ Die Ersparnis begünstigende Anreize gehen möglicherweise auch vom Übergang von einer Einkommen- zu einer Ausgabensteuer aus. Diese Grundsatzfrage wird aber einerseits gegenwärtig in Politik und Wissenschaft für Deutschland weniger in Erwägung gezogen und würde andererseits den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen, so dass der Übergang zu einer reinen Ausgabensteuer hier keine Beachtung finden soll. In Anbetracht des Rahmens der vorliegenden Arbeit wird ebenfalls auf eine explizite Berücksichtigung der Unternehmensbesteuerung verzichtet.

5.2.1 Mitarbeiterkapitalbeteiligung

5.2.1.1 Allgemeines

Generell bestehen im Rahmen der Mitarbeiterbeteiligung zwei deutlich voneinander abzugrenzende Möglichkeiten: eine Teilhabe am Gewinn oder am Betriebsvermögen. Hierbei ist die Mitarbeiterkapitalbeteiligung von der Mitarbeitergewinnbeteiligung vor allem dahin gehend abzugrenzen, dass die Gewinnbeteiligung – wie ihr Name bereits andeutet – abhängig vom Unternehmenserfolg ist, was die Kapitalbeteiligung prinzipiell nicht sein muss. Eine Kombination der beiden Beteiligungsformen ist jedoch insofern möglich, als die Gewinnbeteiligung in Form von Unternehmensanteilen ausbezahlt werden kann, dies wird bisweilen auch als Investivlohn bezeichnet. Die wesentlichen Gestaltungsoptionen der Mitarbeiterkapitalbeteiligung bestehen hinsichtlich der Beteiligung über Eigen- oder Fremdkapital sowie direkter oder indirekter Beteiligungen. Eigenkapitalgeber sind generell sowohl am Gewinn als auch am Verlust des Unternehmens beteiligt, was aus gesellschafts- und steuerrechtlicher Perspektive für Personengesellschaften und für Kapitalgesellschaften in Form einer GmbH meist nicht sinnvoll und daher lediglich für Aktiengesellschaften aufgrund der problemlosen Veräußerbarkeit und sehr beschränkten Haftung der Anteile geeignet ist. Für Fremdkapitalgeber hingegen liegt eine weniger weitgehende Bindung vor, sie gehen ein schuldrechtliches Verhältnis ohne gesellschaftliche Rechte und Pflichten wie Mitsprache- und Mitentscheidungsrechte ein, wobei zusätzlich oft sowohl der Zins als auch der Geldbetrag der Kapitalüberlassung festgelegt sind. Dazwischen bestehen eigenkapitalähnliche Beteiligungen (Mezzanine Kapitalbeteiligung) wie bspw. die stille Gesellschaft bzw. das Genussrecht, die zwar steuerrechtlich stets Fremdkapital darstellen, betriebswirtschaftlich aber als Eigenkapital konstruierbar sind. Mezzanine Kapitalbeteiligungen bieten sich insbesondere dann an, wenn aus haftungs- und steuerlichen Gründen eine Beteiligung am Eigenkapital als Vollgesellschafter nicht möglich oder nicht erwünscht ist. Bei der direkten Beteiligung geht jeder einzelne Mitarbeiter ein unmittelbares Beteiligungsverhältnis ein, im Falle indirekter Beteiligungen wird eine Beteiligungsgesellschaft, die die Beteiligungen bündelt, zwischengeschaltet.

Im Idealfall profitieren sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber und damit auch die Gesellschaft von einer Mitarbeiterkapitalbeteiligung. Den abhängig Beschäftigten sollen als weitere Einkommens-/Einnahmequelle vermehrt Kapitaleinkommen zufließen, damit sie in größerem Umfang am Ertrag der Volkswirtschaft partizipieren. Eine stärkere ökonomische Teilhabe von Beschäftigten so-

wie ein fairer Anteil am Erfolg der Unternehmen wird bisweilen als „Gebot wirtschaftlicher Vernunft“ bezeichnet. Mit einer Mitarbeiterkapitalbeteiligung soll zwei Arten der Polarisierung der Gesellschaft entgegengewirkt werden, zum einen der Polarisierung der funktionellen Einkommensverteilung und zum anderen der personellen Vermögensverteilung, wobei sich diese beiden Formen der Ungleichheit wechselseitig verstärken. Bisweilen wird eine Mitarbeiterkapitalbeteiligung auch dann gefordert, wenn das Auseinanderdriften der Zuwachsraten von Arbeits- und Kapitaleinkommen auf eine längerfristige Lohnzurückhaltung zurückzuführen ist. Eine Erhöhung der Vermögen der Arbeitnehmer kann im Allgemeinen nur dann resultieren, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt sind: Zum einen müssen die Arbeitnehmer ihre Sparquote erhöhen (können) und zum anderen muss sich – damit überhaupt eine höhere Sparfähigkeit vorliegen kann – die Einkommensposition verbessern. Geht etwa infolge der Kapitalbeteiligung der gesparte Anteil des Barlohns zurück, steigt die Sparquote nicht und in Abhängigkeit davon, ob die Kapitalbeteiligungen oder allgemeiner die flexiblen Lohnbestandteile zusätzlich zum bisherigen Barlohn oder substitutiv anfallen, verbessert sich möglicherweise auch die Vermögensposition der Arbeitnehmer nicht, so dass lediglich eine Veränderung der Portfoliostruktur des Vermögens(-aufbaus) erfolgt. (Vgl. Schäfer, Rürup, 1998) Gemäß der Arbeitswerttheorie der klassischen Nationalökonomie erhalten die Arbeitnehmer nicht den von ihren erwirtschafteten Teil der Wertschöpfung, sondern lediglich den Arbeitslohn (auch als Reproduktionskosten bezeichnet). Da jedoch die meisten Eigentümer von Unternehmen ohne ihre Arbeitnehmer nur einen Bruchteil des Mehrwerts, den das gesamte Unternehmen erwirtschaftet, durch ihre Arbeitsleistung erzielen könnten, stünde den Arbeitnehmern mehr als nur der Lohn für ihre Arbeit zu. Der Mehrwert der Wertschöpfung muss jedoch nicht nur zwischen Arbeitgebern und -nehmern aufgeteilt werden, auch die Kapitalgeber und Grundbesitzer müssen bezahlt werden. Sofern die Arbeitnehmer mit ihrem Lohneinkommen die von den Unternehmen produzierten Konsumgüter erwerben, nicht jedoch an den ebenfalls erstellten Kapital- und Investitionsgütern beteiligt werden, muss die Einkommens- und Vermögensverteilung zwangsläufig ungleicher werden. (Vgl. Bontrup, 2008) Beteiligen Unternehmen/Unternehmer ihre Mitarbeiter am Betriebsvermögen, so erhoffen sie sich in der Regel Produktivitätssteigerungen und Wachstum infolge einer erhöhten Leistungsbereitschaft und Motivation sowie einem deutlicheren Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiter. Dies soll über eine bessere Identifikation der Mitarbeiter mit den Unternehmenszielen und eine stärkere Bindung der Mitarbeiter an den Betrieb herbeigeführt werden. Infolge der Beteiligung der Mitarbeiter werden zudem eine Ver-

besserung der Eigenkapitalbasis sowie eine Flexibilisierung der Löhne und Gehälter, die mit besseren Reaktionsmöglichkeiten im Falle von Schwankungen im Auslastungsgrad einhergeht, erhofft. Sofern über Mitarbeiterkapitalbeteiligungen der Erhalt bzw. die Schaffung neuer Arbeitsplätze vorangetrieben, eine Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand verstärkt und mehr Verteilungsgerechtigkeit erreicht wird, können auch der Staat bzw. die Gesellschaft ein Interesse an der Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung haben.

Die Gewerkschaften befürworten Regelungen der materiellen Mitarbeiterbeteiligung, sofern diese nicht zulasten der Löhne und/oder Altersvorsorge gehen. Risiken werden in einer Dezentralisierung der Entgeltspolitik und einer Entsolidarisierung kollektiver Arbeitnehmerinteressen gesehen. Für die Arbeitnehmer besteht u. U. ein sogenanntes „doppeltes Risiko“ (Konzentrations- bzw. Klumpenrisiko), womit der möglicherweise parallele Verlust von Arbeitsplatz und Kapitalbeteiligung im Insolvenzfall gemeint ist – es sei an dieser Stelle an den Fall Nixdorf Computer AG erinnert, im Jahr 1989 verloren nicht nur zahlreiche Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz, sondern zusätzlich infolge der enormen operativen Verluste große Teile ihres Beteiligungswerts. Dies ist jedoch vor allem bei Eigenkapitalbeteiligungen gegeben, bei Fremdkapitalbeteiligungen hingegen weniger problematisch.⁶⁴ Bei einer Eigenkapitalbeteiligung besteht allerdings nicht nur ein Insolvenzrisiko, sondern oft auch das Problem einer mangelnden Funktionalität der Anteile, einhergehend mit Schwierigkeiten bei Arbeitsplatzwechseln.

5.2.1.2 Bestandsaufnahme

Neben der Absicht, die ungleiche funktionelle und personelle Einkommens- und Vermögensverteilung zu nivellieren sowie den weiteren zuvor erwähnten Zielen, ist die im europäischen Vergleich unterdurchschnittlich ausgeprägte Beteiligung der Beschäftigten an ihren Unternehmen in Deutschland Anlass für die Reform der steuerlichen Förderung von Mitarbeiterbeteiligungen. Im Jahr 2005 haben nur 2 % aller Betriebe ihre Mitarbeiter am Produktivkapital beteiligt; Mitarbeitergewinnbeteiligungen lagen immerhin in 9 % aller Betriebe vor, wobei kleinere Betriebe in der Regel seltener als große Unternehmen entsprechende Regelungen vorsehen. So bestanden in 7 % (34 %) der Unternehmen mit 500 und

⁶⁴ Das Risiko kann bei einer Fremdkapitalbeteiligung dann geringer ausfallen, wenn entweder der Arbeitgeber die schuldrechtlichen Beteiligungen der Arbeitnehmer gegen seinen Konkurs absichern lässt oder weil die Ansprüche der Eigenkapitalgeber im Insolvenzfall zuletzt befriedigt werden.

mehr Beschäftigten Modelle der Kapitalbeteiligung (Gewinnbeteiligung). (Vgl. Bellmann, Leber, 2007) Gemäß der WSI-Betriebsräte-Befragung fällt das Urteil etwas positiver aus, zum einen ist der Anteil der Betriebe mit Kapitalbeteiligungen mit 8 % deutlich höher, zum anderen zeigt sich keine sonderlich ausgeprägte Abhängigkeit von der Unternehmensgröße. (Vgl. Binspick, Brehmer, 2008) Aus Auswertungen des SOEP ist zudem bekannt, dass vor allem hoch qualifizierte und gut verdienende Beschäftigte im Angestelltenbereich beteiligt sind. Wenngleich mit 1,42 Mio. Arbeitnehmern in 620 Unternehmen im Jahr 2005 die häufigste Form der Mitarbeiterbeteiligung die Belegschaftsaktie war, ist die Zahl der Belegschaftsaktionäre – gemäß Angaben des Deutschen Aktieninstituts – vom Jahr 1998 bis (zum ersten Halbjahr) 2008 von 1,66 Mio. auf etwa 1 Mio. zurückgegangen. Seitens der Unternehmen wird oftmals der bürokratische Aufwand, seitens der Mitarbeiter und Gewerkschaften das „doppelte Risiko“ eines parallelen Arbeitsplatz- und Kapitalverlusts gescheut. Die einfachste, flexibelste und (s. o.) häufigste Form der Beteiligung – die Belegschaftsaktie – steht ausschließlich den Aktiengesellschaften offen, welche aber nur 0,2 % aller Unternehmen ausmachen. Die deutsche Unternehmenslandschaft ist jedoch geprägt von kleinen und mittelgroßen Unternehmen, genauer sind 70 % aller Betriebe Einzelunternehmen, die jedoch, weil sie zumeist wenige Mitarbeiter aufweisen, nur rund 17 % der Beschäftigten repräsentieren. Die meisten Mitarbeiter sind in GmbHs zu finden, welche etwa 28 % der Unternehmen, aber nahezu die Hälfte aller Beschäftigten umfassen. Insbesondere für den Mittelstand bestehen bei Eigenkapitalbeteiligungen somit erhebliche organisatorische und bürokratische Hürden. Eine vergleichsweise einfache und kostengünstige Beteiligungsform sind stille Beteiligungen, weswegen sie bei GmbHs und Personengesellschaften das am meisten verbreitete Modell darstellen. Weniger bedeutsam sind Genussscheine, Mitarbeiterdarlehen sowie indirekte Beteiligungen über verbundene Unternehmen. Mitarbeiterbeteiligungen über Genossenschafts- sowie GmbH-Anteile sind kaum vorzufinden. (Vgl. BMF, 2008) Für etwa 2 Mio. Arbeitnehmer in 3.750 Unternehmen liegen gesellschafts- und schuldrechtliche Beteiligungsformen in Höhe von insgesamt etwa 13 Mrd. Euro vor. (BMWI, 2007) Derzeit hat rund die Hälfte aller Arbeitnehmer Anspruch auf vermögenswirksame Leistungen, doch nur etwa die Hälfte der Anspruchsberechtigten nutzt diese Förderung. (Vgl. Ludwig, 2005)

5.2.1.3 Konzepte der Koalitionsparteien

Die von den Koalitionsparteien vorgelegten Konzepte zur Mitarbeiterbeteiligung unterscheiden sich in den Details sowohl der Ausgestaltung als auch der Zielsetzung. Die CDU/CSU begründet ihre „Betrieblichen Bündnisse für soziale Kapitalpartnerschaft“ damit, dass dem Privateigentum, welches äußerst ungleich verteilt ist, eine Reihe an Funktionen zukommt: Es ermöglicht eine freie Entfaltung der Persönlichkeit, stimuliert ökonomische Leistung, schafft eine Voraussetzung für die effiziente Verwendung knapper Ressourcen und dient dem sozialen Frieden. Vor allem aber ist Eigentum die Grundlage für die Erzielung von Kapitaleinkommen. Damit die Arbeitnehmer angemessen am Produktivkapital und am wirtschaftlichen Fortschritt teilhaben, sollte über eine verstärkte Vermögensbildung und nicht über mehr Umverteilung ermöglicht werden, dass den Beschäftigten verstärkt Kapitaleinkommen zufließen, zumal der Anteil letzterer am Volkseinkommen in den letzten Jahren gestiegen ist. Bessere Rahmenbedingungen für die Vermögensbildung, für Investivlöhne und für die Mitarbeiterbeteiligung leisteten zugleich einen entscheidenden Beitrag zum Aufbau einer kapitalgedeckten Säule der Alterssicherung, wobei die Betonung der Rahmenbedingungen bereits zeigt, dass die Union diesbezüglich auf freiwillige Vereinbarungen setzt. Neben der Mitarbeiterbeteiligung kann aber auch eine Verringerung der Belastungen der Arbeitnehmer und der Unternehmen mit Steuern und Abgaben dazu führen, dass ausreichend Spielraum für die eigenverantwortliche Vermögensbildung und Kapitalbeteiligung bleibt. Mittelfristig wäre es außerdem angebracht, die verschiedenen Förderregelungen (Riester-Rente, Rürup-Rente und Kapitalbildung) zu vereinheitlichen, bspw. über eine Integration der Mitarbeiterbeteiligung in die steuerlich geförderte Altersvorsorge. Ein ähnliches Ziel verfolgt die FDP mit ihrem Modell des Altersvorsorgekontos. Verbesserungsbedarf sieht die CDU/CSU zudem hinsichtlich einer stärkeren Förderung langfristiger Produktivkapitalbeteiligungen, einer Dynamisierung der Einkommensgrenzen, einer höheren Vermögensbildungsförderung in den neuen Ländern sowie besserer Rahmenbedingungen für Betriebsübernahmen durch die Belegschaft. Die stärkere Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivkapital kann im Übrigen dazu beitragen, die Eigenkapitalbasis der Unternehmen zu stärken. Die Details der vorgeschlagenen Ausgestaltung sehen vor, dass für Arbeitnehmer mit einem Einkommen von weniger als 47.700 Euro im Jahr eine Beteiligung bis 500 Euro steuer- und sozialabgabenfrei bleibt und dass weitere 500 Euro des Bruttolohns in eine Beteiligung umgewandelt werden können, für die dann eine nachgelagerte Besteuerung vorgenommen wird, wobei eine Vielfalt von Anlageformen (bspw. Belegschaftsaktien, stille Beteiligungen oder Genossenschaftsan-

teile) Berücksichtigung finden soll. Die hiermit verbundenen Steuerausfälle werden in Abhängigkeit von der tatsächlichen „Inanspruchnahme“ des Investivlohns auf bis zu 925 Mio. Euro beziffert.

Das innovative Element des SPD-Vorschlags „Deutschlandfonds“ besteht in einer – wie der Name bereits suggeriert – Fondslösung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung. Diese wird deswegen als erforderlich erachtet, weil der Hauptgrund für eine geringe Verbreitung von Mitarbeiterbeteiligungen nicht in einer mangelnden öffentlichen Förderung, sondern in einem außerordentlich hohen Verwaltungsaufwand gesehen wird, der insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen kaum handhabbar ist. Im Gegensatz zu an der Börse gehandelten Aktiengesellschaften ist für andere Organisationsformen, etwa GmbHs oder Personengesellschaften, die unter den mittelständischen Unternehmen dominieren, nicht nur die Bestimmung des Werts der Beteiligung mit großem Aufwand verbunden, sondern auch die Übertragung der Beteiligung bei einem Arbeitsplatzwechsel nicht einfach. Ein weiterer – und wahrscheinlich der wesentliche – Vorteil der Fondslösung besteht in einer größeren Risikostreuung, denn bei einer „direkten Kapitalbeteiligung“ droht bei Insolvenz des arbeitgebenden Unternehmens nicht nur der Verlust des Arbeitsplatzes, sondern auch der der Kapitalanlage. Der professionell gemanagte Deutschlandfonds soll allen Unternehmen, die ihren in Deutschland tätigen Mitarbeitern zusätzlich zum Tariflohn eine freiwillige Beteiligung anbieten, offen stehen. Der Fonds stellt den Unternehmen gegen Zahlung von Zinsen etc. die Einlagen als Beteiligungskapital zur Verfügung und die Gewinne, Zinsen und Tilgungen fließen vom Fonds an die Beschäftigten zurück. Den Kauf von Fondsanteilen fördert der Staat bis zu einer Summe von 400 Euro im Jahr mit einer Arbeitnehmer-Sparzulage in Höhe von 20 %, wobei die Förderung auf Bezieher eines jährlichen Einkommens von unter 20.000 Euro bzw. 40.000 Euro für Ledige bzw. Verheiratete begrenzt ist,⁶⁵ darüber hinaus können Fondsanteile bis 240 Euro pro Jahr steuer- und sozialabgabenfrei überlassen werden, wobei die Einlagen nicht auf diese Höchstfördersummen begrenzt sein müssen. Die Vorteile für die Unternehmen sollen in einer einfacheren, unbürokratischen Handhabung und niedrigeren Verwaltungskosten als bei herkömmlichen Beteiligungslösungen bestehen, zugleich wird die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen und damit auch deren Motivation gestärkt. Das Kapital, das die Unternehmen vom Fonds erhal-

⁶⁵ Diese Grenzen implizieren, dass mehr als die Hälfte aller Arbeitnehmer Anspruch auf die staatliche Förderung hat.

ten, können sie für Investitionen verwenden, u. U. – sofern eine Verbreiterung der Eigenkapitalbasis gelingt – erhöht es auch ihre Kreditlinien.

5.2.1.4 Bisherige Regelung

Mit dem Gesetz zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung werden sowohl das Einkommensteuergesetz und das Investmentgesetz als auch das Fünfte Vermögensbildungsgesetz (*5. VermBG*) geändert. Zunächst soll daher kurz der Status quo der entsprechenden vermögenspolitischen Regelungen vor der Reform umrissen werden: Das Fünfte Vermögensbildungsgesetz, welches seinen Ursprung im Ersten Vermögensbildungsgesetz aus dem Jahr 1961 hat, sieht derzeit eine Spargulage in Höhe von 18 % bis zu einem Betrag von 400 Euro jährlich für bspw. in betriebliche oder außerbetriebliche Beteiligungen mit einer Sperrfrist von bis zu sieben Jahren angelegte vermögenswirksame Leistungen von Arbeitnehmern, deren jährliches Einkommen von 17.900 Euro/35.800 Euro (Ledige/Verheiratete) nicht übersteigt, vor.⁶⁶ Hierbei sind Mitarbeiterbeteiligungen nicht an die Existenz von vermögenswirksamen Leistungen aus Tarifverträgen gebunden, sondern können auch aus freiwilligen Leistungen des Arbeitnehmers oder Arbeitgebers erworben werden. Infolge zahlreicher Änderungen zugunsten der Vermögensbeteiligungen fließen mittlerweile etwa 20 % der vermögenswirksamen Leistungen in Vermögensbeteiligungen. (Vgl. Ludewig, 2005) Seit dem Jahr 1984 sind gemäß § 19a EStG erstmals Mitarbeiterkapitalbeteiligungen steuerlich begünstigt, genauer ist die unentgeltliche oder verbilligte Überlassung von Sachbezügen in Form von Vermögensbeteiligungen an den Arbeitnehmer steuer- und sozialabgabenfrei, wobei diese Förderung für Vorteile bis zum halben Wert der Beteiligung gewährt wird, höchstens aber 135 Euro jährlich beträgt. Die Subvention ist im Gegensatz zu

⁶⁶ Mit dem Ersten Vermögensbildungsgesetz wurde im Jahr 1961 eine Förderung der Ersparnisse von Arbeitnehmern in Höhe von maximal 312 DM eingeführt, diese wurde im Zweiten Vermögensbildungsgesetz im Jahr 1965 auf bspw. Beschäftigte des öffentlichen Dienstes ausgedehnt. Im Dritten Vermögensbildungsgesetz aus dem Jahr 1970 wurde zum einen der maximale Förderbetrag auf 624 DM verdoppelt, zum anderen wird die Förderung nun nicht mehr in Form einer Steuerermäßigung, sondern über Prämien umgesetzt, wodurch eine einheitliche, nicht mehr einkommensabhängige Begünstigung erreicht wurde. Seit dem Vierten Vermögensbildungsgesetz (1984) besteht die Möglichkeit der steuerbegünstigten Überlassung von Beteiligungen (§19a Abs. 3 Satz 3 EStG). Das Fünfte Vermögensbildungsgesetz führte im Jahr 1987 zu erneuten Verbesserungen, so wurden stille Beteiligungen in die Förderung einbezogen und der Förderbetrag auf 936 DM ausgeweitet. Mit der Streichung der Förderung von Konten- und Versicherungssparen wurde versucht, einen weiteren Schritt in Richtung einer verstärkten Beteiligung am Produktivkapital zu gehen.

den Vergünstigungen des Fünften Vermögensbildungsgesetzes jedoch nicht an Einkommensgrenzen gekoppelt.⁶⁷ Eine weitere Form der Vermögenspolitik sind Verkäufe öffentlicher Unternehmen, wenn sie – wie in der Vergangenheit praktiziert – dahin gehend restriktiv erfolgen, dass Anteile in einer kleinen Stückelung an Bezieher geringer Einkommen zu einem günstigen Preis veräußert werden, wobei oftmals noch eine Sperrfrist hinsichtlich der Wiederveräußerung auferlegt wird. Beispiele aus dieser sogenannten ersten Privatisierungsperiode des Bundes (1959-65) sind Preußag (1959), VW (1960) oder VEBA (1965). Dieses Instrument wird jedoch in der Regel eher skeptisch bewertet: Zum einen werden oftmals die Mitspracherechte der Aktionäre limitiert. Zum anderen können entweder – sofern keine Sperrfrist existiert – die günstig erworbenen Aktien zu einem nach der Eröffnung des Handels deutlich gestiegenen Preis verkauft werden, wodurch zwar immer noch eine Einkommensumverteilung, aber keine Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand gewährleistet würde, oder es besteht – bei Vorliegen einer Sperrfrist – ein enormes Wertrisiko bei den Aktionären, hier sei nur an die wertmäßige Entwicklung der Telekom-Aktien erinnert, deren Kurs seit dem Beginn des Jahres 2001 unter dem Ausgabekurs des Jahres 1996 notiert.

5.2.1.5 Gesetz zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung

Das Anfang 2009 verabschiedete Gesetz zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung (vgl. Tabelle 30) sieht indes die folgenden Änderungen vor: Im Rahmen des Fünften Vermögensbildungsgesetzes werden der Fördersatz für in Beteiligungen angelegte vermögenswirksame Leistungen von 18 % auf 20 % und die Einkommensgrenzen von 17.900/35.000 Euro (Ledige/zusammenveranlagte Ehegatten) auf 20.000/40.000 Euro angehoben. Die bisherige Regelung in § 19a EStG gilt nur noch für laufende Beteiligungen (Bestandschutz) und § 19a EStG wird in den § 3 EStG integriert. § 3 Nr. 39 EStG sieht dabei eine Anhebung des steuer- und sozialversicherungsfreien Höchstbetrags für die Überlassung von Mitarbeiterbeteiligungen am arbeitgebenden Unternehmen von 135 auf 360 Euro vor, wobei die bisherige Begrenzung auf den halben Wert der Beteiligung entfällt und die Förderung künftig auf Investitionen in

⁶⁷ Mit dem Dritten Vermögensbeteiligungsgesetz aus dem Jahr 1998 wurde nicht nur die Arbeitnehmer-Sparzulage für Beteiligungen von 10 % auf 20 % angehoben und somit Bausparen gegenüber einer Anlage in Produktivkapital „benachteiligt“, sondern auch neue Formen der Produktivkapitalbeteiligung in den Katalog der geförderten Anlageformen aufgenommen und befristet bis zum Jahr bis 2004 die neuen Bundesländer begünstigt.

spezielle Fonds ausgedehnt wird, unter der Bedingung, dass diese Fonds einen Rückfluss in die beteiligten Unternehmen in Höhe von 75 % garantieren. Als weitere Voraussetzungen für eine Förderung nach § 3 Nr. 39 EStG wird eingeführt, dass der vermögenswerte Vorteil zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn und nicht in Form einer Entgeltumwandlung, d. h. gegen Anrechnung auf bestehende/künftige Lohnansprüche, erfolgen muss sowie dass keine Diskriminierung von Mitarbeitern oder einzelnen Beschäftigtengruppen erfolgen darf. Neben den zuvor benannten Fördergrundsätzen Bestandsschutz und Gleichheit wird des Weiteren eine beiderseitige Freiwilligkeit der Regelungen gefordert. (Vgl. Deutscher Bundesrat, 2008a)

Tabelle 30: Fahrplan des Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung

Sommer 2007	Konzepte Koalitionsparteien
12. Oktober 2007	Aufnahme der Arbeit der gemeinsamen Arbeitsgruppe von CDU/CSU und SPD
21. April 2008	Vorschlag der gemeinsamen Arbeitsgruppe
25. Juni 2008	Referentenentwurf (BMF)
27. August 2008	Kabinettsbeschluss
10. Oktober 2008	Stellungnahme Bundesrat
16. Oktober 2008	1. Lesung Bundestag (auch Ablehnung Antrag Bündnis 90/DIE GRÜNEN)
	Unterrichtung der Bundesregierung (Überleitung von Gesetzesentwurf, Stellungnahme Bundesrat und Gegenäußerung Bundesregierung an die Ausschüsse (federführender Finanzausschuss))
11. Dezember 2008	Öffentliche Anhörung Finanzausschuss
22. Januar 2009	2. und 3. Beratung Bundestag (auch Beschlussempfehlung Antrag FDP) – Verabschiedung des Gesetzes
13. Februar 2009	Zustimmung durch den Bundesrat
1. April 2009	In-Kraft-Treten des Gesetzes

Quelle: Eigene Darstellung.

Die das Investmentgesetz betreffende Änderung beinhaltet die Schaffung eines sogenannten „Mitarbeiterbeteiligungs-Sondervermögens“.⁶⁸ Dieser Mitarbeiter-

⁶⁸ Auf Länderebene existieren bereits vergleichbare Regelungen, z. B. das rheinland-pfälzische Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, bei dem ein bei der Investitions- und Strukturbank (ISB) angesiedelter Beteiligungsfonds „FondsRLPplus“ durch am Kapitalmarkt refinanzierte Mittel gespeist wird. Im Falle einer Beteiligung an einem Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigten stammen 60 % des Beteiligungsvolumens aus den Kapitalmarktmitteln und 40 % aus Eigenmitteln des Arbeitnehmers. Diese werden in Form einer „Stillen Beteiligung“ im arbeitgebenden Unternehmen angelegt und jährlich wird ein 5-prozentiger Garantiezins gezahlt, von dem 2,4 Prozentpunkte an den Fonds, der Rest an den Arbeitnehmer gehen, wobei sich die Zahlung im Erfolgsfall um 2 Prozentpunkte erhöht. Nach Ablauf der Regellaufzeit von 10 Jahren erhält der Arbeitnehmer zusätzlich einen Schlussbonus von 10 Prozent. Insgesamt beläuft sich die Arbeitnehmerverzinsung auf 9 Prozent des eingesetzten Kapitals, im Erfolgsfall sogar auf bis zu 14 Prozent jährlich. Zusätzlich sichert der „FondsRLPplus“

beteiligungsfonds stellt eine überbetriebliche Mitarbeiterkapitalbeteiligung mit einem professionellen Fondsmanagement dar und soll insbesondere eine stärkere Verbreitung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung in kleinen und mittleren Unternehmen durch die Umgehung umfangreicher Mitsprache- oder Informationsrechte bei gleichzeitiger Milderung der Risiken für die Beschäftigten ermöglichen. Neben dieser höheren Risikostreuung bieten sich für die Mitarbeiter u. U. attraktive Renditechancen und vor allem verringern sich die Probleme, die derzeit bei einem Arbeitsplatzwechsel auftreten, da die Beteiligung am Fonds bestehen bleiben kann. Hierbei muss weder der Fonds jedem der teilnehmenden Unternehmen Mittel zur Verfügung stellen, noch muss jedes Unternehmen, dessen Beschäftigte am Fonds beteiligt sind, Unternehmensanteile an den Mitarbeiterbeteiligungsfonds verkaufen.

Da diese Gesetzesänderungen in eine Vielfalt an vermögenspolitischen Regelungen zu integrieren sind, soll im Folgenden der Kern der weiteren Maßnahmen erläutert werden, vor allem um abschätzen zu können, inwieweit die Neuerungen einerseits erforderlich und andererseits mit dem bestehenden Instrumentarium kompatibel sind.

5.2.2 Vermögensteuer

5.2.2.1 Geschichtlicher Abriss der deutschen Vermögensteuer

Bereits im 19. Jahrhundert wurde in Ergänzung zur Einkommensteuer eine Vermögensteuer erhoben. Dies wurde damit begründet, dass die Einkommensteuer – wenngleich sie eine Besteuerung der Kapitalerträge umfasse – nicht ausreiche, um eine Steuerverteilung, die dem Leistungsfähigkeitsprinzip entspricht, zu gewährleisten. Das erste Beispiel für eine moderne Vermögensteuer findet sich im Preußischen Ergänzungssteuergesetz vom 14. Juli 1893. Ansonsten wurde in der deutschen Geschichte zwar häufiger eine Vermögensteuer erhoben, zumeist jedoch einmalig und um einem außerordentlichen Finanzbedarf Rechnung zu tragen. Im Zuge der Erzbergerschen Steuerreform vom 8. April 1922 wurde erneut eine reguläre Vermögensteuer – nach dem Vorbild des Preußischen Ergänzungssteuergesetzes – geschaffen. Diese Reichsvermögensteuer erweiterte die subjektive Steuerpflicht auf juristische Personen und dehnte sie auf Vermögensbestandteile aus, die nicht oder nicht hauptsächlich der Ertragser-

den Arbeitnehmer gegen den Verlust seiner Einlage zu 100 % in den ersten beiden Jahren, danach zu 90 % ab.

zielung dienen. Auch nach dem Zweiten Weltkrieg wurde neben den Regelungen des Lastenausgleichsgesetzes – die letzte aperiodische Vermögensbesteuerung – eine allgemeine Vermögensteuer erhoben. Die entsprechende Gesetzesbegründung zeigt, dass der Gesetzgeber an der Vermögensbesitzlehre festhielt, gemäß derer bereits der Besitz von Vermögen – und nicht nur aus diesem generiertes Einkommen – die Leistungsfähigkeit steigert und daher mit einer Steuer belegt werden kann. Dieses Argument ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn nicht alle Vermögenseinkünfte von der Einkommensteuer erfasst werden, bzw. wenn Vermögen keine oder nur geringe Einkünfte generiert. Gleichwohl kann davon ausgegangen werden, dass die meiste Zeit der Steuersatz der periodischen Vermögensteuer so bemessen war, dass die Steuerschuld aus den laufenden Erträgen beglichen werden konnte.

5.2.2.2 Deutsche Vermögensteuer heute

Seit dem 1. Januar 1997 wird die Vermögensteuer nicht mehr erhoben – entgegen der weitläufig verbreiteten Meinung besteht sie aber noch. Sie war mit dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 22. Juni 1995 für verfassungswidrig erklärt worden. (Vgl. BVerfG, 1995) Zuvor wurde das Reinvermögen natürlicher Personen, soweit es einen Betrag von 120.000 DM für Ledige bzw. 240.000 DM für Verheiratete überstieg, mit einem Steuersatz von 1 % belegt.⁶⁹ Das Urteil des Bundesverfassungsgerichts bemängelt die unbegründete Ungleichbehandlung der verschiedenen Vermögensarten, welche aus unterschiedlichen Bewertungsregeln – insbesondere für Grund- gegenüber Finanzvermögen – resultiert. Zu einer Vermögensteuer im weiteren Sinne zählen auch die Grund- und die Erbschaftsteuer. Bei der deutschen Grundsteuer ist zwischen der Grundsteuer A und B zu unterscheiden, wobei erstere für Grundstücke der Landwirtschaft und letztere für bebaute oder unbebaute Grundstücke und Gebäude gilt. Die Steuerschuld errechnet sich aus dem Produkt aus Hebesatz und Grundsteuerermessbetrag, wobei dieser wiederum das Produkt aus Grundsteuerermesszahl und Einheitswert darstellt. Die Grundsteuerermesszahl unterscheidet sich für verschiedene Gebäude- und Grundstückstypen, ist aber für die beiden Gebietsstände einheitlich festgelegt. Die Hebesätze hingegen können von den Gemeinden individuell festgelegt werden (Hebesatzrecht). Die Erbschaftsteuer wird im folgenden Abschnitt erläutert.

⁶⁹ Aktien-, Renten- und Geldmarktfonds, Aktien, GmbH-Anleihen und offene Immobilienfonds wurden hingegen mit einem ermäßigten Satz von 0,5 % besteuert.

5.2.3 Erbschaftsteuer

In Deutschland unterliegen alle Inländer der unbeschränkten Erbschaftsteuerpflicht. Die Bemessungsgrundlage der Erbschaftsteuer ist der sogenannte steuerpflichtige Erwerb, d. h. der geerbte Vermögenswert nach Abzug evtl. Schulden und Lasten sowie Freibeträge und sonstiger Befreiungen. Die Freibeträge variieren mit dem Verwandtschaftsverhältnis zwischen Erblasser und Erben. Zu berücksichtigen ist zudem, dass der steuerliche Erwerb Erbschaften und Schenkungen der letzten zehn Jahre umfasst. Die deutsche Erbschaftsteuer ist als Erbanfallsteuer ausgestaltet, d. h. besteuert wird der bei den Erben „anfallende“ Teil des gesamten Nachlasses. Würde hingegen die gesamte Erbmasse unabhängig von der Anzahl der Erben und deren persönlichen Merkmalen besteuert, läge eine sogenannte Nachlassbesteuerung vor.

Bislang war die Bewertung des Vermögens zum einen in einem separaten Bewertungsgesetz und zum anderen äußerst unterschiedlich für die einzelnen Vermögensarten geregelt. Begünstigt waren insbesondere Grundstücke und Gebäude, aber auch Land- und Forstwirtschafts- sowie weitere Betriebsvermögen. Die Vermögen der übrigen Vermögensarten wurden mit dem gemeinen Wert, das heißt in der Regel dem Marktwert bewertet. Aus dieser unbegründeten Ungleichbewertung resultiert auch die Verfassungswidrigkeit, die das Bundesverfassungsgericht am 7. November 2006 nach der Vermögen- auch der Erbschaftsteuer attestierte. (Vgl. BVerfG, 2006a) Die Frist zur Umsetzung einer verfassungskonformen Neuregelung läuft am 31. Dezember 2008 aus. Am 27. November hat der Deutsche Bundestag, am 5. Dezember der Deutsche Bundesrat der vom Finanzausschuss beschlossenen Fassung des Regierungsentwurfs zur Erbschaftsteuerreform zugestimmt.

Neben einer Reihe von Einzelregelungen lassen sich die wesentlichen Änderungen wie folgt resümieren:

Für Grundvermögen, Betriebsvermögen, land- und forstwirtschaftliches Vermögen sowie nicht notierte Anteile an Kapitalgesellschaften erfolgt eine Bewertung zu Verkehrswerten.

Die Freibeträge werden angehoben und belaufen sich nun auf 500.000 (zuvor 307.000) Euro für Ehegatten, denen eingetragene Lebenspartnerschaften gleichgestellt werden, 400.000 (zuvor 205.000) Euro für Kinder, 200.000 (zuvor 51.200) Euro für Enkel, 20.000 (zuvor 10.300) Euro für Eltern, Ge-

schwister, Neffen und Nichten und 20.000 (zuvor 5.200) Euro für Erben außerhalb des engeren Familienkreises.⁷⁰

Beschlossen wurde auch die umstrittene Steuerbegünstigung des Unternehmensübergangs bei langfristiger Sicherung der Arbeitsplätze und Fortführung des Betriebs über 10 Jahre.

Die Vererbung von Wohneigentum bei zehnjähriger Selbstnutzung ist unter Ehegatten steuerfrei, bei Vererbung an Kinder bis zu einer Wohnfläche von 200 m².

Es erfolgt eine Aufnahme der Bewertungsregeln in das eigentliche Erbschaftsteuergesetz.

Die vorgenommene Anpassung der Steuersätze zeigt Tabelle 31:

Tabelle 31: Anpassung der Steuersätze im Zuge der Erbschaftsteuerreform

Wert des steuerpflichtigen Erwerbs		Steuersatz in der Steuerklasse [%]					
bis ... Euro		I		II		III	
alt	neu	alt	neu	alt	neu	alt	neu
52.000	75.000	7	7	12	30	17	30
256.000	300.000	11	11	17	30	23	30
512.000	600.000	15	15	22	30	29	30
5,113 Mio.	6 Mio.	19	19	27	30	35	30
12,783 Mio.	13 Mio.	23	23	32	50	41	50
25,565 Mio.	26 Mio.	27	27	37	50	47	50
über 25,565 Mio.	über 26 Mio.	30	30	40	50	50	50

Quelle: ErbStG und Deutscher Bundesrat, 2008c.

5.2.4 Einkommensteuer

Der Tarif der deutschen Einkommensteuer ist progressiv ausgestaltet und somit grundsätzlich dazu geeignet, ein gewisses Maß an Umverteilung zu erreichen. Die reichsten 20 % der Steuerpflichtigen tragen rund zwei Drittel des gesamten Steueraufkommens, die reichsten 10 % gar die Hälfte. Allerdings zeigt eine Analyse der Einkommensteuerstatistik auch, dass die Einkünfte der reicheren Steuerpflichtigen noch zu einem Großteil aus unselbstständiger Beschäftigung stammen und weniger aus den verschiedenen Gewinneinkunftsarten. Dies steht sowohl den Ergebnissen aus Auswertungen von Haushaltsbefragungen als auch anderen Quellen entgegen, gemäß derer das Einkommen in den höheren Dezilen

⁷⁰ Eine weitere Vergünstigung der Besteuerung bei Übertragungen auf den Lebenspartner besteht in der Gewährung eines zusätzlichen Freibetrags in Höhe von 256.000 Euro (zu kürzen um evtl. anfallende Versorgungsansprüche). Für Kinder beläuft sich der entsprechende Freibetrag auf 10.300 bis 52.000 Euro (je nach Alter) bei Erwerb von Todes wegen.

zu immer größeren Anteilen aus den Kapitaleinkommen⁷¹ resultiert. (Vgl. Schaubild 10) Dieser Widerspruch deutet darauf hin, dass die reichen Steuerpflichtigen nicht zwangsläufig den reichen Personen generell entsprechen, d. h. dass letztere in der Lage sind, ihr zu versteuerndes Einkommen mittels einer geeigneten – nicht zwangsläufig illegalen – Steuergestaltung in großem Umfang zu reduzieren. Als ein Indiz hierfür kann bspw. gesehen werden, dass in den Veröffentlichungen zur Lohn- und Einkommensteuerstatistik 2004 besonders betont wird, dass (erst) seit dem Jahr 2003 die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung in aggregierter Betrachtung positiv sind. (Vgl. Statistisches Bundesamt, 2008)

Der relativ hohe Grad der Progression im deutschen Einkommensteuertarif wird nicht nur durch die in Abhängigkeit von der Höhe des Einkommens verschiedenen Möglichkeiten der Steuergestaltung sondern auch durch die Ausgestaltung anderer Steuern und Abgaben erheblich verringert. (Vgl. auch Abschnitt 5.3.2.3) Im Zuge der Steuerreform 1999/2000/2002 wurden zwar der Grundfreibetrag von 6.322 Euro (1998) auf 7.664 Euro (2004) erhöht und der Eingangssteuersatz von 25,9 % (1998) auf 15 % (2005) gesenkt, was für sich genommen einer Entlastung der unteren Einkommensbereiche entspricht. Die begleitende Senkung des Spitzensteuersatzes auf 42 % (bzw. auf 45 %, Stichwort „Reichensteuer“) wirkt jedoch – wenngleich die Abschaffung und/oder Einschränkung zahlreicher Steuervergünstigungen sowie die verstärkte Verfolgung von Steuerhinterziehung dies kompensieren soll – einer Verschärfung der Progression entgegen. Zudem wurde bei einigen staatlichen Transfers (bspw. dem Kindergeld) in den letzten Jahren auf eine Erhöhung und sogar bisweilen auf eine Anpassung gemäß der aktuellen Preisentwicklung verzichtet. (Vgl. auch Hauser et al., 2008)

Berechnungen auf Basis der EVS 2003 zeigen, dass die anteilige Belastung mit Einkommensteuer sowie mit Sozialabgaben mit zunehmendem Haushaltseinkommen ansteigt. Während in den untersten vier Dezilen jeweils nicht einmal 5 % zum gesamten Aufkommen von Einkommensteuer oder Sozialabgaben beigetragen werden, beläuft sich der Anteil an den gesamten Sozialabgaben in den beiden obersten Dezilen auf 18 bis 25 %, der Beitrag zum Einkommensteueraufkommen liegt sogar bei 20 bis 38 %.⁷² Eine regressive Wirkung der Sozial-

⁷¹ Unter die Kapitaleinkommen werden hier die Einkommen aus Kapitalvermögen, Vermietung/Verpachtung, der Mietwert selbst genutzten Wohneigentums, private Renten und – wenngleich hier auch eine andere Zuordnung zu begründen wäre – die Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit subsumiert.

⁷² Der Unterschied zu dem zuvor genannten 50 % Einkommensteueranteil der reichsten 10 % resultiert aus der Verwendung verschiedener Datenquellen: Zum einen erfasst die EVS Haus-

abgaben kann somit nicht nachgewiesen werden. Der Grund hierfür liegt in der Betrachtung der Einkommen im Haushaltskontext: Während für einen einzelnen Arbeitnehmer oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze durchaus eine regressive Belastung vorliegt, ist dies im Haushaltskontext nur dann der Fall, wenn das höhere Haushaltseinkommen nicht auf eine höhere Erwerbsbeteiligung innerhalb des Haushalts zurückgeführt werden kann. Tatsächlich steigt aber in den oberen Dezilen die durchschnittliche Anzahl der erwerbstätigen Haushaltsmitglieder, wodurch die regressive Belastungswirkung deutlich abgeschwächt wird. (Vgl. Horschel et al., 2007)

Ein anderes Ergebnis zeigt die Beurteilung des Umverteilungseffekts durch die Einkommensteuer anhand des Gini-Koeffizienten: Der Gini-Koeffizient der Marktäquivalenzeinkommen lag im Jahr 2006 bei 0,49, der der Nettoäquivalenzeinkommen, d. h. nach Berücksichtigung sämtlicher Steuern und Transfers, bei 0,32. Für die Bewertung des Umverteilungseffekts von Steuern und Transfers bieten sich nun zwei Möglichkeiten: der Vergleich der Verteilung der um die jeweiligen Steuern und Transfers verminderten Marktäquivalenzeinkommen mit der der Marktäquivalenzeinkommen oder der Vergleich der Verteilung der Nettoäquivalenzeinkommen mit der der um die jeweiligen Steuern und Transfers wieder erhöhten Nettoäquivalenzeinkommen.⁷³ Wie Tabelle 32 zeigt, wird die Stärke des Umverteilungseffekts aus beiden Maßen deutlich, auffällig ist insbesondere der geringe bis sogar negative Umverteilungseffekt der Steuern.⁷⁴

Mit der Einführung der Abgeltungsteuer wurde sowohl die vertikale als auch die horizontale Steuergerechtigkeit verschlechtert oder gar verletzt. Die horizontale Steuergerechtigkeit wird dadurch eingeschränkt, dass ein Weg in Richtung einer Schedulisierung begangen wird. (Vgl. Zipfel, 2008) Das Durchbrechen des Grundsatzes der Gleichbehandlung der Einkunftsarten ist nicht generell unzulässig, es sollte jedoch hinreichend begründet werden. Eine mögliche Rechtferti-

halte, die Lohn- und Einkommensteuerstatistik hingegen Steuerpflichtige, zum anderen werden die reichsten Haushalte (ab einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von 18.000 Euro) für die EVS aus der Stichprobe ausgeschlossen.

⁷³ Aufgrund der Interdependenz von Steuern und Sozialabgaben ist diese Form der Analyse als eine erste Approximation zu betrachten.

⁷⁴ Analysen auf Basis des SOEP, der EVS und der Einkommensteuerstatistik führen in der Regel zu anderen Ergebnissen, im Rahmen der EVS wird nach der tatsächlich gezahlten Einkommensteuer, die bei richtigen Angaben der in der Einkommensteuerstatistik entsprechen sollte, gefragt. Diese fällt infolge der Berücksichtigung persönlicher Freibeträge und Steuerermäßigungen im Vergleich zu der für das SOEP simulierten Steuerbelastung zumeist geringer aus. Ein wesentlicher Unterschied zwischen Haushaltsbefragungen und Steuerstatistik besteht auch hinsichtlich des verwendeten Einkommenskonzepts.

gung besteht in der Berufung auf originär unterschiedliche wirtschaftliche Funktionen von Arbeitseinkommen und Kapitalerträgen, eine andere darin, dass bei positiven Teuerungsraten die kalte Progression stärker auf die Kapital- als auf die Arbeitseinkommen wirkt, wodurch letztere weniger inflationsabhängig sind.⁷⁵ Dieses Argument rechtfertigt dann aber auch gleichzeitig die unterschiedliche Behandlung von Zins-, Beteiligungs-, und Mieterträgen, da diese sich hinsichtlich des Ausmaßes der Inflationsabhängigkeit unterscheiden. (Vgl. Jachmann, 2003)

Tabelle 32: Umverteilungseffekt von Steuern und Transfers im Jahr 2006

Einkommenskonzept ¹	Gini-Koeffizient	Korrektur der Einkommensverteilung ²
Markt	0,4992	
Markt + staatliche Transfers	0,4512	0,0481
Markt + SV-Renten	0,4048	0,0945
Markt - SV-Beiträge	0,4674	0,0318
Markt - Steuern	0,5166	-0,0173
Netto	0,3129	
Netto- staatliche Transfers	0,3698	0,0569
Netto- SV-Renten	0,4225	0,1097
Netto+ SV-Beiträge	0,3599	0,0471
Netto+ Steuern	0,3148	0,0019

¹Zu den Abkürzungen der Einkommenskonzepte:

Markt = Marktäquivalenzeinkommen

SV-Renten = Sozialversicherungsrenten

SV-Beiträge = Sozialversicherungsbeiträge

Steuern = Einkommensteuer und Solidaritätszuschlag gemäß
Simulationsmodell des SOEP

²Gemessen an der absoluten Differenz der Gini-Koeffizienten
der beiden Einkommenskonzepte.

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Eine Ungleichbehandlung der verschiedenen Einkunftsarten kann in unterschiedlichem Ausmaß erfolgen – der extremste Weg besteht in der völligen Steuerbefreiung bestimmter Einkunftsarten. Eine konsequente Gewährleistung horizontaler Steuergerechtigkeit infolge einer einheitlichen Besteuerung aller Einkunftsarten kann dann gerechtfertigt werden, wenn alle Einkunftsarten glei-

⁷⁵ Dies soll an einem Beispiel verdeutlicht werden: Unterstellt sei eine Preisniveausteigerung um 5 %, eine Lohnerhöhung um 10 %, sowie eine Wertänderung des Vermögens um ebenfalls 10 %. Das Lohneinkommen der nächsten Periode beträgt somit real 105 % des Lohneinkommens der Vorperiode, von den Wertzuwächsen des Immobilienvermögens bleibt real jedoch nur die Hälfte (gegenüber über 95 % bei den Lohneinkommen) übrig.

chermaßen zur persönlichen Leistungsfähigkeit beitragen. Dies kann jedoch nur dann effizient sein, d. h. keine verzerrenden Anpassungsreaktionen auslösen, wenn für die einzelnen Einkunftsarten identische Angebotselastizitäten vorliegen (*Ramsey-Regel*). Eine höhere Mobilität von Kapitaleinkommen sowie die ungleiche Verteilung von Humankapital sind daher Argumente für eine Schemulensteuer, bspw. in Form einer dualen Einkommensteuer, bei der eine geringere und proportionale Besteuerung von Kapitaleinkommen in Verbindung mit einer progressiven Besteuerung von Arbeitseinkommen erfolgt. (Vgl. Brümmerhoff, 2007 und Daepf, Schaltegger, 2004)

Mit der Besteuerung von Kapitaleinkommen sind somit Vor- und Nachteile verbunden. Ein wesentlicher Vorteil der Besteuerung liegt in der Verbreiterung der Steuerbasis, wodurch bei konstantem Steueraufkommen die Steuertarife entsprechend gesenkt werden können. Diese, auch als *tax cut cum base broadening* bekannte, Vorgehensweise geht insofern mit Effizienzvorteilen einher, als die durch die Besteuerung ausgelöste Zusatzlast – *excess burden* – geringer ausfällt. Die Kritiker einer Besteuerung der Kapitalerträge gehen davon aus, dass nur Konsum Nutzen bringt, Vermögen oder Ersparnis hingegen nicht, und erachten deswegen trotz einer ungleichmäßigen Behandlung der verschiedenen Einkunftsarten die horizontale Steuergerechtigkeit für gewährleistet. Der Besteuerung der Kapitalerträge wird zudem vorgeworfen, sie behindere insofern die intergenerationale Steuergerechtigkeit, als sie das Kapitalstockwachstum begrenze und durch die weniger kapitalintensive Produktionstechnologie sogar das Lohnniveau drücke. Sofern nicht nur die Realzinsen besteuert werden, komme eine Besteuerung von Kapitalerträgen einer Substanzbesteuerung gleich. Dem kann allerdings entgegengehalten werden, dass eine intergenerationale Steuergerechtigkeit durchaus gewährleistet sei, weil die nachfolgenden Generationen – trotz eines langfristig geringeren Lebensstandards als ohne die Besteuerung von Kapitaleinkommen – von wirtschaftlichem Wachstum profitieren und sich damit auf jeden Fall besserstellen als die heutigen.

Die Steuerfreiheit von Kapitalerträgen – d. h. eine zinsbereinigte Einkommensteuer –, als ein Schritt in Richtung Konsumsteuer, lässt sich weiterhin damit begründen, dass sie insofern intertemporale Neutralität zu schaffen vermag, als zum Konsum verwendete/verwendbare Einkommen unabhängig vom Zeitpunkt der Ausgabe besteuert werden. Der analytische Beweis basiert auf der Voraussetzung, dass die Kapitalerträge dem Diskontierungssatz, bzw. der Kapitalmarktrendite, entsprechen. Problematisch ist jedoch, dass in einem derartigen System Personen, die bspw. ausschließlich von den Erträgen ihres ererbten

Vermögens leben, jeglicher Besteuerung entgehen und allgemein diejenigen, die über ein höheres Vermögen verfügen, eine geringere Steuerlast zu tragen haben. (Vgl. Daepf, Schaltegger, 2004) Die Verbesserung der Allokationseffizienz ist das wesentliche Argument für eine Scheduling der Einkommensteuer. So sollen duale Steuersysteme Anreize zu internationaler Kapitalflucht und Steuerhinterziehung vermindern, welche trotz des zumeist geltenden Welteinkommensprinzips in den Steuergesetzen infolge von Lücken im grenzüberschreitenden Informationssystem möglich sind. Zudem kommt bei Kapitaleinkommen, da diese in der Regel mit größeren Risiken behaftet sind als Arbeitseinkommen, der verzerrende Effekt der Besteuerung stärker zum Tragen. (Vgl. Schratzenstaller, 2003)

Die Erfüllung des Ziels vertikaler Gerechtigkeit verschlechtert sich generell mit Einführung der Abgeltungsteuer gegenüber dem Status quo, weil die Progressivität des Einkommensteuertarifs beschnitten wird. Bei Festlegung eines hinreichend hohen Grundfreibetrags und damit der Gewährleistung indirekter Progression ist jedoch eine proportionale Besteuerung nicht grundsätzlich inkompatibel mit dem Ziel vertikaler Gerechtigkeit. Gleichwohl stellt eine *flat tax* auf Kapitalerträge – wie die Abgeltungsteuer – für sich genommen eine Entlastung für Hocheinkommensbezieher und Belastung der unteren Einkommensbereiche dar. Daher wurde in Deutschland mit der Abgeltungsteuer eine Günstigerprüfung eingeführt, welche sicherstellt, dass Steuerpflichtige mit einem sogenannten Differenzsteuersatz unter 25 % nicht schlechter gestellt werden. (Vgl. Sachverständigenrat, 2008) Wenngleich die unteren Einkommensbereiche deswegen keine Belastung erfahren, kommt ihnen im Gegensatz zu Hocheinkommensbezieher, die zusätzlich über – absolut wie auch relativ – höhere Kapitaleinkommen verfügen, keine Entlastung zugute.⁷⁶

Aus der Günstigerprüfung resultiert allerdings nur in den wenigen Fällen eine Besteuerung mit dem „normalen“ Einkommensteuertarif, in denen die anderen Einkünfte, d. h. nicht die aus Kapitalvermögen, unter etwa 15.000 Euro liegen. So zahlt ein Steuerpflichtiger mit einem gesamten zu versteuernden Einkommen von 16.000 Euro (6.000 Euro Einkünfte aus Kapitalvermögen und 10.000 Euro weitere Einkünfte) Steuern in Höhe von etwa 1.700 Euro. Ohne die im Rahmen der Abgeltungsteuer eingeführte Günstigerprüfung betrüge seine Steuerbelas-

⁷⁶ Zu einem Teil kann der beschriebene Effekt dadurch kompensiert werden, dass mit Einführung der Abgeltungsteuer alle Kapitalerträge, d. h. auch Dividenden und Veräußerungsgewinne, die in der Regel eher reicheren Personen zukommen, in die Besteuerung einbezogen werden.

tung rund 1.870 Euro – etwa 370 Euro aus der Einkommensteuer und 1.500 Euro aus der Abgeltungsteuer.

Eine Umverteilung von Vermögen kann mit der Abgeltungsteuer aus zwei Gründen nicht erreicht werden: Zum einen findet keine (bzw. eine geringere) Umverteilung statt, weil die oberen Einkommensschichten tendenziell entlastet werden, wodurch ihre Sparfähigkeit ansteigt. Zum anderen werden für die unteren Einkommensklassen keine (neuen) Sparanreize geschaffen.

Auf einen geringeren Umverteilungseffekt infolge der Abgeltungssteuer deutet eine erste näherungsweise Simulation, basierend auf SOEP-Daten und Ergebnissen aus der Einkommensteuerstatistik, hin. Der Gini-Koeffizient steigt mit Einführung der Abgeltungssteuer, der Effekt ist zwar verhältnismäßig gering, dies ist jedoch im Wesentlichen auf die vorgenommenen Approximationen zurückzuführen. Auswertungen auf Basis der Einkommensteuerstatistik können verlässlichere Ergebnisse liefern und sollten, auch wenn sie im Rahmen dieser Arbeit nicht vorgenommen werden konnten, nicht unterlassen werden.

Bei der derzeitigen Ausgestaltung der Abgeltungsteuer werden – sofern der individuelle Grundfreibetrag bereits „ausgeschöpft“ ist – Einkünfte aus Kapitalvermögen, die die Summe aus „Sparerfreibetrag“ und Werbungskostenpauschale von 801 Euro bei Einzelveranlagung überschreiten, besteuert. Damit fallen jedoch bereits bei einem Vermögen von gut 40.000 Euro (20.000 Euro) und einer durchschnittlichen Verzinsung von 2 % (4 %) Steuern an.

Im obigen Beispiel (vgl. Exkurs 5) spart jemand ab seinem 25. Lebensjahr 3.000 Euro (im Exkurs Geldeinheiten) jährlich, um im Alter 3.000 Euro pro Jahr entsparen zu können, wobei die selbst genutzte Immobilie im Wert von 110.000 Euro annahmegemäß nicht veräußert, sondern vererbt wird. Muss diese Person nun ihre bescheidenen Kapitalerträge versteuern (es sei unterstellt, dass die Günstigerprüfung zugunsten der Abgeltungsteuer ausfällt), verbleiben ihr im Alter jährlich über 600 Euro weniger. Da für eine hinreichende Altersvorsorge deutlich höhere Beträge erforderlich sind, ist noch mit einem wesentlich größeren Effekt zu rechnen.⁷⁷

⁷⁷ Anzumerken ist, dass in dieser einfachen Beispielrechnung weitere Aspekte, wie bspw. Steuerbegünstigungen, unberücksichtigt blieben – hierfür wäre ein komplexeres Simulationsmodell nötig.

5.2.5 Sparförderung und Alterssicherung

Zunächst mag verwundern, dass hier die Begriffe der Sparförderung und Alterssicherung in einem Gliederungspunkt zusammengefasst sind. Eine Trennung beider Begriffe fällt jedoch äußerst schwer, da zum einen kaum eine Alterssicherung ohne Sparen – sofern die Ersparnis umfassend definiert ist – erfolgen kann und zum anderen zumindest mit dem Sparen, welches der Gesetzgeber zu fördern gedenkt, in den meisten Fällen die Alterssicherung in Verbindung gebracht werden kann. Sparförderung und Alterssicherung können über verschiedene Ansätze realisiert werden: Zum einen kann versucht werden, über das Setzen geeigneter Anreize – sei es in Form steuerlicher Begünstigungen oder direkter Sparzulagen – die freiwillige private Spartätigkeit zu erhöhen. Zum anderen ist aber auch ein obligatorisches Sparen – wie es im Bereich der Gesetzlichen Rentenversicherung erfolgt – als eine Form der Sparförderung zu interpretieren. Unter der Annahme, dass die Bürger den Gegenwartskonsum stark gegenüber dem Zukunftskonsum präferieren und daher nicht hinreichend „aus freien Stücken“ für ihre Alterssicherung sparen, kann der Gesetzgeber – auch um einer künftig drohenden Altersarmut und damit einer intergenerativen Lastenverschiebung entgegenzuwirken – eine Versicherungspflicht oder eine Pflichtversicherung einführen. In Deutschland besteht eine Pflichtversicherung für einen bestimmten Teil der Bevölkerung, der anhand seines beruflichen Status abgegrenzt werden kann. Für einen Großteil der Bevölkerung – die rentenversicherungspflichtigen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer – erfolgt die Altersvorsorge über die Gesetzliche Rentenversicherung. Da sich diese über das Umlageverfahren finanziert, steht dem „Zwangssparen“ nur der Erwerb impliziter Versorgungsansprüche und nicht privaten Vermögens gemäß dem zuvor verwendeten – engen – Vermögensbegriff gegenüber. Angesichts des substitutiven Charakters der Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung zur privaten Vorsorge – auch im Hinblick auf entgangene Konsummöglichkeiten in der Akkumulationsphase – scheint jedoch die Interpretation der (Pflicht-)Beiträge als Ersparnis angemessen. Zudem finanziert sich nicht jedes Pflichtalterssicherungssystem über ein Umlageverfahren, in einigen Ländern – so zum Beispiel in der Schweiz – besteht auch für die kapitalgedeckten Schichten der Alterssicherung ein Obligatorium. Zurück zu Deutschland: Im Gegensatz zu sozialversicherungspflichtig Beschäftigten sind andere Erwerbstätige nicht grundsätzlich in ein obligatorisches Alterssicherungssystem einbezogen. Insbesondere Selbstständige müssen für ihr Alter (ausreichend) selbst vorsorgen, wobei auch innerhalb der Gruppe der Selbstständigen Ausnahmen bestehen, weil Handwerker, Künstler und Publizis-

ten pflichtversichert, und diejenigen Landwirte und Freiberufler, die in Berufskammern organisiert sind, in eigenständige Pflichtsysteme integriert sind.

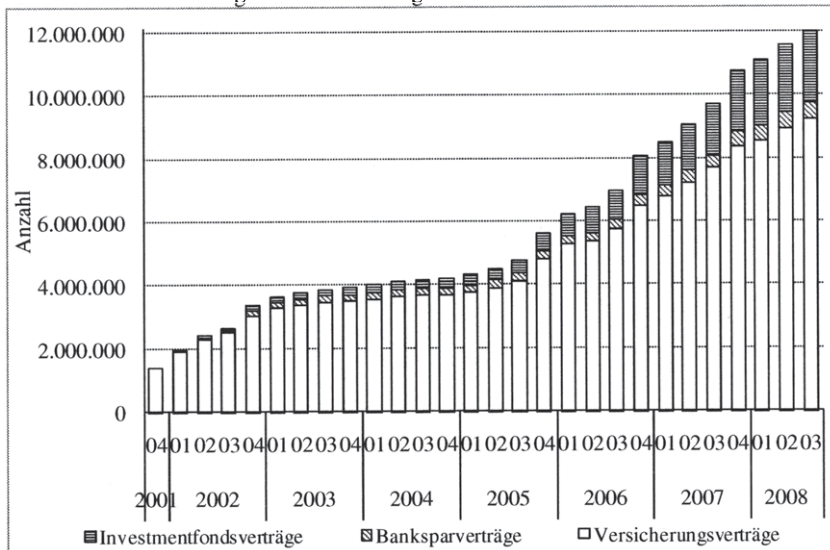
Gegenwärtig gibt es eine Vielzahl an Einzelmaßnahmen, die mehr oder weniger darauf ausgerichtet sind, die private Spartätigkeit zu beeinflussen. Zu den bekanntesten Maßnahmen zählt das „Riester“. Seit dem Jahr 2002 wird mit direkten Zulagen oder steuerlichen Erleichterungen für ein begrenztes Spektrum an Sparformen – im Wesentlichen diejenigen, die der Altersvorsorge dienen, kürzlich jedoch erweitert auf Wohnimmobilien („Wohnriester“) – ein deutlicher Sparanreiz gesetzt. Jeder Zulageberechtigte erhält eine Grundzulage; die ab dem Jahr 2008 jährlich 154 Euro beträgt. Diese fällt jedoch nur dann in voller Höhe an, wenn der Zulageberechtigte den Mindesteigenbeitrag leistet, der ab dem Jahr 2008 4 % der Summe der beitragspflichtigen Einnahmen des Vorjahrs, mindestens jedoch 60 Euro jährlich, beträgt. § 10a EStG „Zusätzliche Altersvorsorge“ regelt den Sonderausgabenabzug, gemäß welchem in der gesetzlichen Rentenversicherung Pflichtversicherte Altersvorsorgebeiträge ab dem Veranlagungszeitraum 2008 jährlich bis zu 2.100 Euro als Sonderausgaben abziehen können. Von der Riester-Förderung ausgeschlossen sind Altersrentner, die in den berufsständischen Versorgungswerken Abgesicherten, andere nicht sozialversicherungspflichtige Selbstständige und die geringfügig versicherungsfrei Beschäftigten, die den Arbeitgeberbeitrag nicht durch eigene Beiträge aufstocken. (Vgl. Sachverständigenrat 2008, TZ 649 ff.)

Über die Einkommensteuer erfolgt eine Reihe weiterer Begünstigungen, bspw. bei Rürup-Renten und anderen Vorsorgeleistungen, vermögenswirksamen Leistungen, der Entgeltumwandlung oder der Wohnbauförderung – wenngleich letztere gegenüber den Neunzigerjahren deutlich zurückgeführt wurde. Bisweilen können diese Anreize jedoch noch so großzügig ausgestaltet sein, in Ermangelung einer hinreichenden Bekanntheit sowie eines soliden Informationsstands ist der Umfang zumindest der zusätzlich erfolgenden Ersparnis gering. Für die Riester-Rente ist die Zahl an Neuabschlüssen bis zum Jahr 2007 beachtlich angestiegen (vgl. Schaubild 37).

Gleichwohl zeigen Comeo et al. (2007), dass in weiten Teilen eine Substitution verschiedener Sparformen stattfand. Weder hat sich für die Geringverdienerhaushalte die Sparwahrscheinlichkeit noch die Sparquote signifikant erhöht. Eines der wesentlichen Probleme daran, dass der Personenkreis, dem die umfangreichste Förderung zukommt, nicht hinreichend von dieser Gebrauch macht, besteht in der Anrechnung der Riester-Rente auf die Grundsicherung im Alter. Ar-

beitnehmer, die entweder derart filigrane Erwerbsbiographien aufweisen oder über so ein niedriges Arbeitseinkommen verfügen, dass sie kaum mit einer Rente oberhalb des Grundsicherungsniveaus rechnen können, haben keinerlei Anreize, privat ergänzend vorzusorgen. Lösen ließe sich dieses Problem bspw. durch eine weniger als 100-prozentige Anrechnung der Riester-Renten oder durch die Einführung eines „Pflicht-Riesters“.

Schaubild 37: Entwicklung der Riester-Verträge im Zeitraum der Jahre 2001 bis 2008



Quelle für Rohdaten: BMAS, 2008b.

5.3 Bewertung und Reformansätze

Im Zuge der Beschreibung des Status quo wurde bereits kurz auf möglichen Änderungsbedarf hingewiesen, im Folgenden soll aber detailliert auf Gestaltungsoptionen hinsichtlich der einzelnen Möglichkeiten der Korrektur der Vermögensverteilung eingegangen werden.

5.3.1 Bewertung des Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung

In Analogie zur Beschreibung der mit einer Mitarbeiterkapitalbeteiligung verfolgten Ziele wird im Folgenden auch die Bewertung dieser arbeitsmarkt- und vermögenspolitischen Maßnahme für die verschiedenen Interessengruppen sepa-

rat vorgenommen. Dies ist auch deswegen sinnvoll, weil nur bei einer simultanen Erfüllung der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerinteressen die auf freiwilliger Basis konzipierte Mitarbeiterkapitalbeteiligung eine Chance hat, auch praktisch umgesetzt, d. h. vereinbart zu werden.

Die von den Unternehmen/Unternehmern erhofften *Produktivitätssteigerungen* infolge einer erhöhten Leistungsbereitschaft und Motivation sind in der Literatur durchaus kontrovers diskutiert. Binspik und Brehmer (2008) zeigen bspw. auf Basis der WSI-Betriebsräte-Befragung, dass eine gute Gewinnsituation die Wahrscheinlichkeit des Vorliegens einer Mitarbeiterkapitalbeteiligung erhöht. Einige empirische Studien scheinen jedoch dahin gehend überlegen, dass sie zwei offensichtliche Probleme erkennen und lösen: Zum einen finden intersektorale Beschäftigungsunterschiede oftmals keine Berücksichtigung, d. h. es liegt eine unbeobachtete Heterogenität (*unobserved heterogeneity*) vor. Zum anderen wird oftmals nicht für eine umgekehrte Kausalität kontrolliert und somit übersehen, dass möglicherweise ohnehin produktivere Betriebe ihre Mitarbeiter verstärkt beteiligen. Da die vermeintlich exogene Variable – die Mitarbeiterbeteiligung – in diesem Fall zumindest teilweise endogen ist und ihrerseits von der endogenen Variable – der Produktivität – beeinflusst wird, spricht man hier auch von einem Endogenitätsproblem oder *endogeneity problem*. Wenngleich die zugrunde liegenden Daten eher unbefriedigend sind, kann unter Behandlung der oben genannten Probleme zwar die Wirksamkeit einer verstärkten Mitarbeiterbeteiligung im Sinne einer vergrößerten Entscheidungskompetenz, mehr Mitspracherechten sowie flacherer Hierarchien bewiesen werden. Dieser produktivitätssteigernde Effekt geht von finanziellen Anreizen jedoch nicht aus, hier scheinen die methodischen und datenseitigen Schwächen anderer Studien irrtümliche Ergebnisse herbeizuführen. (Vgl. Wolf, Zwick, 2008) Eine *bessere Identifikation* der Mitarbeiter mit den Unternehmenszielen und eine stärkere Bindung an den Betrieb sind insbesondere im Falle einer Beteiligung über den Mitarbeiterbeteiligungsfonds wegen des mangelnden direkten Bezugs zum arbeitgebenden Unternehmen fraglich. Bisweilen wird zudem angeführt, eine solche Bindung erfordere nicht nur eine Beteiligung an der Substanz, sondern ebenso an Erfolg, Information und Entscheidung. (Vgl. bspw. AGP, 2008) Da die Kapitalbeteiligung, um gefördert zu werden, zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn und nicht in Form einer Entgeltumwandlung erfolgen muss, kann weder dem *Ziel der Lohnflexibilisierung* noch dem der *Stärkung der Eigenkapitalbasis* der Unternehmen Rechnung getragen werden. Denn um eine wirklich zusätzliche Entlohnung darzustellen, muss die Beteiligung aus dem Gewinn abgeschöpft werden, der damit nicht mehr für andere Formen der Stär-

kung der Eigenkapitalbasis verwendet werden kann.⁷⁸ (Vgl. Bontrup, 2008) Unabhängig von der diesbezüglichen Wirksamkeit der geplanten vermögenspolitischen Maßnahmen erscheint fraglich, ob die Eigenkapitalausstattung der deutschen Unternehmen wirklich politischer Eingriffe bedarf – scheint doch eher die Gründungs- und Wagniskapitalfinanzierung als die Eigenkapitalbasis unzureichend.⁷⁹

Hinsichtlich des zusätzlichen Charakters ist vor allem auch die Operationalisierbarkeit fraglich: Ob eine Substitution gegenwärtiger Lohnbestandteile erfolgt, mag noch prüfbar sein, ob ein allmählicher Ersatz in Form geringerer Zuwächse vorgenommen oder die neben dem regulären Arbeitslohn bestehende Verhandlungsmasse beschnitten wird, ist jedoch kaum nachzuvollziehen. Damit wird zugleich das Ziel der *Schaffung einer weiteren Einkommens-/Einnahmequelle* der abhängig Beschäftigten konterkariert. Ein anderes Problem besteht dahingehend, dass die Mitarbeiterkapitalbeteiligung bislang auch gefördert wurde, wenn sie nicht zusätzlich zum Entgelt vorgenommen wurde, so dass nun für einige bestehende Teilnehmungsmodelle – zumindest langfristig – die Förderung nicht ersetzt, sondern gestrichen wird.

Angesichts der gegenwärtig geringen Inanspruchnahme der (geförderten) Kapitalbeteiligung erscheint zweifelhaft, ob bei einem Teilnehmungsmodell auf *freiwilliger Basis* (sowohl der Arbeitnehmer als auch der Arbeitgeber) mit einer deutlichen Zunahme der Mitarbeiterbeteiligung zu rechnen ist, zumal dies nicht einmal die Bundesregierung anzunehmen scheint – heißt es doch in der Begründung des Gesetzesentwurfs, dass von einer mittelfristigen Erhöhung um etwa die Hälfte auszugehen ist. Da dann immer noch nur deutlich unter 10 % der Beschäftigten am Produktivkapital beteiligt wären, können die Arbeitnehmer weder in großem Umfang *vermehrt Kapitaleinkommen* beziehen, noch wesentlich *am Ertrag der Volkswirtschaft partizipieren*, so dass die Auswirkungen auf die *funktionelle Einkommensverteilung* und die *personelle Vermögensverteilung* gering sein werden. Die im Gesetz verankerte Freiwilligkeit ist auch vor dem Hin-

⁷⁸ Der Gewinnverwendung steht nur der versteuerte Gewinn zur Verfügung – dieser sollte daher die Ausgangsbasis für die Bemessung einer Mitarbeiterbeteiligung darstellen und zwischen Investitionen (Risikovorsorge), Eigenkapitalgebern und Belegschaft (in Form einer Kapital- oder Gewinnbeteiligung) aufgeteilt werden.

⁷⁹ Die Wirksamkeit einer Mitarbeiterkapitalbeteiligung bezüglich einer Verbesserung der Gründungsfinanzierung ist anzuzweifeln, weil die Volumina, die auf diesem Wege bereitgestellt werden können, nicht für eine Unternehmensgründung ausreichen. Allerdings besteht die Möglichkeit, dass Teile des Lohns in der Anfangsphase in Form von Teilnehmungen geleistet werden, wodurch die Kostenbelastung verringert wird – evtl. über das übliche, im Zuge von Lohnflexibilisierungen erfolgende Maß hinausgehend.

tergrund der Tatsache kritisch zu sehen, dass in den europäischen Ländern mit den höchsten Kapitalbeteiligungsquoten sogar eine gesetzliche Verpflichtung zur Mitarbeiterbeteiligung besteht.⁸⁰ Gegen einen Anstieg der Zahl der an ihren arbeitgebenden Unternehmen beteiligten Mitarbeiter spricht zudem, dass die *Einkommensgrenzen* immer noch restriktiv gestaltet sind – der Durchschnittsverdiener wird bspw. nicht gefördert. Im Wesentlichen ist dies darauf zurückzuführen, dass seit der letzten Änderung der Einkommensgrenzen im Jahr 1999 allein eine kumulierte Preisniveausteigerung von fast 14 % vorlag, die die vorgenommene Erhöhung mehr als kompensiert.⁸¹

Des Weiteren führen einige mit der Wertfeststellung verbundene Änderungen zu einem enormen *Verwaltungsaufwand* und widersprechen somit dem Ziel einer Vereinfachung der Beteiligungsmodalitäten, welches vor allem eine stärkere Beteiligung der kleinen und mittelgroßen Unternehmen herbeiführen sollte. Einen weiteren Grund für eine verhaltene Inanspruchnahme seitens der Arbeitgeber stellt die sowohl vom Deutschen Bundesrat als auch von den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft infrage gestellte mangelnde *Differenzierbarkeit* von Arbeitnehmer(gruppe)-n dar. (Vgl. AGP, 2008, und Deutscher Bundesrat, 2008b) Die Ermöglichung von Ausnahmeregelungen insbesondere für Führungskräfte, Mitarbeiter in der Probezeit sowie befristet Beschäftigte, d. h. auch Auszubildende, Praktikanten oder inaktive Arbeitnehmer (bspw. im *sabbatical* befindlich), könnte eine bessere Akzeptanz seitens der Unternehmen herbeiführen. Ergebnisse der WSI-Betriebsräte-Befragung zeigen allerdings, dass in der Mehrzahl der Unternehmen mit Kapitalbeteiligungen (88 %) keine Diskriminierung vorgenommen wird. Insbesondere eine Begünstigung von Führungskräften besteht nur in einem vernachlässigbaren Anteil von 1 % der beteiligenden Unternehmen.⁸² (Vgl. Binspick, Brehmer, 2008) Von einer deutlichen Zunahme der Inanspruchnahme hängt der Erfüllungsgrad eines Großteils der angestrebten Ziele ab, so dass bei weiterhin geringen Beteiligungsquoten nicht mit einer Schaffung neuer Arbeitsplätze, einer verstärkten Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand und mehr Verteilungsgerechtigkeit zu rechnen ist.

⁸⁰ Interessant ist, dass mehrere empirische Studien zu dem Ergebnis kommen, dass auch deutsche Betriebe unter ausländischer Kontrolle deutlich häufiger Kapitalbeteiligungsmodelle aufweisen. (Vgl. bspw. Binspick, Brehmer, 2008)

⁸¹ Vor diesem Hintergrund ist insbesondere auch die Differenzierung der Einkommensgrenzen und Förderbeträge von Bausparen und Wohnungsbaufinanzierung einerseits sowie Beteiligungssparen andererseits kritisch zu bewerten.

⁸² Bei den genannten Zahlen handelt es sich allerdings lediglich um die Anteile in Bezug auf die Anspruchsberechtigung, von der jedoch nur in der Hälfte der Betriebe mehr als 10 % der Anspruchsberechtigten Gebrauch machen.

Im Allgemeinen wird die Kapitalbeteiligung wegen des *Mobilitätsproblems* im Falle eines Arbeitsplatzwechsels und insbesondere bei Beteiligungsformen, die weniger fungibel als Belegschaftsaktien sind, und des vor allem bei Eigenkapitalbeteiligungen eingegangenen *Insolvenzrisikos* oft als der Gewinnbeteiligung unterlegen angesehen. Angesichts der Tatsache, dass sich die Gewinnbeteiligung – im Wesentlichen wegen geringerer organisatorischer Hürden – weit mehr durchgesetzt hat als die Kapitalbeteiligung, dem Ziel einer ökonomischen Teilhabe am Erfolg der Unternehmen ebenfalls Rechnung trägt und ebenfalls – zumindest wenn in Ergänzung zum regulären Arbeitslohn ausbezahlt – die individuelle Vermögenssituation aufgrund der verbesserten Sparfähigkeit begünstigt, scheint die Unterlegenheit der Kapitalbeteiligung plausibel. Zudem vermag eine Mitarbeiterbeteiligung nicht die *Probleme ungleich verteilter Startchancen und Bildungsniveaus*, die zumindest teilweise einer Verringerung der Konzentration in der personellen Einkommens- und Vermögensverteilung im Wege stehen, zu lösen. (Vgl. z. B. Berthold, 2008)

Der Gesetzesentwurf wird zu Recht als inkompatibel mit den in den letzten Jahren erfolgten restriktiven Änderungen im Bereich der Vermögenspolitik kritisiert. Hier ist vor allem die noch nicht allzu weit zurückliegende Kürzung der Zulagen im Jahr 2004 zu nennen. Wengleich eine Einbeziehung sämtlicher Kapitalerträge – und damit neben den laufenden Erträgen auch der Veräußerungs- und Kursgewinne – in die Besteuerung für sich genommen sinnvoll ist, widerspricht sie doch dem Ziel der Begünstigung von Kapitalbeteiligungen der Arbeitnehmer. Auch die Halbierung des Sparerfreibetrags auf nur noch 750 Euro im Jahr konterkariert das Ziel einer Beteiligung breiter Bevölkerungsschichten an der Vermögensbildung, so dass die jüngsten steuerlichen Änderungen alles andere als eine „*Vermögenspolitik aus einem Guss*“ darstellen. (DAI, 2008)

Die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft kritisierten den Gesetzesentwurf dahin gehend, dass zum einen die *Mitarbeitererfolgs- gegenüber der Mitarbeiterkapitalbeteiligung* benachteiligt und zum anderen von der Fokussierung der *Altersvorsorge* als vermögenspolitischer Zielsetzung abgerückt wird. Hinsichtlich dieser Kritik ist jedoch anzumerken, dass jede Form der Vermögensbildung in gewisser Weise ein Reservepolster für die Zukunft aufbaut. Charakteristische Unterschiede zwischen der Mitarbeiterkapitalbeteiligung und der Altersvorsorge bestehen u. a. darin, dass die Mitarbeiterkapitalbeteiligung in Abhängigkeit vom Unternehmensergebnis bemessen und während der Erwerbsphase nicht nur angespart, sondern auch ausgezahlt werden kann. Die Altersvorsorge ist zumeist

erfolgsunabhängig und wird zwar ebenfalls in der Erwerbsphase angespart, jedoch erst nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben ausbezahlt. Theoretisch können die Erträge und das angesparte Kapital aus der Mitarbeiterbeteiligung jederzeit in Altersvorsorgevermögen übergehen, allerdings unterscheiden sich die für eine Förderung zu erfüllenden Kriterien nicht nur hinsichtlich der Anlageform, sondern vor allem hinsichtlich der Laufzeit bzw. Sperrfrist. Insbesondere Geringverdienern kann kaum ein Vorwurf gemacht werden, wenn sie sich nach Ablauf der Sperrfrist Konsumwünsche erfüllen, die aus ihrem laufenden Einkommen nicht realisierbar sind. Dieses Beispiel zeigt, dass nicht damit gerechnet werden kann, dass Vermögensbeteiligungen auf freiwilliger Basis in großem Umfang in Altersvorsorgevermögen überführt werden. Arbeitgeberseitig ist zudem davon auszugehen, dass für zusätzliche Leistungen an die Mitarbeiter wie die Altersvorsorge oder die Mitarbeiterkapitalbeteiligung – sofern diese nicht in Form einer Entgeltumwandlung stattfinden – nicht in unbegrenztem Umfang Mittel seitens der Arbeitgeber zur Verfügung stehen. (Vgl. bspw. ZKA, 2008) Bezüglich eines zusätzlich zum Barlohn erfolgenden Vermögensaufbaus ist, weil die Beteiligungslösungen üblicherweise sehr viel geringere Laufzeiten aufweisen, eine Diskriminierung der Altersvorsorge durchaus möglich. (Vgl. bspw. Kohns, 2007 oder Leersch, 2008) Ein generelles Problem bei der Verwendung von Mitarbeiterkapitalbeteiligungen zu Zwecken der Altersvorsorge besteht darin, dass die mit der Beteiligung verbundenen Wertveränderungen sich über einen langen Zeitraum zwar möglicherweise ausgleichen, diese Risiken jedoch äußerst schlecht prognostizierbar sind. Deswegen wurde im Rahmen des sogenannten *Asset Liability Management* dazu übergegangen, je näher der Auszahlungszeitpunkt rückt, zunehmend Aktien in Rentenwerten umzutauschen. Warum mit den Regelungen des Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung von der mehrheitlich begrüßten Ausrichtung der Vermögenspolitik auf einen längerfristigen Vermögensaufbau Abstand genommen wird, ist nicht unmittelbar einsichtig. Vielmehr wird hiermit der Eindruck einer nicht in sich abgestimmten Verteilungspolitik geweckt bzw. verstärkt.

Bezüglich der *Fondslösung* wird in nahezu sämtlichen Stellungnahmen die Attraktivität und Rentabilität des „Mitarbeiterbeteiligungs-Sondervermögens“ infrage gestellt. Weder das Ziel einer Stärkung der Eigenkapitalbasis noch das der Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen können auf diesem Wege erreicht werden. Ein Großteil der Kritik ist auf die immanenten Zielkonflikte von zusätzlicher Finanzierungsquelle vs. möglichst geringen Einschränkungen des Fondsmanagements, Einbindung teils illiquide finanzierter kleiner und mittelgroßer

Unternehmen vs. größtmögliche Liquidität des Fonds und Beteiligung am eigenen Unternehmen vs. weniger riskanter Beteiligung am Produktivkapital und Vermögensaufbau generell zurückzuführen. Eine weitere Benachteiligung der kleinen und mittelgroßen Unternehmen besteht dahin gehend, dass das Management des Mitarbeiterbeteiligungsfonds die Zuwendung der Rückflüsse an größere Unternehmen in Anbetracht des geringeren Prüfaufwands präferieren könnte, was dadurch möglich ist, dass nur gewährleistet sein muss, dass 75 % der Rückflüsse an beteiligte Unternehmen gerichtet sein müssen, ohne dass alle Unternehmen einzubeziehen sind. Zudem erschweren neben einigen generellen betriebswirtschaftlichen Problemen die zusätzlichen Informationspflichten eine Teilnahme vor allem derjenigen Unternehmen, denen mit dem Fonds eine Kapitalbeteiligung erleichtert werden sollte – namentlich der kleinen und mittelgroßen Unternehmen. Möglicherweise ist der Mitarbeiterbeteiligungsfonds mit Ausnahme der u. U. noch indirekt bestehenden Bindung an das arbeitgebende Unternehmen einem herkömmlichen Aktienfonds nicht überlegen. Kritisiert werden vor allem die dem Fondsmanagement auferlegten Restriktionen, die die Gefahr bergen, die Renditechancen und die Risikostreuung erheblich zu beeinträchtigen, sowie die Tatsache, dass nur Mitarbeiter der beteiligten Unternehmen investieren können, was eine wirtschaftliche Betriebsgröße verhindert.

Wenngleich die vorgesehene Fondslösung zumindest eine Verringerung des Risikos gegenüber der reinen betrieblichen Beteiligung ermöglicht, wirkt doch die mit der Förderung durch das Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz prinzipiell einhergehende Verstärkung des Anlagerisikos gerade in Zeiten globaler wirtschaftlicher Unsicherheit befremdlich. Da damit zu rechnen ist, dass die mit den Änderungen einer steuerlichen Förderung von Mitarbeiterkapitalbeteiligung angestrebten Ziele nur in geringem Umfang erreicht werden, scheint fraglich, ob die fiskalischen Belastungen, wenngleich sich diese im Falle einer geringen Inanspruchnahme im Rahmen halten, nicht sinnvoller eingesetzt werden könnten.

So zeigte sich die Vermögensbildung in der Vergangenheit weder hinsichtlich ihres Volumens noch ihrer Struktur wenig sensitiv bzgl. Änderungen der entsprechenden Fördermaßnahmen – bspw. veränderte sich der Anteil des Bausparens kaum, obwohl diese Sparform erheblich gegenüber etwa der Vermögensbeteiligung Anfang der Neunzigerjahre benachteiligt wurde. In Anbetracht dessen ist anzunehmen, dass die Vermögenspolitik in nicht unerheblichem Maße zu Mitnahmeeffekten führt. Dafür dass sich die Kosten, die mit 229 Mio. Euro (bei voller Jahreswirkung) veranschlagt sind, in Grenzen halten, spricht, dass erstens die Einkommensgrenzen verhältnismäßig restriktiv gesetzt sind, zweitens der

(zusätzlich) begünstigte Personenkreis recht klein ausfällt – bspw. können im öffentlichen Dienst Beschäftigte die Förderung nicht in Anspruch nehmen⁸³ – und dass drittens von der Regierung selbst nur eine geringe Zunahme der Zahl der geförderten Arbeitnehmer unterstellt wird. Die steuerliche Förderung einer Gruppe von etwa 3 Mio. Arbeitern und Angestellten muss jedoch von der Gesamtheit aller Steuerzahler getragen werden. Bei einer Fokussierung auf das Ziel einer Nivellierung der Einkommens- und Vermögensverteilung sollte sich die Regierung für eine Förderung unabhängig von der Anlage- und Sparform entscheiden, um den Bürgern größtmögliche Entscheidungsfreiheit bezüglich ihrer Vermögensstruktur zu gewähren und ineffiziente Portfolioumschichtungen zu vermeiden. (Vgl. Stettes, 2008) Ein effizienterer Einsatz der fiskalischen Mittel könnte bspw. im Bereich der Altersvorsorge erfolgen. Insbesondere wenn im Rahmen der Sparförderung weiterhin auf Freiwilligkeit gesetzt werden soll, ist zu erwarten, dass sich gerade ärmere Bürger am ehesten zu einer verhältnismäßig sicheren Investition in ihren zukünftigen Lebensstandard bewegen lassen – auch vor dem Hintergrund verringerter Ersatzraten in der Gesetzlichen Rentenversicherung. In den folgenden Abschnitten werden daher mögliche Reformansätze der anderen vermögenspolitischen Instrumente diskutiert.

5.3.2 Gestaltungsoptionen anderer vermögenspolitischer Maßnahmen

Prinzipiell sind bei der Konzeption von Steuern einige – wohlbekannte – fundamentale Grundsätze der Besteuerung zu beachten:⁸⁴

- Bequemlichkeit/Unmerklichkeit
- Praktikabilität (Bestimmtheit, Transparenz, Einfachheit, Wohlfeilheit)
- Ergiebigkeit (Deckung des staatlichen Finanzbedarfs)
- Flexibilität (hohe Konjunkturreagibilität)
- Gerechtigkeit (horizontale und vertikale Steuergerechtigkeit)
- Effizienz (Minimierung der *excess burden*, d. h. der Anreizprobleme und Zusatzlasten). (Vgl. bspw. Tipke, Lang, S. 179 ff.)

Wenngleich den verschiedenen Grundsätzen nicht dasselbe Gewicht beigemessen wird und werden sollte, ist dennoch unstrittig, dass keine einzelne Steuerart

⁸³ Dasselbe Argument gilt für Beamte und einige weitere Personengruppen. Ob jedoch eine Diskriminierung von Selbstständigen zu kritisieren ist – wie es bisweilen erfolgt (Vgl. BKU, 2008) –, erscheint angesichts der Tatsache, dass diese quasi automatisch über Betriebsvermögen verfügen und daher am Produktivkapital bereits beteiligt sein müssten, fraglich.

⁸⁴ Im Wesentlichen gelten diese nicht nur für Steuern, sondern auch für andere staatliche Eingriffe wie Subventionen.

alle Ziele in hinreichendem Umfang erfüllen kann. Dies ist mit ein Grund dafür, dass sich in der Realität die sogenannten Vielsteuersysteme durchsetzen, in Deutschland bspw. werden gegenwärtig über 30 verschiedene Steuern erhoben. Neben dem Ziel einer möglichst breiten Erfüllung der oben genannten Grundsätze der Besteuerung sind aber noch zwei weitere Aspekte zu beachten: Zum einen weisen einige – wenn nicht alle – Umverteilungsmaßnahmen bestimmte Grenzen auf; so kann mit der Besteuerung der Einkommen stets nur eine Nivellierung der Einkommensverteilung und somit zwar teilweise eine Verhinderung einer „akkumulationsgetriebenen“ Verschärfung der Vermögenskonzentration erreicht werden, der Vermögensbestand und auch die mit diesem verbundenen nicht-realisierten Wertzuwächse bleiben jedoch unangetastet. Zum anderen macht es keinen Sinn, tollkühne verteilungspolitische Empfehlungen auszusprechen, die jedoch den verfassungsrechtlichen Spielraum bzw. das Grundgesetz missachten – zu denken sei hier an den Gleichheitsgrundsatz (Art. 3 Abs. 1 GG) oder auch den abgeleiteten „Halbteilungsgrundsatz“. Abschließend sei angemerkt, dass in den folgenden Abschnitten von steuerehrlichen Bürgern ausgegangen wird – illegale Steuerhinterziehung soll an dieser Stelle nur insofern Beachtung finden, als Maßnahmen auch dahin gehend zu bewerten sind, ob mit ihnen ein hohes und/oder ein ungleich verteiltes Steuergestaltungs- aber vielmehr noch Steuerumgehungs- oder Steuerhinterziehungspotential und damit ein hoher Verwaltungs- und Kontrollaufwand einhergeht.

Die wesentlichen Gestaltungsoptionen liegen bei den steuerlichen Maßnahmen in der Festlegung von Steuertarif und Bemessungsgrundlage sowie von Steuersubjekt und Steuerobjekt. Hinsichtlich des Steuersubjekts besteht insbesondere bei der Erbschaftsteuer eine Wahlmöglichkeit, bezüglich des Steuerobjekts kommen Einkommen oder Vermögen in Betracht, die anderen beiden Aspekte weisen weitaus mehr Spielräume auf. Beim Steuertarif bestehen die folgenden Alternativen, welche sich bezüglich ihrer Umverteilungswirkungen, der mit ihnen verbundenen Anreizeffekte, ihrer Komplexität und ihrer Praktikabilität unterscheiden:

- direkt oder indirekt progressive Steuertarife,
- proportionale Steuertarife in Verbindung mit einer Umverteilung über die Staatsausgaben und
- negative (Einkommen-)Steuern.

In Deutschland erfolgt die Umverteilung im Wesentlichen über die ersten beiden Wege. Wenngleich das Arbeitslosengeld II Elemente einer negativen Einkommensteuer aufweist, gehen mit ihm infolge der Aufstockung im Niedrigein-

kommensbereich auf einen festen Betrag andere Anreizwirkungen (geringere Arbeitsanreize) einher.

5.3.2.1 *Vermögensteuer*

Der direkteste Weg einer Beeinflussung der Vermögensverteilung besteht in einer Besteuerung des Vermögensbestands, d. h. einer Vermögensteuer. Die Gestaltungsoptionen einer Vermögensteuer liegen in der Bewertung der Steuerobjekte und damit der Festlegung der Bemessungsgrundlage sowie der Gestaltung des Steuertarifs, sprich der Wahl der Steuersätze und Freibeträge. Deren Höhen determinieren, ob die Steuerschuld aus den laufenden Erträgen bestritten werden kann oder ob der Vermögensbestand angegriffen werden muss (Substanzbesteuerung). Bisweilen – so bspw. in den Niederlanden – sehen Gestaltungsvarianten der Vermögensteuer eine Anrechnung auf die Einkommen- oder Kapitalertragsteuer vor, wodurch eine Mindestertragsbesteuerung erreicht werden kann. Prinzipiell kann eine Besteuerung des Vermögensbestands bei geeigneter Wahl der Steuersätze und in Abhängigkeit von der Verzinsung äquivalent zur Besteuerung der Kapitalerträge sein. Da gerade Letztere sowohl mit der Zeit als auch mit der Anlageform variieren, kommt eine Vermögensteuer jedoch zumeist einer Sollertragsbesteuerung gleich und ist daher neutral hinsichtlich des mit der jeweiligen Anlage eingegangenen Risikos. Kritiker der Vermögensteuer berufen sich auf einen weiteren Aspekt: Vermögen wird zumeist aus bereits versteuertem Einkommen gebildet, eine zusätzliche Belastung mit einer Vermögensteuer kommt somit einer Doppelbesteuerung gleich. Die Bewertung der Argumente der Opponenten – der Angriff auf die Substanz, die mangelnde Berücksichtigung des Anlagerisikos und die Doppelbesteuerung – hängt wesentlich von der Abgrenzung des Begriffs der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ab.

Unter steuertheoretischen Aspekten sind verschiedene Theorien in die Diskussion um die Rechtfertigung der Vermögensteuer eingebracht worden. Die *äquivalenzttheoretische* Rechtfertigung der Vermögensbesteuerung begründet die Steuerpflicht darauf, dass der Staat eine, mit der Höhe des Vermögens zunehmende, schützende Funktion ausübt (*Assekuranztheorie*). Kritiker dieser Begründung setzen gerade an diesem letzten Aspekt an, sie bezweifeln, dass die Schutz- und Aufgabenbereiche des Staates zur Ermittlung eines individuellen Nutzens geeignet aufgespalten werden können. Weder das für Steuern generell gültige Non-Affektationsprinzip noch eine Berufung auf eine Veränderung des Charakters

des Vermögensbesitzes und der Rolle des Staates im Laufe der Zeit können jedoch Argumente für eine völlige Ablehnung der Äquivalenztheorie sein.

Das *Leistungsfähigkeitsprinzip* zielt darauf ab, dass mit einer Besteuerung stets eine gerechte Steuerlastverteilung erreicht werden muss. Die spezielle Leistungsfähigkeit des Vermögens wird darin gesehen, dass zum einen Vermögenseinkünfte mit einem geringeren Aufwand erzielt werden können als Arbeitseinkünfte und dass zum anderen infolge des vorliegenden Vermögens geringere Absicherungsanstrengungen vonnöten sind (*Fundustheorie*). Im Gegensatz zu den periodisch anfallenden und von der „Persönlichkeit“ abhängenden Arbeitseinkommen überdauern Vermögen in der Regel ihre Besitzer, so dass die Erfordernis einer Vorsorge für den eigenen Ruhestand oder die Nachkommen geringer ist. Die Kritik an diesen Argumenten stützt sich auf die Veränderung der Natur einerseits der Vermögenseinkünfte und andererseits der Arbeitseinkünfte. Letztere wurden im Zeitablauf mit dem Ausbau der Systeme der sozialen Sicherung weniger, Erstere hingegen, u. a. infolge der Globalisierung sowie diverser Entwicklungen an den Finanzmärkten, stärker risikobehaftet. Argumente für eine Leistungsfähigkeit des Vermögens an sich sind gemäß der *Vermögensbesitztheorie* bspw. eine höhere Kreditfähigkeit, das Wissen um finanzielle Unabhängigkeit und Absicherung sowie ein größeres Konsumpotential. Kritisiert wird diese Theorie dahin gehend, dass eine nicht differenzierende Vermögensteuer den vorgebrachten Argumenten nicht Rechnung tragen könne und bestimmte Nutzen aus Vermögen nicht bezifferbar (kaum besteuert) seien.

Die Vermögensteuer kann des Weiteren eine *Nachholfunktion* ausüben, wenn bspw. bestimmte Vermögenszuwächse in der Einkommen- oder Erbschaftsteuer nicht erfasst werden. Im Speziellen betrifft dies nicht realisierte Wertzuwächse und die einkommensteuerlich nicht erfassten Teile von Veräußerungsgeschäften. Dieses Argument ist allerdings aus mehreren Gründen abzulehnen: Zum einen sollten Schwächen der Einkommensteuer in der Einkommensteuer ausgeglichen und nicht mit anderen Steuerarten aufgefangen werden. Zum anderen ist die Nichterfassung dieser Wertzuwächse im Rahmen der Einkommensteuer wohl begründet, weil sie keine Einkommen im Sinne des Markteinkommensprinzips darstellen. Gleichermäßen schlägt eine Rechtfertigung unter erbschaftsteuerlichen Aspekten fehl, zum einen da die Erbschaftsteuer in Deutschland als Erbanfall-, und nicht als Nachlasssteuer konzipiert ist, und zum anderen, da diese Begründung erforderte, dass eine Anrechnung der Vermögen- auf die Erbschaftsteuer erfolgt. Gleichermäßen ist die *Kontrollfunktion* der Vermögensteuer abzulehnen, da mit der Vermögensteuer ohnehin nur die Steuerehrlichen getroffen

würden, weil wohl kaum ein Steuerpflichtiger, der Vermögenserträge hinterzieht, sein Vermögen ehrlich angeben würde. Sofern mit der Vermögensteuer eine *Lenkungsfunktion* dahin gehend ausgeübt werden soll, dass angesichts des Sollertragsbesteuerungscharakters das Vermögen in seine ertragsreichste Verwendung verlagert wird, müsste konsequenterweise die Vermögensteuer auf die Einkommensteuer angerechnet werden. Das Argument des *sozialstaatsgemäßen Umverteilungszwecks* greift nur dann, wenn alle Vermögensarten einheitlich belastet werden, die Vermögensteuer einen spürbaren Umfang hat und die Kosten nicht überwältigt werden können. (Vgl. Wieland, 2003)

Unbestritten ist in Literatur und Rechtsprechung, dass eine Besteuerung von Vermögen generell nicht gegen das Grundgesetz verstößt, Art. 106 Abs. 2 Nr. 1 GG erwähnt diese gar explizit. Unbestritten ist ebenfalls, dass eine unterschiedliche Bewertung verschiedener Vermögensarten – sofern sie unbegründet erfolgt – gegen den allgemeinen Gleichheitssatz des Art. 3 Abs. 1 GG sowie gegen das Prinzip der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit verstoßen. Dahingegen wird der viel zitierte „Halbteilungsgrundsatz“, gemäß welchem Eigentum zu annähernd gleichen Teilen in öffentliche wie private Hände zu verteilen ist, oftmals überinterpretiert. Ein Urteil des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahr 2006 zeigt insbesondere, dass das Grundgesetz mit „zugleich“ keinesfalls „zu gleichen Teilen“, spricht 50/50, bedeute. (Vgl. BVerfG, 2006b) Gleichwohl verschafft bezüglich der Gesamtbelastung der Vermögenserträge die Einführung der Abgeltungsteuer – vielmehr die mit dieser verbundene Steuersenkung – Spielräume für eine Vermögensteuer. Mit der Vermögensteuer ein Umverteilungsziel zu verfolgen, ist im „*Vermögensteuerbeschluss ausdrücklich nicht als verfassungswidrig qualifiziert worden*“. (Wieland, 2003) Mit der Ablehnung des Verständnisses der Eigentumsgarantie als Vermögensschutz durch den ersten Senat des Bundesverfassungsgerichts bieten sich dem Gesetzgeber erhebliche Gestaltungsoptionen, insbesondere schreibt das Gericht keine Ausgestaltung der Vermögensteuer in Richtung einer Sollertragsbesteuerung vor.

Das Bundesverfassungsgericht verlangt zudem nicht, dass natürliche und juristische Personen (gleichermaßen) zu besteuern seien. Eine völlige Befreiung des Betriebsvermögens ließe sich – wenngleich dieses Argument gegen jegliche Form der Unternehmensbesteuerung vorgebracht werden könnte – bspw. dadurch rechtfertigen, dass Unternehmen die Steuer ohnehin auf die Konsumenten – und damit die u. U. weniger Vermögenden – überwälzen könnten. Eine Befreiung juristischer Personen von der Vermögensteuer würde zudem einer Doppelbelastung auf Gesellschafts- und Gesellschafterebene entgegenwirken. Aller-

dings ginge mit einem Verzicht auf die Besteuerung von Betriebsvermögen, wie er in einigen Ländern praktiziert wird/wurde, eine Steuerbefreiung eines zwar geringen Anteils des gesellschaftlichen Vermögens, welcher jedoch in der Vergangenheit einen Großteil des Steueraufkommens brachte und extrem ungleich verteilt ist, einher.⁸⁵ Das oftmals vorgebrachte Argument, eine Nichtberücksichtigung von Betriebsvermögen führe wegen der Möglichkeit einer Überführung von Privat- in Betriebsvermögen zu einer Ausbildung massiver Schlupflöcher, kann u. a. aufgrund der hiermit verbundenen Aufnahme des Privatvermögens in den betrieblichen Haftungsverband abgeschwächt werden. Gleichwohl scheint eine völlige Ausnahme einzelner Vermögensarten von der Besteuerung fraglich.

Unerlässlich für eine Wiedereinführung der Vermögensteuer ist eine Änderung der Bewertungsregeln. Die mit diesen verbundenen Schwierigkeiten stellen jedoch kein allein der Vermögensbesteuerung zugrunde liegendes Problem dar, sondern bestehen immer dann, wenn nicht Geldbeträge direkt die Bemessungsgrundlage einer Steuer darstellen. Verhältnismäßig leicht fällt die Bewertung von Nicht-Geldvermögen dann, wenn aktuelle Marktwerte vorliegen. Ist dies nicht der Fall, ist im Allgemeinen der gemeine Wert zugrundezulegen:

„Der gemeine Wert wird durch den Preis bestimmt, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach der Beschaffenheit des Wirtschaftsgutes bei einer Veräußerung zu erzielen wäre. Dabei sind alle Umstände, die den Preis beeinflussen, zu berücksichtigen. Ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse sind nicht zu berücksichtigen.“ (§ 9 Abs. 2 BewG)

Vom Verfassungsgericht massiv kritisiert wurde der Zustand einer gegenwartsnahen Bewertung bei einer Reihe von Vermögensgegenständen, bspw. dem Finanzvermögen, gegenüber einer zu niedrigen, weil stark veralteten Bewertung anhand des Einheitswerts bei Grundvermögen. Wengleich ein Ertragswertverfahren mit einem noch größeren Aufwand verbunden wäre, so ist bereits bei einer regelmäßigen Aktualisierung der Bewertungen im Zuge des Einheitswertverfahrens mit einem erheblichen Verwaltungsaufwand zu rechnen.⁸⁶ (Vgl. bspw. Bach et al., 2004) Der Verwaltungsaufwand lässt sich jedoch minimieren, wenn der Gesetzgeber einen geeigneten Freibetrag bestimmt, der finanzpolitisch,

⁸⁵ Der große Anteil am Steueraufkommen ist hierbei nicht nur auf Unterschiede in der Bewertung der verschiedenen Vermögensarten zurückzuführen, sondern im Wesentlichen auf die im Vergleich zu anderen Vermögensarten deutlich ungleichmäßigere Verteilung der Betriebsvermögen, weswegen die Wirkung von Freibeträgen geringer ausfällt.

⁸⁶ Eine mögliche Alternative bestünde in einer stichprobenartig überprüften Selbsteinschätzung der Steuerpflichtigen, eine Veröffentlichung von Steuerlisten mag zwar die Transparenz fördern, in einigen Ländern auch üblich sein, doch ist für Deutschland kaum vorstellbar.

volkswirtschaftlich, sozialpolitisch oder steuertechnisch gerechtfertigt werden kann, das Verfassungsgericht gebietet sogar die Freistellung einer „*ökonomischen Grundlage individueller Freiheit*“ (BVerfG, 1998). Generell ist dem hinzuzufügen, dass eine Änderung des Bewertungsgesetzes auch für die Erbschaftsteuer vonnöten ist. Dass das Verfassungsgericht nicht nur auf die Gleichbewertung, sondern auch auf die Gleichbehandlung der Steuerpflichtigen abzielt, darf unter Berufung auf das Ausmaß der Steuerhinterziehung im Rahmen der Vermögensteuer jedoch kein Argument gegen deren Wiedereinführung sein.

Wenngleich die Besteuerung von Vermögen – so denn die mit ihr verbundenen Schwierigkeiten beseitigt wären – die gewünschten Umverteilungseffekte bringen könnte, ist zu beachten, dass neben dem statischen Effekt der Verteilungskorrektur auch dynamische Effekte eintreten können. Diese bestehen infolge des internationalen Steuerwettbewerbs im Risiko einer Kapitalflucht ins Ausland, welches in den vergangenen Jahren durch die weitgehende Abschaffung der Vermögensteuer in vielen Industrieländern verstärkt wurde. Ein internationaler Vergleich von Staaten, die hinsichtlich der Wirtschaftsordnung mit Deutschland vergleichbar sind, zeigt, dass – mit Ausnahme der Grundsteuer – in den meisten keine Vermögensbesteuerung mehr vorgenommen wird. (Vgl. Tabelle 33)

Die zuvor beschriebene Kapitalflucht führt u. U. zu Wachstumseinbußen. Sofern mit einer Vermögensteuer eine Verringerung des Kapitalstocks einhergeht, kann sie die Vermögenskonzentration noch verstärken. Denn in Folge der Verringerung des Kapitalstocks nimmt der Anteil der Kapitaleinkommen am Volkseinkommen zu, was bei einer ungleichmäßigen Verteilung der Einkunftsarten dazu führt, dass „die Reichen reicher werden“. (Vgl. Stiglitz, 1969) Wie bei der Besteuerung von Kapitalerträgen kann zumindest langfristig der Effekt eintreten, dass nicht nur Bezieher von Kapitaleinkommen betroffen sind, sondern dass im Zuge der Verschiebung der Anteile der Produktionsfaktoren auch die Arbeiter „leiden“. (Vgl. Diamond, 1970) Wird statt der klassischen Wachstumstheorie die neuere Wachstumstheorie betrachtet, fallen die negativen Wachstumseffekte deutlich geringer aus. Eine Senkung der Steuerbelastung der Arbeitseinkommen kann Investitionen in Bildung und Humankapital befördern, was wiederum wachstumssteigernde Effekte hätte. (Vgl. bspw. Aghion, 2006; Grüner, 1996)

Tabelle 33: Vermögensteuer im internationalen Vergleich

	Steuerobjekt	Tarif	Bewertung	Steuersubjekt	Plafondierung
Frankreich (Abschaffung in Erwägung)	umfangreiche Ausnahme-regelungen, Betriebsvermögen steuerfrei	progressiv	Erbschaft- und Schenkung-steuer	ausschließlich natürliche Personen	X
Belgien	(noch nie erhoben)				
Niederlande	Abschaffung der Vermögensteuer statt dessen Sollertragsbesteuerung im Rahmen der				
Luxemburg (abgeschafft ab 2006)	basierend auf deutschen Gesetzen	proportional	basierend auf deutschen Gesetzen	juristische und natürliche Personen	
Dänemark		proportional	Ausnahmen für Betriebsvermögen		X
Norwegen	Ausnahmen hinsichtlich der Besteuerung bestimmter Vermögensarten	proportional auf kommunaler, progressiv auf staatlicher Ebene	Ausnahmen für bestimmte Vermögens-arten		
Schweden (abgeschafft ab 2007)	Ausnahme-regelungen für bestimmte Vermögensarten.	proportional		juristischer und natürlicher Personen	X
Finnland	(abgeschafft ab 2006)				
Island	(abgeschafft ab 2006)				
Spanien (abgeschafft ab 2008)	diverse Sonderregelungen	progressiv, sofern nicht von den Regionalkörperschaften anders festgelegt	natürliche Personen		X
Portugal	(keine allgemeine Vermögensteuer)				
Griechenland	nur Grundsteuer, teilweise Befreiungen, keine allgemeine VSt.	proportional für juristische, progressiv für natürliche Personen			
Italien	(keine allgemeine Vermögensteuer)				
Schweiz (nur von Kantonen und Gemeinden, nicht vom Bund)	bei natürlichen Personen das gesamte Rein-vermögen, bei Unternehmen das Eigenkapital	Unterschiede zwischen den Kantonen	natürliche und juristische Personen (letztere können sie a.d. Körperschaftsteuer anrechnen)	Unterschiede zwischen den Kantonen	
Liechtenstein			natürliche und juristische Personen	progressiv	
Österreich	(seit 1994 nicht mehr erhoben)				
Großbritannien	(noch nie erhoben)				
USA	Grundsteuer (auf regionaler Ebene)				
Kanada	Grundsteuer				
Japan (auf kommunaler Ebene)	nur auf Grund, Boden, Gebäude und Betriebsvermögen, Ausnahmen bei Wohnnutzung	proportional	generell natürliche und juristische Personen		

Quelle: Eigene Darstellung.

Ein weiteres wesentliches Problem der Vermögensteuer besteht in dem geringen erzielten Steueraufkommen – insbesondere im Vergleich zum relativ hohen Verwaltungsaufwand. Die Wirksamkeit einer Vermögensteuer hängt – neben der Festsetzung geeigneter Steuersätze und Freibeträge – daher massiv davon ab, inwieweit es gelingt, Steuerhinterziehung und Kapitalflucht – wenngleich nicht allein steuerliche Motive die Wahl eines Unternehmensstandorts, Wohnsitzes, Ortes für nicht selbst genutzte Immobilien oder der Kapitalanlage bestimmen sollten – auf ein unschädliches Maß zu begrenzen, ohne dabei gleichzeitig den Verwaltungsaufwand ins Unermessliche schießen zu lassen. Die verschiedenen Vermögensarten unterscheiden sich hierbei hinsichtlich ihrer Mobilität. Einer Steuerhinterziehung bei den mobileren Vermögensarten wie den Finanzvermögen könnte beispielsweise eine Lockerung des Bankgeheimnisses entgegenwirken.

5.3.2.2 Erbschaftsteuer

In der Diskussion um die Erbschaftsteuer treffen viele Meinungen unterschiedlichster politischer wie ideologischer Lager aufeinander: (Vgl. z.B. Horn, Hüther, 2007; Steiner, 2007)

Die *Befürworter* einer Erbschaftsteuer berufen sich zumeist auf die Sicherung der Generationengerechtigkeit sowie das Verhindern vermachteter Gesellschaftsstrukturen. Die Generationengerechtigkeit wird dann beschnitten, wenn nur einem kleinen Teil der Bevölkerung „leistungsloses Einkommen“ in Form von ererbtem Vermögen zukommt. Sofern der Besitz von (hohen) Vermögen mit einem Erlangen wirtschaftlicher und politischer Macht einhergeht, bedingt die Zunahme der Vermögenskonzentration den Aufbau einer „verkasteten Gesellschaft“, in der möglicherweise im Zuge einer Verringerung des Offenheitsgrads die Wachstumschancen zurückgehen.

Die *Gegner* der Erbschaftsteuer argumentieren zunächst mit dem Tatbestand der Doppelbesteuerung, denn das geerbte Vermögen wurde vom Erblasser aus bereits versteuertem Einkommen aufgebaut.⁸⁷ Sie wenden zudem ein, dass durch die Erbschaftsteuer der intrafamiliale und generationenübergreifende Zusammenhalt beeinträchtigt würde und es nicht vertretbar sei, die Kinder eines sparsamen Verstorbenen zu „bestrafen“.

⁸⁷ Auf die Erwähnung und Diskussion der Argumente, die im Wesentlichen die fehlerhafte Ausgestaltung der gegenwärtigen Erbschaftsteuer betreffen, soll an dieser Stelle verzichtet werden.

Wenngleich zunächst die Argumente der beiden Seiten einleuchtend klingen mögen, kann eine Annäherung an die Lösung dieses Konflikts erfolgen, indem – wie hier geschehen – zunächst diskutiert wird, ob eine Besteuerung des Vermögensbestands als sinnvoll erachtet wird. Denn das Problem einer Doppelbelastung besteht sowohl bei der Erbschaft- wie auch der Vermögensteuer.⁸⁸ Befürwortet man diese grundsätzlich, folgt aber auch dem Gedanken, dass eine Vermögensteuer im internationalen Steuerwettbewerb einen Standortnachteil darstellt, besteht in der Erbschaftsteuer noch eine Möglichkeit, den Vermögensbestand direkt „anzugreifen“. Allerdings ist die maximal erreichbare Umverteilungswirkung der Erbschaftsteuer grundsätzlich dadurch begrenzt, dass zwar in Einzelfällen die Erbschaften einen wesentlichen Anteil am Vermögen ausmachen, im Durchschnitt jedoch von untergeordneter Bedeutung sind. (Vgl. Abschnitt 4.4 und Wolff, 2002) Gleichwohl ist eine Erbschaftsteuer im internationalen Wettbewerb aus mehreren Gründen weniger „schädlich“ als eine Vermögensteuer: Erstens erheben die meisten Länder eine Erbschaftsteuer, Ausnahmen stellen neben den neuen EU-Mitgliedsländern Australien, Schweden und Portugal und mittlerweile auch Österreich⁸⁹ sowie weitgehend die Schweiz dar, bisweilen – so in den meisten Bundesstaaten der Vereinigten Staaten – wird sogar eine vergleichsweise hohe Erbschaftsteuer erhoben.

Zweitens ist der Erbschaftsteuer immanent, dass sie einmalig anfällt und damit, wenngleich die Steuerzahlung entsprechend höher ist als die äquivalente, periodisch anfallende Vermögensteuer, weniger „fühlbar“ ist. Drittens ist der Anlagort des Vermögens in Zusammenhang mit einem Erbfall schlechter planbar als generell, denn der (eigene) Tod ist gemeinhin nicht vorhersehbar und auch der „Umweg“ über eine vorzeitige Schenkung muss bei der gegenwärtigen Gesetzgebung sehr langfristig geplant werden, da sämtliche Erwerbe innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren bei der Besteuerung berücksichtigt werden. Verhältnismäßig gering fallen auch die Anpassungsreaktionen auf eine Besteuerung von Erbschaften aus. Seitens des Erben impliziert die Erbschaft u. U. ein verringertes Arbeitsangebot, was generell eine Besteuerung rechtfertigen würde. Die Anpassungsreaktionen der Erblasser hängen vom Vererbungsmotiv ab, bei ungeplanten Erbschaften bestehen keinerlei Anpassungsmöglichkeiten, bei altruistisch oder paternalistisch motiviertem Vererben entspricht die Erbschaftsteuer jedoch einer Besteuerung der intergenerationalen Ersparnisse und kann so eine Verzer-

⁸⁸ Zu einer allgemeinen Diskussion der „belastungsmäßigen“ Äquivalenz der beiden Steuerarten vgl. S. 195.

⁸⁹ In Österreich liegt folgender Sonderfall vor: Infolge der Einführung der Abgeltungsteuer sind nicht nur die Einkommen-, sondern auch die Erbschaftsteuer „abgegolten“.

zung der Ressourcenallokation implizieren, die aber sowohl in Richtung eines verringerten Gegenwartskonsums (wenn ein Nachlass in einer bestimmten Höhe beabsichtigt wird) oder einer verringerten Ersparnis (weil deren Preis ansteigt) des Erblassers wirkt. Bei der Beurteilung der Effizienz der Erbschaftsteuer ist somit entscheidend, welches Vererbungsmotiv vorliegt oder dominiert.

Die empirische Analyse der Erbschaftsmotive ist hier allerdings wenig aufschlussreich. Für jedes Motiv scheinen Belege zu bestehen, was darauf zurückzuführen sein kann, dass sowohl innerhalb einer Gesellschaft als auch für einen individuellen Erblasser mehrere der Motive koexistieren. Die Einkommens- und Vermögensposition ist (zumindest mit) entscheidend für das Gewicht der verschiedenen Motive: Die weniger Vermögenden vererben im Wesentlichen unbeabsichtigt, wohingegen mit zunehmendem Einkommen/Vermögen die Relevanz des altruistischen Motivs zunimmt.⁹⁰

Analog zur Kritik an der Vermögensteuer steht auch die Erbschaftsteuer hinsichtlich ihrer Wachstumswirkungen und des möglicherweise verfehlten Umverteilungseffekts in der Kritik. Von einer „Bestrafung“ des Erben für die Sparsamkeit des Erblassers, wie sie bisweilen der Erbschaftsteuer vorgeworfen wird, kann insofern nicht ausgegangen werden, als dem Erben eigentlich nicht etwas weggenommen wird, sondern lediglich ein Zuwachs gekürzt wird. Dass der Erblasser für sein sparsames Verhalten bestraft wird, ist insofern nicht richtig als übersehen wird, dass erstens derjenige, der „in Saus und Braus“ gelebt hat, in möglicherweise beträchtlichem Umfang Umsatzsteuer gezahlt hat⁹¹ und zweitens nur bei Vorliegen eines rein altruistischen oder paternalistischen Erbschaftsmotivs der Erblasser entweder seinen Konsum einschränkt und seine Ersparnis zu Lebzeiten erhöht, um die Steuerbelastung seines Erben zu kompensieren oder dessen Nutzeneinbuße voll in seine Nutzenfunktion aufnimmt. Gelegentlich wird kritisiert, dass sich der Erbe beim Erwerb von Sachvermögen verschulden oder das Vermögen verkaufen müsse, um die Erbschaftsteuer zahlen zu können. So-

⁹⁰ Für die Anpassungsreaktionen ist allerdings auch entscheidend, ob und wann mit einer Erbschaft gerechnet wird. Geht der Erbe davon aus, spät – möglicherweise in seiner eigenen Ruhestandsphase – zu erben, kann er – bei konstantem Gesamtkonsum – seine eigenen Sparanstrengungen entsprechend verringern. Da jedoch nicht alle Erbschaften zwischen Eltern und Kindern erfolgen, und generell nicht mit Sicherheit von einer Erbschaft in einer bestimmten Höhe ausgegangen werden kann, scheint dieses Argument von geringerer Relevanz.

⁹¹ Die genauen Belastungsunterschiede hängen ab von der Höhe der Umsatzsteuer, der Rendite, dem Steuersatz auf die Kapitalerträge und auf die Erbschaft. Allgemein kann und soll hier auch gar nicht bestimmt werden, ob der unmittelbare Konsum, eine maximale Spartätigkeit oder eine Kombination aus beidem stärker belastet sind, vielmehr soll auf die in Diskussionen oftmals vergessene Umsatzsteuerbelastung hingewiesen werden.

fern der vererbte Vermögensgegenstand nicht nur einem Erben, sondern einer Erbengemeinschaft zukommt, stellt sich dieses Problem jedoch ohnehin und bei einem hinreichenden Ertrag (insbesondere bei Betriebsvermögen) sollte die Tilgung des Kredits auch ohne Schwierigkeiten möglich sein. Davon abgesehen liegt auch bei der Vermögensteuer, sofern die laufenden Erträge nicht zur Zahlung der Steuerschuld ausreichen, – wenn auch in geringerem Umfang – eine Substanzbesteuerung vor. Mögliche Härten im Falle der Erbschaftsteuer könnten zudem mittels geeigneter Steuerstundungsmodelle abgemildert werden. Das Angreifen der Vermögenssubstanz ist – sofern eine Vermögensbesteuerung nicht gänzlich abgelehnt wird – beabsichtigt, denn nur so wird aus der Erbschaftsteuer ein zur Herstellung einer verbesserten Startchancengleichheit geeignetes Instrument, welches eine Umverteilung von Vermögen zu gewährleisten vermag. (Vgl. Flämig, 2006)⁹² Um diesem Zweck noch besser Rechnung tragen zu können, bietet sich die sogenannte accession tax an. Bei dieser werden Erbschaften und Schenkungen über den gesamten Lebenszyklus akkumuliert besteuert, evtl. sogar mit Bezug auf das persönliche Vermögen des Steuerpflichtigen. Im derzeitigen System hingegen können die Freibeträge alle zehn Jahre neu in Anspruch genommen werden.

Finanzwissenschaftlich kann die Erbschaftsteuer auch als eine Steuer auf das Einkommen i. S. d. Reinvermögenszugangstheorie interpretiert werden. Dass die Erbschaftsteuer nicht in das deutsche Einkommensteuersystem integriert ist, dient dazu, eine übermäßige Belastung und eine weitere Verkomplizierung des Einkommensteuerrechts zu vermeiden. Denn ohne dass im Einkommensteuergesetz ein gesonderter Tarif festgelegt ist, entstünde infolge der Progression des Einkommensteuertarifs eine sehr hohe Belastung in dem Veranlagungsjahr, in dem die Erbschaft anfällt. (Vgl. Flämig, 2006; Alt, Barbaro, 2007)

Bis zur Mitte der Neunzigerjahre wurden in Deutschland Erbschaft- und Vermögensteuer nebeneinander erhoben. Angesichts der Tatsache, dass beide Steuern im Wesentlichen an dieselbe Bemessungsgrundlage anknüpfen, besteht Anlass zur Überlegung, ob beide Steuern parallel erforderlich sind. Eine eindeutige Antwort kann es hierauf nicht geben, diese hängt insbesondere von der intendierten Gesamtbelastung und den jeweiligen Steuerbelastungen ab.

⁹² Allerdings ist in diesem Zusammenhang auf einen konzeptionellen Mangel der deutschen Erbschaftsteuer hinzuweisen: Wenngleich die Steuer als Erbanfallsteuer angelegt ist, kann für die Steuerpflicht die Inländereigenschaft des Erblassers ausreichen. (Vgl. Meincke, 1999)

Ein vereinfachtes Zahlenbeispiel soll dies illustrieren: Bei einem geerbten Vermögen in Höhe von 1 Mio. Euro führen Vermögen- und Erbschaftsteuer dann zu einer gleich hohen Belastung, wenn bei einem Diskontsatz von 3 %, ⁹³ folgende Parameter für die jeweiligen Steuertarife gewählt werden: Der Freibetrag der Erbschaftsteuer liegt bei 400.000 Euro (wie er gegenwärtig bei einer Erbschaft von den Eltern anzuwenden ist), der der Vermögensteuer bei 100.000 Euro, der Steuersatz für die entsprechende Vermögensklasse der Erbschaft liegt bei etwa 41 %, der der Vermögensteuer bei 1 %. Dieselbe Steuerbelastung würde auch bei einer Kombination aus Erbschaft- und Vermögensteuer resultieren, wenn unter Beibehaltung der jeweiligen Freibeträge der Vermögensteuersatz bei 0,5 % und der Erbschaftsteuersatz bei ca. 22 % läge. Schwierig ist allerdings – angesichts der Berücksichtigung individueller Merkmale im Rahmen der Erbschaftsteuer – die beiden Tarife im Allgemeinen, d. h. für alle Verwandtschaftsverhältnisse äquivalent zu gestalten.

Eine Betrachtung der effektiven Steuerbelastung unter Abstraktion weiterer Vergünstigungen, bspw. aufgrund der geerbten Vermögensart (selbst genutzte Immobilien oder Betriebsvermögen) oder der Vermögensbewertung, zeigt, dass – sowohl für das alte als auch für das neue Erbschaftsteuerrecht – die effektiven Steuersätze verhältnismäßig gering ausfallen. Für den Ehegatten steigt beispielsweise erst bei einer Erbschaft im Wert von über einer Million Euro der effektive Steuersatz über 10 %. (Tabelle 34) Von einer sonderlich wirksamen Umverteilung kann somit keine Rede sein und sofern mit der Erbschaftsteuer ein Schritt in Richtung Startchancengleichheit gegangen werden soll, ähnelt dieser derzeit vielmehr einem Schrittschrittchen.

Die Auswertung der Erbschaftssteuerstatistik ergibt für das Jahr 2007 ein Steueraufkommen von 4,2 Mrd. Euro, die Erbschaftsteuer könnte somit schon fast als „Bagatellsteuer“ bezeichnet werden. Wie die Vermögensteuer ist auch die Erbschaftsteuer mit vergleichsweise hohen Erhebungskosten verbunden, Schätzungen der Landesregierung Nordrhein-Westfalen, des RWI oder des BDI gehen von einer Größenordnung von 3,7 % bis 5,5 % aus. (Vgl. ver.di, 2004) Die Güte einer Steuer sollte jedoch nicht (nur) an ihrer fiskalischen Ergiebigkeit gemessen werden, sondern am Erfüllungsgrad sämtlicher mit ihrer Erhebung bezweckten Ziele. Zudem sind die Kosten der Besteuerung nicht auf die Erhebungskosten beschränkt, betrachtet werden sollten vielmehr die resultierenden Effizienzverluste – u. U. in Relation zum erreichten Verteilungsziel. Bei rein zufälligen Erb-

⁹³ In diesem Beispiel soll die Annahme gelten, dass der Vermögensbestand nicht angegriffen, sondern die Steuer aus den laufenden Erträgen beglichen wird.

schaften sind wie bereits angemerkt keine Anpassungsreaktionen möglich, so dass keine Effizienzverluste entstehen können. Bei strategisch motivierten Erbschaften kann die Erbschaftsteuer als eine Art Ersatz für eine Einkommen- oder Umsatzsteuer interpretiert werden. Ist eine Erbschaft hingegen altruistisch motiviert, sind mit der Erbschaftsteuer Effizienzverluste verbunden, wobei die Wirkungsrichtung (Verringerung oder Erhöhung der Ersparnis zu Lebzeiten) a priori unklar und individuell verschieden ist. Aus den vermuteten Zusammenhängen zwischen Verwandtschaftsgrad und Erbschaftsmotiv – je näher das verwandtschaftliche Verhältnis ist, desto stärker wird das altruistische Erbschaftsmotiv eingeschätzt – lässt sich allerdings die doppelt progressive Gestaltung des Tarifs rechtfertigen.

Tabelle 34: Erbschaftsteuer: effektive Steuersätze

Höhe der Erbschaft/		5.000	10.000	50.000	100.000	500.000	1.000.000	5.000.000	10.000.000
Ehegatte	alt	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,2%	13,2%	17,8%	18,4%
	neu	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,5%	17,1%	18,1%
	Idee	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,0%	15,2%	18,2%	18,6%
Kinder und Stiefkinder	alt	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,9%	15,1%	18,2%	18,6%
	neu	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	11,4%	17,5%	18,2%
	Idee	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,0%	15,2%	18,2%	18,6%
Enkel	alt	0,0%	0,0%	0,0%	3,4%	13,5%	18,0%	18,8%	18,9%
	neu	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,0%	15,2%	18,2%	18,6%
	Idee	0,0%	0,0%	0,0%	3,5%	13,5%	18,1%	18,8%	18,9%
Eltern, Geschwister, Nichten, Neffen	alt	0,0%	0,0%	9,5%	15,2%	21,5%	26,7%	26,9%	27,0%
	neu	0,0%	0,0%	18,0%	24,0%	28,8%	29,4%	29,9%	29,9%
	Idee	0,0%	0,0%	18,0%	24,0%	28,8%	29,4%	29,9%	29,9%
übrige	alt	0,0%	8,2%	15,2%	21,8%	28,7%	34,8%	35,0%	35,0%
	neu	0,0%	0,0%	18,0%	24,0%	28,8%	29,4%	29,9%	29,9%
	Idee	0,0%	0,0%	24,0%	27,0%	29,4%	29,7%	29,9%	30,0%

Quelle: Eigene Darstellung.

Die am 5. Dezember 2008 im Bundesrat beschlossene Reform der Erbschaftsteuer ist vor allem aus zwei Gründen kritisch zu bewerten: Zum einen ist immer noch kein Weg einer einheitlichen Bewertung/Behandlung aller Vermögensarten gefunden worden, wodurch die Akzeptanz des Bundesverfassungsgerichts fraglich ist. Zum anderen ist die effektive Belastung mit der Erhöhung der Freibeträge trotz einer begleitenden Erhöhung der Steuersätze für die meisten Steuerfälle – eine Ausnahme stellen die Steuerklasse II und ein kleiner Bereich der

Steuerklasse III dar – reduziert worden, womit gleichzeitig die Möglichkeiten der Verteilungskorrektur mittels der Erbschaftsteuer beschnitten wurden. Aufgrund verhältnismäßig geringer Effizienzverluste infolge einer im Allgemeinen geringen Mobilität sowie im internationalen Vergleich bisweilen deutlich höherer Belastungen ließe sich mit der Erbschaftsteuer ein größeres Ausmaß an Umverteilung durch geringere Freibeträge und höhere Steuersätze erreichen.

Wie Auswertungen der Erbschaftsteuerstatistik zeigen, beträgt der Anteil der von Erben in Steuerklasse I geleisteten Erbschaftssteuer am gesamten Aufkommen gut 50 %. Eine Approximation an die tatsächlich geerbten Beträge mittels Addition der persönlichen Freibeträge zeigt, dass in Steuerklasse I deutlich mehr hohe Erbschaften anfallen als in den anderen Steuerklassen. In Anbetracht der Gestaltung des Datensatzes ist eine Abschätzung des Betrags, der dem Fiskus wegen der hohen Freibeträge entgeht, nicht möglich. Bei den erfassten Erbschaften und Schenkungen beläuft sich der steuerpflichtige Erwerb auf etwa drei Viertel des Gesamtwerts der Erwerbe, in Steuerklasse I sind es nur zwei Drittel gegenüber mehr als 85 % bzw. 95 % in den Steuerklassen II und III. Analysen auf Basis von Haushaltsbefragungen deuten jedoch darauf hin, dass am häufigsten zwischen Eltern und Kindern vererbt und nicht nur in 13 % der Fälle, wie die Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik in Ermangelung der Erfassung nicht steuerpflichtiger Erwerbe suggeriert. Die großzügigen Freibetragsregelungen vermögen somit die politisch gewollte Steuerfreiheit „gewöhnlicher“ Erbschaften („Oma ihr klein Häuschen“) zu realisieren. Fraglich ist allerdings, ob die Freibeträge, insbesondere in Steuerklasse I, derart hoch sein müssen. Sofern der Gesetzgeber bezweckt, dass „gewöhnliche“ Erbschaften steuerfrei gestellt werden, sind Freibeträge von 500.000 Euro für Ehegatten oder 400.000 Euro für Kinder kaum zu rechtfertigen. Laut SOEP-Daten erfolgt in nicht einmal 10 % der Fälle ein Erbe, welches 500.000 Euro übersteigt. Würden stattdessen für Ehegatten, Kinder und Stiefkinder lediglich 200.000 Euro freigestellt, bliebe eine gewöhnliche 3-Zimmer-Wohnung immer noch steuerfrei vererbbar und bei einer Erbschaft von über 500.000 Euro scheint eine Steuerbelastung in Höhe von 10 % auch alles andere als unzumutbar, insbesondere, wenn keine parallele Vermögensbesteuerung erfolgt und auf Kapitalerträge nur noch der Abgeltungssteuersatz von 25 % anfällt.

Sofern die Werte aller Vermögensarten nach einem einheitlichen Verfahren ermittelt würden, bspw. einem Verkehrs- oder Zeitwertprinzip, entfielen die Begünstigung der Betriebsvermögen. Bisweilen wird argumentiert, dass dies zu einer Benachteiligung der Personen- gegenüber den Kapitalgesellschaften führ-

te, weswegen die Erhebung einer so genannten „Steuer der toten Hand“, bei der für Kapitalgesellschaften fiktiv alle 30 Jahre eine Erbschaft unterstellt wird, vorgeschlagen wird. Allerdings gehören auch Kapitalgesellschaften „jemandem“ und zwar den Anteilseignern, sprich den Gesellschaftern oder Aktionären. Sofern ein Anteilseigner verstirbt, unterliegen seine Anteile ebenfalls der Erbschaftsteuer. Hier könnte eingewandt werden, dass, sofern die Anteile in Streubesitz gehalten werden, aufgrund der persönlichen Freibeträge quasi nie eine Besteuerung anfällt, allerdings ist jedoch eine Personengesellschaft nicht immer ein Einzelunternehmen, so dass u. U. auch deren Erben von der Vielzahl ihrer Freibeträge profitieren können.

5.3.2.3 Einkommensteuer

Hinsichtlich der Einkommensteuer sind zwei verschiedene Aspekte zu beachten: die Gesamtsteuerbelastung und die Belastung einzelner Einkunftsarten. Die Gesamtsteuerbelastung ist vor allem deswegen von Interesse, weil sie die Höhe des Nettoeinkommens beeinflusst und so mit über die Sparfähigkeit entscheidet. Angesichts der hohen Korrelation von Einkommen und Vermögen (für die Nettovermögen der Korrelationskoeffizient bei 0,26, für den annualisierten Vermögensindikator, der vom Alter abstrahiert, sogar bei 0,33) sowie von Einkommen und Sparquote trägt ein hoher Grad der Progression in der Einkommensteuer zwar nicht dazu bei, die Ungleichverteilung der bereits bestehenden Vermögen zu verringern, wohl aber dazu, dass sich die Vermögenskonzentration infolge einer gleichmäßigeren Akkumulation in Zukunft möglicherweise verringert. Wie bereits beschrieben ist der Progressionsgrad im Deutschen Einkommensteuersystem gegenwärtig relativ hoch, zumindest wenn von einer realistischen Abbildung der tatsächlich vorliegenden Einkommensverteilung durch die Steuerdaten ausgegangen werden kann. Gleichwohl sind die Möglichkeiten einer Einkommensnivellierung insofern eingeschränkt, als zwar höhere Einkommen stärker belastet, niedrige aber deswegen nicht entlastet werden können, weil 50 % der Haushalte gar keine Steuern zahlen. Sämtliche Vorschläge, die auf eine – mitunter durchaus sinnvolle – Korrektur des Einkommensteuertarifs abzielen, exemplarisch genannt seien hier die Beseitigung der kalten Progression oder des sogenannten „Mittelstandsbauchs“, treffen daher entlastenderweise höchstens die mittleren Einkommensbereiche.

Der Progressionsgrad wird jedoch durch die in Abhängigkeit von der Höhe des Einkommens verschiedenen Möglichkeiten der Steuergestaltung und durch die

Belastungswirkung anderer Steuern und Abgaben erheblich verringert. Zu nennen sind hier die nur leicht indirekt progressiv konzipierte Abgeltungsteuer, vor allem aber die regressive Wirkung der Umsatzsteuer und die weitgehend proportionalen Sozialabgaben.⁹⁴ Mit einer weiteren Verlagerung in Richtung Konsumbesteuerung durch die Erhöhung des allgemeinen Satzes der Umsatzsteuer wurde der Progressionsgrad der gesamten Steuer- und Abgabenbelastung weiter zurückgeführt.⁹⁵ Eine erhöhte Steuerfinanzierung versicherungsfremder Leistungen in den verschiedenen Sozialversicherungszweigen könnte dazu beitragen, die Steuer- und Abgabenbelastung der unteren Einkommensschichten abzumildern. Dies erfordert allerdings, dass die Steuerfinanzierung nicht in großem Umfang über die Umsatzsteuer vorgenommen wird, weil im Endeffekt dann doch die Ärmern – infolge ihrer höheren Konsumquote – relativ stärker „zur Tasche gebeten“ werden.

Eine separate Betrachtung der Besteuerung einzelner Einkunftsarten – namentlich der Arbeits- und der Kapitaleinkommen – ist aus mindestens drei Gründen geboten: Erstens können über die Besteuerung der Kapitalerträge Anreize zu einer erhöhten Spartätigkeit gegeben werden. Zweitens werden Einkommen aus Kapitalvermögen häufiger und/oder zu einem größeren Anteil wieder angelegt als Arbeitseinkommen. Drittens steigt der Anteil der Kapitaleinkommen am gesamten Einkommen mit dem Einkommen. Bei der Besteuerung der Kapitaleinkommen besteht somit folgender Zielkonflikt: Je höher die Besteuerung von Kapitalerträgen, desto geringer sind die Anreize und auch die Möglichkeiten, Vermögen aufzubauen. Allerdings ist auch die Umverteilung von Reich zu Arm stärker, gerade weil der Anteil der Vermögenseinkommen in den oberen Einkommensbereichen höher ist. Mit einem geeigneten Steuertarif können beide Ziele simultan erreicht werden, mit einem weitgehend proportionalen Steuertarif jedoch weniger.

Bei der Besteuerung von Kapitaleinkünften werden oftmals drei Klassen Kapitaleinkünfte unterschieden: Zins- und Dividendeneinkünfte sowie Veräußerungsgewinne. Zinseinkünfte werden mittlerweile in vielen Ländern mit einer definitiven Quellensteuer, d. h. einer Abgeltungssteuer, welche zumeist relativ

⁹⁴ Weitgehend proportional deshalb, weil lediglich oberhalb der Beitragsmessungsgrenze sowie in Verbindung mit den in Abschnitt 5.2.4 genannten Voraussetzungen eine regressive Belastung vorliegt.

⁹⁵ Anzumerken ist, dass grundsätzlich auch die Vermögensteuer regressiv auf die Einkommen wirken kann. Dies ist dann der Fall, wenn das Einkommen der betrachteten Personen stärker steigt als ihr Vermögen. Für die Summe aller Vermögensarten ist dies in Deutschland aber nicht der Fall.

niedrige Steuersätze aufweist, besteuert. Neben der selten anzutreffenden Alternative einer völligen Steuerbefreiung bietet sich das Veranlagungsverfahren an, d. h. auch Zinseinkünfte werden im regulären Veranlagungsverfahren „behandelt“. Für letztere Option dienen ein Quellenabzug der Steuer auf die Zinserträge in Verbindung mit einer Anrechnung auf die tatsächliche Einkommensteuer oder entsprechende Kontrollmitteilungen dazu, die Gefahr der Steuerhinterziehung zu verringern. Bei Dividendeneinkünften hängt die Steuerbelastung vom „Zusammenspiel“ von Einkommen- und Körperschaftsteuer ab. Im klassischen Körperschaftsteuersystem erfolgt absichtlich eine Doppelbesteuerung, die damit begründet werden kann, dass die juristische Person der Körperschaft und die natürliche Person Anteilseigner getrennt zu behandelnde Steuersubjekte sind. Abmilderungen (bis hin zur vollständigen Eliminierung) lassen sich über eine (Teil-)Anrechnung oder eine Verringerung des anzuwendenden Steuersatzes bzw. der Bemessungsgrundlage (*shareholder-relief-system*) erzielen.

In der Praxis dominieren letztere Systeme, u. a. auch aufgrund der Praktikabilität im internationalen Kontext. Zur Verringerung der Steuerhinterziehungsmöglichkeiten bietet sich auch für diese Einkunftsart ein Quellenabzugsverfahren an. Veräußerungsgewinne werden in wenigen Fällen gar nicht, in ebenfalls wenigen Fällen generell (dann aber mit einem relativ niedrigen Steuersatz) besteuert. Zumeist erfolgt die Besteuerung aber lediglich für die Spekulationsgewinne, welche anhand der Haltefrist oder auch des Beteiligungsumfanges identifiziert werden. In Ermangelung von Kontrollmitteilungen bestehen für die Veräußerungsgewinne allerdings umfangreiche Hinterziehungsmöglichkeiten. Welches Vorgehen für die Besteuerung von Kapitaleinkünften gewählt wird, hängt maßgeblich vom internationalen Steuerwettbewerb ab – hier gelten ähnliche Argumente wie bei einer Vermögensbesteuerung.⁹⁶ Damit wird aber gleichzeitig der verteilungspolitische Spielraum stark eingeschränkt. Soll auf eine proportionale Abgeltungsteuer nicht verzichtet werden, würden höhere Freibeträge zu einem höheren Grad an indirekter Progression führen, was sowohl das Ausmaß an Umverteilung seitens der Kapitaleinkommen erhöhen als auch die Sparanreize der Ärmere fördern sollte. Hinsichtlich des internationalen Steuerwettbewerbs gilt jedoch ebenfalls zu beachten, dass aber auch eine Verstärkung des Progressionsgrads der Einkommensteuer, bspw. in Form einer Erhöhung des Spitzen-

⁹⁶ In internationalen Vergleichen sollte allerdings nicht die theoretische, sondern vielmehr die effektive Steuerbelastung Beachtung finden, denn die Möglichkeiten der Steuergestaltung variieren mit der Höhe des Einkommens, noch mehr aber mit der jeweiligen Einkunftsart – so werden dem deutschen Einkommensteuersystem zahlreiche Schlupflöcher für die Gewinnerinkunftsarten (gegenüber den Überschusseinkunftsarten) attestiert.

steuersatzes, zu negativen Anreizeffekten – landläufig als *brain drain* bezeichnet – führen kann. Gleichwohl haben sich in den meisten Ländern heute duale Einkommensteuersysteme durchgesetzt, wobei der Spitzensteuersatz der Einkommensteuer die maximale Belastung der Kapitaleinkünfte generell übersteigt.

Das Spannungsfeld zwischen Allokations- und Distributionsziel lässt sich auch bei der Einkommensteuer nicht befriedigend lösen. In Anbetracht der verringerten Umverteilung durch das Steuersystem wäre unter verteilungspolitischen Aspekten wünschenswert, dass zumindest keine weitere Verringerung des Ausmaßes der Umverteilung vorgenommen wird. Wird der bereits begonnene Abbau von Gestaltungsspielräumen und Steuerschlupflöchern fortgesetzt, kann das deutsche Einkommensteuerrecht möglicherweise sowohl anreizkompatibler als auch verteilungspolitisch effizienter ausgestaltet werden. Des Weiteren könnte der Benachteiligung von Haushalten mit Kindern und insbesondere Alleinerziehenden mit der Gewährung geeigneter Freibeträge Rechnung getragen werden. Diese wirkte vor allem dann konzentrationsnivellierend und nicht regressiv, wenn die Freibeträge als Grundfreibeträge ausgestaltet wären.

5.3.2.4 Sparförderung/Alterssicherung

Sofern eine Förderung der Ersparnis gewünscht wird, ist eine Orientierung an persönlichen Merkmalen geboten. Unbedingt zu vermeiden ist aber eine mit dem Einkommen steigende Förderung, welche bspw. mit einer Förderung in Form einer anteiligen Zulage einherginge. Dies ist insbesondere bei einer steuerlichen Förderung der Fall, wobei eine Begrenzung der geförderten Beträge schwierig um- oder durchzusetzen ist. Effizient ist eine Sparförderung genau dann, wenn es gelingt, dass mit der Subvention keine oder möglichst geringe Substitutionsreaktionen und Mitnahmeeffekte einhergehen. Geboten ist des Weiteren eine Beachtung der Langfristigkeit einerseits der Maßnahmen, andererseits – und dies ist der wesentliche Punkt – der Wirkung. Das Ziel sollte – vor allem im Hinblick auf eine Sicherung der Einkommensposition im Alter – eine langfristige Verbesserung der Sparfähigkeit sein. Da diese positiv mit der relativen Einkommensposition korreliert, kann eine Nivellierung der Einkommensverteilung die Sparfähigkeit der hinsichtlich der primären Einkommensverteilung Benachteiligten verbessern.

Eine Umsetzung der Sparförderung besteht in Form der geförderten Altersvorsorge. Eine Veränderung der Anteile von privater (kapitalgedeckter) und gesetz-

licher (umlagefinanzierter) Alterssicherung stellt für sich genommen noch keine Umverteilung von Vermögen in weiter Abgrenzung dar. Die gegenwärtige Datenlage würde allerdings eine deutliche Nivellierung der Vermögensverteilung suggerieren, da sie die impliziten Ansprüche an die Sozialversicherung (genauer Gesetzliche Rentenversicherung) nicht abbildet und somit nur den Anstieg privater Altersvorsorgevermögen auswies. Tatsächlich impliziert ein Übergang zu einer kapitalgedeckten Alterssicherung jedoch eher eine Verstärkung der Vermögenskonzentration, weil mit höheren Sparbeträgen und Vermögen in der Regel nicht nur bessere – im Sinne von renditestärkere – Anlagemöglichkeiten einhergehen, sondern zusätzlich eine höhere Risikobereitschaft, die ihrerseits zu höheren Erträgen führt, verbunden ist. Unterstützt wird dieses Ungleichgewicht des Weiteren durch eine schedulierte, die Kapitaleinkommen tendenziell begünstigende, Einkommensteuer. Bestünde die Riester-Förderung nur in den Sparzulagen, würden die Geringverdiener in der Ansparphase relativ besser gestellt. Infolge der Möglichkeit des Sonderausgabenabzugs oder der steuerlichen Begünstigung der Kapitalerträge aus ungefördertem Riester-Sparen wird die Verteilungswirkung dieses Instruments deutlich eingeschränkt. Im gegenwärtigen Deutschen Alterssicherungssystem wird weitgehend auf eine Umverteilung verzichtet, diese erfolgt vielmehr im Steuersystem bzw. mittels weiterer Transfersysteme. In anderen Ländern – wie bspw. Schweden oder der Schweiz – bergen die Gesetzlichen Rentensysteme massive Umverteilungselemente. In der Vermögensverteilung schläge sich dies – je nach Ausgestaltung – in höheren impliziten Ansprüchen der Geringverdiener und/oder niedrigeren Ansprüchen der Besserverdiener nieder. Eine weitere Option der Vermögensnivellierung über die Alterssicherung besteht in der Auferlegung einer Pflichtversicherung oder Versicherungspflicht für die nicht obligatorisch abgesicherten Bevölkerungsgruppen, infolge derer eine Substitution von Konsum durch Zwangssparen ausgelöst würde. Neben schwer abschätzbaren langfristigen und intergenerativen Umverteilungseffekten – bspw. kann weder ein Rückgang der impliziten Rendite aufgrund eines im Durchschnitt geringeren Einkommens der hinzugekommenen Versicherten oder eine wegen des niedrigeren Konsums schwächere Wachstumsdynamik ausgeschlossen werden – hätte die Verpflichtung zu einer hinreichenden Altersvorsorge zunächst eine mit der Zeit zunehmende Nivellierung der Vermögenskonzentration zur Folge.

Unabhängig von der Form der Sparförderung bestehen – wie das Beispiel der Riester-Rente zeigt – zumeist erhebliche Gefahren von Substitutionsreaktionen und Mitnahmeeffekten. Je höher diese ausfallen, desto weniger kann dem Sub-

ventionsziel, welches zumindest teilweise in einer Verhaltensänderung besteht,⁹⁷ Rechnung getragen werden. Möglicherweise ist im Rahmen der Förderung des Vermögensaufbaus eine Differenzierung nach Vermögensart sinnvoll. Dies ist dann der Fall, wenn eine Unterscheidung einzelner Vermögensarten nach ihrer Eignung zur Beeinflussung der Verteilung möglich ist, hier bietet sich eine Orientierung am Prinzip des „generischen Vermögensaufbaus“ an. Wenngleich nicht ausgeschlossen werden kann, dass die vermögendere Personen eine Portfolioumschichtung vornehmen, um von der Förderung, die speziell die weniger Vermögenden begünstigen sollte, zu profitieren, sollte dies kein Argument für einen völligen Verzicht auf derartige Fördermaßnahmen sein. Wie die Auswertungen gezeigt haben, werden die ärmeren Haushalte insbesondere dann erreicht, wenn Geld- und Versicherungsvermögen subventioniert werden. Da eine Förderung von Versicherungsvermögen gleichzeitig dem Ziel der Vermeidung zukünftiger Altersarmut Rechnung tragen kann, gehen Ansätze wie die Riester-Förderung in die richtige Richtung. In Anbetracht des Ausschlusses bestimmter Personengruppen von der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung und damit auch von der Riester-Förderung, gedacht sei hier insbesondere an die Solo-Selbstständigen, könnte eine Erweiterung des begünstigten Personenkreises in Betracht gezogen werden. Die Ausgestaltung der Riester-Förderung könnte zudem insofern korrigiert werden, dass keine 100-prozentige Anrechnung auf die Leistungen der Grundsicherung im Alter erfolgt, weil dieser Umstand negative Sparanreize für Geringverdiener oder Personen mit unsteten Erwerbsbiographien setzt. Demgegenüber scheint die Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung angesichts der hiermit verbundenen Risiken insbesondere für weniger vermögende Haushalte ein weniger geeigneter Weg. Denn den Arbeitnehmern wird zwar einerseits eine verstärkte Teilhabe an wirtschaftlichen Erfolgen ermöglicht, andererseits partizipieren sie gleichermaßen an möglichen Verlusten. Eine höhere Risikoaversion der ärmeren Haushalte ist nicht nur einsichtig sondern kann auch empirisch belegt werden. (Vgl. Lahl, Westerheide, 2003)

Wie eingangs erwähnt, ist generell eine Koordination der einzelnen Instrumente zur Erhöhung der Effizienz und Effektivität der Umverteilung wichtig. Einige Studien belegen, dass sich in der jüngeren Vergangenheit eine Verbesserung der Effektivität abzeichnet, obwohl aber keine nennenswerte Beeinflussung der Vermögensverteilung erzielt werden kann. (Vgl. Ring, 2000, S. 314 ff.)

⁹⁷ Teils besteht das Subventionsziel in einer Veränderung der Sparwilligkeit, teils aber auch in der Beeinflussung der Sparfähigkeit über eine Einkommensumverteilung.

5.3.2.5 Weitere Instrumente

Da sich die Vermögensverteilung nicht nur auf das Spektrum von Reichtum bis zu geringen oder gar keinen Vermögen beschränkt, sondern auch in den Bereich negativer Vermögen – sprich der Verschuldung – erstreckt, sind sowohl Daten zur Verschuldung als auch mit dieser in Verbindung stehende gesetzliche Regelungen von Interesse. Am 1. Januar 1999 trat in Deutschland eine *Insolvenzordnung* (InsO) in Kraft, gemäß der nun auch private Schuldner nach Abschluss des Insolvenzverfahrens von in diesem nicht erfüllten Verbindlichkeiten befreit werden („Verbraucherinsolvenz“). Dieses Verfahren bietet sich vor allem dann an, wenn der Tatbestand der Überschuldung vorliegt, d. h. wenn die Schulden auf zumutbare Weise innerhalb der nächsten sechs Jahre voraussichtlich nicht getilgt werden können bzw. wenn Einkommen und Vermögen sämtlicher Haushaltsmitglieder über einen längeren Zeitraum nicht zum Begleichen der Schulden ausreichen, obwohl ein geringerer Lebensstandard unterhalten wird.

Im Jahr 2002 galten 3,13 Mio. Privathaushalte in Deutschland als überschuldet. Auf die gesamte Bundesrepublik bezogen sind dies 8,1 % der Haushalte, wobei sich deutliche Unterschiede für die beiden Gebietsstände ergeben. Während 7,2 % der Westhaushalte überschuldet waren, traf dies für 11,3 % der Osthaushalte zu. (Vgl. Deutscher Caritasverband et al., 2006)

Ein Arbeitsplatzverlust und die damit verbundene Arbeitslosigkeit gehören neben anderen unvorhergesehenen Ereignissen wie Trennungen oder anderen Schicksalsschlägen zu den häufigsten Ursachen für eine Überschuldung. Genau die benannten Auslöser zählen aber gleichzeitig zu potentiellen Folgewirkungen einer dauerhaften Überschuldung. Dank des Verfahrens der Restschuldbefreiung wird den betroffenen Haushalten ermöglicht, ihre finanzielle Situation wieder so zu stabilisieren, dass sie ihren Arbeitsplatz behalten oder sich der Arbeitslosigkeit entziehen können und damit u. U. nicht auf staatliche Transfers angewiesen sind. Ob im Zuge der Einführung und Fortentwicklung der Insolvenzordnung⁹⁸ die Zahl der überschuldeten Haushalte bereits zurückgegangen ist, kann in Ermangelung belastbaren Datenmaterials nicht abgeschätzt werden. Von einem anhaltenden Anstieg der Anzahl der Verbraucherinsolvenzverfahren darf nicht auf einen Misserfolg geschlossen werden, weil einerseits infolge erfolgreicher

⁹⁸ Hier sind das Gesetz zur Vereinfachung des Insolvenzverfahrens, welches Schuldner ohne verwertbares Vermögen und Einkommen ermöglicht, unmittelbar in das Restschuldbefreiungsverfahren einzutreten; die Reform des Kontopfändungsschutzes sowie die Verpflichtung von Kreditgebern, künftig auch vor Vergabe von Kleinstkrediten ab 200 Euro die Kreditwürdigkeit des Verbrauchers zu überprüfen, zu nennen.

Insolvenzverfahren eine Überschuldung abgewendet werden kann, und weil andererseits der „Aufdeckungseffekt“ – ähnlich wie bei der Einführung der Grundversicherung im Alter – die tatsächliche Entwicklung verschleiert.

Eine großzügige Gestaltung des Insolvenzrechts kann jedoch nicht zu einer Verringerung von Überschuldung ausreichen, da, wenn ein Insolvenzverfahren eingeleitet wird, „das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist“. Wesentlich – insbesondere in einer modernen Finanzwelt, in der jedes Versandhaus Zahlungsaufschübe und Ratenzahlungen anbietet, in den Fußgängerzonen Privatkredit-Shops eröffnen, mit der Tagespost zahlreiche Angebote zur Fremdfinanzierung an die Konsumenten herangetragen werden und zugleich die Palette angebotener Finanzprodukte bereits die intellektuellen Kapazitäten einiger sogenannter Experten zu überschreiten scheint – gewinnt vor allem die umfangreiche Förderung von Finanzkompetenz (*financial literacy*) im Sinne einer soliden Aufklärung bezüglich Finanzierungs- und Anlagemöglichkeiten, letztere vor allem in Bezug auf die (ergänzende) private Altersvorsorge, an Bedeutung.

Eine Lohnzurückhaltung in Verbindung mit Reformen, die das Arbeitseinkommen unsicherer machen, einen größeren Anteil eigener Vorsorge für das Alter erfordern und die Anreize einer schnellen Arbeitswiederaufnahme nach einem Arbeitsplatzverlust erhöhen, bedingen ein Angst- und Vorsichtssparen, welches im Umkehrschluss zu einer Konsumzurückhaltung führt, die die wachstumsfördernden Effekte der Reformen aufzuzehren droht. (Vgl. Abschnitt 4.3.4 und S. 25 ff.) Eine Zunahme der Geringverdiener, d. h. die Bildung eines ausgeprägten Niedriglohnbereichs, verschlechtert nicht nur die Einkommensposition der betroffenen Personen und Haushalte, sondern tangiert ebenfalls deren Sparfähigkeit und im Zuge dessen auch die Vermögensbildung. *Arbeitsmarktpolitische Maßnahmen* zielen hier im Gegensatz zu den steuer- und sozialpolitischen Instrumenten nicht auf eine Beeinflussung der sekundären, sondern vielmehr der primären Einkommensverteilung ab. Wenngleich ein Mindestlohn weder ohne jedwede Implementierungs- und Gestaltungsschwierigkeiten bleibt, noch ein Allheilmittel für alle verteilungspolitischen Probleme darstellt, kann ein moderates Mindestlohnniveau doch dazu beitragen, eine Ausbeutung durch die Unternehmen auf Kosten der Niedriglohnbezieher und des Staates – im Zuge einer nicht bedarfsgerechten Entlohnung werden verstärkt Aufstockungsleistungen beansprucht – zu begrenzen. Erfolgt eine geeignete Wahl des Mindestlohns, kann erreicht werden, dass sowohl die Arbeitsanreize von Geringverdienern gefördert werden als auch die Vernichtung von Arbeitsplätzen in großem Umfang verhindert wird. Wird dies durch eine großzügigere Familienförderung sowie

bessere Möglichkeiten der Kinderbetreuung flankiert, wird zum einen die Erwerbstätigkeit beider Elternteile gefördert und zum anderen Alleinerziehenden, die – wie gezeigt wurde – die am stärksten benachteiligte Gruppe darstellen, die Aufnahme einer (Vollzeit-)Beschäftigung ermöglicht, wodurch Aufstockungsleistungen, die lediglich aus dem Haushaltskontext resultieren, ebenfalls verringert werden. Fortschritte und Weiterentwicklungen im Bereich der *Bildungspolitik* ermöglichen den Kindern einkommensschwacher Haushalte, in denen die Eltern über ein unterdurchschnittliches Ausbildungsniveau verfügen, bessere Startchancen sowie die Möglichkeit einer Erhöhung der intergenerationalen Mobilität.

6 Quintessenz und Ausblick

In den vorangegangenen Abschnitten wurde anhand einer umfangreichen Beschreibung der Entwicklungen der Einkommens- und Vermögensverteilung eine massive Einkommens- und Vermögenskonzentration identifiziert. Die Vermögensbetrachtung auf aggregierter Ebene sowie die funktionelle Einkommensverteilung deuten auf eine überproportionale Zunahme des Vermögensbestands und der Kapitaleinkommen hin, mit der sowohl eine ansteigende Bedeutung dieser beiden Größen verbunden ist als auch eine Verschärfung der Ungleichheit und Polarisation der Einkommensverteilung einhergeht. Im Rahmen der Betrachtung der personellen Einkommens- und Vermögensverteilung wurde auch deren Zusammensetzung untersucht, mit dem Ergebnis, dass einzelne Einkommens- und Vermögensarten – insbesondere die Kapitalerträge, die Betriebsvermögen sowie der nicht selbst genutzte Immobilienbesitz – besonders ungleichmäßig verteilt sind.

Da es schwierig – wenn nicht gar unmöglich – ist, die „richtige“ Verteilung zu bestimmen, wurde der verteilungspolitische Handlungsbedarf daran festgemacht, dass es sozioökonomische Gruppen gibt, die hinsichtlich ihres Einkommens, Vermögens und ihrer Altersvorsorge besonders benachteiligt sind. Die Analyse identifizierte als wesentliche Treiber der Vermögenskonzentration das Alter und das Einkommen, wobei letzteres seinerseits von weiteren sozioökonomischen Charakteristika, die somit eher einen indirekten Einfluss auf die Vermögensverteilung ausüben, beeinflusst wird. Da eine altersbedingte Ungleichverteilung nicht als korrekturbedürftig erachtet wird, wurde ein Indikator entwickelt, der den Alterseffekt der Vermögensverteilung weitgehend eliminiert und zudem den Vorteil aufweist, eine simultane Analyse von Einkommen und Vermögen zu ermöglichen.

Wenngleich die Einkommen bei Weitem nicht die gesamte Konzentration der Vermögen erklären können, zeigt sich doch, dass für die Mehrzahl der hinsichtlich ihrer Einkommensposition benachteiligten Gruppen gleichermaßen eine Benachteiligung hinsichtlich der Vermögensposition vorliegt und umgekehrt. Bei den benachteiligten Gruppen handelt es sich insbesondere um Alleinerziehende, kinderreiche Haushalte, Arbeiter, Ostdeutsche und Personen mit Migrationshintergrund. Da deren schlechte relative Positionen bei der Analyse des Einkommens- und Vermögensindicators bestehen bleiben, deuten sich für diese sozioökonomischen Gruppen bereits Risiken einer künftigen Altersarmut an. Ein weiterer Personenkreis, der infolge der Durchschnittsbetrachtung innerhalb der

sozioökonomischen Gruppen zunächst nicht auffiel, gleichwohl von zukünftiger Altersarmut bedroht ist, sind die Solo-Selbstständigen.

Nachdem der verteilungspolitische Handlungsbedarf identifiziert wurde, erfolgte eine Diskussion der verteilungspolitischen Optionen, welche sich jedoch auf allgemeine Möglichkeiten und deren potentiellen Konsequenzen beschränkt und damit Raum für eine detaillierte Analyse der Verteilungswirkungen auf Basis von Simulationsstudien lässt und schafft. Insbesondere fand in diesem Abschnitt das Instrument der Mitarbeiterkapitalbeteiligung, welches aktuell auf der politischen Agenda zu finden ist, Berücksichtigung. Ob die beabsichtigten Gesetzesänderungen in der Lage sind, die angestrebten Ziele – wie eine stärkere ökonomische Teilhabe und einen Vermögensaufbau breiter Massen – zu erreichen, ist zu bezweifeln. Hierfür scheinen einerseits der erfasste Personenkreis sowie der Umfang der Förderung zu stark begrenzt und andererseits das Instrument an sich wenig geeignet. Um herauszufinden, ob diese zusätzliche Vermögenspolitik überhaupt erforderlich ist oder ob die dem Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz zugrunde liegenden Ziele nicht besser auf anderem Wege zu erreichen sind, wurden die anderen bestehenden Umverteilungsinstrumente analysiert. Hinsichtlich der Vermögen-, Erbschaft- und Einkommensteuer ist in der jüngeren Vergangenheit eine Verringerung der Verteilungseffekte zu konstatieren, welcher vor dem Hintergrund einer tendenziellen Zunahme der Einkommens- und Vermögenskonzentration entgegengewirkt werden sollte.

Da jede verteilungspolitische Maßnahme im Spannungsfeld von Allokations- und Distributionseffizienz zu bewerten ist, sollte in Anbetracht des globalen Steuerwettbewerbs und der zunehmenden Mobilität der Produktionsfaktoren eine allzu drastische Erhöhung des Umfangs der Umverteilung vermieden werden. Dies betrifft insbesondere eine massive Verstärkung der Progression in der Einkommensteuer sowie die Wiedereinführung der Vermögensteuer, welche in den meisten vergleichbaren Volkswirtschaften mittlerweile abgeschafft wurde. Das Instrument erster Wahl bezüglich des Ziels einer Nivellierung und Umverteilung des Vermögensbestands ist daher die Erbschaftsteuer, wobei deren „Untergang“ mit der kürzlich beschlossenen Reform der Weg bereitet wurde. Des Weiteren können Korrekturen bei der Sparförderung, insbesondere im Bereich der Alterssicherung, wie auch Verringerungen der Steuer- und Abgabenbelastung in den unteren Einkommensbereichen die Sparfähigkeit und Sparwilligkeit der ärmeren Bevölkerungsschichten erhöhen und sind infolge ihrer Langfristigkeit und des geringeren Risikos einer Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung deutlich überlegen. Geeignete Reformen im Bereich der Arbeitsmarkt-, Bildungs- und

Familienpolitik können ebenfalls einen Beitrag zur Nivellierung der primären und sekundären Einkommensverteilung und damit zu einer allmählichen Verringerung der Vermögenskonzentration sowie einer Verbesserung der Alterssicherung leisten.

!

Literatur

Adamy, W. und G. Bosch (1990) „*Arbeitsmarktprojektion – Wegweiser für Beschäftigungspolitik?*“, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 23/1, S. 111-121.

Aghion, P. (2006) „*A Primer on Innovation and Growth*“, Bruegel policy brief, 06.

Alessie, R., A. Lusardi und T. Aldershof (1997) „*Income and Wealth over the Life Cycle: Evidence from Panel Data*“, in: The Review of Income and Wealth, 43/1, S. 1-32.

Alt, D. und S. Barabaro (2007) „*Die Reform der Erbschaftsteuer – eine erste Bewertung*“, in: Wirtschaftsdienst, 11, S. 728-731.

Ammermüller, A., A. M. Weber und P. Westerheide (2005) „*Die Entwicklung und Verteilung des Vermögens privater Haushalte unter besonderer Berücksichtigung des Produktivvermögens*“, Abschlussbericht zum Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Gesundheit und Soziale Sicherung.

Arbeitsgemeinschaft Deutscher Wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V. (2006) „*Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2006*“.

Arbeitsgemeinschaft Partnerschaft in der Wirtschaft e.V. (AGP) (2008) „*Schriftliche Vorabstellungnahme der Arbeitsgemeinschaft Partnerschaft in der Wirtschaft e.V. im Vorfeld der öffentlichen Anhörung zu dem Gesetzesentwurf der Bundesregierung – Drucksache 16/10531 – sowie dem Antrag der Fraktion der FDP ‚Mitarbeiterbeteiligung – Eigenverantwortliche Vorsorge stärken‘ – Drucksache 16/9337*“.

Bach, S., Haan, P., Maiterth, R. und C. Sureth (2004) „*Modelle für die Vermögensbesteuerung von natürlichen Personen und Kapitalgesellschaften – Konzepte, Aufkommen, wirtschaftliche Wirkungen*“, Forschungsprojekt im Auftrag der Bundestagsfraktion Bündnis 90/DIE GRÜNEN.

Bartzsch, N. (2007) „*Precautionary Saving and Income Uncertainty in Germany – New Evidence from Microdata*“, SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research, 21.

Becker, I. (1999) „*Zur Verteilungsentwicklung in den 80er und 90er Jahren – Gibt es Anzeichen einer Polarisierung in der Bundesrepublik Deutschland? Teil 2: Zum Ausmaß der Vermögenskonzentration*“, in: WSI Mitteilungen, 5, S. 331-337.

Becker, I. (2001) „*Personelle Vermögensverteilung und Aktienbesitz*“, Arbeitspapiere des EVS-Projekts: Personelle Einkommensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland, 28.

Becker, I. und R. Hauser (2003) „Anatomie der Einkommensverteilung: Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1969-1998“, Edition Sigma, Berlin.

Beer, C., P. Mooslechner, M. Schürz und K. Wagner (2006) „*Das Geldvermögen privater Haushalte in Österreich: eine Analyse auf Basis von Mikrodaten*“, in: Österreichische Nationalbank, Geldpolitik und Wirtschaft, Q2, S. 101-119.

Bellmann, L. und U. Leber (2007) „Materielle Mitarbeiterbeteiligung: Geringe Verbreitung, aber hohe Intensität“, in: IAB-Kurzbericht, 13.

Berthold, N. (2008) „*Ungleichheit, Mitarbeiterbeteiligung und Politik*“, in: Wirtschaftsdienst, 88/4, S. 218-219.

Binspick, R. und W. Brehmer (2008) „*Kapitalbeteiligung und Bezahlung nach Gewinn*“, in: WSI Mitteilungen, 6, S. 312-319.

Bolin, K. und A.-M. Pålsson (2001) „*Male and Female Wealth: The Importance of the Family Structure*“, Working Paper, Department of Economics, Lund University.

Bontrup, H.-J. (2008) „*Alter Wein in neuen Schläuchen*“, Stellungnahme zur öffentlichen Anhörung und zum Gesetzentwurf der Bundesregierung „Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung (Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz) – Drucksache 16/10531“.

Boone, L., C. Giorno und P. Richardson (1998) „*Stock Market Fluctuations and Consumption Behaviour: Some Recent Evidence*“, OECD Economics Department Working Papers, 208.

Börsch-Supan, A. (2000) „*Das Sparverhalten verstehen*“, Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften, Berichte und Abhandlungen, Band 8, Akademie-Verlag, Berlin, S. 25-43.

Börsch-Supan, A. (2001) „Introduction to ‘International Comparison of Household Savings Behaviour: A Study of Life-cycle Savings in Seven Countries’“, in: Research in Economics, 55, S. 1-14.

Börsch-Supan, A., A. Reil-Held, R. Schnabel und J. Winter (2001) „*The German Savings Puzzle*“, in: Research in Economics, 55, S. 15-38.

Börsch-Supan, A., M. Coppola, L. Essig, A. Eymann und D. Schunk (2008) „*The German SAVE Study: Design and Results*“, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, MEA studies, 06.

Boston Consulting Group (2008) „*A Wealth of Opportunities in Turbulent Times: Global Wealth 2008*“.

Brümmerhoff, D. (2007) „*Finanzwissenschaft*“, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) (2008a) „Lebenslagen in Deutschland – Der 3. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung“, http://www.bmas.de/coremedia/generator/26742/property=pdf/dritter__armuts__und__reichtumsbericht.pdf, Abruf: 27. Dezember 2008.

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) (2008b), „Entwicklung der privaten Altersvorsorge (Stand III. Quartal 2008) – Tabelle“, http://www.bmas.de/coremedia/generator/29426/property=pdf/riester__rente__entwicklung__tabelle__stand__III__2008.pdf, Abruf: 27. Dezember 2008.

Bundesministerium für Finanzen (BMF) (2008) „Mitarbeiterkapitalbeteiligungen – Neue Wege zur verbesserten Teilhabe“, in: Monatsbericht des BMF – September 2008, S. 49-56.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2007) „Mitarbeiterbeteiligung“, in: Schlaglichter der Wirtschaftspolitik, Monatsbericht Juni 2007, S. 11-16.

Bund katholischer Unternehmer (BKU) (2008) „Stellungnahme zur Öffentlichen Anhörung des Finanzausschusses zum Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung (Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz)“.

Corneo, G., M. Keese und C. Schröder (2007) „Erhöht die Riester-Förderung die Sparneigung von Geringverdienern?“, Economics Working Paper, Christian-Albrechts-Universität Kiel, Department of Economics.

Daepf, M. und C. A. Schaltegger (2004) „Moderne Steuersysteme: Grundfragen und Reformvorschläge“, Eidgenössische Steuerverwaltung.

Deaton, A. (2005) „Franco Modigliani and the Life-cycle Theory of Consumption“, in: Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, 58, S. 91-107.

Deckl, S. (2006) „Indikatoren der Einkommensverteilung in Deutschland 2003 – Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe“, Statistisches Bundesamt Wirtschaft und Statistik, 11.

Deutsche Bundesbank (2005) „Monatsbericht Juni 2005“, 57. Jahrgang, Nr. 6.

Deutsche Bundesbank (2007) „Monatsbericht September 2007“, 59. Jahrgang, Nr. 9.

Deutsche Bundesbank (2008a) „Monatsbericht Januar 2008“, 60. Jahrgang, Nr. 1.

Deutsche Bundesbank (2008b) „Ergebnisse der gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung für Deutschland 1991 bis 2007“, Statistische Sonderveröffentlichung, 4.

Deutscher Caritasverband, Deutsches Rotes Kreuz, Diakonisches Werk der EKD, Verbraucherzentrale Bundesverband (2006) „*Schuldenreport 2006*“.

Deutsches Aktieninstitut (DAI) (2008) „Stellungnahme des Deutschen Aktieninstituts zum Referentenentwurf des Gesetzes zur steuerlichen Förderung von Mitarbeiterkapitalbeteiligungen“.

Diamond, P. A. (1970) „*Incidence of an Interest Income Tax*“, in: *Journal of Economic Theory*, 2/3, S. 211-224.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) (2006) „*Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2006*“, DIW Wochenbericht des Berlin, 18, S. 225-286.

Doepke, M. und M. Schneider (2006) „*Inflation and the Redistribution of Nominal Wealth*“, in: *Journal of Political Economy*, 114/6.

Erhard, L. (1971), zitiert nach: Grüner, H.-P. (1996) „*Lob der Vermögensteuer*“, in: DIE ZEIT, 29, http://www.zeit.de/1996/29/Lob_der_Vermoeensteuer, Abruf: 27. Dezember 2008.

Fachinger, U. (2002) „Sparfähigkeit und Vorsorge gegenüber sozialen Risiken bei Selbstständigen: Einige Informationen auf der Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1998“, ZeS-Arbeitspapier, 1, Zentrum für Sozialpolitik, Universität Bremen.

Faik, J. (2000) „Eine Datenquelle, drei Studien = drei verschiedene Aussagen? Zur Problematik empirischer Vermögensanalysen.“, Arbeitspapier Nr. 24, Universität Frankfurt/Main.

Flämig, C. (2006) „*Reform der Erbschaftsteuer*“, DWS-Symposium 2006 des Deutschen wissenschaftlichen Instituts der Steuerberater e. V., Berlin, 11. Dezember 2006.

Fräßdorf, A., M. M. Grabka und J. Schwarze (2008) „The Impact of Household Capital Income on Income Inequality: A Factor Decomposition Analysis for Great Britain, Germany and the USA“, ECINEQ Working Papers, 89.

Frick, J. R. und B. Headey (2008) „Living Standards in Retirement: Accepted International Comparisons are Misleading – Revised Estimates Based on German and Australian Wealth Data“, 8th SOEP Users' Conference, 9.-11. Juli 2008, Berlin.

Frick, J. R., M. M. Grabka (2009) „Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland“, DIW Wochenbericht, 4, S. 54-67.

Frick, J. R., M. M. Grabka, J. Marcus (2007a) „Editing and Multiple Imputation of Item-Non-Response in the 2002 Wealth Module of the German Socio-Economic Panel (SOEP)“, DIW Data Documentation, 18.

Frick, J. R., M. M. Grabka, E. M. Sierminska (2007b) „Representative Wealth Data for Germany from the German SOEP: The Impact of Methodological Decisions Around Imputation and the Choice of the Aggregation Unit“, DIW Discussion Papers, 672.

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) (2005) „Themen und Analysen Nr.3, Die Geldvermögensbildung der privaten Haushalte bei Lebensversicherungen: Trends und Perspektiven“, GDV Volkswirtschaft.

Gomes, F. A. R. (2008) „*The Effect of Future Income Uncertainty in Savings Decision*“, in: Economics Letters, 98/3, S. 269-274.

Grabka, M. M. und J. R. Frick (2007) „*Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen*“, in: DIW-Wochenbericht, 74/45, S. 665-673.

Grömling, M. (2006) „Die Lohnquote – ein statistisches Artefakt und seine Interpretationsgrenzen“, IW-Trends, 33/1.

Grüner, H.-P. (1996) „*Lob der Vermögensteuer*“, in: DIE ZEIT, 29, http://www.zeit.de/1996/29/Lob_der_Vermoeensteuer, Abruf: 27. Dezember 2008.

Grüner, H.-P. (2008) „*Soziale Marktwirtschaft – Verteilt Vermögen um, nicht Einkommen!*“, in: Frankfurter Rundschau, 16. Juni 2008, http://www.fr-online.de/in_und_ausland/wirtschaft/dossiers/mythos_soziale_marktwirtschaft/1352207_Verteilt-Vermoeen-um-nicht-Einkommen.html, Abruf: 27. Dezember 2008.

Grunert, R. (2003) „Sind Haushalte mit Wohneigentum sparsamer als Mieterhaushalte? – Ersparnis und Vermögen von Wohneigentümern und Mietern in West- und Ostdeutschland“, Diskussionspapiere Institut für Wirtschaftsforschung Halle, 171.

Hanke, T. (2007) „*Republik der Habenichtse*“, in: Handelsblatt, 4.12.2007, S. 11.

Hauser, R., I. Becker, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin (DIW) und Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim (ZEW) (2008) „*Integrierte Analyse der Einkommens- und Vermögensverteilung*“, Abschlussbericht zur Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, Bonn.

Horn, G. A. und M. Hüther (2007) „*Ist die Erbschaftssteuer noch sinnvoll?*“, in: Rheinischer Merkur, 49, 6. Dezember 2007.

Horschel, N., J. Pimpertz und C. Schröder (2007) „*Auswirkungen der monetären Umverteilung in Deutschland*“, in: IW-Trends, 4.

Jachmann, M. (2003) „Zur Vereinbarkeit einer Abgeltungssteuer mit dem deutschen Verfassungsrecht“, in: Schick (Hrsg.), Veranlagung – Abgeltung – Steuerfreiheit – Besteuerung von Kapitalerträgen im Rechtsstaat, S. 15-22.

Kirsana, T. und J. Sefton (2007) „A comparison of national saving rates in the UK, US and Italy“, in: European Economic Review, 51, S. 1998-2028.

Klär, E. und J. Slacalek (2006) „Entwicklung der Sparquote in Deutschland: Hindernis für die Erholung der Konsumnachfrage“, in DIW Wochenbericht, 40, S. 537-543.

Köhler, H. (2005) „Freiheit ist die wichtigste Quelle der Kreativität“, in: Stern, 29. Dezember 2005, <http://www.bundespraesident.de/dokumente/2.645252/Rede/dokument.htm>, Abruf: 27. Dezember 2008.

Köhler, H. (2007) „Das Streben der Menschen nach Glück verändert die Welt“, Berliner Rede 2007, gehalten von Bundespräsident Horst Köhler am 1. Oktober 2007, <http://www.bundespraesident.de/Reden-und-Interviews/Berliner-Reden-12183/Berliner-Rede-2007.htm>, Abruf: 27. Dezember 2008.

Köhler, H. (2008) „Köhler will Entlastungen für Arbeitnehmer“, in: BAMS 27. Dezember 2008, www.bild.de/BILD/news/politik/2008/12/28/horst-koehler/interview-mit-dem-bundespraesidenten.html, Abruf: 27. Dezember 2008.

Kohli, M. und J. Schupp (2005) „Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung“, Gutachten für das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (BMGS).

Kohli, M., H. Künemund, A. Schäfer, J. Schupp und C. Vogel (2006) „Erbschaften und ihr Einfluss auf die Vermögensverteilung“, in: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 75/1, S. 58-76.

Kohns, S. (2007) „Überflüssiger Fonds“, in: Wirtschaftsdienst, 7, S. 420.

Kotlikoff, L. J. (1988) „Intergenerational Transfers and Savings“, Journal of Economic Perspectives, 2/2, S. 41-58.

Kott, K. (2005) „Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte Jahresergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003“, in: Statistisches Bundesamt (2005) Wirtschaft und Statistik, 12, S. 1309-1323.

Krause, P. und A. Schäfer (2005) „Verteilung von Vermögen und Einkommen in Deutschland: große Unterschiede nach Geschlecht und Alter“, in: DIW-Wochenbericht, 72/11, S. 199-207.

Lahl, D. und P. Westerheide (2003) „Auswirkungen der Besteuerung von Kapitaleinkünften und Veräußerungsgewinnen auf Vermögensbildung und Finanzmärkte – Status quo und Reformoptionen“, ZEW Dokumentation, Nr. 03-08.

Leersch, H. J. (2008) „Zweifel an Mitarbeiter-Kapitalbeteiligung“, in: Das Parlament, 46, 10. November 2008.

Ludewig, V. (2005) „Mitarbeiterbeteiligung – Förderung von Kapitalverbesserungen durch vermögenswirksame Leistungen und Steuervorteile“, in: GmbHRRundschau 05/05, R 69.

Meincke, J. P. (1999) „Rechtfertigung der Erbschaft- und Schenkungssteuer“ in: Birk, D. (Hrsg.), „Steuern auf Erbschaft und Vermögen“, DSJG Band 22, Köln, S. 39 - 71.

Merrill Lynch und Capgemini (2007) „World Wealth Report“, 11. Auflage.

Modigliani, F. (1988) „The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth“, Journal of Economic Perspectives, 2/2, S. 15-40.

Niejahr, E. (2008) „Ein bisschen mehr Gleichheit“, in: DIE ZEIT, 03. Januar 2008.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2007) „OECD Economic Outlook 83 Database“.

Piper, N. (2008) „72.000 neue deutsche Millionäre“, in: sueddeutsche.de 05.09.2008, <http://www.sueddeutsche.de/tt3m1/finanzen/71/309012/text/>, Ab-
ruf: 27. Dezember 2008.

Polleit, T. (2007) „Umverteilung durch Inflation“, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 26. Februar 2007.

Rawls, J. und E. Kelly (2001) „Justice as Fairness: A Restatement“, Harvard University Press.

Reuter, N. (1998) „Wachstumseuphorie und Verteilungsrealität. Wirtschaftspolitische Leitbilder zwischen Gestern und Morgen“, Metropolis, Marburg.

Ring, A. M. (2000) „Die Verteilung der Vermögen in der Bundesrepublik Deutschland : Analyse und politische Schlußfolgerungen“, Lang, Frankfurt am Main, Berlin, Bern, Wien [u.a.].

Ripp, K. und P. M. Schulze (2004) „Konsum und Vermögen - Eine quantitative Analyse für Deutschland“, Arbeitspapier Nr. 29, Institut für Statistik und Ökonometrie, Johannes Gutenberg-Universität Mainz.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004) „Erfolge im Ausland – Herausforderungen im Inland“, Jahresgutachten 2004/05.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2006) „Widerstreitende Interessen – Ungenutzte Chancen“, Jahresgutachten 2006/07.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2007) „*Das Erreichte nicht verspielen*“, Jahresgutachten 2007/08.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2008) „*Die Finanzkrise meistern – Wachstumskräfte stärken*“, Jahresgutachten 2008/09.

Schäfer, A. und J. Schupp (2006), „Zur Erfassung der Vermögensbestände im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) im Jahr 2002“, DIW Data Documentation, 11.

Schäfer, C. und B. Rürup (1998) „*Der Investivlohn – Förderung der Arbeitnehmer-Vermögensbildung? Möglichkeiten, Grenzen, Transformationen*“, Gutachten im Auftrag der Enquete-Kommission „Zukunft der Erwerbsarbeit“ des Landtags von Nordrhein-Westfalen.

Schäfer, C. (2008) „*Heilt die Finanzkrise auch die Verteilungspolitik?*“, WSI-Verteilungsbericht, in: WSI-Mitteilungen, 11.

Scherf, W. (1998) „*Einkommen, Vermögen und Verteilung aus makroökonomischer Sicht*“, in: Forum der Bundesstatistik, Statistisches Bundesamt, 32, S. 24-41.

Schatzenstaller, M. (2003) „*Dualisierung von Einkommensteuersystemen – Stand und Perspektiven im internationalen Vergleich*“, DIW Berlin Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, 72/4, S. 535-550.

Sexauer, M. (2004) „Verteilungswirkung und Effizienz der Erbschaftsteuer – Eine Untersuchung im Rahmen von Modellen überlappender Generationen“.

Shorrocks, A. F. (1982) „*Inequality Decomposition by Factor Components*“, in: *Econometrica*, 50/1, S. 193-211.

Sierminska, E. M., A. Brandolini und T. M. Smeeding (2006) „*Comparing Wealth Distribution accross Rich Countries: First Results from the Luxembourg Wealth Study*“, Luxembourg Wealth Study Working Paper Series, 1.

Sierminska, E. M., J. R. Frick und M. M. Grabka (2008) „*Examining the Gender Wealth Gap in Germany*“, SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research, 115.

Sozialbeirat (2007) „*Gutachten des Sozialbeirats zum Rentenversicherungsbericht 2007*“, http://www.sozialbeirat.de/dokumente/Sozialbeirat_Gutachten_2007.pdf, Abruf: 27. Dezember 2008.

Spieß, E. (2004) „*Wirtschaftspsychologie*“, Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München.

Statistisches Bundesamt (2005) „*Qualitätsbericht zur Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003*“, www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/desta

tis/Internet/DE/Content/Publikationen/.../WirtschaftsrechnEVS03,property=file.pdf, Abruf: 27. Dezember 2008.

Statistisches Bundesamt (2006) „*Jeder zehnte Euro landet im Spar-schwein*“, in: *Wirtschaft und Statistik* 10, S. 986.

Statistisches Bundesamt (2008) „*Jährliche Einkommensteuerstatistik 2004*“, Fachserie 14, Reihe 7.1.1.

Stein, H. (2001a) „*The Development of Aggregate Private Wealth and its Distribution in Germany since 1970*“, Arbeitspapiere des EVS-Projekts: Personelle Einkommensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland, 30.

Stein, H. (2001b) „*Trend zu abnehmender Konzentration der Vermögen scheint gestoppt*“, in: Informationsdienst Soziale Indikatoren (ISI), 25, Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA) e.V..

Steiner, C. (2007) „*Erbschaftsteuer – ‚Geldbuße‘ wegen Vermögensbildung*“, in: *Neue Juristische Wochenschrift*, 19, S. 1339-1340.

Stettes, O. (2008) „*Verbreitung und Bestimmungsgründe von Mitarbeiterbeteiligungen*“, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 37/ 7, S. 369-374.

Stiglitz, J. E. (1969) „*Distribution of Income and Wealth Among Individuals*“, in: *Econometrica*, 37/3, S. 382-397.

sueddeutsche.de/jja/pak (2008) „*‘Forbes‘-Liste: Die Deutschen - Theo, Karl und andere Milliardäre*“, Artikel vom 06.03.2008, <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/610/435357/text/>, Abruf: 27. Dezember 2008.

Szydlík, M. und J. Schupp (2004) „*Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung*“, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 56/4, S. 609 - 629.

Thiele, S. (2000) „*Chancen der Beteiligung privater Haushalte am Produktivvermögen*“, Working Paper EWP 0007, Department of Food Economics and Consumption Studies, Universität Kiel.

Tipke, K. und J. Lang (2002) „*Steuerrecht*“, Dr. Otto Schmidt, Köln, 17. Auflage, Köln.

Verband der privaten Krankenversicherung e.V. (PKV) (2006) „*Zahlenbericht der privaten Krankenversicherung 2005/2006*“, www.gdv.de/Downloads/Service/PKV_Zahlenb_05_06.pdf, Abruf: 27. Dezember 2008.

ver.di (2004) „*Konzept Steuergerechtigkeit, Gerechte Steuern – Staatsfinanzen stärken*“.

Volkert, J., G. Klee, R. Kleimann, U. Scheurle, F. Schneider und E. Schaich (2004) „*Operationalisierung der Armut- und Reichtumsmessung*“, Schlussbericht an das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung, Tübingen,

www.bmas.de/coremedia/generator/2904/property=pdf/operationalisierung__der__armut__725.pdf, Abruf: 27. Dezember 2008.

Von Heusinger, R. (2008) „*Wirtschafts-Rückblick – Die Frohe Botschaft des Jahres*“, in Frankfurter Rundschau, 24. Dezember 2008.

Westerheide, P. (2005) „Analyse privater Vermögen auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichproben“, FDZ Nutzerkonferenzen 2005.

Wieland, J. (2003) „Rechtliche Rahmenbedingungen für eine Wiedereinführung der Vermögensteuer“, Rechtsgutachten erstattet für ver.di.

Wolf, E. und T. Zwick (2008) „Reassessing the Productivity Impact of Employee Involvement and Financial Incentives“, in: Schmalenbach Business Review, 60/2, S. 160-181.

Wolff, E. N. (2002) „*Inheritances and Wealth Inequality – 1989-1998*“, in: American Economic Review, 92/2, S. 260-264.

Zentraler Kreditausschuss (ZKA) (2008) „Stellungnahme zum Gesetzentwurf der Bundesregierung für ein ‚Gesetz zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung‘ (Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz) sowie zum Antrag der Fraktion der FDP ‚Mitarbeiterbeteiligung — Eigenverantwortliche Vorsorge stärken‘“.

Zifonun, N., und R. Schöffel (2004) „*Neue Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2002*“, in: Wirtschaft und Statistik, 9, S. 1028–1035.

Zipfel, F. (2008) „Einkommensbesteuerung in Zeiten der Globalisierung - Zwischen Gerechtigkeit und Effizienz“, Deutsche Bank Research, 429.

Rechtsquellen

Bewertungsgesetz (BewG) in der Fassung vom 01.02.1991, zuletzt geändert durch Artikel 21 G. v. 20. Dezember 2007, BGBl. I, S. 3150.

Bundesverfassungsgericht (BVerfG) (1995) „*Beschluss vom 22. Juni 1995*“, 2 BvL 37/91.

Bundesverfassungsgericht (BVerfG) (1998) „*Leitsatz zum Beschluß des Zweiten Senats vom 31.3.1998*“, 2 BvR 1877/97.

Bundesverfassungsgericht (BVerfG) (2006a) „*Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zu § 19 Absatz 1 des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes*“, 1 BvL 10/02.

Bundesverfassungsgericht (BVerfG) (2006b) „*Leitsatz zum Beschluss des Zweiten Senats vom 18. Januar 2006*“, 2 BvR 2194/992.

Deutscher Bundesrat (2008a) „Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung (Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz)“, Drucksache 632/08.

Deutscher Bundesrat (2008b) „Stellungnahme des Bundesrates und Gegenäußerung der Bundesregierung zum Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Förderung der Mitarbeiterkapitalbeteiligung (Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz)“, Drucksache 16/10721.

Deutscher Bundesrat (2008c) „Gesetzesbeschluss des Deutschen Bundestages Gesetz zur Reform des Erbschaftsteuer- und Bewertungsrechts (Erbschaftsteuerreformgesetz - ErbStRG)“, Bundesrat Drucksache 888/08.

Einkommensteuergesetz (EStG) in der Fassung vom 19.10.2002, zuletzt geändert durch Artikel 1 G. v. 21.12.2008, BGBl. I, S. 2896.

Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz (ErbStG) in der Fassung vom 27.02.1997, zuletzt geändert durch Artikel 8 G. v. 10.10.2007, BGBl. I, S. 2332.

Fünftes Gesetz zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer (Fünftes Vermögensbildungsgesetz - 5. VermBG) in der Fassung vom 04.03.1994, zuletzt geändert durch Artikel 5 G. v. 20.12.2008, BGBl. I, S. 2850.

Anhangtabelle 1 zu Schaubild 2: Portfoliostruktur im internationalen Vergleich

	1999	1998	2002	2002	2002	2002	2000	2001
	Kanada	Finnland	Deutschland	Italien	Norwegen	Schweden	Großbritannien	USA
Sachvermögen	64%	68%	43%	72%	72%	57%	70%	70%
selbstgenutzte Immobilie	60%	64%	39%	69%	64%	53%	69%	68%
weitere Immobilien	16%	27%	13%	22%	30%	14%	8%	17%
Nur Angaben über 2.500 Euro								
Finanzvermögen	48%	53%	49%	70%	70%	–	58%	60%
Schulden	58%	45%	30%	17%	74%	–	49%	65%

Quelle: Sierminska et al., 2006.

Anhangtabelle 2 zu Schaubild 3: Internationaler Vergleich der Besitzerquoten

	1999	1998	2002	2002	2002	2002	2000	2001
	Kanada	Finnland	Deutschland	Italien	Norwegen	Schweden	Großbritannien	USA
Sachvermögen	106%	100%	106%	89%	205%	111%	104%	79%
Finanzvermögen	30%	19%	16%	16%	310%	43%	19%	48%
Schulden	-36%	-19%	-22%	-5%	-416%	-54%	-23%	-27%

Quelle: Sierminska et al., 2006.

Anhangtabelle 3 zu den Schaubildern 4 bis 6: Entwicklung der Kreditaufnahme, der verfügbaren Einkommen, der Verbindlichkeiten, der Geldvermögen der privaten Haushalte sowie der Verbindlichkeiten untergliedert in Konsumenten-, Wohnungsbau- und Gewerbliche Kredite

Jahr	Verfügbares Einkommen	Kreditaufnahme	Geldvermögen	Verbindlichkeiten	Konsumenten-kredite	Wohnungsbau-kredite	Gewerbliche Kredite
	(Mrd. €)						
1991	1.010,1	65,7	1.926,0	828,1	131,2	492,2	191,5
1992	1.084,1	72,4	2.059,4	895,6	144,4	523,4	214,2
1993	1.121,8	86,6	2.288,2	983,9	153,8	579,5	236,4
1994	1.163,6	96,5	2.391,2	1.079,4	161,5	642,1	260,3
1995	1.198,9	75,8	2.563,6	1.154,1	164,9	697,4	275,3
1996	1.220,2	78,9	2.745,5	1.232,4	172,9	756,3	286,9
1997	1.241,2	64,2	2.961,8	1.295,0	182,0	803,4	294,0
1998	1.265,0	74,7	3.168,4	1.370,2	192,2	840,6	321,4
1999	1.297,7	83,6	3.438,0	1.467,2	199,3	913,2	340,8
2000	1.337,4	43,5	3.509,8	1.513,6	207,2	947,5	346,1
2001	1.389,5	21,4	3.602,1	1.535,3	205,8	978,2	338,2
2002	1.402,8	15,7	3.569,9	1.552,0	203,6	1.001,9	332,8
2003	1.431,8	17,6	3.802,9	1.568,4	201,2	1.020,4	332,4
2004	1.459,3	1,1	3.975,9	1.573,7	206,3	1.030,3	321,1
2005	1.482,6	- 6,0	4.208,9	1.568,7	206,5	1.038,6	310,9
2006	1.515,9	- 6,8	4.411,5	1.565,8	202,5	1.057,4	296,2
2007	1.542,4	- 18,3	4.563,6	1.546,8	199,7	1.048,8	289,1
2008	-	-	4.525,6	1.536,0	-	-	-

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Anhangtabelle 4 zu den Schaubildern 7 und 8: Entwicklung von Lohnquote und Bruttoinlandsprodukt

Jahr	Lohnquote	Arbeits- einkommensquote	bereinigte Lohnquote	BIP (real)	Lohnquote	Arbeits- einkommensquote	bereinigte Lohnquote
1991	71,02%	78,10%	70,82%	jährliche Zuwachsrate			
1992	72,23%	79,70%	72,27%	2,23%	1,70%	2,05%	2,05%
1993	72,91%	80,70%	73,18%	-0,80%	0,93%	1,25%	1,25%
1994	71,73%	79,60%	72,18%	2,66%	-1,62%	-1,36%	-1,36%
1995	71,36%	79,30%	71,91%	1,89%	-0,52%	-0,38%	-0,38%
1996	71,00%	78,90%	71,55%	0,99%	-0,50%	-0,50%	-0,50%
1997	70,25%	78,20%	70,91%	1,80%	-1,05%	-0,89%	-0,89%
1998	70,41%	78,40%	71,09%	2,03%	0,22%	0,26%	0,26%
1999	71,24%	79,20%	71,82%	2,01%	1,18%	1,02%	1,02%
2000	72,16%	80,20%	72,72%	3,21%	1,30%	1,26%	1,26%
2001	71,79%	79,90%	72,45%	1,24%	-0,51%	-0,37%	-0,37%
2002	71,59%	79,80%	72,36%	0,00%	-0,29%	-0,13%	-0,13%
2003	70,77%	79,10%	71,73%	-0,22%	-1,14%	-0,88%	-0,88%
2004	68,00%	76,50%	69,37%	1,21%	-3,92%	-3,29%	-3,29%
2005	66,60%	75,30%	68,28%	0,77%	-2,05%	-1,57%	-1,57%
2006	65,10%	74,00%	67,10%	2,96%	-2,25%	-1,73%	-1,73%
2007	64,78%	73,60%	66,74%	2,46%	-0,50%	-0,54%	-0,54%

Quelle: Eigene Berechnungen.

Quelle für Rohdaten: Statistisches Bundesamt, Sachverständigenrat, 2008.

Anhangtabelle 5 zu Schaubild 9: Zusammensetzung der Einkommen in den Jahren 1991 bis 2006

Jahr	abhängige Erwerbstätigkeit	staatliche Transfers	private Transfers	Sozialversicherungsrenten	private Renten	selbstständige Erwerbstätigkeit	Mietwert selbst genutzten Wohn-	Einkünfte aus Vermietung/ Verpachtung	Kapitaleinkünfte
1991	70,69%	3,75%	0,32%	11,13%	0,86%	7,49%	2,60%	1,23%	1,94%
1993	68,60%	4,21%	0,41%	11,60%	0,91%	7,64%	2,92%	1,43%	2,29%
1996	65,63%	5,72%	0,48%	12,59%	0,97%	7,58%	3,25%	1,66%	2,13%
1999	63,94%	5,64%	0,47%	12,91%	1,03%	8,35%	3,61%	1,70%	2,33%
2002	60,75%	6,37%	0,45%	13,15%	1,37%	9,56%	3,89%	1,87%	2,60%
2005	59,06%	6,95%	0,56%	13,13%	1,39%	10,17%	3,96%	2,26%	2,52%
2006	59,80%	6,92%	0,70%	12,77%	1,62%	9,59%	3,89%	2,15%	2,57%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 6 zu Schaubild 10: Zusammensetzung der Einkommen über die Dezile

	1.Dezil	2.Dezil	3.Dezil	4.Dezil	5.Dezil	6.Dezil	7.Dezil	8.Dezil	9.Dezil	10.Dezil
Anteile am Einkommen des jeweiligen Dezils										
abhängige Erwerbstätigkeit	0,50%	5,39%	15,26%	37,58%	62,36%	70,32%	71,63%	77,65%	76,64%	66,31%
staatliche Transfers	27,53%	22,34%	13,36%	12,88%	8,93%	9,31%	5,38%	4,24%	2,60%	1,33%
private Transfers	0,02%	1,31%	2,02%	2,61%	1,02%	0,79%	1,20%	0,27%	0,22%	0,13%
Sozialversicherungsrenten	70,77%	59,62%	50,67%	26,27%	11,52%	4,43%	5,30%	2,92%	2,28%	1,14%
private Renten	0,07%	1,38%	4,15%	4,01%	2,71%	1,01%	1,90%	0,75%	1,54%	1,04%
selbstständige Erwerbstätigkeit	0,00%	0,23%	1,14%	4,92%	5,63%	8,45%	8,31%	8,01%	9,25%	18,37%
Mietwert selbst genutzten Wohneigentums	0,19%	7,67%	9,94%	7,43%	4,87%	3,36%	3,22%	3,04%	3,43%	2,52%
Einkünfte aus Vermietung/Verpachtung	0,00%	0,28%	1,00%	1,65%	1,24%	0,92%	1,37%	1,20%	2,19%	4,52%
Kapitaleinkünfte	0,90%	1,79%	2,47%	2,64%	1,71%	1,41%	1,70%	1,92%	1,85%	4,62%
Dezilsanteil	4,07%	4,61%	5,48%	6,19%	7,12%	8,57%	10,18%	12,05%	15,28%	26,45%
Anteile am Gesamteinkommen										
abhängige Erwerbstätigkeit	0,02%	0,25%	0,84%	2,32%	4,44%	6,03%	7,29%	9,36%	11,71%	17,54%
staatliche Transfers	1,12%	1,03%	0,73%	0,80%	0,64%	0,80%	0,55%	0,51%	0,40%	0,35%
private Transfers	0,00%	0,06%	0,11%	0,16%	0,07%	0,07%	0,12%	0,03%	0,03%	0,03%
Sozialversicherungsrenten	2,88%	2,75%	2,78%	1,63%	0,82%	0,38%	0,54%	0,35%	0,35%	0,30%
private Renten	0,00%	0,06%	0,23%	0,25%	0,19%	0,09%	0,19%	0,09%	0,24%	0,28%
selbstständige Erwerbstätigkeit	0,00%	0,01%	0,06%	0,30%	0,40%	0,72%	0,85%	0,97%	1,41%	4,86%
Mietwert selbst genutzten Wohneigentums	0,01%	0,35%	0,54%	0,46%	0,35%	0,29%	0,33%	0,37%	0,52%	0,67%
Einkünfte aus Vermietung/Verpachtung	0,00%	0,01%	0,05%	0,10%	0,09%	0,08%	0,14%	0,15%	0,33%	1,20%
Kapitaleinkünfte	0,04%	0,08%	0,14%	0,16%	0,12%	0,12%	0,17%	0,23%	0,28%	1,22%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 7 zu Schaubild 11: Dezilbetrachtung der Nettovermögen, Vergleich der Gebietsstände

	Westdeutschland		Ostdeutschland		Gesamtdeutschland	
	Klassenanteil	Klassenmittel [€]	Klassenanteil	Klassenmittel [€]	Klassenanteil	Klassenmittel [€]
1.Dezil	-1,91%	-15.612,81	-3,52%	-11.866,35	-2,11%	-14.869,22
2.Dezil	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
3.Dezil	0,00%	6,97	0,00%	0,00	0,00%	1,62
4.Dezil	0,43%	3.507,17	0,52%	1.733,48	0,43%	3.000,55
5.Dezil	1,39%	11.418,59	1,59%	5.354,42	1,34%	9.409,10
6.Dezil	3,61%	29.578,04	3,29%	11.068,30	3,30%	23.216,27
7.Dezil	8,05%	65.955,81	6,76%	22.734,10	7,53%	52.984,80
8.Dezil	13,67%	111.969,82	13,22%	44.462,06	13,62%	95.793,64
9.Dezil	21,59%	176.829,21	22,98%	77.305,71	22,25%	156.562,27
10.Dezil	53,16%	435.389,43	55,17%	185.585,26	53,65%	377.464,45

kumulierte Anteile	Westdeutschland		Ostdeutschland		Gesamtdeutschland	
	aufsteigend	absteigend	aufsteigend	absteigend	aufsteigend	absteigend
1.Dezil	-1,91%	100,00%	-3,52%	100,00%	-2,11%	100,00%
2.Dezil	-1,91%	101,91%	-3,52%	103,52%	-2,11%	102,11%
3.Dezil	-1,91%	101,91%	-3,52%	103,52%	-2,11%	102,11%
4.Dezil	-1,48%	101,91%	-3,01%	103,52%	-1,69%	102,11%
5.Dezil	-0,08%	101,48%	-1,42%	103,01%	-0,35%	101,69%
6.Dezil	3,53%	100,08%	1,87%	101,42%	2,95%	100,35%
7.Dezil	11,58%	96,47%	8,63%	98,13%	10,48%	97,05%
8.Dezil	25,25%	88,42%	21,85%	91,37%	24,10%	89,52%
9.Dezil	46,84%	74,75%	44,83%	78,15%	46,35%	75,99%
10.Dezil	100,00%	53,16%	100,00%	55,17%	100,00%	53,65%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 8 zu den Schaubildern 12 und 13: Zusammensetzung der Vermögen über die Vermögensdezile

Vermögensdezile	insgesamt	1.Dezil	2.Dezil	3.Dezil	4.Dezil	5.Dezil	6.Dezil	7.Dezil	8.Dezil	9.Dezil	10.Dezil
Anteile am Vermögen des jeweiligen Dezils											
selbstgenutzter Immobilienbesitz (netto)	52,86%	-7,18%	NA	#####	5,95%	5,49%	20,25%	53,37%	69,26%	70,57%	44,45%
nicht selbstgenutzter Immobilienbesitz (netto)	13,73%	36,59%	Inf	#####	0,73%	0,39%	2,77%	4,29%	4,80%	7,02%	20,61%
Finanzvermögen	12,16%	-3,67%	Inf	#####	47,82%	48,29%	41,11%	19,39%	11,71%	9,37%	9,44%
Versicherungsvermögen	11,16%	-10,68%	Inf	#####	66,45%	47,28%	34,83%	20,45%	12,22%	9,90%	7,30%
Betriebsvermögen	11,59%	-2,35%	NA	#####	1,94%	1,34%	2,14%	2,68%	2,11%	2,70%	18,03%
materielle Vermögensgegenstände	1,68%	-0,56%	Inf		16,40%	3,59%	4,40%	3,32%	2,30%	1,13%	1,50%
Konsumentenkredite	-3,17%	87,86%	#####	#####	-26,49%	-7,19%	-4,42%	-2,48%	-1,23%	-1,06%	-1,38%
Dezilsanteil	#####	-1,83%	0,00%	0,00%	0,38%	1,18%	2,90%	6,62%	11,93%	19,54%	59,29%
Anteile am Gesamtvermögen											
selbstgenutzter Immobilienbesitz (netto)		0,13%	#####	0,00%	0,02%	0,06%	0,59%	3,53%	8,26%	13,79%	26,35%
nicht selbstgenutzter Immobilienbesitz (netto)		-0,67%	#####	0,00%	0,00%	0,00%	0,08%	0,28%	0,57%	1,37%	12,22%
Finanzvermögen		0,07%	#####	0,00%	0,18%	0,57%	1,19%	1,28%	1,40%	1,83%	5,59%
Versicherungsvermögen		0,20%	#####	0,00%	0,25%	0,56%	1,01%	1,35%	1,46%	1,93%	4,33%
Betriebsvermögen		0,04%	#####	0,00%	0,01%	0,02%	0,06%	0,18%	0,25%	0,53%	10,69%
materielle Vermögensgegenstände		0,01%	#####	0,00%	0,01%	0,05%	0,10%	0,15%	0,13%	0,29%	0,92%
Konsumentenkredite		-1,61%	#####	0,00%	-0,10%	-0,08%	-0,13%	-0,16%	-0,15%	-0,21%	-0,82%
Anteile an der jeweiligen Vermögensart											
selbstgenutzter Immobilienbesitz (netto)		0,25%	0,00%	0,00%	0,04%	0,12%	1,11%	6,70%	15,67%	26,14%	49,97%
nicht selbstgenutzter Immobilienbesitz (netto)		-4,83%	0,00%	0,00%	0,02%	0,03%	0,58%	2,05%	4,13%	9,90%	88,13%
Finanzvermögen		0,55%	0,00%	0,00%	1,50%	4,70%	9,84%	10,59%	11,53%	15,11%	46,17%
Versicherungsvermögen		1,76%	0,00%	0,00%	2,28%	5,03%	9,11%	12,21%	13,15%	17,44%	39,01%
Betriebsvermögen		0,37%	0,00%	0,00%	0,06%	0,13%	0,53%	1,51%	2,14%	4,48%	90,78%
materielle Vermögensgegenstände		0,62%	0,00%	0,00%	0,81%	3,10%	5,75%	9,08%	8,02%	17,47%	55,15%
Konsumentenkredite		49,31%	0,00%	0,00%	3,09%	2,60%	3,93%	5,03%	4,50%	6,36%	25,18%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 9 zu Schaubild 15: Zusammensetzung des Nettovermögens in den Einkommensdezilen

Einkommensdezile	insgesamt	1.Dezil	2.Dezil	3.Dezil	4.Dezil	5.Dezil	6.Dezil	7.Dezil	8.Dezil	9.Dezil	10.Dezil
Anteile am Vermögen des jeweiligen Dezils											
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	63,9%	78,0%	81,9%	74,8%	86,6%	79,4%	73,6%	73,7%	63,6%	69,1%	44,1%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	20,2%	17,5%	9,1%	10,5%	5,8%	10,8%	9,5%	12,3%	15,9%	24,9%	32,3%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	-11,0%	-10,6%	-13,5%	-9,6%	-15,1%	-14,1%	-14,9%	-11,2%	-10,6%	-14,5%	-7,1%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz	-6,4%	-1,9%	-1,5%	-1,4%	-1,1%	-3,2%	-3,5%	-2,7%	-4,1%	-7,2%	-12,2%
Finanzvermögen	12,2%	9,8%	11,2%	9,0%	11,1%	11,3%	10,7%	12,8%	11,7%	11,6%	13,9%
Versicherungsvermögen	11,2%	10,6%	13,0%	10,5%	11,9%	12,7%	10,4%	12,6%	10,9%	10,7%	10,8%
Betriebsvermögen	11,6%	1,4%	6,0%	9,4%	3,8%	6,5%	15,5%	4,2%	13,3%	9,1%	17,4%
materielle Vermögensgegenstände	1,7%	2,3%	1,5%	1,3%	1,3%	0,9%	1,1%	1,4%	1,2%	1,6%	2,4%
Konsumentenkredite	-3,2%	-7,3%	-7,7%	-4,4%	-4,3%	-4,3%	-2,4%	-3,1%	-1,8%	-5,2%	-1,6%
Dezilsanteil	100,0%	8,1%	7,0%	7,3%	8,1%	9,0%	10,2%	10,2%	11,0%	12,1%	16,9%
Anteile am Gesamtvermögen											
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		6,3%	5,7%	5,5%	7,0%	7,2%	7,5%	7,5%	7,0%	8,3%	7,5%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)		1,4%	0,6%	0,8%	0,5%	1,0%	1,0%	1,3%	1,8%	3,0%	5,5%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		-0,9%	-0,9%	-0,7%	-1,2%	-1,3%	-1,5%	-1,1%	-1,2%	-1,8%	-1,2%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz		-0,2%	-0,1%	-0,1%	-0,1%	-0,3%	-0,4%	-0,3%	-0,5%	-0,9%	-2,1%
Finanzvermögen		0,8%	0,8%	0,7%	0,9%	1,0%	1,1%	1,3%	1,3%	1,4%	2,4%
Versicherungsvermögen		0,9%	0,9%	0,8%	1,0%	1,2%	1,1%	1,3%	1,2%	1,3%	1,8%
Betriebsvermögen		0,1%	0,4%	0,7%	0,3%	0,6%	1,6%	0,4%	1,5%	1,1%	3,0%
materielle Vermögensgegenstände		0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,4%
Konsumentenkredite		-0,6%	-0,5%	-0,3%	-0,3%	-0,4%	-0,2%	-0,3%	-0,2%	-0,6%	-0,3%
Anteile an der jeweiligen Vermögensart											
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		9,1%	8,2%	7,8%	10,1%	10,3%	10,8%	10,8%	10,1%	12,0%	10,7%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)		8,5%	3,8%	4,6%	2,8%	5,8%	5,8%	7,5%	10,5%	18,0%	32,7%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		7,2%	8,0%	5,9%	10,4%	10,8%	12,9%	9,7%	10,0%	14,9%	10,2%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz		3,3%	2,2%	2,2%	1,8%	6,1%	7,5%	5,7%	9,6%	18,2%	43,4%
Finanzvermögen		6,8%	6,8%	5,7%	7,8%	8,8%	9,4%	11,3%	11,1%	12,0%	20,3%
Versicherungsvermögen		7,6%	8,0%	6,7%	8,6%	10,2%	9,4%	11,4%	10,6%	11,4%	16,1%
Betriebsvermögen		1,2%	4,4%	7,1%	3,2%	6,1%	16,4%	4,4%	15,2%	11,3%	30,7%
materielle Vermögensgegenstände		12,0%	6,8%	5,9%	6,7%	5,2%	7,4%	9,0%	8,7%	12,2%	26,1%
Konsumentenkredite		15,2%	14,0%	8,3%	9,1%	10,2%	6,5%	8,2%	5,1%	16,2%	7,2%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 10 zu Schaubild 17: Boxplots der Nettovermögen verschiedener Altersgruppen

Altersgruppe	Median [€]	3. Quartil	oberes Ende [€]	unteres Ende [€]	1. Quartil	Maximum [€]	Minimum [€]	Interquartil sabstand [€]	Mittelwert [€]	Gini	Anteil
16-25	0	2.900	4.350	-4.350	0	1.353.000	-157.500	2.900	3.825	0,9896	11,81%
26-35	4.331	26.000	43.331	-34.669	0	7.250.201	-1.727.944	26.000	28.013	0,9649	15,78%
36-45	25.000	90.683	159.236	-109.236	1.193	43.920.845	-4.701.659	89.491	74.872	0,7808	19,92%
46-55	46.792	132.500	241.042	-147.458	3.000	46.723.220	-3.181.958	129.500	110.853	0,7326	16,32%
56-65	56.094	155.369	281.648	-169.460	5.000	20.345.325	-2.300.556	150.369	127.704	0,6907	16,26%
66-75	45.000	150.000	264.000	-174.000	4.000	17.400.412	-197.871	146.000	109.527	0,6786	12,10%
> 76	16.750	139.629	226.193	-192.693	0	6.156.638	-1.264.523	139.629	96.511	0,7249	7,81%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 11 zu den Schaubildern 18 und 19: Relative Einkommens- und Vermögenspositionen der einzelnen Altersgruppen sowie Einfluss des Alters – Teil-Zerlegung der Einkommens- und Vermögenskonzentration

Altersgruppe	Teil-Koeffizient	Anteil an der Bevölkerung	Anteil am Gesamtvermögen		Beitrag zur globalen Ungleichheit
			Vermögen		
16-25	1,0341	6,00%	0,59%		0,66%
26-35	0,9463	13,81%	5,97%		6,05%
36-45	0,9876	21,64%	19,07%		20,15%
46-55	0,9273	18,16%	22,76%		22,59%
56-65	0,7733	18,53%	25,83%		21,38%
66-75	0,6779	13,68%	16,44%		11,92%
>76	0,7441	8,18%	9,34%		7,44%
Alter	0,0918				9,82%
			Einkommen		
16-25	0,1662	11,80%	10,02%		9,94%
26-35	0,1388	15,76%	14,67%		12,16%
36-45	0,1429	19,92%	20,28%		17,32%
46-55	0,1762	16,33%	18,74%		19,72%
56-65	0,2038	16,27%	18,11%		22,04%
66-75	0,1621	12,11%	11,27%		10,91%
>76	0,1136	7,81%	6,91%		4,69%
Alter	0,0054				3,22%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 12 zu Schaubild 27: Sparquoten im internationalen Vergleich

Netto- sparquote [%]	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Spann- weite
Australien	5,1	5,1	5,3	6,9	6,4	7,0	4,5	1,8	1,9	1,8	2,0	-2,3	-3,3	-2,6	-1,1	-0,2	1,8	2,0	2,5	10,28
Deutschland	12,9	12,7	12,1	11,4	11,0	10,5	10,1	10,1	9,5	9,2	9,4	9,9	10,3	10,4	10,5	10,5	10,9	10,9	10,6	3,68
Finnland	7,3	10,2	7,8	1,3	4,1	0,3	1,5	0,4	1,7	-1,7	-0,7	0,2	1,2	2,3	0,3	-2,4	-3,8	-2,4	-2,2	13,91
Frankreich	10,4	11,4	12,2	11,6	12,8	11,9	12,8	12,4	12,1	12,0	12,7	13,8	12,7	12,6	11,8	11,9	12,7	12,3	12,3	3,37
Irland	6,5	7,3	7,2	7,4	4,9	10,9	11,1	11,4	6,46
Italien	21,5	20,3	19,6	18,2	16,9	17,9	15,1	11,4	10,4	8,5	10,5	11,4	10,4	10,4	10,0	8,7	6,8	6,8	6,8	14,68
Japan	15,0	14,2	13,7	12,6	11,9	10,6	10,3	11,3	10,0	8,6	5,0	4,9	3,9	3,5	3,9	3,3	3,1	2,6	2,6	12,44
Kanada	13,3	13,0	11,9	9,5	9,2	7,0	4,9	4,9	4,0	4,7	5,2	3,5	2,6	2,9	1,6	2,3	1,5	1,0	1,1	12,28
Korea	24,6	23,4	21,8	20,7	17,5	17,5	16,1	24,9	17,5	10,7	6,4	2,2	3,9	6,3	4,7	3,4	2,5	2,5	2,5	22,71
Niederlande	14,5	16,6	14,1	14,4	14,3	12,7	13,3	12,2	9,0	6,9	9,7	8,7	7,6	7,4	6,3	6,4	7,2	6,9	6,4	10,30
Norwegen	3,4	5,3	6,4	5,4	4,8	2,6	3,0	5,7	4,7	4,3	3,1	8,2	8,9	7,2	10,1	0,1	-1,2	-0,5	1,4	11,23
Österreich	12,2	10,9	11,2	11,2	10,9	8,6	7,3	8,2	8,8	8,4	7,5	7,6	8,7	8,9	9,3	9,7	10,1	10,0	9,8	4,91
Schweden	6,0	10,2	10,4	8,9	8,5	6,3	3,9	3,1	3,6	4,8	9,3	9,1	9,0	7,7	6,8	7,1	8,2	8,1	7,8	7,34
Schweiz	10,0	10,7	11,2	11,1	11,6	11,3	10,5	10,7	10,0	11,8	11,9	9,1	9,1	8,5	8,4	9,2	9,7	9,6	9,5	3,56
Tschechien	9,4	6,4	10,0	6,1	6,0	4,1	3,4	3,3	2,2	3,0	2,4	-0,5	0,6	0,0	-0,7	-0,5	0,2	10,62
Ungarn	8,9	8,7	6,6	4,4	6,8	6,5	9,1	7,2	5,2	5,6	4,70
USA	7,3	7,7	5,8	4,8	4,6	4,0	3,6	4,3	2,4	2,3	1,8	2,4	2,1	2,1	0,5	0,4	0,4	1,8	1,2	7,30

Quelle für Rohdaten: OECD Economic Outlook 83database.

Anhangtabelle 13 zu Schaubild 28: Mittlere Einkommen und Sparquoten in verschiedenen Altersklassen (und Berufsgruppen)

Berufsgruppe	Nettoäquivalenzeinkommen	Sparquote		Kredittilgung		Sparquote korrigiert		Gruppenanteil
	Klassenmittel [€]	Klassenmittel	relative Position	Klassenmittel	relative Position	Klassenmittel	relative Position	
Nichterwerbstätig	19.913,90	6,78%	0,88	11,41%	1,14	18,19%	1,03	5,29%
Arbeitslose	13.098,17	2,67%	0,35	5,83%	0,58	8,51%	0,48	5,58%
Rentner	20.094,59	9,41%	1,22	4,23%	0,42	13,64%	0,77	21,35%
Erwtätige	23.756,44	8,40%	1,09	11,48%	1,15	19,88%	1,12	43,71%
Arbeiter	17.152,19	5,76%	0,75	9,99%	1,00	15,75%	0,89	12,20%
Selbstständige	33.609,24	7,76%	1,01	16,13%	1,62	23,89%	1,35	5,06%
Angestellte	24.308,40	9,51%	1,24	11,14%	1,12	20,66%	1,17	22,72%
Beamte	29.220,12	11,45%	1,49	12,30%	1,23	23,75%	1,34	3,55%
Zivildienstleister	17.169,82	2,89%	0,38	13,83%	1,38	16,72%	0,95	0,18%
Auszubildende	17.951,70	6,21%	0,81	10,53%	1,05	16,74%	0,95	5,39%

Altersgruppe	Nettoäquivalenzeinkommen	Sparquote		Kredittilgung		Sparquote korrigiert		Gruppenanteil
	Klassenmittel [€]	Klassenmittel	relative Position	Klassenmittel	relative Position	Klassenmittel	relative Position	
16-25	17.782,26	6,08%	0,79	12,42%	1,24	18,50%	1,05	26,78%
26-35	18.859,03	7,90%	1,03	9,66%	0,97	17,56%	0,99	12,21%
36-45	22.035,98	7,10%	0,92	13,24%	1,33	20,35%	1,15	16,94%
46-55	23.918,78	7,46%	0,97	11,09%	1,11	18,55%	1,05	14,29%
56-65	24.483,32	8,76%	1,14	8,71%	0,87	17,47%	0,99	12,06%
66-75	21.115,99	9,64%	1,25	4,46%	0,45	14,09%	0,80	10,71%
>76	20.071,53	10,62%	1,38	1,50%	0,15	12,13%	0,69	7,01%
insgesamt	20.836,76	7,69%	1,00	9,99%	1,00	17,67%	1,00	100,00%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 14 zu Schaubild 29: Verlauf der Sparquote sowie der anteiligen Kredittilgung im Zeitraum der Jahre 1999 bis 2007

Jahr	Sparquote	anteilige Tilgung			insgesamt (Sparquote korrigiert)
		Konsumentenkredite	Darlehen selbstgenutzte	Darlehen nicht selbstgenutzte	
2007	7,69%	2,62%	6,19%	1,17%	17,67%
2006	7,90%	2,49%	6,39%	1,41%	18,19%
2005	7,59%	2,78%	5,99%	1,05%	17,41%
2004	7,10%	4,24%	5,88%	1,08%	18,29%
2003	7,36%	3,99%	5,92%	1,05%	18,33%
2002	7,86%	3,53%	6,10%	1,19%	18,67%
2001	8,39%	3,86%	5,98%	1,31%	19,54%
2000	9,04%	4,26%	6,32%	1,60%	21,23%
1999	8,96%	3,81%	6,23%	1,65%	20,66%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 15: Mittelwert und Median der Sparquoten und Einkommen verschiedener Haushaltstypen

	Nettoäquivalenzeinkomm		Sparquote				Kredittilgung		Sparquote korrigiert				Anteil
	Mittelwert [€]	relative Position	Mittelwert	relative Position	Median	Gini	Mittelwert	relative Position	Mittelwert	relative Position	Median	Gini	
Sonstige	20.497	0,9837	6,69%	0,8708	2,22%	0,6889	11,94%	1,1953	18,63%	1,0541	14,29%	0,5321	19,40%
Singles	19.593	0,9403	8,28%	1,0768	0,00%	0,6980	4,73%	0,4740	13,01%	0,7363	5,88%	0,6683	18,32%
Alleinerziehende	12.035	0,5776	3,20%	0,4168	0,00%	0,8716	5,54%	0,5544	8,74%	0,4946	0,00%	0,7553	4,25%
Paare	23.852	1,1447	9,68%	1,2590	5,71%	0,6279	7,38%	0,7389	17,06%	0,9652	11,11%	0,5813	29,69%
Paare mit Kind(ern)	20.034	0,9615	6,59%	0,8569	3,33%	0,6595	15,23%	1,5257	21,82%	1,2348	15,84%	0,5321	28,33%
Insgesamt	20.837	1,0000	7,69%	1,0000	3,23%	0,6757	9,99%	1,0000	17,67%	1,0000	11,11%	0,5843	100,00%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 16 zu Schaubild 30: Sparquote nach Einkommens- und Vermögensdezilen

Einkommensdezil	Klassenanteil Nettoäquivalenz- einkommen	Nettoäquivalenz- einkommen [€]	Sparquote	Kredittilgung	Sparquote korrigiert	Anteil Ersparnis>0
1.Dezil	2,95%	6.141	3,07%	6,65%	9,72%	23,22%
2.Dezil	4,87%	10.138	2,77%	6,05%	8,83%	25,06%
3.Dezil	6,06%	12.621	4,31%	7,75%	12,06%	38,22%
4.Dezil	7,04%	14.708	5,37%	8,77%	14,14%	44,46%
5.Dezil	8,07%	16.774	6,88%	9,31%	16,19%	60,64%
6.Dezil	9,12%	19.011	7,79%	10,23%	18,02%	62,81%
7.Dezil	10,43%	21.826	8,56%	12,61%	21,17%	65,16%
8.Dezil	12,16%	25.244	9,33%	11,02%	20,35%	69,15%
9.Dezil	14,69%	30.600	12,03%	11,92%	23,95%	73,97%
10.Dezil	24,61%	51.270	16,21%	15,08%	31,29%	74,22%

Vermögensdezil	Klassenanteil Vermögen	Vermögen [€]	Sparquote	Kredittilgung	Sparquote	Anteil Ersparnis>0
1.Dezil	-1,60%	-12.018,99	4,24%	11,81%	16,05%	38,12%
2.Dezil	0,00%	0,00	4,12%	5,58%	9,70%	32,79%
3.Dezil	0,00%	1,85	4,15%	5,67%	9,82%	35,48%
4.Dezil	0,44%	3.332,49	7,08%	5,74%	12,82%	57,35%
5.Dezil	1,35%	10.129,02	8,57%	6,24%	14,81%	64,24%
6.Dezil	3,14%	23.681,72	9,99%	9,12%	19,11%	65,55%
7.Dezil	7,03%	52.917,23	9,67%	14,37%	24,04%	62,70%
8.Dezil	12,76%	96.088,34	9,57%	14,23%	23,79%	61,29%
9.Dezil	20,86%	156.969,14	11,40%	11,01%	22,41%	67,19%
10.Dezil	56,02%	421.555,89	13,98%	12,94%	26,93%	64,00%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 17 zu Schaubild 36: Zusammensetzung der Nettovermögen in den einzelnen Altersklassen

Altersgruppe	insgesamt	16-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66-75	>76
Anteile am Vermögen der jeweiligen Altersgruppe								
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	63,91%	15,44%	80,91%	72,34%	60,52%	57,48%	63,91%	65,97%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)	20,15%	18,15%	18,73%	19,01%	23,39%	20,04%	21,45%	13,61%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)	-11,05%	-8,14%	-35,26%	-24,28%	-11,49%	-5,60%	-1,85%	-0,92%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz	-6,43%	-7,64%	-11,00%	-9,42%	-8,98%	-5,32%	-2,63%	-1,34%
Finanzvermögen	12,16%	38,07%	17,41%	10,34%	9,57%	12,38%	12,77%	15,68%
Versicherungsvermögen	11,16%	46,04%	22,98%	15,88%	14,23%	10,52%	2,95%	1,59%
Betriebsvermögen	11,59%	5,25%	15,51%	19,77%	15,35%	10,21%	2,65%	3,94%
materielle Vermögensgegenstände	1,68%	3,55%	1,52%	1,38%	1,33%	1,92%	2,09%	1,67%
Konsumentenkredite	-3,17%	-10,72%	-10,79%	-5,03%	-3,93%	-1,63%	-1,34%	-0,19%
Dezilsanteil	100,00%	0,57%	5,57%	18,77%	22,77%	26,14%	16,69%	9,49%
Anteile am Gesamtvermögen								
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		0,09%	4,50%	13,58%	13,78%	15,03%	10,67%	6,26%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)		0,10%	1,04%	3,57%	5,33%	5,24%	3,58%	1,29%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		-0,05%	-1,96%	-4,56%	-2,62%	-1,46%	-0,31%	-0,09%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz		-0,04%	-0,61%	-1,77%	-2,04%	-1,39%	-0,44%	-0,13%
Finanzvermögen		0,22%	0,97%	1,94%	2,18%	3,24%	2,13%	1,49%
Versicherungsvermögen		0,26%	1,28%	2,98%	3,24%	2,75%	0,49%	0,15%
Betriebsvermögen		0,03%	0,86%	3,71%	3,50%	2,67%	0,44%	0,37%
materielle Vermögensgegenstände		0,02%	0,08%	0,26%	0,30%	0,50%	0,35%	0,16%
Konsumentenkredite		-0,06%	-0,60%	-0,94%	-0,89%	-0,42%	-0,22%	-0,02%
Anteile an der jeweiligen Vermögensart								
selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		0,14%	7,05%	21,25%	21,56%	23,52%	16,69%	9,79%
selbst genutzter Immobilienbesitz (Hypothek)		0,51%	5,17%	17,71%	26,44%	26,00%	17,76%	6,40%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz (brutto)		0,42%	17,77%	41,27%	23,70%	13,26%	2,80%	0,79%
nicht selbst genutzter Immobilienbesitz		0,68%	9,53%	27,51%	31,82%	21,65%	6,83%	1,98%
Finanzvermögen		1,78%	7,97%	15,96%	17,92%	26,61%	17,53%	12,23%
Versicherungsvermögen		2,35%	11,46%	26,73%	29,05%	24,65%	4,42%	1,35%
Betriebsvermögen		0,26%	7,45%	32,03%	30,17%	23,04%	3,82%	3,23%
materielle Vermögensgegenstände		1,21%	5,05%	15,46%	18,11%	29,96%	20,77%	9,44%
Konsumentenkredite		1,93%	18,97%	29,82%	28,23%	13,42%	7,06%	0,57%

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhangtabelle 18 zu Schaubild 37: Durchschnittliche Erbschaften/Schenkungen, bedingte Mittelwerte und Anteile der Erben/Beschenkten an der Gesamtbevölkerung

Jahr	Mittelwert [€] über die Gesamtbevölkerung			Mittelwert [€] über die Erben/Beschenkten			Anteil der Erben/Beschenkten an der Gesamtbevölkerung		
	Erbschaften	Schenkungen	beides	Erbschaften	Schenkungen	beides	Erbschaften	Schenkungen	beides
2007	556	610	1.166	38.167	36.832	37.631	1,55%	1,70%	3,23%
2006	832	498	1.330	49.317	25.650	36.765	1,97%	2,01%	3,97%
2005	537	728	1.264	38.459	37.551	38.266	1,42%	2,01%	3,40%
2004	906	273	1.179	99.843	31.574	66.586	0,96%	0,92%	1,87%
2003	583	540	1.123	52.371	40.755	46.704	1,20%	1,41%	2,58%
2002	620	220	841	47.736	26.790	39.981	1,41%	0,88%	2,27%
2001	1.749	891	2.641	123.239	71.715	101.487	1,58%	1,41%	2,93%
2000	1.804	843	2.647	100.996	48.014	79.842	1,87%	1,76%	3,40%
1999	894	456	1.350	63.011	36.667	51.890	-	-	-
1998	922	431	1.354	51.638	24.549	40.822	-	-	-

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Anhang 2: Regressionsergebnisse

Regressionsergebnis 1: Einfluss des Alters (berücksichtigt als linearer, quadrierter und kubischer Term) auf das Nettovermögen (logarithmiert)⁹⁹

Call:

lm(formula = W0111A_1 ~ X_1 + X_2 + X_3, weights = SPHRFALL_1, na.action = na.exclude)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-1298,61		-33,44	13,1	47,74
				455,73

Coefficients:

	Estimate	Std.Error	t	Pr(> t)
(Intercept)	3,06E+00	2,46E-01	12,448	<2e-16 ***
X_1	3,35E-01	1,57E-02	21,397	<2e-16 ***
X_2	-4,44E-03	3,12E-04	-14,243	<2e-16 ***
X_3	1,82E-05	1,96E-06	9	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 '.' 0,1 ' ' 1

Residual standard error: 80,66 on 16747 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0,1823, Adjusted R-squared: 0,1821

F-statistic: 1244 on 3 and 16747 DF, p-value: < 2,20E-16

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

⁹⁹ W0111A_1 – Nettovermögen, logarithmiert X_1 – Alter als linearer, X_2 – Alter als quadrierter und X_3 – Alter als kubischer Term.

Regressionsergebnis 2: Einfluss des (Nettoäquivalenz-)Einkommens (logarithmiert) auf das Nettovermögen (logarithmiert)¹⁰⁰

Call:

`lm(formula = W0111A_1 ~ nek_1, weights = SPHRFALL_1, na.action = na_exclude)`

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-1104,038	-42,344	8,366	47,462	830,145

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t	Pr(> t)
(Intercept)	-1,10082	0,22727	-4,844	1,29E-06 ***
nek_1	1,18554	0,02307	51,392	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 '.' 0,1 ' ' 1

Residual standard error: 82,89 on 16749 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0,1362, Adjusted R-squared: 0,1362

F-statistic: 2641 on 1 and 16749 DF, p-value: < 2,20E-16

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

¹⁰⁰ nek_1 – Nettoäquivalenzeinkommen, logarithmiert.

Regressionsergebnis 3: Einfluss des (Nettoäquivalenz-)Einkommens (logarithmiert) und des Alters (berücksichtigt als linearer, quadrierter und kubischer Term) auf das Nettovermögen (logarithmiert)

Call:

lm(formula = W0111A_1 ~ X_1 + X_2 + X_3 + nek_1, weights = SPHRFALL_1, na.action = na.exclude)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-1189,318	-32,926	7,552	40,777	684,808

Coefficients:

	Estimate	Std.Error	t	Pr(> t)
(Intercept)	-6,57E+00	2,98E-01	-22,079	<2e-16 ***
X_1	2,90E-01	1,46E-02	19,858	<2e-16 ***
X_2	-3,83E-03	2,91E-04	-13	<2e-16 ***
X_3	1,61E-05	1,82E-06	9	<2e-16 ***
nek_1	1,07E+00	2,11E-02	51	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 '.' 0,1 ' ' 1

Residual standard error: 75,1 on 16746 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0,2911, Adjusted R-squared: 0,2909

F-statistic: 1719 on 4 and 16746 DF, p-value: < 2,20E-16

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Regressionsergebnis 4: Einfluss verschiedener Faktoren auf das Nettovermögen (logarithmiert)¹⁰¹

Call:

lm(formula = W0111A0_1 ~ X_1 + X_2 + X_3 + nek_1 + ss + ausb + ow + mf + ehe + paar_1 + kiz, weights = SPHRFALL_1, na.action = na.exclude)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-1160,442	-29,612	7,128	38,285	596,47

Coefficients:

	Estimate	Std.Error	t	Pr(> t)
(Intercept)	-3,34E+00	3,04E-01	-10,974	<2e-16 ***
X_1	1,49E-01	1,52E-02	10	<2e-16 ***
X_2	-1,22E-03	3,02E-04	-4	5,39E-05 ***
X_3	1,57E-06	1,88E-06	1	0,404
nek_1	9,43E-01	2,17E-02	43,479	<2e-16 ***
ss	6,76E-01	4,39E-02	15	<2e-16 ***
ausb	8,66E-02	1,42E-02	6	9,64E-10 ***
ow	-6,55E-01	2,74E-02	-24	<2e-16 ***
mf	-1,19E-01	2,14E-02	-6	2,62E-08 ***
ehe	3,29E-01	2,77E-02	12	<2e-16 ***
paar_1	-1,69E-01	2,70E-02	-6	4,08E-10 ***
kiz	1,56E-01	1,71E-02	9	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 '.' 0,1 ' ' 1

Residual standard error: 72,15 on 16741 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0,3448, Adjusted R-squared: 0,3443

F-statistic: 800,7 on 11 and 16741 DF, p-value: < 2,20E-16

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

¹⁰¹ Ss – Dummy für Selbstständigkeit, ausb – Bildungsgrad/Ausbildungsniveau (niedrig, mittel, hoch), ow – Ost-West-Dummy, mf – Dummy für das Geschlecht, ehe – Dummy für „verheiratet“, paar_1 – Dummy für Haushaltstyp Paar, kiz – Kinderzahl.

Regressionsergebnis 5: Regression 4 für Ostdeutschland

Call:

```
lm(formula = W0111A0_1 ~ X_1 + X_2 + X_3 + nek_1 + ss + ausb + mf + ehe + paar_1 + kiz
, weights = SPHRFALL_1, na.action = na.exclude)
```

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-441,337	-33,311	5,405	38,956	389,958

	Estimate	Std.Error	t	Pr(> t)
(Intercept)	-5	1	-7	0 ***
X_1	2,45E-01	3,07E-02	7,98	1,90E-15 ***
X_2	-3,37E-03	6,20E-04	-5,442	5,58E-08 ***
X_3	1,50E-05	3,92E-06	3,824	0,000133 ***
nek_1	9,66E-01	5,43E-02	18	<2e-16 ***
ss	8,38E-01	9,66E-02	9	<2e-16 ***
ausb	4,76E-02	3,43E-02	1	0,165471
mf	-1,39E-01	4,37E-02	-3	0,001535 **
ehe	3,61E-01	5,78E-02	6	4,75E-10 ***
paar_1	-1,70E-01	5,71E-02	-3	0,002911 **
kiz	1,76E-01	4,05E-02	4,358	1,35E-05 ***

Signif. codes: 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 '.' 0,1 ' ' 1

Residual standard error: 64 on 3950 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0,267, Adjusted R-squared: 0,2651

F-statistic: 143,9 on 10 and 3950 DF, p-value: < 2,20E-16

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

Regressionsergebnis 6: Regression 4 für Westdeutschland

Call:

```
lm(formula = W0111A0_1 ~ X_1 + X_2 + X_3 + nek_1 + ss + ausb + mf + ehe + paar_1 + kiz
, weights = SPHRFALL_1, na.action = na.exclude)
```

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-1166,149	-27,508	7,218	38,098	583,853

	Estimate	Std.Error	t	Pr(> t)
(Intercept)	-3,08E+00	3,42E-01	-8,988	<2e-16 ***
X_1	0	0	7	0 ***
X_2	-7,60E-04	3,48E-04	-2,186	0,0288 *
X_3	-1,32E-06	2,16E-06	-0,61	0,5419
nek_1	9,34E-01	2,39E-02	39,042	<2e-16 ***
ss	6,36E-01	4,94E-02	13	<2e-16 ***
ausb	1,00E-01	1,57E-02	6	1,99E-10 ***
mf	-1,14E-01	2,45E-02	-4,665	3,11E-06 ***
ehe	3,22E-01	3,15E-02	10	<2e-16 ***
paar_1	-1,49E-01	3,06E-02	-5	1,14E-06 ***
kiz	1,59E-01	1,91E-02	8	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05 '.' 0,1 ' ' 1

Residual standard error: 74 on 12781 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0,3327, Adjusted R-squared: 3,32E-01

F-statistic: 637,3 on 10 and 12781 DF, p-value: < 2,20E-16

Quelle: Eigene Berechnungen, Quelle für Rohdaten: SOEP.

SOZIALÖKONOMISCHE SCHRIFTEN

Herausgegeben von Professor Dr. Dr. h.c. Bert Rürup und
Professor Dr. Werner Sesselmeier

- Band 1 Marietta Jass: Erfolgskontrolle des Abwasserabgabengesetzes. Ein Konzept zur Erfassung der Gesetzeswirkungen verbunden mit einer empirischen Untersuchung in der Papierindustrie. 1990.
- Band 2 Frank Schulz-Nieswandt: Stationäre Altenpflege und "Pflegenotstand" in der Bundesrepublik Deutschland. 1990.
- Band 3 Helmut Böhme, Alois Peressin (Hrsg.): Sozialraum Europa. Die soziale Dimension des Europäischen Binnenmarktes. 1990.
- Band 4 Stephan Ruß: Telekommunikation als Standortfaktor für Klein- und Mittelbetriebe. Telekommunikative Entwicklungstendenzen und regionale Wirtschaftspolitik am Beispiel Hessen. 1991.
- Band 5 Reinhard Grünewald: Tertiärisierungsdefizite im Industrieland Bundesrepublik Deutschland. Nachweis und politische Konsequenzen. 1992.
- Band 6 Bert Rürup, Uwe H. Schneider (Hrsg.): Umwelt und Technik in den Europäischen Gemeinschaften. Teil I: Die grenzüberschreitende Entsorgung von Abfällen. Bearbeitet von: Thomas Kemmler, Thomas Steinbacher. 1993.
- Band 7 Mihai Nedelea: Erfordernisse und Möglichkeiten einer wachstumsorientierten Steuerpolitik in Rumänien. Dargestellt am Beispiel der Textil- und Bekleidungsindustrie. 1995.
- Band 8 Andreas Schade: Ganzjährige Beschäftigung in der Bauwirtschaft – Eine Wirkungsanalyse. Analyse und Ansätze für eine Reform der Winterbauförderung. 1995.
- Band 9 Frank Schulz-Nieswandt: Ökonomik der Transformation als wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Problem. Eine Einführung aus wirtschaftsanthropologischer Sicht. 1996.
- Band 10 Werner Sesselmeier, Roland Klopffleisch, Martin Setzer: Mehr Beschäftigung durch eine Negative Einkommensteuer. Zur beschäftigungspolitischen Effektivität und Effizienz eines integrierten Steuer- und Transfersystems. 1996.
- Band 11 Sylvia Liebler: Der Einfluß der Unabhängigkeit von Notenbanken auf die Stabilität des Geldwertes. 1996.
- Band 12 Werner Sesselmeier: Einkommenstransfers als Instrumente der Beschäftigungspolitik. Negative Einkommensteuer und Lohnsubventionen im Lichte moderner Arbeitsmarkttheorien und der Neuen Institutionenökonomik. 1997.
- Band 13 Stefan Lorenz: Der Zusammenhang von Arbeitsgestaltung und Erwerbsleben unter besonderer Berücksichtigung der Erwerbstätigkeiten von Frauen und Älteren. 1997.
- Band 14 Volker Ehrlich: Arbeitslosigkeit und zweiter Arbeitsmarkt. Theoretische Grundlagen, Probleme und Erfahrungen. 1997.
- Band 15 Philipp Hartmann: Grenzen der Versicherbarkeit. Private Arbeitslosenversicherung. 1998.
- Band 16 Martin Setzer, Roland Klopffleisch, Werner Sesselmeier: Langzeitarbeitslose und Erster Arbeitsmarkt. Eine kombinierte Strategie zur Erhöhung der Wiederbeschäftigungschancen. 1999.
- Band 17 Dorothea Wenzel: Finanzierung des Gesundheitswesens und Interpersonelle Umverteilung. Mikrosimulationsuntersuchung der Einkommenswirkung von Reformvorschlägen zur GKV-Finanzierung. 1999.
- Band 18 Ingo Schroeter: Analyse und Bewertung der intergenerativen Verteilungswirkungen einer Substitution des Umlage- durch das Kapitalstocksverfahren zur Rentenfinanzierung. 1999.

- Band 19 Roland Klopffleisch: Fiskalische Konsequenzen der Europäischen Währungsunion. Die Veränderung des Seigniorage und dessen Bedeutung für die nationalen EWU-11 Haushalte. 2000.
- Band 20 Klaus Heubeck, Bert Rürup: Finanzierung der Altersversorgung des öffentlichen Dienstes. Probleme und Optionen. 2000.
- Band 21 Manon Pigeau: Der Einfluß der Arbeitszeit auf die Erwerbsbeteiligung von Frauen. Empirische Befunde, mikroökonomische Modellierung und politische Konsequenzen. 2002.
- Band 22 Carsten Müller: Existenzgründungshilfen als Instrument der Struktur- und Beschäftigungspolitik. 2002.
- Band 23 Stefan Lewe: Wachstumseffiziente Unternehmensbesteuerung. 2003.
- Band 24 Robert Coppik: Konzeption eines Transformationsansatzes zur Substitution des kameralellen, inputorientierten Budgetkreislaufs der öffentlichen Verwaltung in einen outputorientierten Budgetkreislauf innerhalb des New Public Management.
- Band 25 Alexander Meindel: Intergenerative Verteilungswirkung beim Übergang zu einer nachgelagerten Rentenbesteuerung. 2004.
- Band 26 Jochen Gunnar Jagob: Das Äquivalenzprinzip in der Alterssicherung. 2004.
- Band 27 Tobias Fehr: Recht des außerbörslichen Aktienhandels vor dem Hintergrund des Rechts des börslichen Aktienhandels. Das Kapitalmarktszenario für kapitalmarktaktive Aktiengesellschaften, deren Unternehmensführungen und aktuelle und potentielle Aktionäre und für Wertpapierdienstleister. 2006.
- Band 28 Stefan Fetzer: Zur nachhaltigen Finanzierung des gesetzlichen Gesundheitssystems. 2006.
- Band 29 Oliver Ehrentraut: Alterung und Altersvorsorge. Das deutsche Drei-Säulen-System der Alterssicherung vor dem Hintergrund des demografischen Wandels. 2006.
- Band 30 Martin Debus: Arbeitsmarkteffekte des demografischen Wandels. 2007.
- Band 31 Jens Hujer: Regionalökonomische Effekte von Flughäfen. 2008.
- Band 32 Zulia Gubaydullina: Nicht-monetäre Inflationsursachen in Russland. Eine empirische Analyse. 2008.
- Band 33 Jasmin Häcker: Die Soziale Pflegeversicherung: Eine Generationenbilanz. 2008.
- Band 34 Christina Benita Wilke: German Pension Reform. On Road Towards a Sustainable Multi-Pillar System. 2009.
- Band 35 Stefan Pfaffenbach: Nachhaltigkeit in der Gesetzlichen Rentenversicherung – Was leistet die kinderzahlabhängige Rente. 2009.
- Band 36 Anabell Kohlmeier: Die Ausweitung des Versichertenkreises der Gesetzlichen Rentenversicherung. Bestimmungsgründe und Verteilungswirkungen. 2009.
- Band 37 Matthias Heidler: Reformen der gesetzlichen Rentenversicherung: Politisches Risiko und intergenerative Umverteilung. 2009.
- Band 38 Anna Rosinus: Vermögensdekonzentration und Mitarbeiterkapitalbeteiligungsgesetz. 2009.

