

# **Arbeitsmarktregime und Sparverhalten**

Der Fakultät Kulturwissenschaften der Leuphana Universität  
Lüneburg zur Erlangung des Grades

Dr. rer. pol.

vorgelegte Dissertation von

Kilian Seng

geboren am 01.09.1981 in Ludwigshafen am Rhein

Eingereicht am: 06.01.2014

Betreuer und Gutachter: Prof. Dr. Ferdinand Müller-Rommel

Gutachterin: Prof. Dr. Nathalie Behnke

Gutachter: Prof. Dr. Peter Selb

Tag der Disputation: 15.05.2014

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b> .....	<b>8</b>
1.1	Relevanz des Sparens für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung.	13
1.2	Sparmotive.....	17
1.3	Privates Sparen in OECD Staaten.....	19
1.4	Wohlfahrtsstaatsregime und Arbeitsmärkte.....	22
1.5	Ein institutionalistischer Ansatz.....	29
1.6	Erläuterung der Fragestellung und der Vorgehensweise.....	38
<b>2</b>	<b>Determinanten des Sparaufkommens</b> .....	<b>46</b>
2.1	Realzinsen.....	47
2.2	Steuern und Abgaben.....	48
2.3	Demographische Entwicklung.....	49
2.4	Soziale Absicherung.....	51
2.5	Einkommenserwartung und Produktivitätsentwicklung.....	53
2.6	Bestehender Wohlstand und Vermögen.....	55
2.7	Liquidität, insbesondere Kreditmärkte.....	57
2.8	Konsumentenverhalten (Selbstkontrolle).....	59
2.9	Staatliche Fiskalpolitik.....	59
2.10	Charakteristika von Arbeitsmärkten.....	60
2.11	Zusammenfassung.....	61
<b>3</b>	<b>Angst vor Arbeitsplatzverlust</b> .....	<b>65</b>
3.1	Risiko versus Unsicherheit.....	65
3.2	Objektiver Grund versus subjektive Wahrnehmung.....	67

3.3	<b>Makro-Mikro-Makro-Verbindung</b> .....	72
<b>4</b>	<b>Wahrnehmung der Beschäftigungssituation im Ländervergleich</b>	<b>76</b>
4.1	<b>Angst vor Arbeitslosigkeit</b> .....	77
4.2	<b>Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit</b> .....	79
4.3	<b>Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes</b> .....	81
4.4	<b>Chance, eine gleichwertige Arbeit zu finden</b> .....	83
4.5	<b>Explorative Faktorenanalyse</b> .....	85
4.6	<b>Zwischenfazit</b> .....	91
<b>5</b>	<b>Fallauswahl</b> .....	<b>94</b>
5.1	<b>Cross-National Equivalent File (CNEF)</b> .....	95
5.2	<b>Deutschland und Großbritannien</b> .....	98
5.2.1	Koordinierte versus liberale Marktwirtschaft.....	99
5.2.2	Gewerkschaften und Arbeitgeber .....	100
5.2.3	Rolle des Staates .....	103
5.2.4	Beschäftigungsstrukturen .....	105
5.2.5	Entwicklung des Arbeitsmarktes.....	106
5.2.6	Sozialleistungen .....	108
5.2.7	Zusammenfassung .....	113
<b>6</b>	<b>Individuelle Angst vor Arbeitslosigkeit und Sparverhalten</b> .....	<b>115</b>
6.1	<b>Sparverhalten</b> .....	115
6.2	<b>Individuelles Verhalten im Haushalt</b> .....	122
6.3	<b>Liquides und illiquides Vermögen</b> .....	123
<b>7</b>	<b>Empirische Analyse der Mikrofundierung</b> .....	<b>125</b>

<b>7.1 Datenstruktur .....</b>	<b>125</b>
7.1.1 Sozio-oekonomisches Panel.....	125
7.1.2 British Household Panel Survey.....	133
<b>7.2 Statistische Modelle .....</b>	<b>139</b>
7.2.1 Regelmäßiges Sparen .....	139
7.2.2 Höhe des Sparbetrags .....	141
7.2.3 Sparvermögen.....	142
<b>7.3 Empirischer Befund .....</b>	<b>148</b>
7.3.1 Deutschland .....	148
7.3.1.1 Regelmäßiges Sparen.....	148
7.3.1.2 Höhe des Sparbetrags.....	158
7.3.1.3 Liquidides Sparvermögen.....	163
7.3.2 Großbritannien .....	169
7.3.2.1 Regelmäßiges Sparen.....	169
7.3.2.2 Höhe des Sparbetrags.....	174
7.3.2.3 Liquidides Sparvermögen.....	178
<b>7.4 Diskussion der Ergebnisse .....</b>	<b>182</b>
<b>8 Zusammenfassung.....</b>	<b>190</b>
<b>9 Fazit.....</b>	<b>194</b>
<b>Literatur .....</b>	<b>197</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Die Sparquote privater Haushalte .....	21
Abbildung 2: Unemployment Replacement Rates 1971-2009.....	24
Abbildung 3: Durchschnittlicher Zugang und Abgang bei Arbeitslosigkeit .....	27
Abbildung 4: Durchschnittliche Verweildauer in Arbeitslosigkeit .....	28
Abbildung 5: Die Makro-Mikro-Makro-Verbindung .....	42
Abbildung 6: Differenz der Realzinssätze und Sparquoten .....	48
Abbildung 7: Differenz der Altenquotienten und Sparquoten .....	51
Abbildung 8: Arbeitsproduktivitätswachstum der USA und Deutschlands .....	55
Abbildung 9: Vermögensquoten in den USA und Deutschland .....	56
Abbildung 10: Angst vor Arbeitslosigkeit 1997.....	78
Abbildung 11: Angst vor Arbeitslosigkeit 2005.....	79
Abbildung 12: Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit 1997 .....	80
Abbildung 13: Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit 2005 .....	81
Abbildung 14: Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes 1997 .....	82
Abbildung 15: Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes 2005.....	83
Abbildung 16: Chance eine gleichwertige Arbeit zu finden 1997.....	84
Abbildung 17: Chance eine gleichwertige Arbeit zu finden 2005.....	85
Abbildung 18: Scree-Plot für 1997.....	87
Abbildung 19: Scree-Plot für 2005.....	90
Abbildung 20: Angst vor Arbeitslosigkeit 1993-2008 in Anteilen .....	130
Abbildung 21: Angst vor Arbeitslosigkeit 1992-2007 in Anteilen .....	137

## Tabellenverzeichnis

<b>Tabelle 1: Determinanten des Sparverhaltens .....</b>	<b>63</b>
<b>Tabelle 2: Rotierte Faktorladungen für alle Staaten 1997 .....</b>	<b>89</b>
<b>Tabelle 3: Rotierte Faktorladungen für alle Staaten 2005 .....</b>	<b>91</b>
<b>Tabelle 4: Angst vor Arbeitslosigkeit innerhalb des Haushalts in Prozent.....</b>	<b>132</b>
<b>Tabelle 5: Angst vor Arbeitslosigkeit innerhalb des Haushalts in Prozent.....</b>	<b>139</b>
<b>Tabelle 6: Logistische Regression für regelmäßiges Sparen der Haushalte.....</b>	<b>150</b>
<b>Tabelle 7: Marginale Effekte für Modell 1.....</b>	<b>155</b>
<b>Tabelle 8: Marginale Effekte für Modell 2.....</b>	<b>156</b>
<b>Tabelle 9: Negativ-Binomial-Regression für den monatlichen Sparbetrag.....</b>	<b>161</b>
<b>Tabelle 10: Marginale Effekte für Modell 3.....</b>	<b>162</b>
<b>Tabelle 11: Marginale Effekte für Modell 4.....</b>	<b>163</b>
<b>Tabelle 12: Negativ-Binomial-Regression mit Nullinflation für liquides Vermögen.....</b>	<b>166</b>
<b>Tabelle 13: Marginale Effekte für Modell 5.....</b>	<b>168</b>
<b>Tabelle 14: Logistische Regression für regelmäßiges Sparen der Haushalte.....</b>	<b>172</b>
<b>Tabelle 15: Marginale Effekte für Modell 7.....</b>	<b>173</b>
<b>Tabelle 16: Marginale Effekte für Modell 8.....</b>	<b>174</b>
<b>Tabelle 17: Negativ-Binomial-Regression für den monatlichen Sparbetrag.....</b>	<b>176</b>
<b>Tabelle 18: Marginale Effekte für Modell 9.....</b>	<b>177</b>
<b>Tabelle 19: Marginale Effekte für Modell 10.....</b>	<b>177</b>
<b>Tabelle 20: Negativ-Binomial-Regression für liquides Vermögen .....</b>	<b>180</b>
<b>Tabelle 21: Marginale Effekte für Modell 11 .....</b>	<b>181</b>

# 1 Einleitung

Eine Umfrage im November 2009 ergab, dass sich 59 Prozent der Befragten in Deutschland um ihren Arbeitsplatz sorgten (Welt Online, 2010: S. 595). Damit hatte die Angst um den eigenen Arbeitsplatz den höchsten Stand seit dem Beginn der Wirtschafts- und Finanzkrise im Herbst 2008 erreicht. Bereits ein Jahr später, im November 2010, ergab eine weitere Umfrage, dass die Angst der Befragten vor dem Arbeitsplatzverlust der Befragten bereits wieder auf 35 Prozent gesunken war (ebd.). Gründe dafür sind vermutlich weitestgehend in der positiven Entwicklung des deutschen Arbeitsmarktes zu suchen. Zeitgleich waren zudem Debatten zu verzeichnen, die sich damit auseinandersetzten, wann wieder mit Vollbeschäftigung auf dem deutschen Arbeitsmarkt zu rechnen wäre (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2011). Eine ähnliche Umfrage in Großbritannien im Jahr 2010 kam zu dem Ergebnis, dass sich dort 39 Prozent der Befragten um ihren Arbeitsplatz sorgten (Honeycomb Research, 2010). Im Gegensatz zur deutschen Situation stieg die Arbeitslosigkeit in Großbritannien seit dem Bankrott von Lehman Brothers im Oktober 2008 innerhalb von drei Jahren um etwa eine Million Erwerbslose an (Office for National Statistics, 2011).

Das beträchtliche Ausmaß an Verunsicherung der Befragten, welches aus den Umfragedaten hervorgeht, ist zweifelsohne zu großen Teilen dem jeweils aktuellen Verlauf der Wirtschafts- und Finanzkrise innerhalb eines Landes zuzuschreiben, deren weiterer Verlauf selbst für Experten<sup>1</sup> nach wie vor schwer abzusehen ist. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass

---

<sup>1</sup> Aus Gründen der besseren Lesbarkeit steht im Folgenden das subsumierende Maskulinum anstelle der gleichzeitigen Verwendung männlicher und weiblicher Formen.

derartige Umfrageergebnisse in der Regel großen Schwankungen unterliegen und in Abhängigkeit vom jeweiligen Zeitpunkt der Erhebung durch tagespolitische Ereignisse – etwa die Bekanntgabe von Unternehmens- oder Bankenpleiten – beeinflusst werden können. Andererseits geht daraus hervor, dass sich eine nicht zu vernachlässigende Anzahl der Befragten um ihre zukünftige Erwerbssituation sorgt. Eisenberg und Lazarsfeld (1938: S. 361) wiesen anhand der Erfahrungen der durch die Weltwirtschaftskrise verursachten Massenarbeitslosigkeit in Europa darauf hin, dass nicht erst die Arbeitslosigkeit, sondern bereits die mit den Erwartungen einhergehende Unsicherheit das eigentliche Problem darstelle: „[...] *just having a job itself is not as important as having a feeling of economic security. Those who are economically insecure, employed or unemployed, have a low morale*“. Diese Unsicherheit wiederum kann neben den unmittelbaren ökonomischen Konsequenzen auch weitreichende Folgen für den Einzelnen und sein Wohlbefinden (Blanchflower und Oswald, 2004; Winkelmann und Winkelmann, 1998), als auch sein familiäres beziehungsweise soziales Umfeld haben, wie etwa zunehmende Ehe- oder Familienprobleme (Larson et al., 1994: S. 140f.). Zudem können hieraus auch gesellschaftliche Veränderungen, wie zunehmende soziale Abstiegsängste ganzer gesellschaftlicher Schichten resultieren (Lengfeld und Hirschle, 2010). Allgemein können derartige Entwicklungen weitestgehend unter dem Begriff der „Präkarisierung von Gesellschaften“ zusammengefasst werden.

Auch fünf Jahre nach dem Beginn der Krise in den USA ist die Sorge um den Arbeitsplatz ein wichtiges Thema, das vor allem in Deutschland von besonderer Relevanz ist. Die Global Workforce Study, eine internationale Studie aus dem Jahr 2012, kommt diesbezüglich zu folgendem vergleichenden Befund: „*Die in Deutschland so hoch bewertete*

*Arbeitsplatzsicherheit (Platz 3 in der Rangfolge) wird international deutlich niedriger eingestuft“* (Ballhausen et al., 2012: S. 15). Die hier aufgezeigten Differenzen im Ländervergleich werfen dementsprechend Fragen nach ihren Konsequenzen auf.

Im Zentrum der folgenden Abhandlung soll auf der Mikroebene die Frage stehen, welche individuellen Konsequenzen die Angst um den eigenen Arbeitsplatz hervorruft. Unter Konsequenzen sollen hier vor allem ökonomische Konsequenzen verstanden werden, die sich im Sparverhalten der Individuen niederschlagen. Eine in Deutschland durchgeführte Umfrage zur Situation privater Haushalte während der Finanzkrise kommt diesbezüglich zu folgendem Ergebnis:

*„73% der Haushalte, die ihren Arbeitsplatz als unsicher empfinden, sparen aufgrund der gestiegenen Unsicherheit. [...] Mehr als zwei Drittel der Haushalte, die von Einkommenseinbußen oder Arbeitsplatzverlust durch die Krise betroffen sind, geben als Grund für höhere Ersparnis eine unsichere Zukunft an, wohingegen nur knapp die Hälfte der in dieser Weise nicht betroffenen Haushalte, dieses Ersparnismotiv anführt“* (Börsch-Supan et al., 2009: S. 68).

Die zugrundeliegende Annahme ist hierbei, dass Personen, die den Verlust ihres Arbeitsplatzes fürchten, einige ihrer Anschaffungen in die Zukunft verschieben und stattdessen Rücklagen für mögliche schlechtere Zeiten bilden werden: Sie sparen. Handelt es sich hierbei nicht um Einzelfälle, sondern sind ganze Gruppen von Arbeitnehmern in Unternehmen oder sogar landesweit betroffen, so ist davon auszugehen, dass dies auch Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hat: Sowohl die Sparquote privater Haushalte, die den Anteil des gesparten Geldes im Verhältnis zum Einkommen abbildet als auch das daraus resultierende Vermögen privater Haushalte werden somit

beeinflusst. Betrachtet man die letztgenannten Makroindikatoren, so ist vor allem auffällig, dass sich die Sparquote privater Haushalte in Staaten wie den USA, Kanada, Australien und Großbritannien in den letzten drei Jahrzehnten kontinuierlich verringert hat und gegenwärtig teilweise gegen Null tendiert. Auf der anderen Seite verweilen die Sparquoten in Deutschland, Frankreich und einigen anderen europäischen Staaten auf hohem Niveau oder weisen wie im Falle Österreichs sogar eine steigende Tendenz auf. Somit ergibt sich ein zweigeteiltes Bild: Betrachtet man die beiden Gruppen von Staaten, so fällt auf, dass es sich bei der ersten Gruppe um angelsächsische Staaten handelt, wohingegen die zweite Gruppe aus kontinental-europäischen Staaten besteht (siehe Esping-Andersen, 1990).<sup>2</sup> Dementsprechend legt der Ländervergleich die Vermutung nahe, dass mitunter institutionelle Faktoren für die unterschiedliche Entwicklung der Sparquoten in den einzelnen Staaten verantwortlich sein könnten. Relevante Einflussfaktoren für dieses Phänomen könnten sich folglich im Bereich der entsprechenden wohlfahrtsstaatlichen Regime verorten lassen. Auffällig ist jedoch, dass gerade innerhalb der angelsächsischen Staaten allgemein ein niedrigeres Niveau an staatlichen Sozialleistungen und somit auch an finanzieller Absicherung im Falle von Arbeitslosigkeit besteht. Private Vorsorgemaßnahmen in Form von Sparen sollten demnach von umso existenziellerer Bedeutung sein. Interessanterweise ergibt sich jedoch ein genau gegenteiliges Bild, wonach die Sparquote in solchen Staaten deutlich höher ist, die dem kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaatstypus mit entsprechend höheren Sozialleistungen zuzuordnen sind.

---

<sup>2</sup> Eine ähnlich hohe Sparquote wie die kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten weist auch Japan auf.

Neben unterschiedlichen Sozialleistungen zeichnen sich die beiden oben genannten Typen von Wohlfahrtsstaaten jedoch auch durch unterschiedliche Arbeitsmärkte aus, wobei Arbeitsmärkten in angelsächsischen Staaten allgemein eine höhere Flexibilität als jenen in kontinental-europäischen Staaten zugesprochen wird (DiPrete et al., 2006). Von unflexiblen Arbeitsmärkten und einer entsprechend längeren Verweildauer in Arbeitslosigkeit, die ein vormals Berufstätiger ohne Primäreinkommen bewältigen muss, könnte somit ein höherer Anreiz zum Sparen ausgehen. Sollte sich diese Annahme im Zuge dieser Untersuchung nicht zurückweisen lassen, so bestünde zumindest ein begründeter Verdacht, dass Arbeitsmarktregime die Ursache für einen Teil der Differenz der Sparquoten beider Staatengruppen sein könnten.

Somit tritt neben die bereits skizzierte Mikrofundierung individuellen Handelns, die es im Folgenden zu überprüfen gilt, eine übergeordnete Frage auf der Makroebene nach den institutionellen Faktoren, die die aufgezeigten Unterschiede im Ländervergleich zumindest partiell erklären können. Ausgangspunkt ist hierbei zunächst die Annahme, dass Institutionen die (Handlungs-)Entscheidungen von Individuen beeinflussen, indem sie bestimmte Verhaltensweisen ermöglichen und andere gegebenenfalls restringieren bzw. kostspieliger machen: *“Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction“* (North, 1990: S. 3). Institutionen werden in diesem Kontext als exogen gegeben angesehen (Rhodes et al., 2008: S. XV) und besitzen bindende Wirkung für die Betroffenen, unabhängig davon, ob letztere diesen zugestimmt haben oder nicht (vgl. Blondel, 2008: S. 722). Demgemäß stellen auch Arbeitsmärkte Institutionen dar, da sie einerseits in einem – in der Regel – nationalen Kontext historisch gewachsen sind und auf politischen Entscheidungen bezüglich ihrer Ausgestaltung beruhen, andererseits, da

sie dem Einzelnen insgesamt lediglich die Option „take it or leave it“ lassen. Welche Auswirkungen eine solche Institution auf das Verhalten von Individuen hat, soll anhand des Zusammenhangs zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem privaten Sparen in zwei verschiedenen nationalen Kontexten in Deutschland und Großbritannien überprüft werden. Die Analyse erfolgt anhand nationaler Umfragedaten des SOEP und der BHPS.<sup>3</sup> Neben der systematischen Aufarbeitung der oben genannten Frage sowie möglicher Determinanten des privaten Sparaufkommens soll die vorgelegte Arbeit nicht nur einen Beitrag zur vergleichenden Wohlfahrtsstaatsforschung, sondern auch zur Mikrofundierung institutionalistischer Ansätze leisten.

### **1.1 Relevanz des Sparens für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung**

Die persönliche, ständig wiederkehrende Entscheidung eines jeden Einzelnen, entweder zu konsumieren oder zu sparen, hat vielfältige Ursachen und zieht entsprechende individuelle sowie gemeinschaftliche Konsequenzen nach sich. Grundsätzlich soll im Folgenden davon ausgegangen werden, dass der Entscheidung für Konsum oder Sparen, welche sich letztlich in der Höhe des Sparaufkommens widerspiegelt, ein Nutzenkalkül zugrunde liegt. Entscheidet sich ein Individuum dafür, einen gewissen Betrag zu sparen, so wird davon ausgegangen, dass der Konsum von Gütern oder Dienstleistungen in entsprechender Höhe keinen

---

<sup>3</sup> Die Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) bereitgestellt. Die Daten des British Household Panel Survey (BHPS) wurden vom Institute for Social & Economic Research (ISER) bereitgestellt. 2009 wurde der BHPS in eine neue umfangreichere Panelstudie mit 40000 befragten Haushalten unter dem Namen „Understanding Society“ integriert.

höheren Nutzen erbracht hätte. Es handelt sich somit um die rationale Wahl eines Individuums mit begrenzten Ressourcen, das Erwartungen über zukünftige Situationen bildet und diese gegeneinander abwägen kann, um schließlich seinen eigenen Nutzen zu maximieren: RREEMM – Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man (Esser, 1999: S. 231ff.; Lindenberg, 1985: S. 100). Die Entscheidung des Einzelnen wird zudem in einer komplexen Umwelt nicht optimal sein, sondern oftmals nur eine Annäherung an die optimale Lösung oder lediglich hinreichend für einen bestimmten Zweck sein (Simon, 1955: S. 101). Dieser Punkt soll an anderer Stelle (Kapitel 3.2) wieder aufgegriffen und weiter ausgeführt werden.

Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive kommt dem Sparen privater Haushalte eine wichtige Bedeutung zu. In einer geschlossenen Volkswirtschaft wird gemäß der (neo)klassischen makroökonomischen Theorie davon ausgegangen, dass das Sparen zur Finanzierung von Investitionen dient und somit ein direkter Zusammenhang zum Wirtschaftswachstum hergestellt werden kann. Die Herleitung erfolgt hierbei über das Saysche Theorem, wonach jedes Angebot sich seine Nachfrage selbst schafft und die Räumung des Marktes über den Zinssatz erfolgt (Say, 1999). Grundsätzlich infrage gestellt wurde dies durch Keynes, welcher auf Situationen hinweist, bei denen einerseits aufgrund negativer Absatzerwartungen trotz niedriger Zinsen keine Investitionen getätigt werden (Investitionsfalle) oder andererseits aufgrund niedriger Zinsen kein Geld mehr für Investitionen zur Verfügung gestellt wird (Liquiditätsfalle) (Keynes, 1936). Gemein ist diesen beiden Szenarien, dass es trotz flexibler Löhne und Preise zu langfristiger Unterbeschäftigung kommen kann und die Marktwirtschaft – im Widerspruch zu Say – nicht automatisch zu Vollbeschäftigung tendiert. In diesem Kontext wird ebenfalls das Sparparadoxon beschrieben, wonach

höheres individuelles Sparen nicht zu einem höheren gesamtwirtschaftlichen Sparen führen muss, da durch die Einschränkung des autonomen Konsums die gesamtwirtschaftliche Nachfrage sinken kann. Letztere kann einen kontraktiven Multiplikatorprozess auslösen, welcher neben geringerer Produktion und sinkendem Volkseinkommen schließlich auch geringere Beschäftigung zur Folge hat. Demnach kann der individuelle Wunsch, das private Vermögen zu vermehren, im Gegenteil zu einem geminderten gesamtwirtschaftlichen Wohlstand führen. Im Falle einer offenen Volkswirtschaft wird diese Betrachtung zusätzlich um Auslandstransaktionen wie die Einfuhr und Ausfuhr von Waren, Dienstleistungen oder Kapital erweitert. Dies hat zur Folge, dass der inländische Kapitalstock nicht nur durch das Sparen, sondern zusätzlich durch Auslandsvermögen erhöht werden kann. Somit können zusätzliche Investitionen beispielsweise bei gleichbleibendem Sparen durch das Ausland finanziert werden (Krugman und Obstfeld, 2004: S. 399).

Nachdem nun einerseits die grundsätzliche Bedeutung des Sparens aus einer angebotsorientierten Perspektive für die Finanzierung von Investitionen skizziert wurde, ist andererseits ebenfalls die nachfrageorientierte Perspektive in Betracht zu ziehen. In diesen Kontext ist auch die im vorherigen Absatz dargestellte Kritik an angebotsorientierten Theorien einzuordnen. Die Aufteilung des verfügbaren Einkommens entweder in Konsum oder Sparen hat nicht nur eine Bedeutung für die Finanzierung von Investitionen zur Produktion von Gütern und Dienstleistungen, sondern auch für deren Nachfrage. Dies bedeutet, je geringer das private Sparen aus Einkommen ist, umso höher der Konsum. Hieraus wiederum resultiert die aggregierte Binnennachfrage einer Volkswirtschaft, welche den Absatz von Gütern und Dienstleistungen beeinflusst und in Folge dessen auch den Einsatz von Kapital und Arbeit.

Diese Betrachtungen können ebenfalls in einer offenen Volkswirtschaft um entsprechende Auslandstransaktionen erweitert werden; an den grundsätzlichen Mechanismen, die in diesem Kontext relevant sind, ändert dies jedoch nichts. Das bedeutet, auch wenn beispielsweise die Bundesrepublik Deutschland seit 1952 regelmäßig eine positive Außenhandelsbilanz aufweist (Statistisches Bundesamt, 2012) und dies neben Rückschlüssen auf die Produktivität Deutschlands unter anderem auch Konsequenzen für die Nachfrage nach Arbeit hat, kommt der Binnennachfrage eine zentrale Bedeutung zu. Letztere wiederum fiel in Deutschland über einen längeren Zeitraum relativ gering aus (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 2003) und wird unter anderem häufig im Zusammenhang mit der Lohnentwicklung gesehen (Horn et al., 2007). In diesem Kontext sind auch die wiederkehrenden Aufrufe von Politikern an die Bürger zu verstehen, beispielsweise von Bundeskanzler Gerhard Schröder in seiner Neujahrsansprache 2003 (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2003) oder von Wirtschaftsminister Michael Glos bei der Vorstellung des Wirtschaftsberichts 2009 (Spiegel Online, 2009), den privaten Konsum nicht einzuschränken, beziehungsweise sogar auszuweiten, um so die Binnennachfrage zu stützen. Ähnliche Forderungen, das Wirtschaftswachstum neben dem Export stärker noch durch den privaten Konsum zu stärken, werden auch von außen an die Bundesrepublik herangetragen, beispielsweise durch den Internationalen Währungsfond (Financial Times Deutschland, 2012). Die Entscheidung zu sparen kann somit aus einer nachfrageorientierten Perspektive negative Konsequenzen für die Wirtschaftsentwicklung haben, da hierdurch das Bruttosozialprodukt geringer ausfallen und es, wie im Falle Deutschlands, zu längeren Phasen mit anhaltend höherer Arbeitslosigkeit führen kann.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass private Sparentscheidungen neben den unmittelbaren Konsequenzen für die jeweilige Person sowohl

aus einer angebots- als auch einer nachfrageorientierten Perspektive von hoher Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung eines Staates sind.

## 1.2 Sparmotive

Die oben genannten Appelle von Politikern dienen folglich dazu, die Bürger dazu anzuhalten, ihr Sparverhalten zu verändern. Der grundsätzlichen Funktion des Sparens, welche Hayek kurzum als *”keeping or preserving something for future use“* definiert (Encyclopedia of the social sciences, 1949: S. 548), können mithin verschiedene individuelle Motive zugrunde liegen.<sup>4</sup> Die Definition Hayeks verweist auf eine Verschiebung des privaten Konsums in die Zukunft. Gemäß der (neo)klassischen ökonomischen Theorie wird diese Entscheidung maßgeblich vom Zinssatz beeinflusst, den der Sparer hierfür erhält. Folglich lässt sich der Zinssatz bestimmen, bei dem er indifferent ist zwischen sofortigem und späterem Konsum. Der Zinssatz stellt demnach gemäß der Grenznutzentheorie<sup>5</sup> eine Kompensation für den entgangenen Konsum dar. Diese Betrachtung wurde hingegen durch Keynes infrage gestellt, der gemäß der absoluten Einkommenshypothese davon ausging, dass mit steigendem Einkommen die Konsumquote – der Teil des Einkommens, der konsumiert wird – sinkt (Keynes, 1936). Kuznets empirische Untersuchungen bestätigten diesen Zusammenhang zwar im Querschnitt, jedoch ermittelte er in Längsschnittstudien eine konstante Konsumquote (Kuznets, 1942). Hierauf baut unter anderem die permanente Einkommenshypothese

---

<sup>4</sup> Für eine Herleitung und weiterführende Auseinandersetzung mit dem Sparbegriff selbst siehe Wilke (2010).

<sup>5</sup> Etwa zeitgleich begründet durch William Stanley Jevons in England, Carl Menger in Österreich und Léon Walras in der Schweiz.

Friedmans auf, wonach der private Konsum nicht von kurzfristigen Einkommensschwankungen bestimmt wird, sondern von der langfristigen Einkommensentwicklung (Friedman, 1957: S. 20ff.). Aus einer temporären Erhöhung des verfügbaren Einkommens resultiert demgemäß kein erhöhter Konsum, sondern höheres Sparen. Etwa zeitgleich formulierte Modigliani die Lebenszyklushypothese, wonach Individuen versuchen, ihren Konsum über den gesamten Lebenszeitraum möglichst konstant zu halten, um vor allem Einschnitte bei einem Einkommensrückgang zu vermeiden (Modigliani und Brumberg, 1955). Das nicht konsumierte Einkommen dient hierbei unter anderem dazu, den Lebensstandard auch im Ruhestand halten zu können. Im Gegensatz zur absoluten Einkommenshypothese postulierte zuvor bereits Duesenberry (1949), dass der private Konsum nicht nur von der eigenen Einkommensentwicklung abhängt, sondern auch von der gesellschaftlichen Stellung des Individuums. Folglich steigt der Konsum zwar bei einem höheren Einkommen, fällt jedoch nicht direkt im selben Maße bei einem Einkommensrückgang, da hierdurch der soziale Status gefährdet würde („Ratchet-Effekt“). Bereits Keynes (1936) spricht in seinem Werk insgesamt von acht verschiedenen Sparmotiven: „*precaution*“, „*foresight*“, „*calculation*“, „*improvement*“, „*independence*“, „*enterprise*“, „*pride*“ und „*avarice*“. Browning und Lusardi fügten dem noch ein weiteres Motiv hinzu, nämlich die in einigen Ländern übliche Bedingung, für einen Bankkredit Eigenkapital anzusparen („*down-payment*“), etwa für den Erwerb eines Hauses (Browning und Lusardi, 1996).

Bedeutsam ist im Kontext dieser Arbeit vor allem das Vorsichtsmotiv („*precaution*“), welches sich von dem Voraussichtsmotiv („*foresight*“) dahingehend unterscheidet, Rücklagen für Ereignisse zu bilden, deren mögliches Eintreten und Zeitpunkt nicht absehbar sind. Das

Vorsichtsmotiv ist Ausgangspunkt für das „Buffer Stock Saving“-Modell (Carroll, 1997; Deaton, 1991), welches im empirischen Teil dieser Arbeit verwendet wird. Die Grundidee hierbei ist, das Risiko von Einkommensschwankungen oder -ausfällen durch Rücklagen abzusichern, um nicht den gegenwärtigen Lebensstandard zu gefährden. Dementsprechend sollte das Vorsichtsmotiv umso bedeutsamer für das Sparverhalten einer Person sein, je mehr sie sich hiervon bedroht fühlt. Diese Annahme ist ein zentraler Gegenstand der folgenden empirischen Analyse. Es scheint jedoch fraglich, ob diese Einstellung durch die zuvor erwähnten Appelle seitens der Politik kurz- oder langfristig geändert werden kann und inwiefern sich dies auf das individuelle Sparverhalten niederschlägt.<sup>6</sup> Nichtsdestotrotz kann die Perspektive eingenommen werden, dass hierdurch unter Umständen Wohlfahrtsverluste entstehen, die prinzipiell vermeidbar wären. Hierin kann demnach eine Motivation für diese Appelle gesehen werden.

Den Rahmenbedingungen für persönliche Entscheidungen in unterschiedlichen institutionellen Kontexten soll im weiteren Verlauf nachgegangen werden. Zunächst erfolgt jedoch eine Bestandsaufnahme divergenter Entwicklungen des Sparverhaltens privater Haushalte in ausgewählten OECD Staaten.

### **1.3 Privates Sparen in OECD Staaten**

Betrachtet man die Sparquote privater Haushalte im Ländervergleich, so ist auffällig, dass sich diese in den USA, Kanada, Australien und Großbritannien in den letzten drei Jahrzehnten kontinuierlich verringert,

---

<sup>6</sup> Der Wirkung dieser Appelle kann im Rahmen der empirischen Analyse nicht nachgegangen werden, da die hierfür notwendigen Daten nicht zur Verfügung stehen.

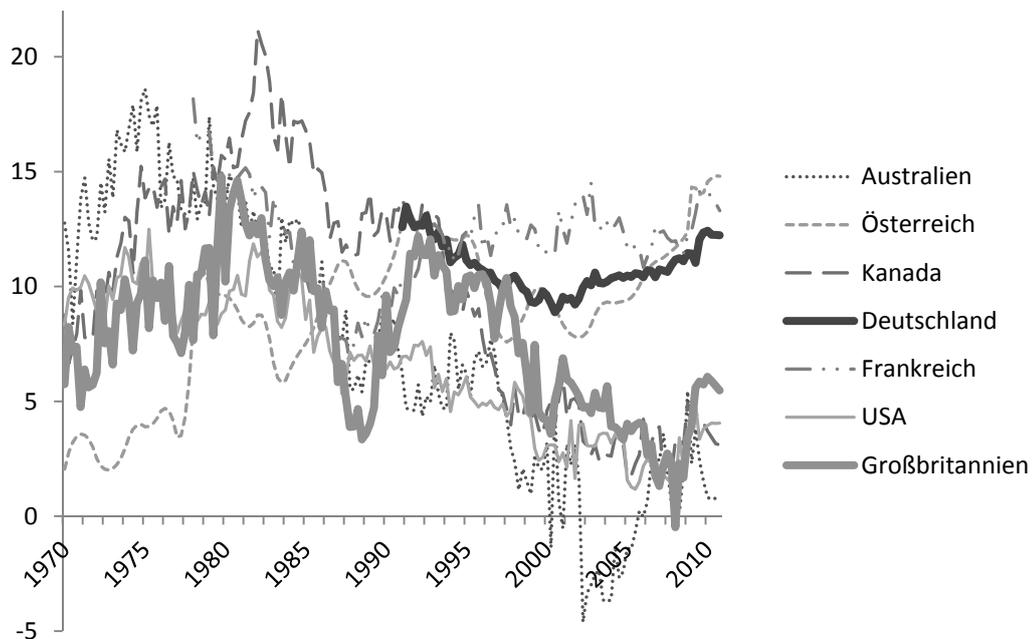
beziehungsweise sogar teilweise ins Negative verkehrt hat (siehe Abbildung 1). In den USA betrug die Sparquote maximal 12,5 Prozent im zweiten Quartal 1975 und fiel auf 1,2 Prozent im dritten Quartal 2005. Speziell zu den USA existiert bereits über einen längeren Zeitraum Forschungsliteratur, die sich mit dem Problem sinkender Sparquoten auseinandersetzt, welches in diesem Kontext auch häufiger als *”savings puzzle“* bezeichnet wird (Brown, 2008; Guidolin und La Jeunesse, 2007; Lusardi et al., 2001; Summers und Carroll, 1987). Auch in Großbritannien ist seit Mitte der neunziger Jahre ein deutlicher Rückgang der Sparquote zu verzeichnen (Berry et al., 2009). Betrug die Sparquote im vierten Quartal 1979 noch 14,8 Prozent, wies Großbritannien im ersten Quartal 2008 sogar eine leicht negative Sparquote von -0,5 Prozent auf. Noch extremer war die Entwicklung in Kanada, das einen Rückgang der Sparquote von 21,2 Prozent im ersten Quartal 1982 auf 1,7 Prozent im ersten Quartal 2005 erlebte. Jedoch hat hier diese Entwicklung im Vergleich zu den USA erst später eingesetzt (Carroll, 1987). In Australien betrug die Sparquote im ersten Quartal 1975 18,6 Prozent und fiel auf -4,6 Prozent im zweiten Quartal 2002. Das bedeutet nicht nur eine Differenz von über 23 Prozent, sondern zudem auch, dass im Durchschnitt zeitweise mehr als das verfügbare Einkommen konsumiert wurde. Somit zeichnet sich in den hier untersuchten angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten ein deutlicher negativer Trend ab.

Im krassen Gegensatz dazu verweilen die Sparquoten in Deutschland, Frankreich und einigen anderen europäischen Staaten auf hohem Niveau oder weisen wie im Falle Österreichs sogar eine steigende Tendenz auf. Die Fluktuation war vor allem in Deutschland mit einem Minimum von 8,9 Prozent und einem Maximum von 13,5 Prozent vergleichsweise gering. Auch in Frankreich sank die Sparquote nicht unter 6,7 Prozent. In

Österreich stieg die Sparquote von gerade einmal 2 Prozent zu Beginn der siebziger Jahre kontinuierlich auf zuletzt 14,8 Prozent.

Als Konsequenz zeichnet sich seit etwa der Mitte der neunziger Jahre deutlich ein zweigeteiltes Bild ab, wobei eine Lücke zwischen diesen beiden Staatengruppen sichtbar wird. Bei der ersten Gruppe handelt es sich um angelsächsische Staaten, wohingegen die zweite Gruppe – mit Ausnahme Japans<sup>7</sup> (Charles Yuji, 1990) – aus kontinental-europäischen Staaten besteht.<sup>8</sup>

**Abbildung 1: Die Sparquote privater Haushalte**



Quelle: OECD, eigene Darstellung.

<sup>7</sup> Nicht in Abbildung 1 enthalten.

<sup>8</sup> Über den von Esping-Andersen (1990) beschriebenen dritten Wohlfahrtsstaatstypus, der in skandinavischen Staaten anzufinden ist, soll hier aufgrund des Mangels an geeigneten Analysedaten keine Aussage getroffen werden.

Für den Rückgang der Sparquoten in angelsächsischen Staaten wurden unter anderem bereits die Deregulierung von Finanzmärkten und der starke Anstieg von Finanz- und Immobilienanlagen als Erklärung herangezogen (Bayoumi, 1993; Hiebert, 2006; Pelgrin und DeSerres, 2003). Jedoch wurden auch in Deutschland sowie weiteren europäischen Staaten – mitunter durch die Schaffung des europäischen Binnenmarktes – entsprechende Liberalisierungsmaßnahmen an den Finanzmärkten vollzogen (Lütz, 2002: S. 145ff.).

#### **1.4 Wohlfahrtsstaatsregime und Arbeitsmärkte**

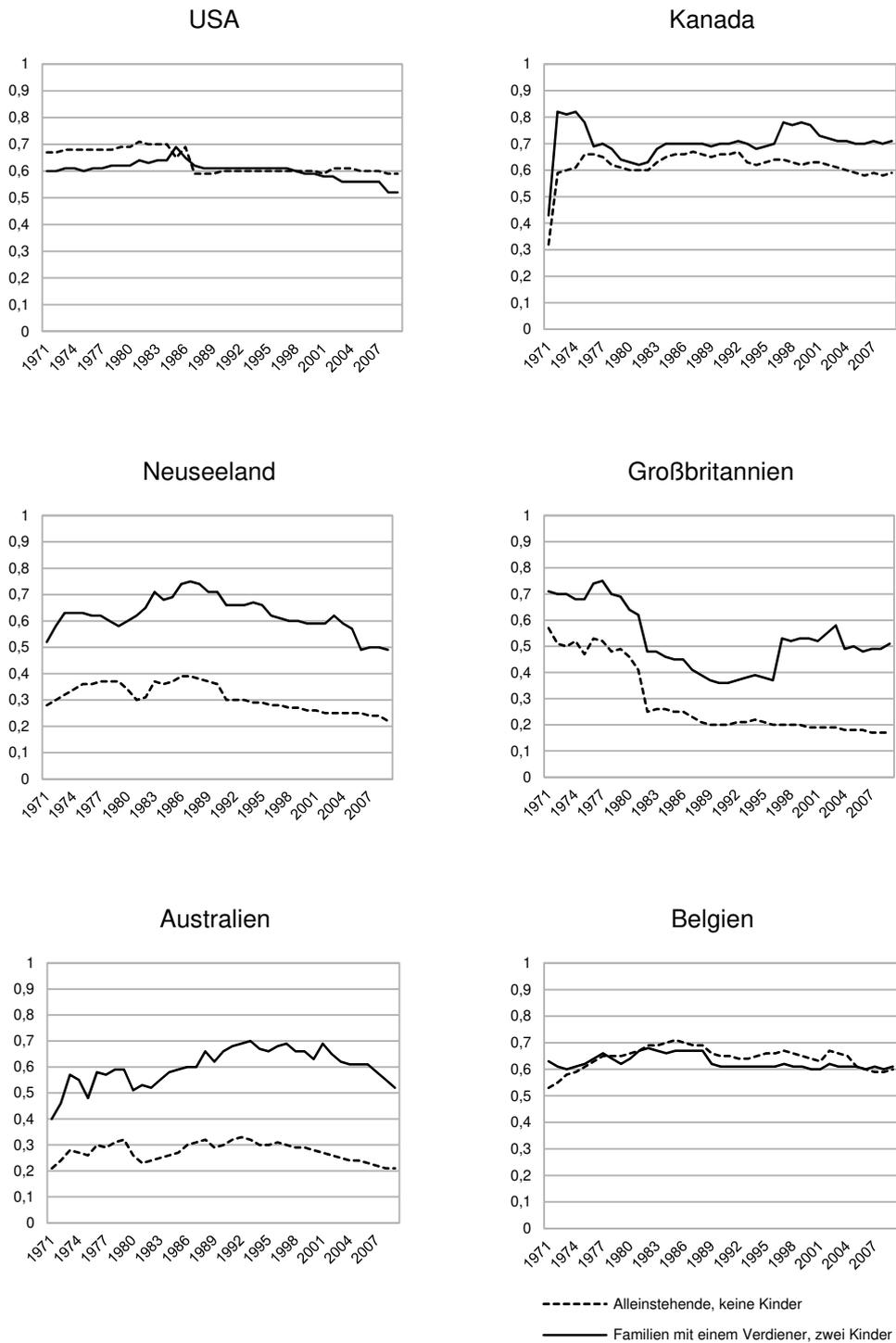
Das Spektrum an möglichen Einflussfaktoren für das Sparen privater Haushalte soll in Kapitel 2 ausführlicher dargestellt und analysiert werden. Insgesamt deuten die empirischen Befunde zum Sparverhalten darauf hin, dass regimespezifische Faktoren für die unterschiedlichen Entwicklungen der beiden Gruppen von Wohlfahrtsstaaten verantwortlich sein könnten. In diesem Kontext erscheinen insbesondere Arbeitsmärkte und die daran gekoppelten Sozialsysteme als relevant, denn offensichtlich unterscheiden sich die beiden Typen von Wohlfahrtsstaaten durch sehr unterschiedliche Arbeitsmärkte: Der angelsächsische Typus zeichnet sich allgemein durch weniger Kündigungsschutz für Angestellte sowie kürzere und niedrigere staatliche Ersatzleistungen im Falle von Arbeitslosigkeit aus (Scruggs, 2008: S. 69ff.), was insgesamt zu flexibleren Arbeitsmärkten im Vergleich zum kontinental-europäischen Gegenstück führt (DiPrete et al., 2006).<sup>9</sup>

---

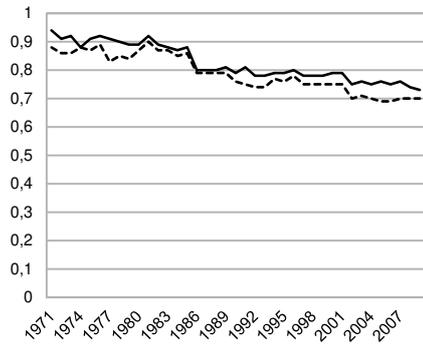
<sup>9</sup> Eine Übersicht sowohl über staatliche Transferleistungen insgesamt als auch speziell für Arbeitslosigkeit in OECD-Staaten liefern sowohl OECD-Daten (2006) sowie das Comparative Welfare Entitlement Data Set (Scruggs, 2004) und darauf aufbauend das Welfare State Entitlements Data Set (van Vliet und Caminada, 2012).

In Abbildung 2 wird die durchschnittliche Höhe der staatlichen Ersatzleistungen bei Arbeitslosigkeit im Verhältnis zum vorherigen Einkommen (unemployment replacement rates) für Alleinstehende sowie Familien mit einem Verdiener und zwei Kindern über den Zeitraum von 1971 bis 2009 in angelsächsischen und kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten dargestellt. Besonders auffällig sind die niedrigen Ersatzleistungen gerade für Alleinstehende in Australien, Neuseeland und Großbritannien. Das andere Extrem stellen die Niederlande und Luxemburg mit sehr hohen Ersatzleistungen sowohl für Alleinstehende als auch für Familien dar. Insgesamt ergeben sich vor dem Hintergrund angespannter Haushaltslagen und weitreichender Reformen in den 1980er-Jahren durchschnittlich höhere Ersatzleistungen in kontinental-europäischen als in angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten.

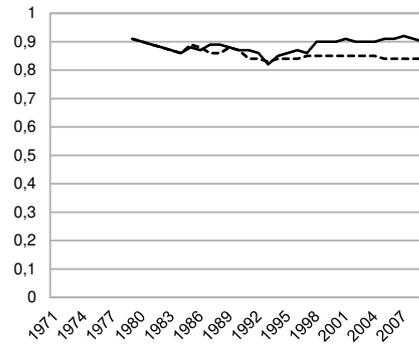
**Abbildung 2: Unemployment Replacement Rates 1971-2009**



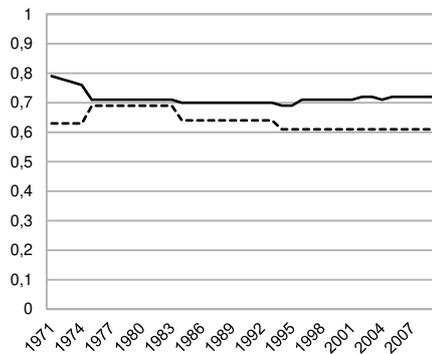
Niederlande



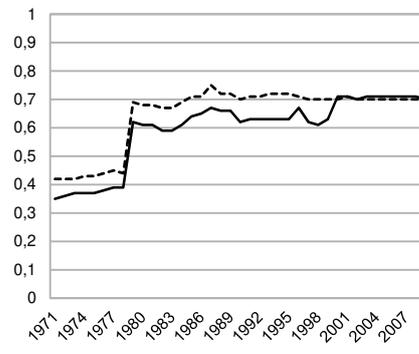
Luxemburg



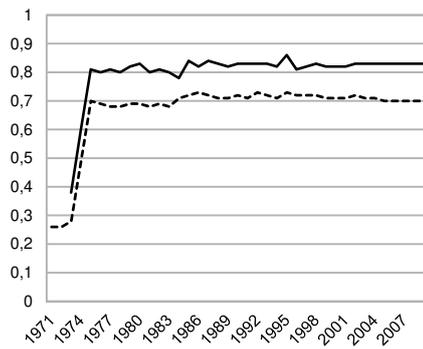
Deutschland



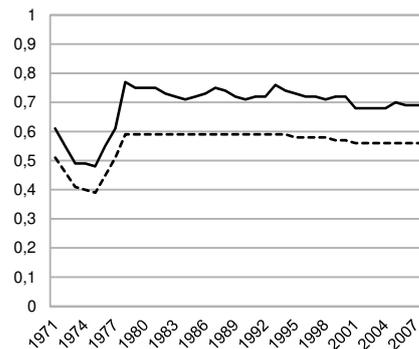
Frankreich



Schweiz



Österreich



----- Alleinstehende, keine Kinder  
 — Familien mit einem Verdiener, zwei Kinder

Quelle: Van Vliet, Olaf und Caminada, Koen (2012), eigene Darstellung.

Als Indikator für die Flexibilität von Arbeitsmärkten kann auch der Vergleich der durchschnittlichen Zu- und Abgänge der Arbeitslosenstatistik der OECD-Staaten dienen. Sowohl die Zahl der Zugänge als auch der Abgänge ist deutlich höher in angelsächsischen als in kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten (siehe Abbildung 3):

*“Anglo-Saxon and Nordic economies display high exit rates from unemployment, with monthly hazards that exceed 20 percent. In stark contrast, outflow rates among Continental European economies are much lower, typically less than 10 percent at a monthly frequency. Symmetrically, unemployment inflow rates also vary considerably across countries. Anglo-Saxon and Nordic countries exhibit inflow hazards that exceed 1.5 percent at a monthly frequency. However, as with the observed levels of outflow rates, monthly inflow rates among Continental European economies are again much lower at around 0.5 to 1 percent”* (Elsby et al., 2013: S. 530).

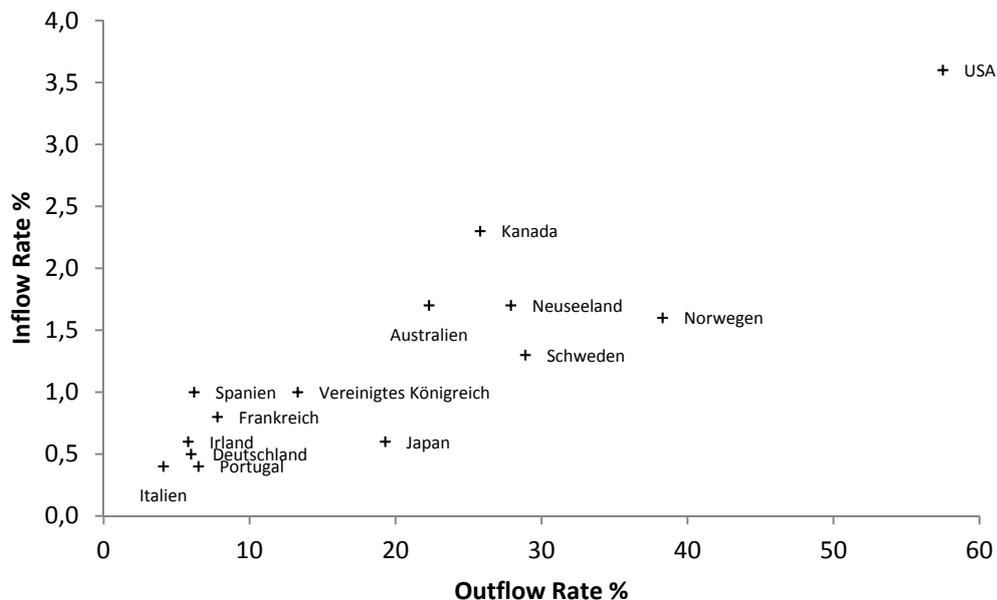
Betrachtet man zusätzlich den durchschnittlichen Anteil der Beschäftigten, die innerhalb eines Jahres arbeitslos werden und wieder eine Stelle finden, so ergeben sich auch hier deutliche Unterschiede:

*“Anglo-Saxon countries exhibit annual worker flows in and out of unemployment that comprise more than 15 percent of the labor force. The U.S. is again a conspicuous outlier with average annual worker flows of 40 percent of the labor force. At the opposite end of the spectrum again lie the economies of Continental Europe with worker flows that typically account for less than 10 percent of the labor force”* (ebd.: S.544).

Dies bedeutet, dass einerseits das Risiko, arbeitslos zu werden, in angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten höher ist, andererseits aber auch die Chance größer ist, wieder eine Stelle zu finden: *“Generally speaking, U.S.*

*workers have more difficulty in keeping their jobs but less difficulty in finding new ones than do French workers“ (DiPrete et al., 2006: S. 320). In Bezug auf das in angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten objektiv höhere Risiko arbeitslos zu werden, ist zusätzlich auf die subjektive Wahrnehmung dieses Risikos zu verweisen. In Kapitel 4 werden die empirischen Befunde zur Angst vor Arbeitslosigkeit im Ländervergleich dargestellt. Aus der grafischen Darstellung geht auch die Sonderstellung der USA mit deutlich höheren Werten als alle übrigen Staaten hervor. Diesen Aspekt gilt es auch für die spätere Fallauswahl zu berücksichtigen.*

**Abbildung 3: Durchschnittlicher Zugang und Abgang bei Arbeitslosigkeit**

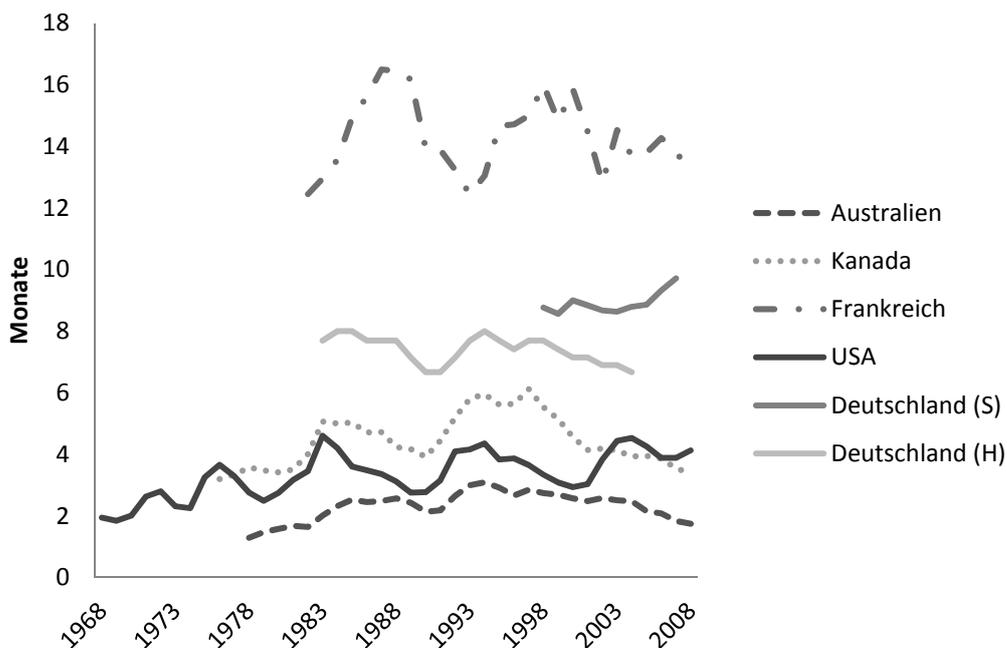


Quelle: Elsby et al. 2013: 536, eigene Darstellung.

In enger Verbindung mit dem Abgang aus der Arbeitslosigkeit steht auch die durchschnittliche Verweildauer in Arbeitslosigkeit. Während beispielsweise die durchschnittliche Verweildauer in Arbeitslosigkeit in den USA in der Vergangenheit zwischen zwei und fünf Monaten gelegen hat, betrug sie in Deutschland nach unterschiedlichen Quellen zwischen sechs

und zehn Monaten<sup>10</sup> (siehe Abbildung 4). Bemerkenswert ist auch die nochmals deutlich höhere Verweildauer in Frankreich. Die Werte Kanadas und Australiens ähneln der durchschnittlichen Verweildauer in den USA.

**Abbildung 4: Durchschnittliche Verweildauer in Arbeitslosigkeit**



Quelle: OECD, Statista, Heining und Lings (2006), eigene Darstellung.

Folglich lassen sich systematische Unterschiede zwischen dem angelsächsischen und dem kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaatstypus ausmachen, die potentiell in Zusammenhang mit

<sup>10</sup> Heining/ Lings (H) verwenden Daten eines Mikropanel des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) zur Berechnung der durchschnittlichen Verweildauer in Arbeitslosigkeit. Dies führt zu niedrigeren Werten als denen, die von Statista (S) für Deutschland ausgewiesen werden.

der im vorherigen Abschnitt aufgezeigten Differenz der Sparquoten privater Haushalte stehen könnten.<sup>11</sup>

## 1.5 Ein institutionalistischer Ansatz

Die zuvor aufgezeigten systematischen Unterschiede zwischen angelsächsischen und kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten in Bezug auf die Sparquote privater Haushalte werfen die Frage auf, ob institutionelle Faktoren dafür verantwortlich sein könnten. Hierfür ist es zunächst notwendig, den Institutionenbegriff selbst genauer zu definieren. Als Ausgangspunkt kann die umfassende Definition von March und Olsen herangezogen werden (2008: S. 3):

*“An institution is a relatively enduring collection of rules and organized practices, embedded in structures of meaning and resources that are relatively invariant in the face of turnover of individuals and relatively resilient to the idiosyncratic preferences and expectations of individuals and changing external circumstances.”*

Diese weite Definition von Institutionen beinhaltet somit sowohl Regeln als auch Strukturen, die allgemein eine hohe Bestandskraft gegenüber einzelnen Individuen oder bestimmten Akteuren besitzen. Zudem besitzen die Individuen Präferenzen und bilden Erwartungen. Ein ähnliches generelles Verständnis findet sich auch bei North (1990: S. 3): *“Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction”*. Darüber hinaus verweist diese Definition auch auf die Wirkung von Institutionen, indem sie den

---

<sup>11</sup> Auf die Dynamik der Verläufe soll an späterer Stelle gesondert eingegangen werden.

Handlungsspielraum von Akteuren eingrenzen und somit direkt oder indirekt auch ihr Verhalten beeinflussen.

Abhängig von der jeweiligen Variante ist der in der Literatur genannte Gegenstandsbereich von Institutionen entsprechend breit: *“law“*, *“slavery“*, *“feudalism“*, *“language“* und *“property rights“* werden beispielsweise bereits bei Sait (1938) aufgeführt. Gemeinsam ist diesen Beispielen, dass es sich um historisch gewachsene Institutionen handelt (Shepsle, 2008: S. 27): *“An institution is an accretion, changing ever so slowly and never by identifiable human agency“*. Für den historischen Institutionalismus sind also vor allem Prozesse und der jeweilige spezifische Kontext von Bedeutung (Campbell, 2004: S. 25). Dieser Kontext wiederum bestimmt maßgeblich den Handlungsspielraum der Akteure (Aspinwall und Schneider, 2000: S. 7). Die jeweiligen Entscheidungen werden dementsprechend in der Regel als pfadabhängig gesehen, wobei sich bestimmte Strukturen verdichten können und somit ein Abweichen mit der Zeit immer schwieriger wird (*„self-reinforcing sequences“*) oder die einzelnen Ereignisse zeitlich und kausal aufeinander aufbauen und für den Forscher somit häufig deren Rekonstruktion im Vordergrund steht (*„reactive sequences“*) (Mahoney, 2000: S. 508f.).

Im Vergleich zum historischen Institutionalismus, wie er in der politikwissenschaftlichen Forschung angewendet wird, liegt dem Institutionenbegriff in seiner soziologischen Variante ein noch breiteres Verständnis zugrunde (Rhodes et al., 2008: S. XV): *“Sociological institutionalism sees institutions as norms and culture“*. Infolgedessen gewinnen vor allem Perzeptionen und das implizite wie explizite Verständnis, etwa durch Verhaltensroutinen an Bedeutung (Campbell, 2004: S. 19). Gemäß Scott (2001: S. 48) besitzen Institutionen sowohl eine regulative und eine normative als auch eine kulturell-kognitive Dimension.

Im Gegensatz dazu basiert der Rational Choice Institutionalismus weitestgehend auf der Annahme des methodologischen Individualismus, dessen Ursprünge etwa bei Adam Smith, Jeremy Bentham oder John Stuart Mill zu finden sind. Der Begriff selbst geht jedoch auf Joseph Schumpeter (1908: S. 88ff.) zurück. Im Zentrum der Analyse steht in der Regel das Verhalten von einzelnen Akteuren, die über bestimmte Präferenzen verfügen. Ferner sind sie in der Lage, unter unterschiedlichen Rahmenbedingungen rationale Wahlentscheidungen zu fällen, um ihren eigenen Nutzen zu maximieren. Gemein ist derartigen Modellen häufig ein gewisser Grad an Abstraktion und eine mathematische Formalisierung des Arguments (vgl. Sanders, 2008: S. 46). Institutionen beeinflussen in diesem Kontext die Wahlmöglichkeiten der Individuen und lassen strategische Interaktionen in den Fokus der Analyse rücken (Hall und Taylor, 1996: S. 12):

*“Institutions structure such interactions, by affecting the range and sequence of alternatives on the choice-agenda or by providing information and enforcement mechanisms that reduce uncertainty about the corresponding behavior of others and allow ‘gains from exchange,’ thereby leading actors toward particular calculations and potentially better social outcomes”.*

In der politikwissenschaftlichen Forschung findet dieser Ansatz vielfach Anwendung bei polit-ökonomischen Fragestellungen, jedoch auch in anderen Themenbereichen, wie etwa den Internationalen Beziehungen oder der Europaforschung (Aspinwall und Schneider, 2000: S. 11).

Die drei hier skizzierten Varianten stellen die Hauptströmungen des neuen Institutionalismus dar (Hall und Taylor, 1996). Sie bilden das theoretische Fundament für die Wahl des Designs und die sich daran anschließende empirische Analyse. In dieser Arbeit ist jedoch nicht die exakte Verortung

in einer der Spielarten des Institutionalismus von Bedeutung, sondern die allen Varianten gemeinsame Perspektive, die zur Analyse des Sparverhaltens privater Haushalte gewählt wird. Die zentrale Aussage, die der empirischen Prüfung unterzogen werden soll, ist hierbei, dass nationale Arbeitsmärkte Institutionen darstellen, die das Sparverhalten von Individuen beeinflussen. Der gewählte theoretische Zugang oder die zugrundeliegende Logik ist im Prinzip übertragbar auf andere „klassische“ Themen politikwissenschaftlicher Forschung, wie etwa den Einfluss von Wahlsystemen auf das individuelle Wahlverhalten. Nationale Arbeitsmärkte sind dementsprechend aus jeder der drei vorgestellten Perspektiven analysierbar:

- a) Historisch, etwa wenn die Frage nach der Entstehung und Weiterentwicklung nationaler Arbeitsmarktregime gestellt und hierbei unter anderem auf die unterschiedlichen Entwicklungspfade und „critical junctures“ verwiesen wird (Schickler, 2001; Thelen, 2003), wie beispielsweise die Bismarckschen Reformen in Deutschland. Dieser Themenbereich ist ebenfalls Gegenstand der (vergleichenden) Wohlfahrtsstaatsforschung (Ebbinghaus und Manow, 2006) und selbst für Fragen möglicher Reformen von Bedeutung, da auch hierfür entsprechende Pfadabhängigkeiten maßgeblich das Ergebnis beeinflussen (Clasen, 2005: S. 23ff.).
- b) Soziologisch, wenn sowohl die Entstehung als auch der Kontext und die Wirkung von Arbeitsmarktregimen Gegenstand der Analyse sind. In diesem Fall kommt auch der Wahrnehmung von Normen und Regeln innerhalb eines bestimmten nationalen Kontextes eine Bedeutung zu und der Frage, inwiefern diese direkt oder vermittelt das Verhalten von Individuen beeinflussen.
- c) Aus einer Rational Choice Perspektive, wenn den Akteuren explizite Kosten-Nutzen-Kalküle unterstellt werden, die sie dazu veranlassen, ihr Sparverhalten den institutionellen

Rahmenbedingungen eines Arbeitsmarktes anzupassen, um ihren Nutzen zu maximieren.

An dieser Stelle soll darauf hingewiesen werden, dass die historische Perspektive und explizit die Entstehung unterschiedlicher Arbeitsmarktregime in unterschiedlichen nationalen Kontexten nicht Gegenstand dieser Arbeit sind. Vielmehr werden die unterschiedlichen Arbeitsmarktregime zum Zeitpunkt der Analyse als gegeben betrachtet und hinsichtlich ihrer jeweiligen Wirkung auf Individuen analysiert. Der soziologische und der Rational Choice Institutionalismus hingegen sind grundsätzlich beide geeignet, um die Frage nach der Wirkung von Arbeitsmärkten auf die individuelle Sparentscheidung zu untersuchen. March und Olsen verweisen ebenfalls darauf, dass sich die drei unterschiedlichen Perspektiven nicht gegenseitig ausschließen (2008: S. 4). Im Fall des soziologischen Institutionalismus liegt der individuellen Entscheidung eine Perzeption zugrunde, die kontextabhängig, vermittelt oder unter Umständen gar „irrational“ erscheinen mag,<sup>12</sup> im Fall des Rational Choice Institutionalismus ein explizites Kosten-Nutzen-Kalkül, wonach der Einzelne in Anbetracht der Risiken und deren Eintrittswahrscheinlichkeit zwischen sofortigem und zukünftigem Konsum abwägt.

Grundsätzlich ist auch zwischen den beiden Extremen eines homo oeconomicus und jemandem, der seine Sparentscheidung ohne jedes rationale Kalkül trifft, theoretisch nahezu jede Kombination dieser beiden Entscheidungsprinzipien über die einzelnen Individuen hinweg denkbar.

---

<sup>12</sup> Etwa im Fall von Beamten auf Lebenszeit in Deutschland, die laut eigener Aussage finanzielle Vorsorge gegen Arbeitslosigkeit betreiben, obwohl sie grundsätzlich unkündbar sind.

Da anhand der verfügbaren Mikrodaten dieser Modus der Entscheidungsfindung nicht rekonstruierbar ist, soll deshalb im Analysefokus dieser Arbeit die Frage stehen, ob die vorliegende Einschätzung der eigenen Beschäftigungssituation Individuen in unterschiedlichen nationalen institutionellen Kontexten überhaupt dazu veranlasst, entsprechende Vorsichtsmaßnahmen in Form von Rücklagen zu treffen. Dieser Aspekt soll bei der Erläuterung der Fragestellung in Kapitel 1.6 wieder aufgegriffen werden.

Ein weiterer Aspekt, der im Kontext von institutionalistischen Theorien häufig problematisiert wird, ist die Frage des Wandels von Institutionen (Campbell, 2004; North, 1990). Je nachdem, welches Erkenntnisinteresse der Forschung zugrunde liegt, werden Institutionen dann zum Explanandum, beziehungsweise zur abhängigen Variable oder, sofern Institutionen als Explanans betrachtet werden, stellt sich die Frage nach dem adäquaten Umgang mit möglicher Endogenität in Bezug auf diese unabhängige Variable (Przeworski, 2004; Schotter, 1981).

In dieser Arbeit sollen Institutionen hingegen als exogen betrachtet werden. Die Herausgeber des „Oxford Handbook of Political Institutions“ beschreiben diese Perspektive wie folgt (Rhodes et al., 2008: S. XVf.):

*“We think of institutions in this perspective as exogenous, because it is hard to consider them as creations of ambitious political actors. Instead, institutions are viewed as independent entities that over time shape a polity by influencing actors' preferences, perceptions, and identities”.*

In ähnlicher Weise rechtfertigt auch Shepsle (2008: S. 27) den Vergleich von Institutionen als zeitlich stabile exogene Einheiten, beispielsweise in unterschiedlichen nationalen Kontexten, da sie sich in der Regel nicht von Jahr zu Jahr verändern und somit auch Differenzen oder Gemeinsamkeiten über einen längeren Zeitraum fortbestehen. Die

folgende empirische Analyse anhand von Mikrodaten bezieht sich ebenfalls nur auf einen Zeitraum von wenigen Jahren, sodass auch hier die zeitliche Stabilität von Institutionen angenommen werden soll.

Eine weitere Frage ist, ob es sich bei Arbeitsmärkten um politische Institutionen handelt. Shepsle (ebd.: S. 34) beispielsweise bejaht dies generell für ökonomische Institutionen aufgrund ihrer engen staatlichen Verbundenheit, etwa dadurch, dass der Staat die Rahmenbedingungen für ökonomische Akteure setzt: *"The economic institutions of capitalism, to use Williamson's phrase, are in effect political. [...] And economic exchange, properly understood, is political to its core"*. Moran (2008: S. 144) argumentiert in ähnlicher Weise, wenn er darauf verweist, dass die Anerkennung von Institutionen ein politischer Akt sei. Darüber hinaus sieht er die Unterscheidung zwischen politischen und ökonomischen Institutionen selbst als konstruiert an. Zudem existiere keine klare Grenze, die politische von ökonomischen Institutionen unterscheidet (ebd.: S. 150). Das wichtigste Element einer Institution, politisch oder ökonomisch, ist für Moran jedoch die Idee, die dahinter steht (ebd.: S. 149).

Andererseits ist es interessant zu beobachten, dass beispielsweise Thelen (2003) in der ersten Fußnote den von ihr verwendeten Institutionenbegriff wie folgt eingrenzt: *"[...] I limit my discussion in this essay to formal political institutions that are the products of conscious design and redesign"*. Als Beispiel verweist sie wenig später auf die Kartellgesetzgebung in Deutschland (ebd.: S. 210). Das konstituierende Element bildet in diesem Fall folglich die bewusste Entscheidung des Gesetzgebers, das Handeln von Unternehmen bezüglich der Preisbildung am Markt in bestimmter Weise zu reglementieren, etwa durch das Verbot von Absprachen oder

Monopolstellungen. Betrachtet man nun das Kündigungsschutzgesetz (KSchG)<sup>13</sup>, das ein konstitutives Element für den deutschen Arbeitsmarkt ist und maßgeblich dessen Flexibilität beeinflusst, so kann in identischer Weise subsumiert werden, dass es sich hierbei ebenfalls um eine ‚formale politische Institution‘ handeln muss.

Blondel (2008: S. 717) betont ebenfalls die Exogenität von Institutionen, insbesondere welche gesellschaftlichen Reaktionen sie hervorrufen. Er stellt vor allem zwei zentrale Eigenschaften von Institutionen heraus (ebd.: S. 722):

*“First, choice in politics is rarely individual, except if someone leaves the community to which he or she belongs, a move which is easily doable in the case of the membership of an association (“exit”), but is appreciably more difficult, in practice, with respect to the state. Second, much of politics concerns people not involved in the decisions taken.”*

Die zentralen Aspekte dieses autoritativen Prozesses sind folglich, dass es sich um kollektive Entscheidungen handelt, auf die das Individuum nur geringen Einfluss hat und die, sofern sie auf Ablehnung stoßen, in der Regel lediglich die Exit-Option offen lassen. Zweitens ist die Mehrheit der Adressaten nicht selbst an der Entscheidung beteiligt. Diese Ausführungen zu politischen Institutionen stehen in keinem Widerspruch zu den von Thelen behandelten „formalen politischen Institutionen“, sondern ergänzen diese.

---

<sup>13</sup> Das Kündigungsschutzgesetz wurde 1951 ausgefertigt und 2008 letztmalig geändert. Es verdeutlicht somit auch den Aspekt eines vom Gesetzgeber intendierten „*redesign*“.

Nationale Arbeitsmärkte bestehen aus mehreren Elementen und können deshalb insgesamt als ein gewachsenes Konstrukt verstanden werden, welches sich vereinfacht zusammensetzt:

- a) aus formalen Regelungen, wie Gesetzen und Verordnungen,
- b) aus Vereinbarungen und Verträgen zwischen organisierten Interessenvertretungen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer
- c) sowie aus informellen Normen und Praktiken.<sup>14</sup>

Für den Arbeitnehmer bedeutet dies, dass er auf die meisten diesbezüglich getroffenen Entscheidungen so gut wie keinen individuellen Einfluss nehmen kann, da die meisten nicht an der Entscheidungsfindung beteiligt sind und somit bei Ablehnung lediglich die Möglichkeit besteht, den Arbeitsmarkt zu verlassen. Letzteres gestaltet sich für die Mehrzahl der Arbeitnehmer schwierig und stellt somit, wie Blondel auch andeutet, in vielen Fällen lediglich eine hypothetische Option dar. Folglich treffen alle hier aufgeführten notwendigen Voraussetzungen, damit Institutionen als politische Institutionen verstanden werden können, auch auf nationale Arbeitsmärkte insgesamt zu.

Somit lassen sich nationale Arbeitsmärkte anhand der aufgeführten Kriterien als politische Institutionen verstehen und hieran schließt sich die Frage nach ihrer Wirkung an. Prägnant zusammenfassen lässt sich das

---

<sup>14</sup> Auf die beteiligten staatlichen wie nichtstaatlichen Akteure soll aufgrund der gewählten institutionalistischen Perspektive an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden, zumal Institutionen – wie bereits erläutert – als exogen betrachtet werden und Akteure demnach zumindest temporär keinen maßgeblichen Einfluss auf sie ausüben.

dieser Arbeit zugrunde liegende Institutionenverständnis mit einem Zitat von Lichbach (2009: S. 41):

*„Institutions are sets of interrelated elements, exogenous to individuals, consisting of observable rules and organizations, and of unobservable norms and beliefs, that generate robust regularities of social behavior.“*

Ob in Bezug auf das Sparverhalten von Individuen in unterschiedlichen nationalen institutionellen Kontexten eine „robuste Regularität sozialen Verhaltens“<sup>15</sup> vorliegt, die auf die jeweiligen Arbeitsmärkte zurückgeführt werden kann, ist somit ein zentraler Untersuchungsgegenstand.

## **1.6 Erläuterung der Fragestellung und der Vorgehensweise**

Diese Arbeit soll aus einer vergleichenden Perspektive einen Beitrag zu der Frage leisten, welchen Einfluss Arbeitsmarktregime auf das Sparverhalten privater Haushalte haben. Folglich handelt es sich um ein  $y=f(x)$  basiertes Forschungsdesign (Plümper, 2008: S. 19), bei dem zum einen weitere Auswirkungen von Arbeitsmarktregimen auf andere Bereiche als das Sparverhalten ausgeblendet werden. Zum anderen soll auch das Sparverhalten nicht umfänglich erklärt werden, sondern lediglich der Effekt von Arbeitsmarktregimen auf das Sparverhalten bestimmt werden. Somit sind alternative Erklärungen des Sparverhaltens im Rahmen dieser Arbeit nur dann von Interesse, wenn sie potentiell die Messung des Effekts von Arbeitsmärkten beeinträchtigen.

---

<sup>15</sup> Die Formulierung *„regularity of social behavior“* findet sich bereits bei Greif (2006: S. 30).

Als Arbeitsmarktregime soll hier das gesamte für Arbeitsmärkte relevante Konstrukt aus formellen und informellen Normen, Regeln und Praktiken verstanden werden, das im Ländervergleich analog zu Wohlfahrtsstaaten einem bestimmten Typus zugeordnet werden kann. Generell entsteht zunächst die Frage, welche Einflussfaktoren überhaupt geeignet sind, die unterschiedlichen Sparquoten privater Haushalte in verschiedenen Staaten zu erklären. Ein Überblick über mögliche Einflussfaktoren und ihre Wirkung wird in Kapitel 2 gegeben. Im Anschluss daran soll in Kapitel 3 die theoretische Mikrofundierung dargelegt werden, wie die Angst vor dem Arbeitsplatzverlust das Sparverhalten beeinflussen kann. In einem weiteren Schritt werden in Kapitel 4 länderspezifische Analysen zur Angst vor Arbeitslosigkeit anhand des International Social Survey Programme (ISSP) präsentiert und im Zusammenhang mit dem bereits dargelegten aggregierten Sparverhalten betrachtet. Hieran schließt sich in Kapitel 5 die Begründung der Fallauswahl für die weitere statistische Überprüfung des empirischen Zusammenhangs auf der Mikroebene an. In Kapitel 6 wird eine weitere Präzisierung vorgenommen, wie sich der theoretische Zusammenhang auf der Mikroebene operationalisieren lässt. Im Anschluss daran werden in Kapitel 7 zuerst die verwendeten Mikrodaten vorgestellt, dann die Analyseverfahren erläutert, bevor die empirischen Ergebnisse präsentiert und in einen breiteren Kontext eingeordnet werden. Abschließend erfolgt die Zusammenfassung der einzelnen Befunde dieser Arbeit (Kapitel 8) sowie ein Fazit (Kapitel 9).

Die bis hierhin aufgeworfenen Einzelfragen lassen sich wie folgt anordnen und in einen systematischen Gesamtkontext stellen:

1. Generell: Tragen national-spezifische Institutionen zur Erklärung der Differenzen der aggregierten Sparquote privater Haushalte in unterschiedlichen Wohlfahrtsstaatsregimen bei?

2. Substantiell: Inwieweit beeinflussen Arbeitsmarktregime die individuelle Sparentscheidung?
3. Technisch: Steht die Höhe des Sparaufkommens bei abhängig Beschäftigten *ceteris paribus* mit der Wahrnehmung ihres individuellen Arbeitslosigkeitsrisikos in Verbindung?

Zur schematischen Darstellung dient an dieser Stelle die Colemansche „Badewanne“ (Abbildung 5). Auf der Makroebene wird angenommen, dass ein unflexibler Arbeitsmarkt innerhalb eines Staates zu einer höheren aggregierten Sparquote führt. Die Annahme überwiegend nationaler Arbeitsmärkte erscheint selbst gegenwärtig aufgrund der geringen Arbeitsmobilität innerhalb Europas und des Fehlens eines gemeinsamen europäischen Arbeitsmarktes noch unproblematisch (König, 2012). Die Kollektivhypothese lautet folglich:

*Je unflexibler der nationale Arbeitsmarkt ist, desto höher ist auch die aggregierte Sparquote privater Haushalte ceteris paribus.*

Im Gegenzug hierzu beinhaltet Frage 3 die Mikrofundierung, welche anhand von Haushaltsbefragungen überprüft wird, die sowohl die Angst vor Arbeitslosigkeit als auch das jeweilige Sparaufkommen nebst weiterer Kontrollvariablen messen. Die Individualhypothese lautet folglich:

*Eine höhere individuelle Angst vor Arbeitslosigkeit führt ceteris paribus bei abhängig Beschäftigten zu einem höheren privaten Sparaufkommen.<sup>16</sup>*

---

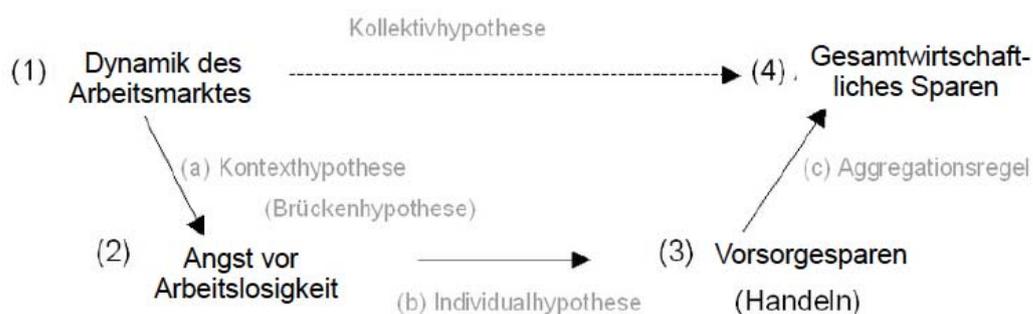
<sup>16</sup> Im weiteren Verlauf werden drei spezifischere Varianten dieser Individualhypothese gebildet, die jeweils separat überprüft werden.

Hieraus lässt sich die Aggregationsregel entwickeln, dass vermehrtes individuelles Sparen privater Haushalte sich dann wiederum in einer höheren Sparquote niederschlägt. Öffentliche Haushalte werden in diesem Zusammenhang nicht betrachtet.

Zusätzlich bedarf es noch einer Kontext- oder Brückenhypothese, welche den Ausgangszustand auf der Makroebene mit der Situation des Individuums verbindet. Die Annahme ist diesbezüglich, dass ein unflexibler Arbeitsmarkt, welcher sich (wie bereits in Kapitel 1.4 dargelegt) auch durch eine höhere Verweildauer in Arbeitslosigkeit auszeichnet, zu höherer individueller Angst vor Arbeitslosigkeit führt. Entsprechende Informationen über die Lage auf dem Arbeitsmarkt erhalten Arbeitnehmer neben ihrem jeweiligen privaten und beruflichen Umfeld auch aus den Medien. So wurden beispielsweise die Insolvenz der Drogeriekette Schlemmer und die öffentliche Debatte über mögliche staatliche Hilfsmaßnahmen für die Beschäftigten – welche letztlich nicht zustande kamen – in den deutschen Medien breit rezipiert. Es hat sich jedoch gezeigt, dass sich die Vermittlung ehemaliger Angestellter schwierig gestaltete und sie insgesamt nur langsam verlief (Mielke, 2012). Ähnliche Beispiele größerer Insolvenzen in Deutschland lassen sich leicht aufzählen: etwa die der Philipp Holzmann AG im Jahr 2002, der ein durch den ehemaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder initiiertes Rettungspaket unter anderem mit Überbrückungskrediten vorausging, die Karstadt-Insolvenz im Jahr 2009 oder die seit Jahren stetig wiederkehrende Debatte um mögliche Werksschließungen bei der Adam Opel AG. Gemeinsam ist diesen Beispielen eine hohe Präsenz in den Medien, welche durch regelmäßige Äußerungen politischer Akteure befeuert werden, da derartige Ereignisse und mögliche Arbeitsplatzverluste neben den ökonomischen Konsequenzen auch relevant für Wahlergebnisse auf lokaler bis zur nationalen Ebene sein können.

Allgemeines Ziel von Interventionen ist in der Regel der Erhalt von Arbeitsplätzen und sofern dies nicht möglich ist, die Betroffenen direkt oder über Auffanggesellschaften in andere Beschäftigungsverhältnisse zu vermitteln, um Arbeitslosigkeit zu vermeiden. Wie bereits am Beispiel Schleckers dargelegt, gelingt dies nicht immer reibungslos, sodass die vormals Beschäftigten mit Einkommensrückgängen rechnen müssen, die durch Transferleistungen nicht vollständig ausgeglichen werden. Dieses prinzipiell unversicherbare Risiko kann zu finanziellen Einschränkungen bis hin zum Verlust des bisherigen sozialen Status führen (siehe Clark et al., 2010) – etwa wenn die persönlichen Ausgaben eingeschränkt werden müssen oder laufende Kredite nicht mehr bedient werden können. Eine Abmilderung kann in dieser Situation, wie bereits in Kapitel 1.1 dargelegt, durch den Rückgriff auf Ersparnisse erfolgen. Prospektiv bedeutet dies folglich für Beschäftigte, dass bereits die Angst vor möglicher Arbeitslosigkeit zu Konsumverzicht führen kann. Dieser Befund ist auch regelmäßig das Ergebnis breit angelegter monatlicher Verbraucherbefragungen, wie etwa der „GfK-Konsumklima Europa“-Studie (GfK Gruppe, 2010).

**Abbildung 5: Die Makro-Mikro-Makro-Verbindung**



Quelle: Eigene Darstellung nach Coleman (1991: S. 13).

Abschließend bedarf es noch der Begründung der wissenschaftlichen Relevanz der dargelegten Vorgehensweise. Die hier aufgeführten Argumente stammen überwiegend aus der politikwissenschaftlichen Forschungsliteratur, treffen jedoch grundsätzlich auch für andere Themenbereiche der empirischen Sozialforschung zu.

So verweisen March und Olsen (2008: S. 8) bezüglich der Wirkung von Institutionen auf das Problem langer und komplexer Kausalketten:

*“It is commonplace to observe that the causal relation between institutional arrangements and substantive policy is complex. Usually, causal chains are indirect, long, and contingent (Weaver and Rockman 1993), so that political institutions can be expected to constrain and enable outcomes without being the immediate and direct cause of public policy.”*

Die Wirkung von Arbeitsmärkten auf das Sparverhalten von Individuen wirft ebenfalls einige dieser Fragen auf. So geht es einerseits um die Überprüfung des Zusammenhangs auf der Makroebene zwischen Arbeitsmarktregimen und aggregierten Sparquoten, aber gleichzeitig um den Nachweis eines entsprechenden Mechanismus auf der Mikroebene, nämlich ob die individuelle Angst vor Arbeitslosigkeit auch zu höherem Sparaufkommen führt, da andernfalls der Makrozusammenhang nicht plausibel gemacht werden kann. Die Überprüfung des Mikrozusammenhangs ist notwendig, um die Möglichkeit eines ökologischen Fehlschlusses ausschließen zu können. Dies wäre beispielsweise dann der Fall, wenn in einem Staat, der einen unflexiblen Arbeitsmarkt und gleichzeitig eine hohe Sparquote besitzt, nicht diejenigen sparen würden, die sich vor Arbeitslosigkeit fürchten, sondern diejenigen, die sich keine Sorgen machen.

Ein entsprechendes Defizit, alternative Ursachen (empirisch) ausschließen zu können, attestiert Huckfeldt (2009: S. 308) vielen strukturellen Erklärungen:

*“Indeed, the Achilles heel of many structural explanations is the lack of a scientifically compelling microtheoretical explanation for the individual-level factors that produce macro outcomes. Indeed, some analyses of politics in the aggregate start from the premise that we do not need micro information!”*

Weiter spitzt er seine Aussage wie folgt zu (ebd.): *“A thoroughly comparative analysis seeks to locate the sources of variation in individual behavior in factors that do not simply suggest that southerners or Japanese or Americans are simply different”*. Ob Arbeitsmärkte eine derartige ‚Quelle von Variation individuellen Verhaltens‘ im Ländervergleich darstellen, gilt es zu überprüfen. Dass Forschungsvorhaben, die sowohl die Makro- als auch die Mikroebene einbeziehen, wiederum selbst nicht annahmefrei sind und die Ergebnisse vor dem Hintergrund der gewählten theoretischen Fundierung und der entsprechenden Operationalisierung zu bewerten sind, versteht sich von selbst.

Darüber hinaus existiert jedoch auch eine weitere inhaltliche Begründung für die Relevanz des gewählten Untersuchungsgegenstandes, die darin besteht, den bisherigen Kenntnisstand über die Wirkung von Wohlfahrtsstaaten zu erweitern (Hacker, 2008: S. 399f.):

*“To date, however, only a small handful of studies attempt to use panel income data to analyze the effects of welfare states. [...] Moreover, recent research suggests that the effect of the welfare state on these income dynamics differs significantly across nations”*.

Ziel ist es folglich, die im Rahmen dieser Arbeit behandelten theoretischen Implikationen über die Wirkung von Wohlfahrtsstaaten und im Besonderen von Arbeitsmärkten auf Individuen empirisch zu überprüfen. Die Komplexität dieses Puzzles für sich genommen soll auch als Rechtfertigung dienen, von weiterführenden Fragen und möglichen Erweiterungen abzusehen, sofern nicht von einem systematischen Einfluss auf die Ergebnisse auszugehen ist.

## 2 Determinanten des Sparaufkommens

Im vorangehenden Kapitel wurde unter Punkt 1.1 bereits darauf hingewiesen, dass dem Sparen privater Haushalte prinzipiell mehrere Ursachen oder Motive zugrunde liegen. Über die wichtigsten in der Forschungsliteratur aufgeführten Einflussfaktoren soll deshalb an dieser Stelle ein Überblick gegeben werden. Potentielle Determinanten des Sparaufkommens sind folglich:

- 1) Realzinsen
- 2) Steuern und Abgaben
- 3) Demographische Entwicklung
- 4) Soziale Absicherung
- 5) Einkommenserwartung und Produktivitätsentwicklung
- 6) Bestehender Wohlstand und Vermögen
- 7) Liquidität, insbesondere Kreditmärkte
- 8) Konsumentenverhalten
- 9) Staatliche Fiskalpolitik
- 10) Arbeitsmärkte

Im Folgenden soll zunächst jeweils die Wirkungsweise der einzelnen Faktoren erläutert werden, um in einem zweiten Schritt zu bewerten, ob der jeweilige Einflussfaktor potentiell geeignet ist, die gegenwärtige Differenz der Sparquoten zwischen angelsächsischen und kontinental-europäischen Staaten zu erklären. Zur Illustration dienen gegebenenfalls Grafiken, die die Entwicklung einzelner Einflussfaktoren am Beispiel der

USA stellvertretend für angelsächsische Staaten und am Beispiel Deutschlands für kontinental-europäische Staaten aufzeigen.

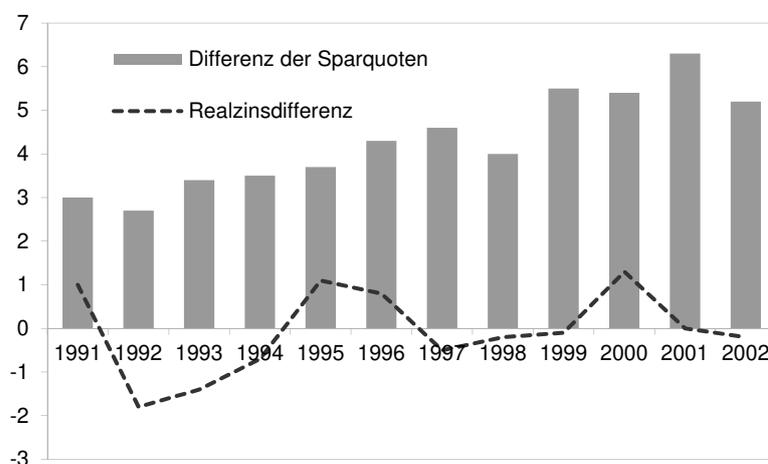
## 2.1 Realzinsen

Höhere Zinsen stellen grundsätzlich einen Anreiz dar, Konsum in die Zukunft zu verschieben und dementsprechend mehr zu sparen. Die Realzinsen berücksichtigen im Gegensatz zu den Nominalzinsen bereits die Geldwertentwicklung. Somit wären höhere Realzinsen in Deutschland als in den USA ein möglicher Erklärungsfaktor für das höhere Sparaufkommen privater Haushalte. Aus Abbildung 6 geht jedoch hervor, dass die Differenz der Sparquote Deutschlands gegenüber den USA im Analysezeitraum durchweg positiv ist, wohingegen die Differenz der Realzinssätze um die Nulllinie herum fluktuiert.<sup>17</sup> Somit wurde in Deutschland auch in Phasen mehr aus Einkommen gespart, in denen die Realzinsen niedriger waren als in den USA. Die Realzinsen sind somit kein hinreichender Erklärungsfaktor für die anhaltende Differenz der Sparquoten.

---

<sup>17</sup> Hierbei wird von dem deutschen Wert jeweils der US-amerikanische Wert Abgezogen. Eine positive Differenz bedeutet also höhere Sparquoten in Deutschland als in den USA. In gleicher Weise wird mit den jeweiligen Realzinssätzen verfahren.

**Abbildung 6: Differenz der Realzinssätze und Sparquoten**



Quelle: OECD, Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2003), eigene Darstellung.

## 2.2 Steuern und Abgaben

Steuern und Abgaben können prinzipiell die Sparentscheidung in zweierlei Hinsicht beeinflussen, da hiervon einerseits das verfügbare Einkommen der Haushalte abhängt, und andererseits der Teil des Vermögens selbst, der zusätzlich an den Staat abgeführt werden muss, sofern eine Vermögensbesteuerung existiert. Was die Steuern und Abgaben auf das Einkommen anbelangt, so fallen diese prozentual am Einkommen gemessen in angelsächsischen Staaten generell geringer aus als in kontinental-europäischen Staaten (OECD, 2012). Hierzu tragen vor allem die höheren Sozialbeiträge in kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten bei. Wohlstandseffekte selbst sollen zudem im Folgenden noch einmal gesondert betrachtet werden.

Bezüglich der Steuern auf Vermögen sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass in der folgenden empirischen Analyse zwischen illiquidem und liquidem Vermögen unterschieden wird, da sich gerade letzteres besser als Puffer bei temporären finanziellen Schwierigkeiten

eignet (Carroll und Samwick, 1998: S. 413). Somit rückt insbesondere die Besteuerung von Immobilien aus dem Analysefokus, obwohl Wohneigentum häufig zur Absicherung gewählt wird, da diese Anlageform relativ illiquide ist. Bis zum Jahr 1997 bestand in Deutschland eine allgemeine Vermögenssteuer auch auf liquides Vermögen. Zuvor wurde eine unterschiedliche Besteuerung von Grundbesitz und sonstigem Vermögen vom Bundesverfassungsgericht 1995 als verfassungswidrig eingestuft. In den USA und Großbritannien existiert ebenfalls keine allgemeine Vermögenssteuer auf liquides Vermögen. In Frankreich wiederum wird seit 1982 eine Vermögenssteuer erhoben, welche 2012 infolge des Regierungswechsels sogar angehoben wurde (Zeit Online, 2012).

Es lässt sich folglich festhalten, dass die Existenz, beziehungsweise die Höhe der Steuern und Abgaben auf Einkommen sowie auf liquides Vermögen grundsätzlich das Sparen in angelsächsischen Staaten eher begünstigen als in kontinental-europäischen Staaten. Somit liefern auch die Steuern und Abgaben keine hinreichende Erklärung für die beobachtete Differenz der Sparquoten, sondern deuten sogar eher in die entgegengesetzte Richtung.

### **2.3 Demographische Entwicklung**

Die demographische Entwicklung eines Staates ist als Einflussfaktor für das Sparverhalten insofern von Bedeutung, als Sparvermögen hauptsächlich im Erwerbsalter, etwa im Alter von 15 bis 64 Jahren, angehäuft wird und im Ruhestand wieder sinkt, wenn darauf zurückgegriffen wird. Dieser Zusammenhang entspricht allgemein der in Kapitel 1.1. bereits dargestellten Lebenszyklushypothese (Modigliani und Brumberg, 1955). Demgemäß sollte eine Gesellschaft, die einen geringeren Anteil an Personen im erwerbsfähigen Alter aufweist, auch eine

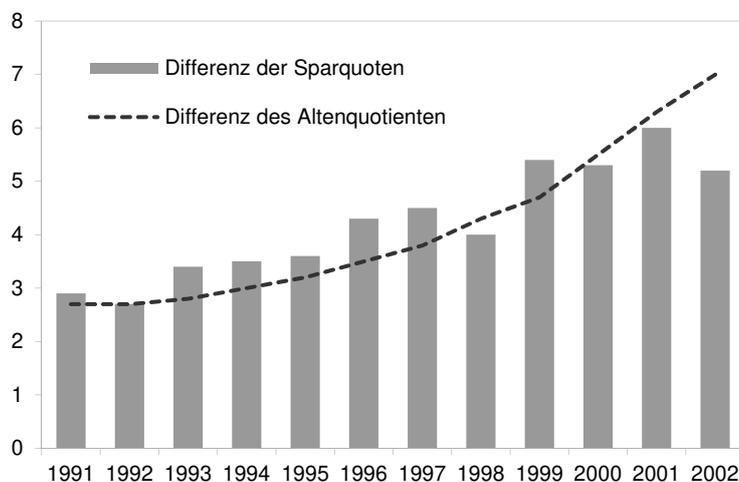
entsprechend geringere Sparquote aufweisen (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2011: S. 41). Betrachtet man nun den Anteil der über 64-Jährigen im Vergleich, so zeigt sich, dass deren Anteil in Deutschland wesentlich höher ist als in den USA. Abbildung 7 zeigt die Differenz der Altersquotienten<sup>18</sup> zwischen beiden Staaten. Die Differenz ist jedoch entgegen der theoretischen Erwartung durchweg positiv, was einem höheren Anteil älterer Personen in Deutschland entspricht:

*„Dieses Ergebnis überrascht, weil ein steigender Rentnerquotient der Lebenszyklushypothese entsprechend zu einer Senkung der Sparquote hätte beitragen müssen. Im schneller alternden Deutschland wäre ein stärkerer Rückgang der privaten Ersparnis zu erwarten gewesen (Deutsche Bundesbank: 1999). Entscheidend für die deutsch-amerikanischen Unterschiede sind offensichtlich institutionelle Faktoren. Aufgrund der hohen Bedeutung der umlagefinanzierten Rentenversicherung spielt der Vermögensverzehr im Alter in Deutschland eine geringere Rolle. Daher hat auch die Alterung der Gesellschaft einen weniger dämpfenden Einfluss auf die gesamte Ersparnis der Privaten Haushalte“ (Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2003: S. 17).*

---

<sup>18</sup> Der Altenquotient entspricht dem Bevölkerungsanteil der Personen, die älter als 64 Jahre sind, im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung. Ein höherer Altenquotient bedeutet demnach einen höheren Anteil an älteren Personen.

**Abbildung 7: Differenz der Altenquotienten und Sparquoten**



Quelle: OECD, U.S. Bureau of the Census, Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2003), eigene Darstellung.

Folglich lässt sich hieraus schließen, dass die demographische Entwicklung ebenfalls nicht geeignet ist, die Differenz der Sparquoten zu erklären, da sie einen gegenläufigen Befund erwarten lassen würde.

## **2.4 Soziale Absicherung**

Betrachtet man nun die sozialen Sicherungssysteme der beiden unterschiedlichen Wohlfahrtsstaatstypen, so zeichnet sich der kontinental-europäische Wohlfahrtsstaatstypus allgemein durch höhere Leistungen und längere Bezugsdauern als sein angelsächsischer Konterpart aus (Scruggs, 2008: S. 69ff.). Beim angelsächsischen Typus sind Sozialleistungen zudem häufig an eine Bedarfsprüfung gekoppelt, wohingegen der kontinental-europäische Typus üblicherweise auf einem Versicherungsprinzip beruht, in dem Leistungen in Abhängigkeit von der Höhe und Dauer der Einzahlungen gewährt werden. Während beim angelsächsischen Typus die Grundsicherung im Vordergrund steht, kommt beim kontinental-europäischen Typus die Absicherung des bisher

erarbeiteten Lebensstandards als weiteres Motiv hinzu. Esping-Andersen (1990: S. 37) führt in diesem Zusammenhang den Begriff der De-Kommodifizierung als Maß für das Niveau sozialstaatlicher Leistungen ein, die der Einzelne unabhängig von seiner Arbeitstätigkeit erhält. Ein höheres Maß an De-Kommodifizierung bedeutet folglich ein höheres staatliches Absicherungsniveau. Der kontinental-europäische Wohlfahrtsstaatstypus weist entsprechend ein höheres Maß an De-Kommodifizierung auf als sein angelsächsisches Gegenstück - wenngleich auch beide weit unter dem Niveau skandinavischer Wohlfahrtsstaaten liegen.

Im Falle geringerer staatlicher Leistungen kommt der privaten Vorsorge grundsätzlich eine bedeutendere Rolle zu. Feldstein (1974) stellt in diesem Zusammenhang die Hypothese eines Substitutionseffekts auf, wonach geringere staatliche Leistungen einen höheren Aufwand für private Vorsorge nach sich ziehen sollten. Dies ließe dementsprechend höhere private Sparanstrengungen in angelsächsischen Staaten erwarten. Börsch-Supan (2003: S. 7) weist jedoch darauf hin, dass diese Annahme für sich genommen zu kurz greift: “[...] *we should not expect a simple alignment of national saving rates with the generosity of national public pension systems, as a naive and quick interpretation of Feldstein’s substitution hypothesis would predict*“. Empirisch lässt sich dieser bivariate Zusammenhang zwischen kontinental-europäischen und angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten nicht beobachten.<sup>19</sup> Vielmehr deutet das Niveau sozialer Absicherungen in die entgegengesetzte Richtung und liefert für

---

<sup>19</sup> Börsch-Supan (2003: S. 9) verweist hierbei auf die „Down-payment Ratio“ für Immobilienkredite (das in Deutschland erforderliche Eigenkapital zur Bewilligung eines Kredits) als mögliche Kontrollvariable, die diesen Zusammenhang beeinflusst. Jedoch besteht im Rahmen der oben genannten Studie ein Problem aufgrund geringer Fallzahlen und möglicher Missspezifikation (Omitted variable bias).

sich genommen ebenfalls keine hinreichende Erklärung für das unterschiedliche Sparverhalten der beiden Staatengruppen. Börsch-Supan folgert diesbezüglich zudem (ebd.: S. 23): “[...] *saving for old age is unlikely to be the main savings motive in Germany [...]*“. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch der Hinweis von Crossley und Low (2005: S. 34), dass die einzelnen Sozialversicherungen innerhalb eines Staates zusammen zu betrachten sind, da etwa von der Ausgestaltung des Rentensystems auch die Bedeutung der Arbeitslosenversicherung abhängt: “*To the extent that public pensions mean that workers retirements savings are not available to smooth a temporary income shock (either directly or as collateral) they may make unemployment insurance more valuable*“. Insofern scheint es generell angebracht, in der empirischen Analyse nicht nur isoliert auf die Wirkung einzelner Komponenten zu schauen, sondern diese in einem multivariaten Kontext zu betrachten. An dieser Stelle kann jedoch festgehalten werden, dass die sozialen Absicherungssysteme grundsätzlich weniger geeignet sind, um das unterschiedliche Sparverhalten zu erklären, da sie sogar einen gegenteiligen Effekt erwarten lassen.

## **2.5 Einkommenserwartung und Produktivitätsentwicklung**

Mit steigender Produktivität erhöht sich neben der Menge der produzierten Güter und Dienstleistungen auch das Einkommen der Beschäftigten. Dies führt dazu, dass neben dem Konsum auch die Ersparnisse steigen. Neben der tatsächlichen Einkommensveränderung kann sich jedoch auch bereits die Erwartung eines höheren oder niedrigeren Einkommens auf das aktuelle Konsum- und Sparverhalten auswirken.<sup>20</sup> Das IFO Institut

---

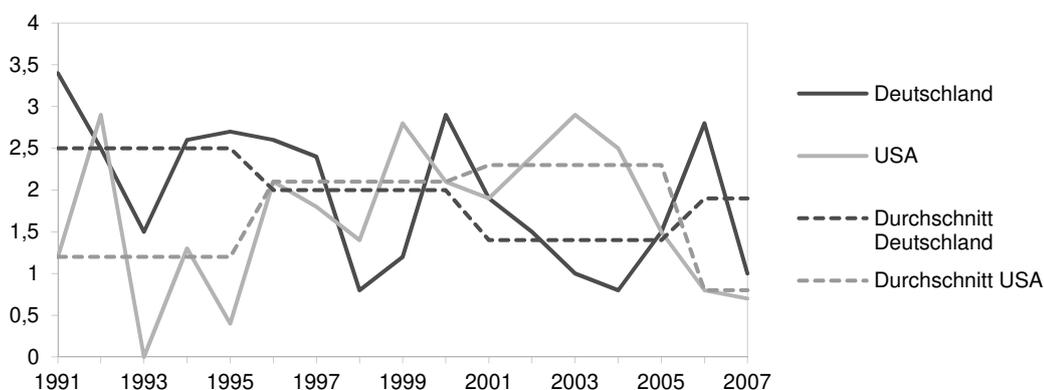
<sup>20</sup> Diese Annahme ist beispielsweise ein elementarer Bestandteil der permanenten Einkommenshypothese (siehe hierzu Bilson, 1980).

konstatiert jedoch in einem Gutachten für den Deutschen Bundestag (Kretschmer und et al., 2011: S. 8) im Ländervergleich zwischen Deutschland und den USA Folgendes:

*„Während das trendmäßige Produktivitätswachstum in Deutschland bis Anfang der 1990er Jahre noch über dem der USA lag, zeigt sich seit Mitte der 1990er Jahre ein umgekehrtes Bild. Anstelle einer fortschreitenden Konvergenz zwischen beiden Ländern kam es stattdessen zu einem Auseinanderklaffen des Produktivitätswachstums. Dies wird durch die Periodendurchschnitte über die jährlichen Wachstumsraten deutlich [...]. Die USA zeichnet sich dabei durch eine zweimalige Wachstumsbeschleunigung ihrer Produktivität im Zeitraum nach 1995 und nach 2000 aus. Deutschland hingegen musste in diesem Zeitraum deutliche Wachstumseinbußen hinnehmen. Erst seit 2006 zeigen die Daten wieder Konvergenztendenzen beider Länder.“*

Dieser Verlauf der Produktivitätsentwicklung ist in Abbildung 8 dargestellt. Hieraus resultiert folglich, dass die höhere Sparquote in Deutschland im Untersuchungszeitraum nicht auf eine entsprechend höhere Produktivitäts- und Einkommensentwicklung in Deutschland zurückgeführt werden kann.

**Abbildung 8: Arbeitsproduktivitätswachstum der USA und Deutschlands**



Quelle: EU KLEMS 2009, eigene Darstellung.

## 2.6 Bestehender Wohlstand und Vermögen

Das Wohlstandsniveau einer Gesellschaft selbst könnte eine Auswirkung auf das Sparverhalten haben. Demnach sinkt mit einem entsprechend höheren Wohlstand die Notwendigkeit zusätzlich Vorsorge aus dem laufenden Einkommen zu betreiben. In empirischen Studien für die USA wird unter anderem folgender Zusammenhang unterstellt:

*“However, substantial empirical evidence to date suggests that to a large extent the low personal saving rate in the U.S. economy is a systematic response of households to changes in its fundamental determinants, most notably the increase in financial wealth“ (Milt, 2002: S. 3).*

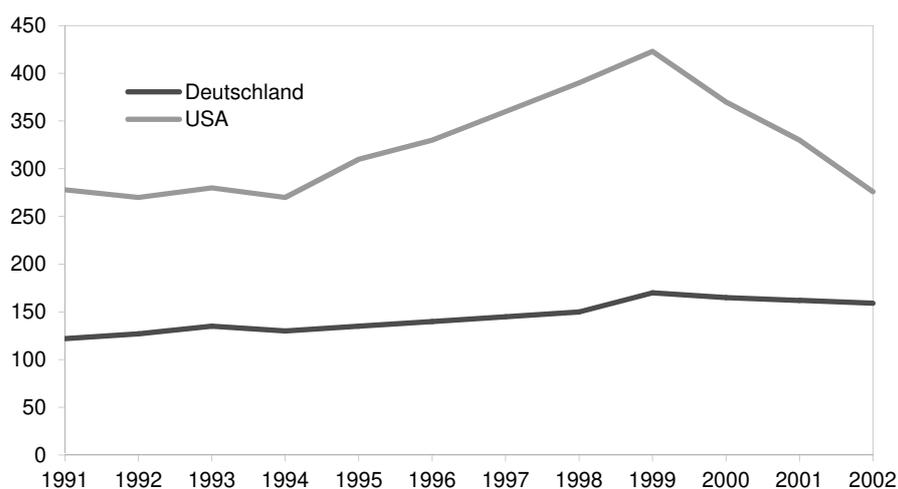
Betrachtet man nun das in verschiedenen nationalen Umfragen ermittelte Nettovermögen der Haushalte,<sup>21</sup> so ergibt sich im Erhebungszeitraum sowohl für den Mittelwert als auch den Median ein höheres Vermögen in

---

<sup>21</sup> Die unterschiedlichen Vermögensdaten wurden im Rahmen der Luxembourg Wealth Study harmonisiert, um bessere Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

den USA als in Deutschland (OECD, 2008: S. 261f.). Setzt man nun das private Vermögen ins Verhältnis zu dem jeweiligen Einkommen, so ergibt sich ebenfalls eine höhere Vermögensquote in den USA als in Deutschland (siehe Abbildung 9).

**Abbildung 9: Vermögensquoten in den USA und Deutschland**



Quelle: Deutsche Bundesbank, Federal Reserve Board, Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2003), eigene Darstellung.

Auf der anderen Seite gilt es zu berücksichtigen, dass diese Zahlen nur bedingt miteinander vergleichbar sind, etwa aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung der Rentenversicherungssysteme. So gehen beispielsweise steuerbegünstigte Pensionssparpläne<sup>22</sup> in den USA in das Nettogeldvermögen ein, wohingegen die umlagefinanzierten Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland hierbei nicht berücksichtigt werden. Darüber hinaus ist auch die Verteilung des Wohlstands in den USA ungleicher als in Deutschland (ebd.: S. 263f.). Mit steigendem Vermögen erscheint es zunehmend problematischer davon

---

<sup>22</sup> Hierbei handelt es sich beispielsweise um sogenannte 401-(k)-Pensionssparpläne.

auszugehen, dass die Ursache hierfür im Vorsichtsmotiv zu suchen ist. Methodisch entsteht somit besonders bei hohem Vermögen die Schwierigkeit, Vorsichtssparen von allgemeinem Wohlstand zu unterscheiden (Dynan et al., 2004). Darüber hinaus sinkt auch die Konsumneigung mit steigendem Einkommen, was im Gegenzug die Sparneigung steigen lässt (ebd.: S. 24f.). Der mögliche Effekt von bestehendem Vermögen auf die Sparscheidung erscheint also im Aggregatzustand nicht eindeutig und darüber hinaus ist hierbei zusätzlich die Vermögensverteilung innerhalb eines Staates zu berücksichtigen. Auf individueller Ebene hingegen ist es deswegen angebracht, für das bestehende Vermögen zu kontrollieren.

## **2.7 Liquidität, insbesondere Kreditmärkte**

Die Liquidität von Haushalten ist ein weiteres Motiv für privates Sparen, das es vor allem im Ländervergleich zu berücksichtigen gilt. Besonders für die USA (Engelhardt, 1996; Fissel und Jappelli, 1990; Laibson et al., 2003; Nirei, 2006; Zeldes, 1989), aber auch Japan (Kohara und Horioka, 2006; Maki, 1993; Wakabayashi und Horioka, 2005) existiert in diesem Bereich bereits umfangreiche Forschungsliteratur. Darüber hinaus ist dieser Aspekt auch Gegenstand international vergleichender Studien (Aron, 2012; Chiuri, 2001; Jappelli und Pagano, 1989).

Die Grundüberlegung ist hierbei folgende: Je leichter es für den einzelnen Haushalt ist, sich im Bedarfsfall über Kreditmärkte Geld zu verschaffen, desto geringer ist der Anreiz für diesen Fall Vorsorge zu betreiben. Demnach besteht in einem Staat, in dem es im Bedarfsfall leichter ist, an Kredite zu gelangen, eine geringere Notwendigkeit für Vorsichtssparen. Die Messung derartiger Restriktionen ist jedoch nicht offensichtlich. Empirische Studien verwenden hierfür beispielsweise das Verhältnis von Konsumenten- oder Hypothekenkrediten zum Bruttonationalprodukt oder die

durchschnittliche Anzahl an Kreditkarten pro Person oder Haushalt, die Anzahlungsquote für Kredite oder die Differenz (Spread) zwischen Soll- und Habenzinsen (Callen und Thimann, 1997: S. 10; Winter, 2004). Im Vergleich war und ist es in den USA leichter, sich einen Kredit zu verschaffen (Börsch-Supan, 2003: S. 19), weil hierzu oftmals bereits ein Anruf bei einem Kreditkartenunternehmen genügt. Im Zusammenhang mit der laxen Vergabe von Immobilienkrediten im Vorfeld der Subprime-Krise in den USA schuf Morris (2008) in seinem Buch "The trillion dollar meltdown - Easy money, high rollers, and the great credit crash" das Akronym „NINJAS“ (no income, no job, no assets), da Antragsteller für die Bewilligung teilweise lediglich ihre bisherige Kreditwürdigkeit (credit score) ausweisen mussten. Jappelli und Pagano (1989: S. 1101) gelangen in einer vergleichenden Studie ebenfalls zu dem Befund, dass die Kreditmarktrestrictionen in den USA mit am geringsten sind.

In Deutschland hingegen sind Kreditkarten in der Regel an ein Girokonto gebunden und Rechnungen werden von letzterem regelmäßig beglichen. Der Kreditrahmen wird maßgeblich in Abhängigkeit von regelmäßigen Zahlungseingängen durch die Bank festgelegt. Insgesamt ist es somit in den USA grundsätzlich leichter, sich einen Kredit zu verschaffen als in Deutschland. Liquidität ist folglich ein Faktor, der grundsätzlich geeignet scheint, die Unterschiede im Sparverhalten zu erklären. Dennoch sollte es auf der Mikroebene möglich sein, Borrowing Constraints von dem Vorsichtsmotiv empirisch zu unterscheiden: *"Impatient liquidity constrained agents will often choose to carry forward zero assets; agents faced with a possible catastrophe will never choose to do this"* (Browning und Lusardi, 1996: S. 1809). In der folgenden empirischen Analyse stellt die Angst vor Arbeitslosigkeit eine unabhängige Variable von zentraler Bedeutung dar. Eine Person, die Angst vor Arbeitslosigkeit hat, sollte folglich über ein im Folgenden noch genauer zu bestimmendes Vermögen verfügen.

## **2.8 Konsumentenverhalten (Selbstkontrolle)**

Die Neigung zu sparen könnte auch auf die jeweiligen Präferenzen des Individuums zurückzuführen sein. Sollten beispielsweise Personen in angelsächsischen Staaten im Durchschnitt eine höhere Präferenz für Konsum haben, so würde hieraus im Umkehrschluss eine entsprechend geringere Sparquote resultieren. Ein möglicher Grund hierfür könnte die Bedeutung der bereits erwähnten relativen Position des Individuums innerhalb der Gesellschaft, beziehungsweise seines sozialen Umfeldes sein (siehe hierzu Kapitel 1.1: die relative Konsumhypothese).

Eine andere Möglichkeit wäre jedoch auch, dass der Konsum steigt, weil das einzelne Individuum versucht, bezüglich der Konsumausgaben mit seinem unmittelbaren sozialen Umfeld, etwa der Nachbarschaft oder Freunden zu konkurrieren. Diese Form des externen Einflusses auf die Konsumunterscheidung wurde in dem gleichnamigen Artikel als „Keeping up with the Joneses“ (Galí, 1994) bekannt und würde Folgendes bedeuten: Wenn beispielsweise vor dem Haus der Nachbarn ein neues Auto steht, entsteht daraus die implizit wahrgenommene Verpflichtung, selbst ein neues Auto zu kaufen, um zu symbolisieren, dass man sich dies ebenfalls leisten kann. Einen derartigen Effekt im Ländervergleich zu messen, der eine unterschiedliche Konsumkultur nahelegt, stellt generell hohe Anforderungen an die Operationalisierung. Es scheint jedoch geboten, die individuelle Konsumpräferenz zumindest näherungsweise zu erfassen, da diese die Sparscheidung unmittelbar beeinflusst und folglich in die Analyse einfließen sollte.

## **2.9 Staatliche Fiskalpolitik**

Der Ökonom David Ricardo stellte im 19. Jahrhundert die These auf, dass die Bürger auf steigende Staatsausgaben mit höherem privatem Sparen

reagieren würden (Ricardianische Äquivalenz). Die Bürger gingen demnach davon aus, dass höhere Staatsausgaben in Zukunft durch höhere Steuern wieder ausgeglichen werden müssten. Um auf diese Situation vorbereitet zu sein, würden die Bürger im Gegenzug damit beginnen, verstärkt zu sparen. Folglich müsste eine steigende Staatsverschuldung mit einem steigenden Sparaufkommen der Bürger einhergehen. Diese These wurde in der Auseinandersetzung über die Wirkung von Steuersenkungen zur Konsumbelebung (Deficit Spending) von Robert Barro (1974) wieder aufgegriffen. Demnach führen auch Steuersenkungen zu keinem zusätzlichen Konsum, da sie bei gleichbleibenden Staatsausgaben durch höhere Steuern in Zukunft wieder ausgeglichen werden müssten (Barro, 1976).

Zahlreiche empirische Studien hierzu gelangen zu unterschiedlichen Ergebnissen (Bléjer und Leiderman, 1987: S. 19). Zudem ist von einer starken Abhängigkeit der Befunde vom jeweiligen institutionellen Kontext auszugehen (ebd.: S. 30). In den USA lässt sich beispielsweise ein derartiger Zusammenhang in den vergangenen Jahren nicht belegen. Zwar stiegen die Staatsausgaben und auch die Neuverschuldung des Staates seit dem Platzen der sogenannten Dotcom-Blase, den Anschlägen vom 11. September 2001, den Kriegen in Afghanistan und dem Irak sowie der anhaltenden Finanzkrise deutlich an, im Gegenzug ist jedoch kein entsprechender Anstieg der Sparquote zu verzeichnen. Die staatliche Fiskalpolitik scheint somit wenig geeignet, die divergierenden Sparquoten in unterschiedlichen Wohlfahrtsstaatsregimen zu erklären.

## **2.10 Charakteristika von Arbeitsmärkten**

Als letzter möglicher Einflussfaktor sollen Arbeitsmärkte im Rahmen dieser Übersicht behandelt werden. Wie bereits im vorherigen Kapitel erläutert, ist die grundlegende Annahme hierbei, dass unflexiblere Arbeitsmärkte zu

mehr Angst vor Arbeitslosigkeit bei den Beschäftigten führen, da die Chance auf Wiedereinstellung entsprechend geringer ist. Diese Angst wiederum veranlasst die Individuen dazu, Vorsichtssparen zu betreiben, woraus eine allgemein höhere Sparquote resultieren würde. Da kontinental-europäische Wohlfahrtsstaaten aufgrund ihrer institutionellen Ausgestaltung, im Besonderen der Arbeitnehmerrechte, als unflexibler gelten als ihr angelsächsischer Konterpart (siehe Kapitel 1.4), würde hieraus auch ein entsprechend höheres Vorsichtssparen resultieren. Diese Argumentation vertritt auch das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2003: S. 12):

*„Die geringere und sinkende Spartätigkeit der Privaten Haushalte in den USA lässt sich mit dem geringeren Einkommensrisiko infolge der besseren Arbeitsmarktentwicklung erklären. Flexiblere Arbeitsmärkte in den USA bieten zugleich höhere Arbeitsmarktchancen, wodurch sich die Sparanstrengungen zur Risikoabsicherung vermindern“.*

Die im Gegenzug geringere Wahrscheinlichkeit, in kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten arbeitslos zu werden, ist in diesem Zusammenhang nur dann von Bedeutung, wenn sie von den Beschäftigten entsprechend wahrgenommen wird (siehe hierzu Kapitel 4). Die Überprüfung dieses unterstellten Zusammenhangs steht im Zentrum der weiteren Analyse.

## **2.11 Zusammenfassung**

Zur Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse in Bezug auf die jeweiligen Einflussfaktoren soll die folgende Übersicht (Tabelle 1) dienen. Die Befunde werden danach zusammengefasst, ob sie grundsätzlich geeignet oder ungeeignet sind, die Differenz der Sparquoten zu erklären – beziehungsweise, ob sie eine Prognose zulassen oder sogar einen gegenläufigen Effekt erwarten lassen. Folglich sind sowohl die

Entwicklung der Realzinsen, des Einkommens und der Produktivität sowie der staatlichen Fiskalpolitik im Untersuchungszeitraum ungeeignet, die beobachtete Differenz der Sparquoten zu erklären. Steuern und Abgaben, die demographische Entwicklung sowie das Niveau sozialer Absicherung in den beiden Wohlfahrtsstaatstypen lassen sogar einen gegenläufigen Effekt zum realen Befund erwarten. Bezüglich des Effekts von bestehendem Wohlstand ist der theoretische Zusammenhang nicht eindeutig, da bei steigendem Vermögen einerseits eine geringere Notwendigkeit zu sparen unterstellt werden kann, andererseits aber empirische Befunde nahelegen, dass reichere Haushalte aufgrund der abnehmenden Konsumneigung mehr sparen. Zudem spielt die Verteilung des Wohlstands innerhalb eines Staates hierbei eine Rolle. Die Höhe des Vermögens soll folglich neben den Einflussfaktoren berücksichtigt werden, die potentiell geeignet scheinen, die Differenz der Sparquoten zu erklären. Hierbei handelt es sich einerseits um die Liquidität von Haushalten im Bedarfsfall sowie die allgemeine Konsumpräferenz und andererseits um den Einfluss von Arbeitsmärkten auf das Sparaufkommen.

**Tabelle 1: Determinanten des Sparverhaltens**

1) Realzinsen	ungeeignet
2) Steuern und Abgaben	gegenläufig
3) Demographische Entwicklung	gegenläufig
4) Soziale Absicherung	gegenläufig
5) Einkommenserwartung/ Produktivitätsentwicklung	ungeeignet
6) Bestehender Wohlstand	uneindeutig
7) Liquidität/ Kreditmärkte	geeignet
8) Konsumentenverhalten	geeignet
9) Staatliche Fiskalpolitik	ungeeignet
10) Arbeitsmärkte	Analysegegenstand

Quelle: eigene Darstellung.

Die hier aufgeführten Faktoren wurden bislang überwiegend aus einer Makroperspektive diskutiert. Es steht jedoch außer Frage, dass für jeden Einflussfaktor, der potentiell geeignet scheint, zur Erklärung des interessierenden Zusammenhangs auf der Makroebene beizutragen, auch eine entsprechende Mikrofundierung empirisch nachzuweisen ist. Der Blick auf die Mikroebene ermöglicht zudem die Einbeziehung weiterer wichtiger haushaltsspezifischer Aspekte, wie etwa deren Zusammensetzung. Ein Großteil der Studien auf der Mikroebene hingegen findet aufgrund der Datenverfügbarkeit und möglicher Vergleichbarkeit häufig nur innerhalb eines nationalen Kontextes statt (siehe hierzu Kapitel

1.3). Börsch-Supan (2003: S. 2) verweist an dieser Stelle auf die Notwendigkeit vergleichender Studien, die sowohl das Zusammenspiel beider Ebenen berücksichtigen und darüber hinaus das Augenmerk auf nationalspezifische Faktoren, wie Sozialsysteme oder weitere Unterschiede lenken. Insgesamt bewertet er die Anreize zu sparen in den USA im Vergleich zu europäischen Staaten wie folgt (ebd.: S. 21):

*“The United States has many reasons to save much – in particular precautionary motives – but it also has a capital market that makes borrowing much easier and a relatively short duration of retirement since people retire much later than in most European countries. In addition, it is hard to predict an overall effect, as we do not have good and comparable data across countries for preferences”.*

Hieraus wird ersichtlich, dass das komplexe Zusammenwirken mehrerer Faktoren Prognosen für das Sparverhalten grundsätzlich erschwert. Viele der theoretischen Argumente scheinen nicht geeignet, die niedrige Sparquote in angelsächsischen Staaten und insbesondere in den USA zu erklären. Die Fokussierung auf persönliche Präferenzen, vor allem auf solche, die Vorsichtsmotive erfassen und auf den individuellen Umgang mit gesellschaftlichen Risiken schließen lassen, erscheint vor diesem Hintergrund besonders geboten. Um dem Rechnung zu tragen, soll im Folgenden zunächst der unterstellte Zusammenhang auf der Mikroebene zwischen Angst vor Arbeitsplatzverlust und Vorsichtssparen als Reaktion darauf untersucht werden.

### 3 Angst vor Arbeitsplatzverlust

In diesem Kapitel soll die Mikrofundierung für den unterstellten Zusammenhang zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem Sparverhalten als Reaktion darauf dargestellt werden, bevor im nächsten Kapitel die empirischen Befunde hierzu vorgestellt werden.

#### 3.1 Risiko versus Unsicherheit

Zuallererst stellt sich die Frage nach der Ursache von Angst. Hierfür erscheint zunächst die grundlegende Unterscheidung zwischen Risiko und Unsicherheit notwendig. Knight (1965: S. 19f.) grenzt diese wie folgt ab:

*"But Uncertainty must be taken in a sense radically distinct from the familiar notion of Risk, from which it has never been properly separated. [...] The essential fact is that 'risk' means in some cases a quantity susceptible of measurement, while at other times it is something distinctly not of this character; and there are far-reaching and crucial differences in the bearings of the phenomena depending on which of the two is really present and operating. [...] It will appear that a measurable uncertainty, or 'risk' proper, as we shall use the term, is so far different from an unmeasurable one that it is not in effect an uncertainty at all. We shall accordingly restrict the term 'uncertainty' to cases of the non-quantitative type".*

Der entscheidende Unterschied ist innerhalb dieses Verständnisses folglich, dass ein Risiko quantifizierbar ist, wohingegen Unsicherheit sich nicht exakt bestimmen lässt. Eisenhauer (1995) argumentiert, dass diese Unterscheidung ebenfalls relevant ist für das von Keynes eingeführte Vorsichtsmotiv des Sparens, welches seitdem Gegenstand zahlreicher empirischer Studien war und ist. Der Begriff der Risikoaversion wird in diesem Kontext häufig als Aversion vor der Varianz des Einkommens

operationalisiert: *“Specifically, orthodox theory defines precautionary saving as a response to risk, and defines risk as the variance around an expected income”* (Eisenhauer, 1995: S. 415). Die Varianz des Einkommens ist folglich empirisch exakt bestimmbar anhand entsprechender Daten. Jedoch legten die bisherigen empirischen Befunde keinen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen Sparen und Einkommensvarianz nahe (ebd.: S. 418). Hieraus folgert Eisenhauer: *“[...] it is the potential loss (as from unemployment) that concerns the workers, not the variability per se”* (ebd.: S. 424). Potentieller Verlust bedeutet folglich, dass sich der Betroffene einschränken muss und unter Umständen auf Dinge verzichten muss, die er sich vorher leisten konnte. Der potentielle Verlust, etwa nicht mehr ausgehen zu können, sich das Auto nicht mehr leisten zu können oder gar das eigene Haus aufgrund von Arbeitslosigkeit zu verlieren, resultiert also aus dem Vergleich mit der bisherigen Situation oder dem bisherigen Lebensstandard.

Die Variabilität des Einkommens per se hingegen muss nach Eisenhauer noch nicht zwangsläufig zu diesen Einschränkungen führen (vgl. ebd.: S. 425). Entscheidend ist hierbei in Anlehnung an Knight die Perspektive des Individuums. Selbst wenn innerhalb einer Gruppe beispielsweise anhand der Arbeitslosenquote das Risiko, arbeitslos zu werden, bestimmt werden kann, so befindet sich dennoch jeder Arbeitnehmer in der Situation anhand seines Umfeldes und persönlicher wie beruflicher Charakteristika zu entscheiden, ob er in Anbetracht des potentiellen Verlustes Vorsichtssparen betreiben möchte. Hierdurch wird die Situation gemäß Knight (1965: S. 233) zu einem hohen Grade einzigartig (*“unique”*) und damit schwer zu kalkulieren.

Aus diesem Grund soll in der folgenden empirischen Analyse keine Quantifizierung des Risikos vorgenommen werden, sondern der Grad der

Unsicherheit anhand von subjektiven Aussagen der Betroffenen erfasst werden.

### **3.2 Objektiver Grund versus subjektive Wahrnehmung**

Was die Angst vor Arbeitslosigkeit anbelangt, so besteht des Weiteren Klärungsbedarf, ob der Wahrnehmung der Befragten ein objektiver oder zumindest ein für Außenstehende nachvollziehbarer Grund, Angst vor Arbeitslosigkeit zu haben, zugrunde liegen muss. Carroll et al. (2003) ermitteln das Risiko, arbeitslos zu werden, anhand von Haushaltscharakteristika und stellen dies dem Sparverhalten gegenüber. Merkmale wie das Einkommen, das Alter, die erworbene Berufsqualifikation oder die Dauer der Betriebszugehörigkeit variieren individuell beziehungsweise zwischen Haushalten, wie die Anzahl der Haushaltsmitglieder mit und ohne eigenes Einkommen.<sup>23</sup> Allgemeine Merkmale hingegen, wie etwa die Lage auf dem Arbeitsmarkt, variieren nicht über Individuen, sondern lediglich regional innerhalb desselben Arbeitsmarktsegmentes (Rehm, 2009). In diesem Zusammenhang kann beispielsweise auch auf den von Blinder (2009) konstruierten „offshorability index“ verwiesen werden, der den Anteil der Beschäftigungsverhältnisse innerhalb eines Landes misst, die aufgrund der zunehmenden Globalisierung durch Verlagerung in das Ausland verloren gehen können.<sup>24</sup> Die Vorgehensweise von Carroll, Rehm und

---

<sup>23</sup> Für eine Übersicht über den Einfluss von Individualmerkmalen siehe (Erlinghagen, 2007).

<sup>24</sup> Blinder erhebt diesen Index für die USA. Entscheidend ist hierbei, ob die jeweilige Leistung ohne nennenswerte Qualitätseinbußen auch im Ausland erbracht werden kann. Der Index reicht von 0 (kein Verlagerungspotential) bis 100 (hohes Verlagerungspotential).

Blinder entspricht somit eindeutig der Variante, die von einem quantifizierbaren Risiko ausgeht und nicht von einer Unsicherheit, die einen potentiellen Verlust nach sich zieht.

Der Nachteil ist jedoch, dass ein derartiger Ansatz beispielsweise dazu führt, bei Angestellten allgemein von einer höheren Angst vor Arbeitslosigkeit auszugehen, sofern ihre Tätigkeit leicht ins Ausland verlagerbar ist. In ähnlicher Weise argumentiert auch Pearce (1998), der bei befristeten Arbeitsverhältnissen generell von einem objektiven Grund für die Angst vor Arbeitslosigkeit ausgeht. Die individuelle Einstellung wird hierbei jedoch nicht berücksichtigt. De Witte und Näswall (2003) konnten an Umfragedaten zeigen, dass ein derartiger genereller Unterschied zwischen fest und befristet Angestellten in einem länderübergreifenden Sample nicht nachweisbar ist. So kann nicht davon ausgegangen werden, dass sich automatisch jeder, der ein hohes Risiko, arbeitslos zu werden hat, auch vor Arbeitslosigkeit fürchtet: Zum einen setzt eine derartige Vorgehensweise voraus, dass die Person grundsätzlich in der Lage ist, ihre Situation anhand der Risiken entsprechend wahrzunehmen. Hierbei handelt es sich zweifelsfrei um eine voraussetzungsvolle Annahme. Zum anderen muss die Wahrnehmung dieses Risikos in einem weiteren Schritt nicht automatisch Angst hervorrufen.

Borg und Elizur (1992) führen in diesem Zusammenhang die Unterscheidung zwischen kognitiver und affektiver Arbeitsplatzunsicherheit ein. Während kognitiver Unsicherheit eine Bewertung der Wahrscheinlichkeit, arbeitslos zu werden, zugrunde liegt, kann sich affektive Unsicherheit bereits in einem Gefühl der Angst äußern.<sup>25</sup> Mit der

---

<sup>25</sup> Für eine Übersicht möglicher Definitionen von Arbeitsplatzunsicherheit siehe Sverke et al. (2006).

Zunahme atypischer oder prekärer Beschäftigungsverhältnisse geht zudem unter Umständen auch ein Wandel einher, dass permanente Unsicherheit für bestimmte Berufsgruppen als normal wahrgenommen wird und deswegen hiervon keine zusätzliche Angst mehr ausgeht (Sander, 2012: S. 233ff.). Klandermans et al. (2010) weisen diesbezüglich auch auf die unterschiedliche Wahrnehmung von Zeitarbeitern und fest angestellten Arbeitnehmern hin, da letztere aufgrund einer unterschiedlichen vertraglichen Ausgangslage höhere Erwartungen in Bezug auf Arbeitsplatzsicherheit haben und entsprechend stärker auf Unsicherheit reagieren.<sup>26</sup> Die Autoren stellen zudem fest, dass die Bewertung von Unsicherheit auch von der Einschätzung der Schwere der Konsequenzen von Arbeitslosigkeit abhängt. Jacobson (1991: S. 33) geht sogar davon aus, dass schwere Konsequenzen eine notwendige Bedingung für Unsicherheit seien: *”I can only be worried about losing my job if I think it is likely that I will lose it. But, if I do not care about my job, the likelihood of losing my job is of little concern to me“*. Umgekehrt ist auch bei Beamten im öffentlichen Dienst in Deutschland – die faktisch nicht von einem unverschuldeten Risiko, arbeitslos zu werden, betroffen sind – festzustellen, dass sich Befragte dennoch um ihren Arbeitsplatz sorgen. Folglich stellt sich die Frage, wie mit diesem Antwortverhalten umzugehen ist.

Da letztlich das Verhalten der Beschäftigten von Interesse ist, spielt es keine Rolle, ob die Person ihre Situation „richtig“ einschätzt.<sup>27</sup> Gemäß De Witte und Näswall (2003: S. 156) können einige Personen ein Gefühl der

---

<sup>26</sup> Siehe hierzu auch De Cuyper und De Witte (2006).

<sup>27</sup> Hiermit soll nicht infrage gestellt werden, dass die aggregierten Einschätzungen der Befragten langfristig die entsprechende Lage am Arbeitsmarkt reflektieren (siehe hierzu Klandermans und van Vuuren, 1999).

Unsicherheit haben, obwohl dies von einem „objektiven“ Standpunkt aus unbegründet ist – wohingegen andere ihren Job für sicher halten können, die vielleicht schon in naher Zukunft entlassen werden. Klandermans et al. (2010: S. 560) weisen darauf hin, dass die „objektive Unsicherheit“ nicht ausreichend sei und auch die Persönlichkeit sowie weitere persönliche Eigenschaften miteinbezogen werden müssten.<sup>28</sup> Entscheidend ist deshalb, dass die Person ihre Wahrnehmung äußert und diese mit dem daraus resultierenden Verhalten (hier: dem Sparverhalten) in Verbindung gebracht wird: *”If men define situations as real, they are real in their consequences“* (Thomas und Thomas, 1928: S. 572). Diese Aussage wird auch als Thomas-Theorem bezeichnet und bedeutet gemäß Esser (1996: S. 3f.),

*„daß im Moment des Handelns nur die subjektiven, jeweils real vorliegenden, wenngleich oft ganz und gar falschen und „irrationalen“ Vorstellungen der Akteure bedeutsam sind – und daß dieses Handeln auch dann „reale“ und objektive Folgen hat, wenn die subjektiven Sichtweisen objektiv nicht zutreffen. Es ist nichts weiter als eine andere Formulierung für das Konzept des subjektiven Sinns von Max Weber“.*

Darüber hinaus stellt sich die Frage, inwieweit die Entscheidung zu sparen überhaupt einer kognitiven Leistung, beziehungsweise der Reflexion bedarf. Wenn eine Person beispielsweise lediglich aufgrund eines diffusen Gefühls oder selektiver Wahrnehmung ihr Geld nicht ausgibt, so kann daraus das gleiche Verhalten resultieren wie bei einer Person, die sich

---

<sup>28</sup> In diesem Kontext ist es zum Beispiel auch möglich, dass die Risikoaversion einer Person durch den Beruf der Eltern, insbesondere des Vaters, beeinflusst wird (De Paola, 2013). Für eine Übersicht weiterer möglicher persönlicher Einflussfaktoren siehe Sverke et al. (2006).

ihres Arbeitslosigkeitsrisikos bewusst ist und ihr Verhalten entsprechend anpasst. Dass eine Person eine (genaue) Vorstellung von der Wahrscheinlichkeit, arbeitslos zu werden, und der Schwere der Konsequenzen besitzt, ist somit nicht erforderlich. Ein derartiges Verhalten kann sich in der Folge auch zu einer Gewohnheit verstetigen, ohne dass hierzu eine weitere kognitive Leistung erforderlich wäre:

*“This entire sequence need not involve any deliberate reflection or reasoning. Instead behavior simply follows from a definition of the event that has been biased by the automatically activated attitude. Neither the activation of the attitude from the memory nor the selective perception component require conscious effort, intent, control on the part of the individual”* (Fazio, 1990: S. 84f.).

Die Entscheidung zu sparen nimmt darüber hinaus gemäß Eisenhauer (1995: S. 426) noch eine weitere Funktion ein. Neben die materielle Absicherung im Bedarfsfall tritt zudem zusätzlich eine psychologische Komponente der Vergewisserung hinzu:

*“Indeed, a worker concerned about the possibility of income loss resulting in a shortage of consumable resources at some future date can, if current income is sufficient, accumulate savings in advance, and thus be relieved of concern over the impoverishment that would occur should the loss be realized. Thus, precautionary saving in the present sense has two effects: it provides the individual with 'peace of mind' regarding future events, and it alters objective reality by alleviating the potential shortage of resources. It is the latter effect that makes the present concept of precautionary saving (as opposed to the orthodox version) a nonfutile and plausible form of behaviour”.*

Schließlich steht die Frage, inwiefern der Sparentscheidung ein rationales Kalkül oder nur eine unbewusst getroffene Entscheidung zugrunde liegt, auch in Verbindung mit der in Kapitel 1.5 getroffenen Unterscheidung zwischen soziologischem Institutionalismus und Rational Choice Institutionalismus. Da anhand der im Rahmen dieser Untersuchung verwendeten Daten nicht nachvollziehbar ist, auf welche Weise die Sparentscheidung des einzelnen Befragten zustande kommt, sind grundsätzlich beide Varianten des Einflusses von Arbeitsmärkten oder auch eine Mischung aus beiden möglich. Entscheidend ist jedoch, dass dies im Ergebnis zu demselben Befund führt.

Hieraus folgt ebenfalls, dass die Befragung der Beschäftigten – ob sie sich vor Arbeitslosigkeit fürchten – das probatere Mittel zu sein scheint als die Schätzung dieses Merkmals anhand von Individual- und Haushaltsmerkmalen, um ihr Sparverhalten zu analysieren. Scheve und Slaughter (2004) wählen ebenfalls anhand von Daten des British Household Panel Survey (BHPS) eine derartige Operationalisierung, um die Auswirkungen der Globalisierung, gemessen an dem Umfang der Auslandsinvestitionen (FDI) in unterschiedlichen Sektoren, auf die Angst vor Arbeitslosigkeit der Beschäftigten zu bestimmen.

### **3.3 Makro-Mikro-Makro-Verbindung**

Die Entscheidung sich zu versichern setzt folglich ihrerseits zuerst eine wahrnehmbare Verunsicherung voraus. Gespeist werden kann eine derartige Verunsicherung einerseits von Informationen, die das Individuum selbst am Arbeitsplatz oder durch sein berufliches wie privates Umfeld erhält. Andererseits werden durch Medien wie Presse, Funk, Fernsehen und Internet in regelmäßigen Abständen Nachrichten über die allgemeine Lage am Arbeitsmarkt und deren Entwicklung verbreitet. Garz (2012) demonstriert anhand von Inhaltsanalysen von arbeitsmarktbezogenen

Nachrichten und Daten des deutschen sozio-oekonomischen Panels (SOEP), wie derartige Nachrichten die Wahrnehmung von Arbeitsplatzunsicherheit beeinflussen. Demnach führt ein höheres mediales Aufkommen schlechter Nachrichten über die Arbeitsmarktlage zu einem Anstieg der Unsicherheit der Beschäftigten. Dieser Effekt ist bei gebildeten Personen mit hohem Einkommen am größten. Mediale Ereignisse wie die in Kapitel 1.6 erwähnten Pleiten von Großunternehmen und die daraus resultierenden massenhaften Arbeitsplatzverluste sind ebenfalls geeignet, Verunsicherung unter Beschäftigten entstehen zu lassen oder zu verstärken. Jäger (2007: S. 13f.) verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass sich die Arbeitsmarktsituation und die individuelle Arbeitsplatzunsicherheit methodisch nur schwer voneinander trennen lassen: Wenn beispielsweise Befürchtungen erfragt werden („Ich mache mir Sorgen um meine Arbeitsstelle“), so basiert diese emotionale Aussage auch teilweise auf der kognitiven Bewertung der Arbeitsmarktsituation. Empirisch gestützt wird dieser Zusammenhang durch die Korrelation zwischen der in mehreren Studien ermittelten Arbeitsplatzunsicherheit (Benz, 2002; Borg und Braun, 1992; Mohr, 2000) und der Arbeitsmarktsituation.

Erlinghagen (2007: S. 192f.) hingegen untersucht gezielt Makroindikatoren und kommt in einer vergleichenden Studie für 17 europäische Staaten zu dem Ergebnis, dass besonders die Langzeitarbeitslosenrate auf die Arbeitsplatzunsicherheit der Beschäftigten wirkt:

*“Of all the macro indicators investigated, there is a clear significant positive correlation between the long-term unemployment rate and job insecurity. This clear correlation points not only to the real significance of the labour-market situation in individuals’ assessment of their own employment situation but also to the psychological importance that the long-term unemployment rate obviously has for those in work as well.*

*Regardless of the fact that many employees are at low risk of unemployment, and particularly of long-term unemployment, by virtue of their human and social capital endowments, this indicator nevertheless seems to function as a general 'bogey'. In comparison, neither the actual legal framework (operationalized here by the level of dismissal protection), nor the degree of protection against risk (operationalized here by social security expenditure) nor the evolution of the economy (operationalized here by the increase in GDP) exert such a clear association with subjective appraisals of individual employment situations”.*

Dieser Befund scheint somit geeignet, die Verbindung zwischen der Makroebene und der Mikroebene (Kontext- oder Brückenhypothese) empirisch zu untermauern. Wie bereits in Kapitel 1.4 dargestellt wurde, liegt die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit in kontinental-europäischen Staaten deutlich höher als in angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten. Die Entwicklung der Sockelarbeitslosigkeit war in Deutschland seit den siebziger Jahren bis zu den Hartz-Reformen durch einen kontinuierlichen Anstieg gekennzeichnet (Bundesagentur für Arbeit, 2011: S. 7ff.). Auch in Umfragen bestätigt sich, dass die Suche nach Arbeit in Deutschland länger dauert als in anderen Staaten. Im Jahr 2008 gaben mehr als 50 Prozent der Arbeitslosen an, dass sie seit mehr als einem Jahr nach einer Arbeitsstelle suchen, im OECD-Schnitt waren es hingegen nur 26 Prozent (Sueddeutsche Zeitung, 2010).

Erst seit den Arbeitsmarktreformen ist auch ein deutlicher Rückgang der Langzeitarbeitslosigkeit zu verzeichnen.<sup>29</sup> Dennoch lag der Anteil der Langzeitarbeitslosen an der Gesamtzahl der Arbeitslosen auch im Jahr

---

<sup>29</sup> Die Sockelarbeitslosigkeit ist nicht deckungsgleich mit der Langzeitarbeitslosigkeit, da bei erster nicht die individuellen Verläufe berücksichtigt werden.

2011 noch deutlich über dem Wert in Großbritannien (ebd.: S. 12). Wenn nun unter anderem die Langzeitarbeitslosigkeit in kontinental-europäischen Staaten höher ist als in angelsächsischen Staaten und diese von den Arbeitnehmern wahrgenommen wird, sollte hieraus auch in der Konsequenz in kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten vergleichsweise mehr gespart werden. Aus der Aggregation des individuellen Sparverhaltens würde dann demgemäß auch eine entsprechend höhere Sparquote in kontinental-europäischen Staaten resultieren.

Nachdem in diesem Kapitel die Mikrofundierung dargelegt wurde, gilt es im nächsten Schritt, die individuelle Wahrnehmung der Angst vor Arbeitslosigkeit anhand von Umfragedaten im Ländervergleich empirisch zu überprüfen.

## **4 Wahrnehmung der Beschäftigungssituation im Ländervergleich**

In diesem Kapitel soll untersucht werden, welche Unterschiede in Bezug auf die Einstellung von Beschäftigten in ausgewählten OECD-Staaten existieren. Von besonderem Interesse ist hierbei die Frage nach dem Ausmaß der Angst vor Arbeitslosigkeit. Interessant ist zudem, ob sich erneut ein zweigeteiltes Bild zwischen angelsächsischen und kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten ergibt. Als Datenbasis dienen repräsentative Umfragen des International Social Survey Programme (ISSP) aus den Jahren 1997 und 2005, in denen spezifische Fragen zum Arbeitsverhältnis gestellt wurden. Die Umfrage wurde für Ost- und Westdeutschland getrennt erhoben. Für die kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten stehen neben Deutschland (Ost und West getrennt) auch Daten aus Frankreich zur Verfügung. Für die angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten ist die Datenbasis mit Großbritannien, den USA, Kanada, Neuseeland und ab 2005 auch Australien insgesamt umfangreicher.

Da die ISSP-Daten keine persönlichen Informationen zur Vermögenssituation der Befragten enthalten, können sie im Anschluss an die Deskription nicht zur weiteren Beantwortung der zentralen Fragestellung dieser Arbeit – dem Zusammenhang zwischen Angst vor Arbeitslosigkeit und Sparverhalten – genutzt werden. Den ISSP-Daten kommt jedoch neben der Deskription noch eine zweite wichtige Funktion zur messtheoretischen Validierung unterschiedlicher Items über Länder hinweg für die folgenden Regressionsmodelle zu. Zu diesem Zweck sollen mit den Daten zusätzliche Faktorenanalysen durchgeführt werden.

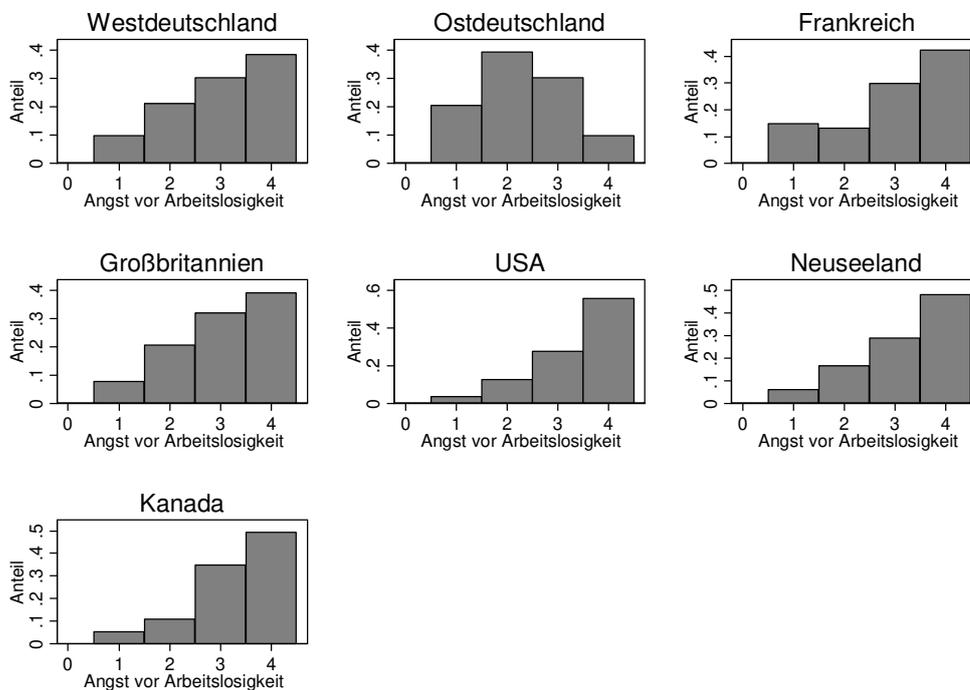
#### 4.1 Angst vor Arbeitslosigkeit

Betrachtet man das Ausmaß der Angst vor Arbeitslosigkeit (Variable v62 für 1997 und V58 für 2005) im Ländervergleich, welches von eins (sehr große Sorgen) bis vier (überhaupt keine Sorgen) reicht, so zeichnet sich ein deutlicher Unterschied zwischen Frankreich, West- und in besonderem Ausmaß Ostdeutschland gegenüber den angelsächsischen Staaten ab. In Ostdeutschland lag 1997 der Anteil derjenigen, die sich große Sorgen um ihren Arbeitsplatz machen bei 20 Prozent und damit doppelt so hoch wie in Westdeutschland (siehe Abbildung 10). In angelsächsischen Staaten hingegen lag deren Anteil deutlich unter 10 Prozent. Die USA wiesen diesbezüglich den geringsten Anteil an Personen auf, die sich sorgen, während Großbritannien die höchsten Werte in dieser Gruppe vorzuweisen hatte. Vor allem der Anteil derjenigen, die sich keine Sorgen um Arbeitslosigkeit machten, war in Ostdeutschland sehr gering. Vergleicht man nun die Verteilungen anhand eines Kruskal-Wallis-Test für ordinale Daten (Rank-Test), so besteht ein statistisch signifikanter Unterschied, sowohl insgesamt als auch im Paarvergleich zwischen kontinental-europäischen und angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Die Beobachtungszahlen liegen zwischen 284 für Ostdeutschland und 831 für die USA.

**Abbildung 10: Angst vor Arbeitslosigkeit 1997**

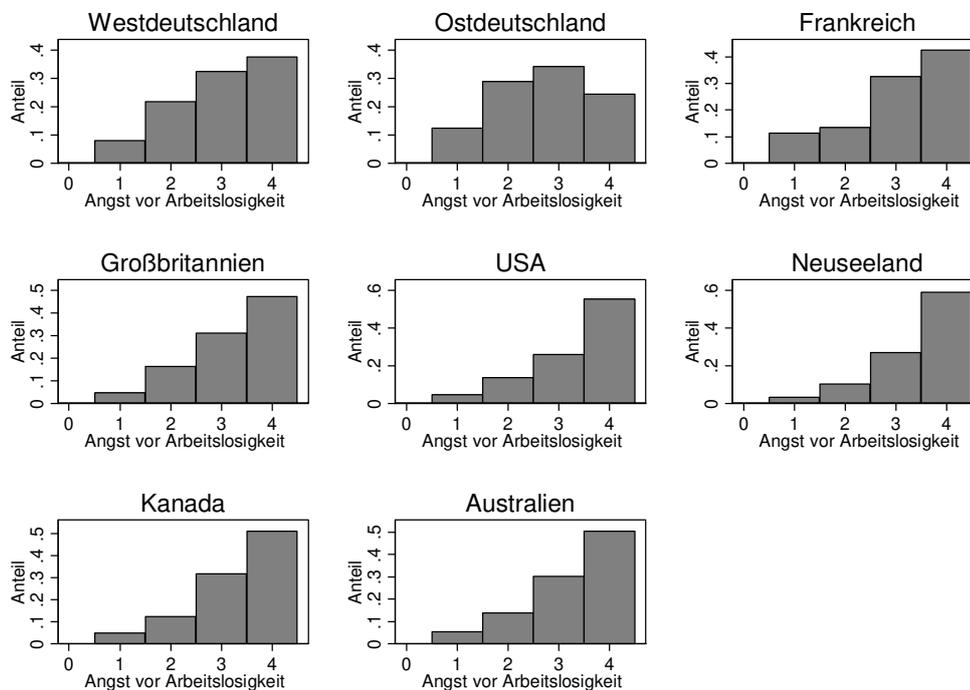


Quelle: ISSP 1997, eigene Darstellung.

Acht Jahre später besteht dieser signifikante Einstellungsunterschied zwischen den beiden Staatengruppen weiterhin.<sup>31</sup> Insgesamt ist 2005 im Vergleich zu 1997 ein allgemeiner Rückgang des Anteils derjenigen, die sich große Sorgen machen, zu verzeichnen. Die größte Veränderung fand hierbei in Ostdeutschland statt, auch wenn sich die Verteilung immer noch am deutlichsten von den linksschiefen Verteilungen der übrigen Staaten unterscheidet (siehe Abbildung 11).

<sup>31</sup> Die Beobachtungszahlen liegen zwischen 307 für Ostdeutschland und 1153 für Australien.

**Abbildung 11: Angst vor Arbeitslosigkeit 2005**

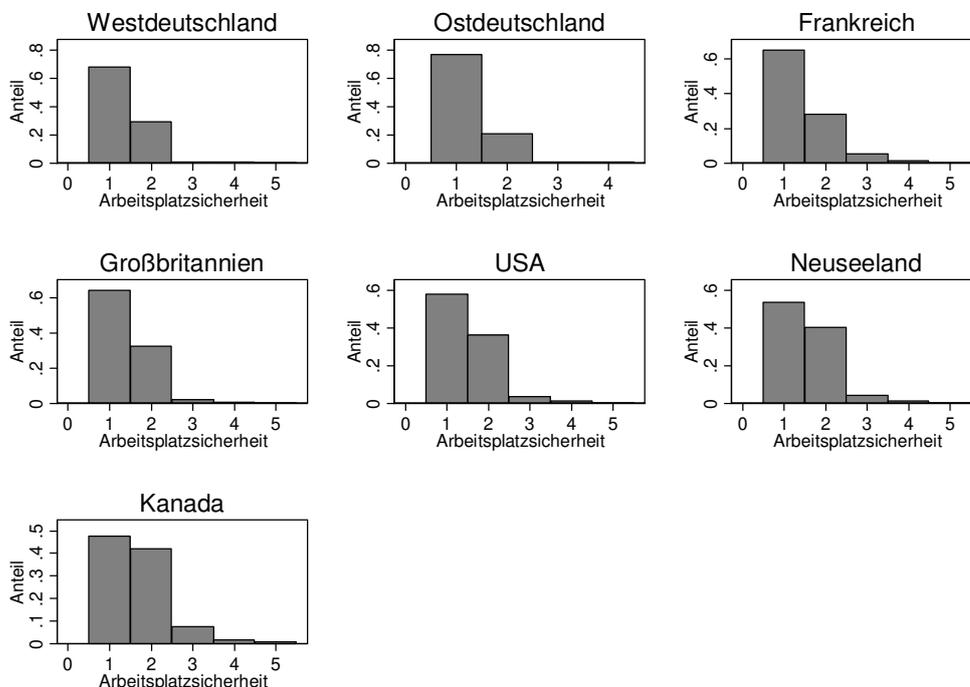


Quelle: ISSP 2005, eigene Darstellung.

## 4.2 Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit

Als ein weiterer Indikator wurde die persönliche Wichtigkeit, die die Befragten der Sicherheit ihres Arbeitsplatzes einräumten (Variable v13 für 1997 und V11 für 2005), auf einer Skala von eins (sehr wichtig) bis fünf (überhaupt nicht wichtig) erhoben. Hier zeichnen sich ebenfalls höhere Anteile der Befragten in kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten ab, für die Sicherheit sehr wichtig war. Bezeichnenderweise wählte in Ostdeutschland keiner der Befragten die Kategorie „überhaupt nicht wichtig“ aus (siehe Abbildung 12). Insgesamt geht aus den Umfragen jedoch eine hohe Bedeutung der Arbeitsplatzsicherheit hervor. Kanada und Neuseeland weisen bei dieser Frage die niedrigsten Werte auf.

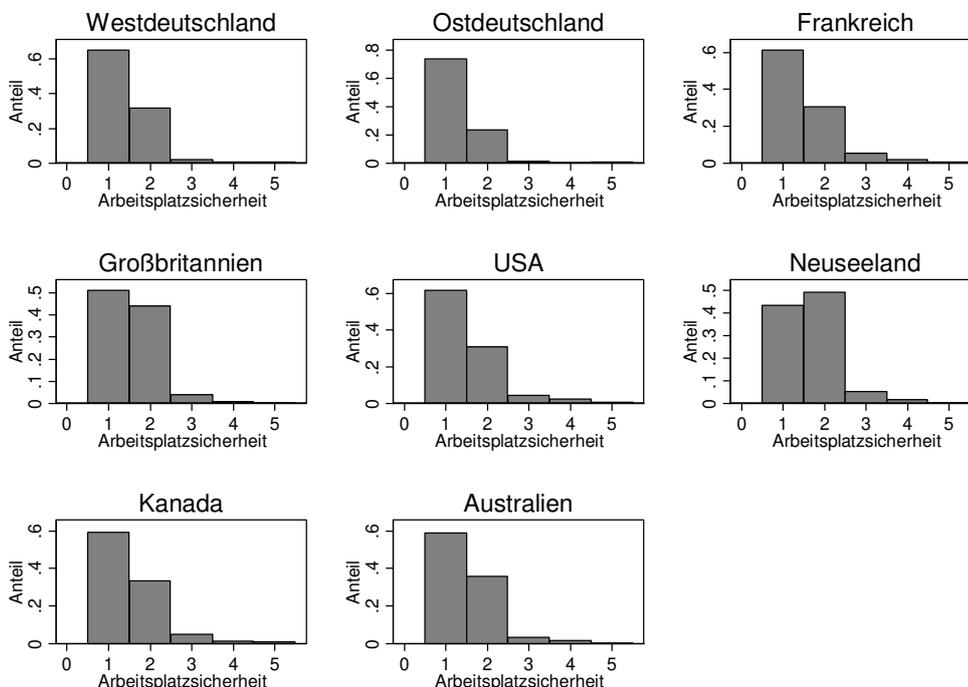
**Abbildung 12: Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit 1997**



Quelle: ISSP 1997, eigene Darstellung.

Ein eindeutiger Trend geht aus den Veränderungen zwischen 1997 und 2005 bei dieser Frage nicht hervor. In Großbritannien sinkt der Anteil derjenigen, die der Arbeitsplatzsicherheit eine große Bedeutung zumessen, wohingegen er in anderen angelsächsischen Staaten steigt. In kontinental-europäischen Staaten sind die Veränderungen nur geringfügig (siehe Abbildung 13).

**Abbildung 13: Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit 2005**

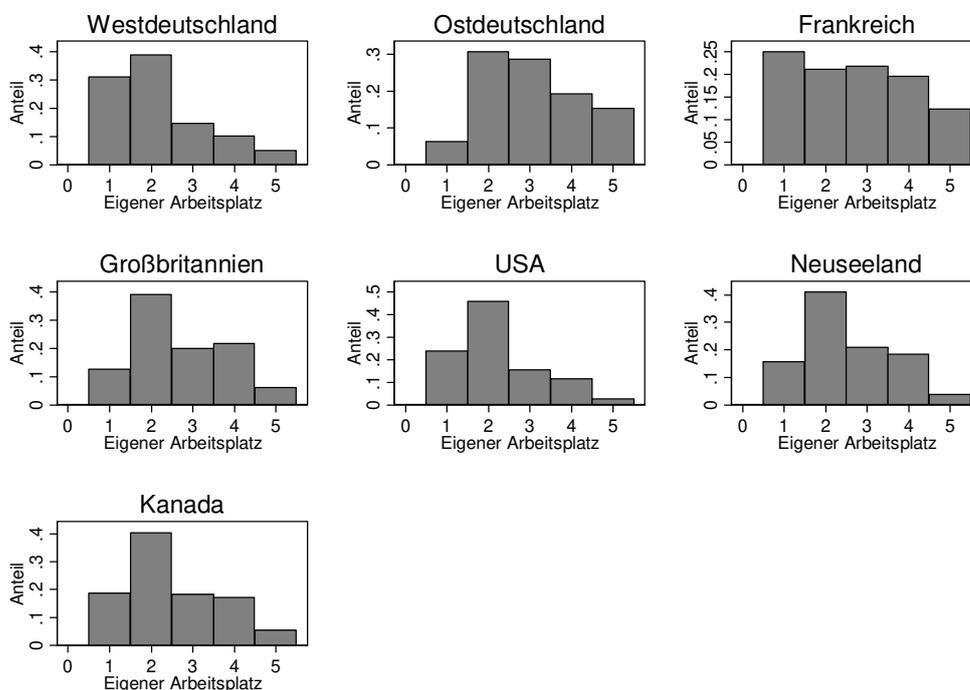


Quelle: ISSP 2005, eigene Darstellung.

### 4.3 Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes

Die Sicherheit ihres eigenen Arbeitsplatzes (Variable v35 für 1997 und V29 für 2005) bewerteten die Beschäftigten in kontinental-europäischen und angelsächsischen Staaten hingegen sehr unterschiedlich auf einer Skala von eins (ich stimme voll zu) bis fünf (überhaupt nicht). Während in letzteren die Kategorie zwei überwiegt, welche besagt, dass die Befragten der Aussage zustimmen, dass ihr Arbeitsplatz sicher sei, stimmten in Westdeutschland und Frankreich deutlich mehr Befragte dieser Aussage noch voll zu. Lediglich in Ostdeutschland fiel der Anteil für die Kategorie eins insgesamt am geringsten aus (siehe Abbildung 14).

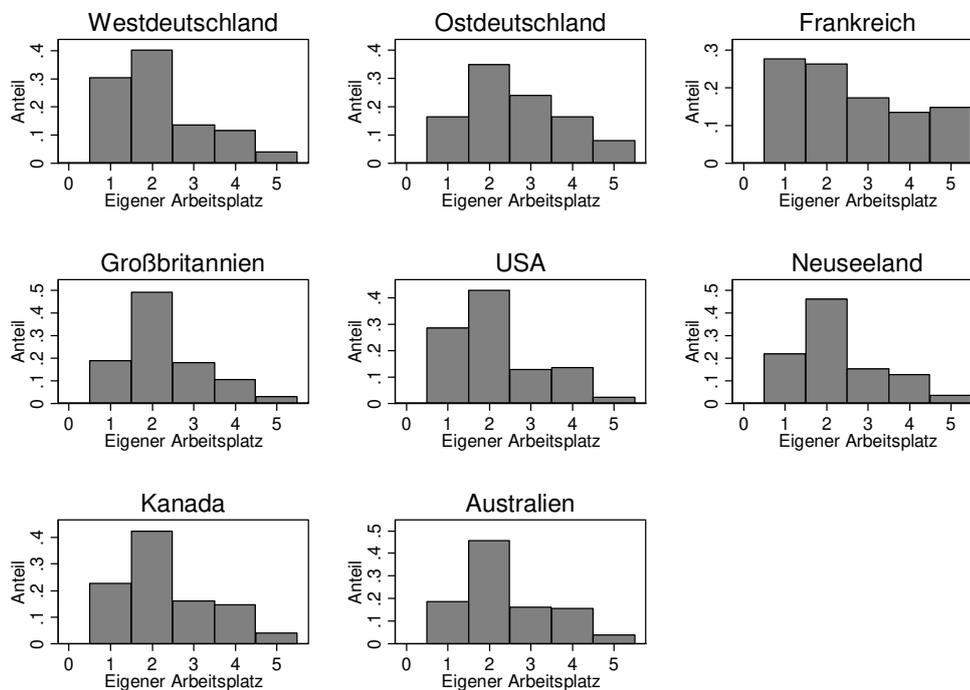
**Abbildung 14: Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes 1997**



Quelle: ISSP 1997, eigene Darstellung.

Zwischen 1997 und 2005 fand in dieser Frage eine gewisse Angleichung zwischen den Befragten in beiden Staatengruppen statt; das oben beschriebene Muster besteht jedoch fort (siehe Abbildung 15). Bemerkenswert erscheint auch, dass die Selbsteinschätzung ihres Arbeitsplatzes durch die Befragten mit dem in Kapitel 1.4 behandelten Risiko, arbeitslos zu werden, korrespondiert: Dem geringeren Risiko, arbeitslos zu werden, in kontinental-europäischen Staaten – repräsentiert durch eine geringere Inflow Rate – steht im Gegenzug eine im Vergleich wahrgenommene höhere Sicherheit des Arbeitsplatzes gegenüber. Hiervon unbenommen ist jedoch der vorherige Befund, dass sich die Befragten in den ausgewählten kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten dennoch mehr vor Arbeitslosigkeit fürchten.

**Abbildung 15: Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes 2005**



Quelle: ISSP 2005, eigene Darstellung.

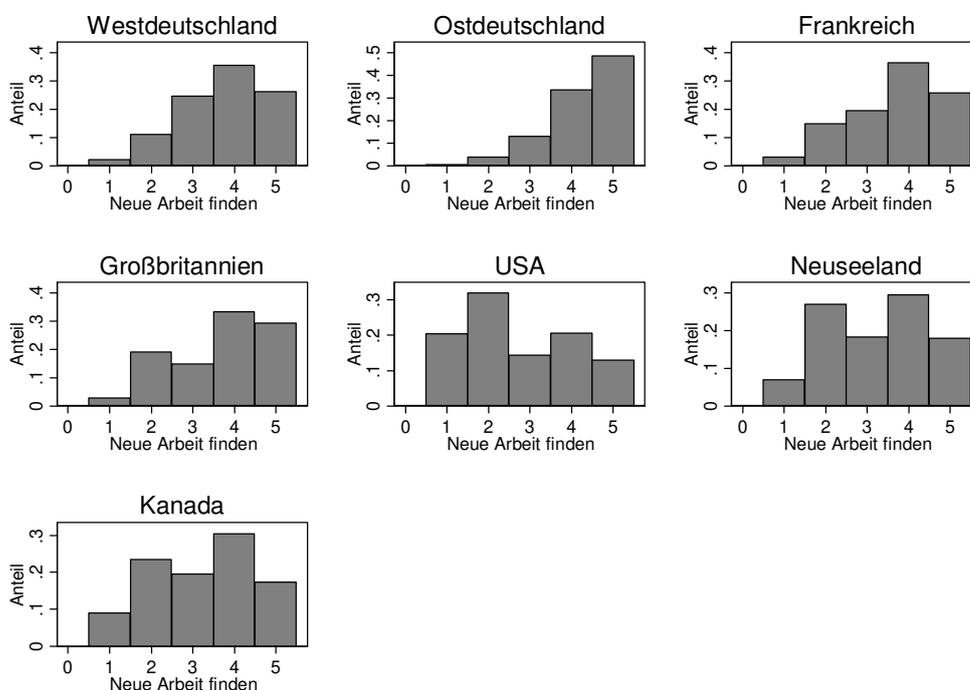
#### 4.4 Chance, eine gleichwertige Arbeit zu finden

Über die wahrgenommene Dynamik des Arbeitsmarktes gibt die Frage nach der Chance bei einem Arbeitswechsel eine akzeptable, beziehungsweise eine gleichwertige Stelle zu finden Aufschluss (Variable v31 für 1997 und V55 für 2005). Diese betrifft Beschäftigte – nicht Arbeitslose – und korrespondiert somit nicht mit der Outflow Rate aus der Arbeitslosigkeit.<sup>32</sup> In Ost- und Westdeutschland war der Anteil der Befragten am geringsten, die es für sehr leicht halten (eins bedeutet sehr

<sup>32</sup> Die Ergebnisse der Befragung von Arbeitslosen sollen in diesem Rahmen nicht vorgestellt werden, da ausschließlich Beschäftigte Gegenstand dieser Arbeit sind.

leicht, fünf hingegen sehr schwer), eine gleichwertige Arbeit zu finden. Der größte Teil der Befragten dort schätzte dies als schwer ein. Auch in dieser Frage weichen die Verteilungen in kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten signifikant von den angelsächsischen ab (siehe Abbildung 16). Am optimistischsten antworteten die Befragten in den USA auf diese Frage.

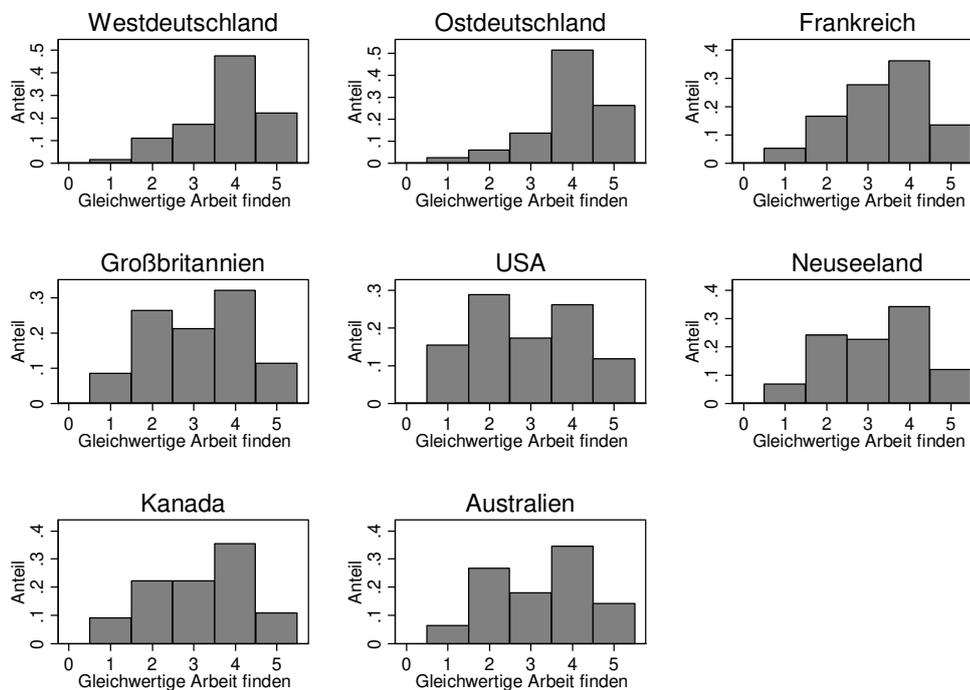
**Abbildung 16: Chance eine gleichwertige Arbeit zu finden 1997**



Quelle: ISSP 1997, eigene Darstellung.

Im Vergleich dazu ergibt sich für 2005 ein ähnliches Bild, lediglich in Großbritannien fallen die Einschätzungen der Befragten aufgrund der positiven Entwicklung des Arbeitsmarktes seit Ende der 90er Jahre optimistischer aus als zuvor (siehe Abbildung 17).

**Abbildung 17: Chance eine gleichwertige Arbeit zu finden 2005**



Quelle: ISSP 2005, eigene Darstellung.

## 4.5 Explorative Faktorenanalyse

In einem weiteren Schritt soll mittels einer Faktorenanalyse der Frage nachgegangen werden, in welcher Weise die im Vorherigen dargestellten Items zusammenhängen und ob sich daraus ein latentes Konstrukt ableiten lässt. Hierbei wird von reflexiven Indikatoren ausgegangen, was zur Folge hat, dass eine bestimmte persönliche Einstellung oder Meinung ursächlich für das Antwortmuster einer Person ist. Im gegenwärtigen Kontext würde dies dazu führen, dass Befragte, die Angst vor Arbeitslosigkeit haben, sich um ihren eigenen Arbeitsplatz sorgen und diesen zugleich als unsicher empfinden sollten. Aus diesem systematischen Zusammenhang ergäbe sich eine Korrelation der beiden Items und sie ließen sich derselben Dimension zuordnen. Daneben könnten auch weitere Indikatoren auf diesen oder andere zusätzliche

Faktoren laden. Hierbei handelt es sich folglich um eine explorative Vorgehensweise mit dem Ziel, die jeweiligen Items bestimmten Dimensionen zuzuordnen.

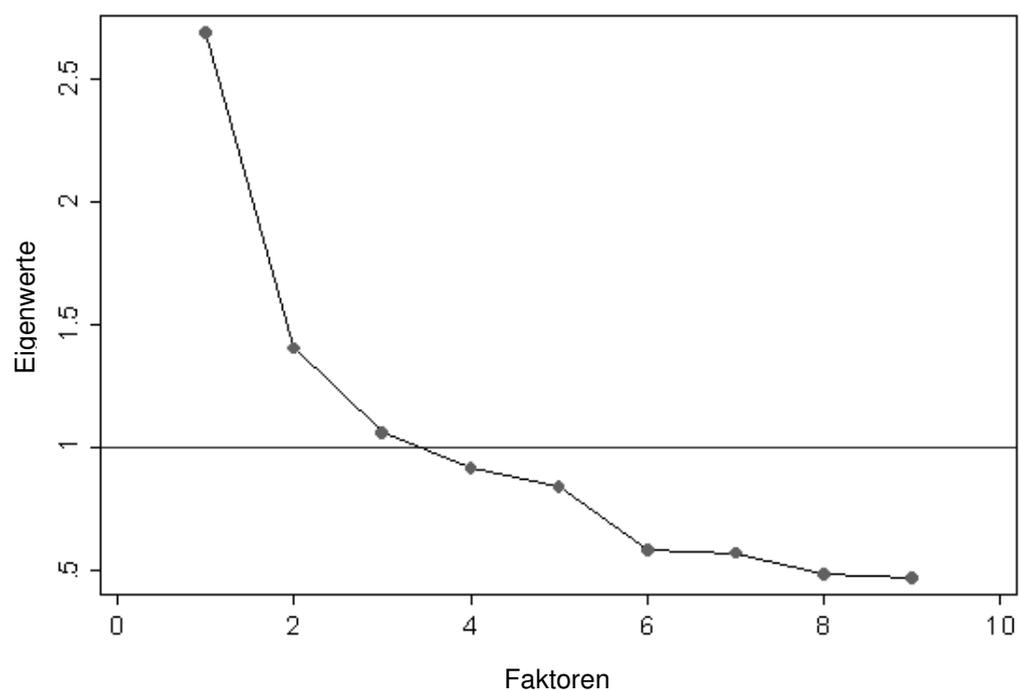
Während die Frage nach dem Verhältnis der bislang dargestellten Items einerseits von generellem Interesse ist, ergibt sich aus der noch ausstehenden Analyse des Zusammenhangs zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem Sparverhalten ein weiterer Grund für diese Vorgehensweise: Die dafür zur Verfügung stehenden nationalen Haushaltsbefragungen sind nur teilweise harmonisiert und beinhalten nicht exakt dieselben Items, die für die Operationalisierung der Angst vor Arbeitslosigkeit verwendet werden können. Neben Fragen der Skalierung, die besonders bei der Interpretation der empirischen Befunde zu berücksichtigen sind (siehe Kapitel 7.3), stellt sich hierbei zuerst die Frage, ob die unterschiedlichen Items dasselbe messen (Validität). Somit dient die Faktorenanalyse in besonderem Maße der Validierung von Items. Um potentiell mögliche Komplexität, die über die angenommenen theoretischen Zusammenhänge hinausgeht, empirisch ermitteln zu können, sollen neben den bereits behandelten Items zusätzliche Items mit Arbeitsbezug in die Analyse aufgenommen werden. Für 1997 und 2005 bieten sich daher die folgenden beiden Wellen gemeinsamen Items an:

- Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit (v13 und V11)
- Chance eine akzeptable/ gleichwertige Arbeit zu finden (v31 und V55)
- Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes (v35 und V29)
- Nützliche Erfahrung und Fähigkeiten (v49 und V46)
- Zufriedenheit mit der Arbeit (v54 und V51)
- Stolz auf den eigenen Arbeitgeber (v56 und V53)
- Stellenwechsel für mehr Gehalt (v58 und V54)

- Wahrscheinlichkeit eine Stelle im nächsten Jahr zu suchen (v61 und V57)
- Angst vor Arbeitslosigkeit (v62 und V58)

Im ersten Schritt soll die Zahl der Faktoren ermittelt werden. Hieraus ergeben sich in einer gepoolten Analyse für das Jahr 1997 über alle Staaten anhand der Eigenwerte drei Faktoren (siehe Abbildung 18).

**Abbildung 18: Scree-Plot für 1997**



Quelle: ISSP 1997, eigene Darstellung.

Betrachtet man die Faktorladungen der einzelnen Items, so ergibt sich jedoch kein eindeutiges Bild. Aus diesem Grund werden die Faktorladungen rotiert.<sup>33</sup> Hieraus ergibt sich dann, dass die Items

---

<sup>33</sup> Dargestellt ist eine orthogonale Rotation (Varimax). Darüber hinaus verändert sich das Ergebnis nicht wesentlich, wenn eine Korrelation der Faktoren (Oblimin oder Promax) zugelassen wird.

„Zufriedenheit mit der Arbeit“ (v54), „Stolz auf den eigenen Arbeitgeber“ (v56), „Stellenwechsel für mehr Gehalt“ (v58) und „Wahrscheinlichkeit eine Stelle im nächsten Jahr zu suchen“ (v61) auf den ersten Faktor laden (siehe Tabelle 2). Diese Items beinhalten eine Bewertung des aktuellen Arbeitsverhältnisses und in Abhängigkeit davon auch die Frage eines möglichen Stellenwechsels. Auf Faktor 2 laden die „Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes“ (v35) und die damit verbundene „Angst vor Arbeitslosigkeit“ (v62). Eine Person, die ihren eigenen Arbeitsplatz für sicher hält, hat folglich wenig Angst vor Arbeitslosigkeit. Dieser Befund über alle Staaten ist bedeutsam für die Operationalisierung der zentralen unabhängigen Variable in den folgenden multivariaten Analysen. Interessanterweise wird die Einschätzung der „Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit“ (v13) dem dritten Faktor zugeordnet. Die beiden Items „Chance eine akzeptable Arbeit zu finden“ (v31) und „Nützliche Erfahrung und Fähigkeiten“ (v49) lassen sich hingegen keinem der drei Faktoren eindeutig zuordnen. Die Befunde für die einzelnen Staaten weichen hiervon nur geringfügig ab, vor allem laden die beiden Items zur „Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes“ (v35) und die „Angst vor Arbeitslosigkeit“ (v62) in allen Staaten auf den gleichen Faktor und gehören damit derselben Dimension an. Somit kann festgehalten werden, dass sich anhand der verwendeten Items keine zusätzliche Komplexität für die Frage nach der Operationalisierung der Angst vor Arbeitslosigkeit ergibt.

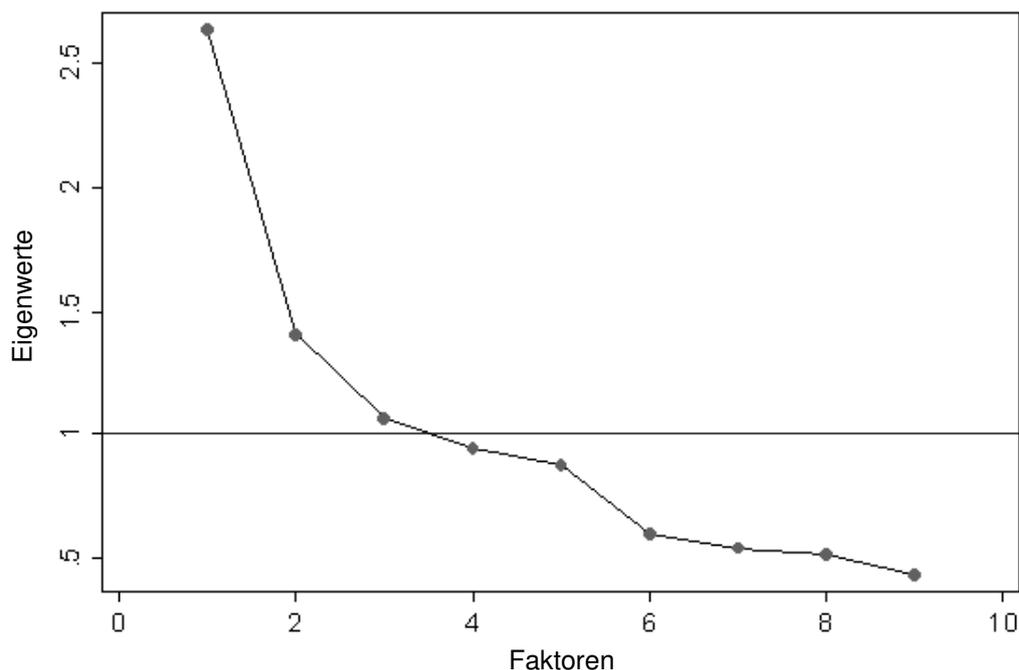
**Tabelle 2: Rotierte Faktorladungen für alle Staaten 1997**

Variable	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Einzelrestvarianz
v13	0.0902	-0.0326	0.7896	0.3673
v31	0.0647	0.5197	-0.4771	0.4981
v35	0.2094	0.8025	0.1434	0.2915
v49	-0.4149	0.0972	0.4662	0.6011
v54	0.7652	0.1951	-0.0413	0.3747
v56	0.7375	0.0960	-0.0062	0.4469
v58	0.7251	0.0540	-0.0196	0.4710
v61	-0.6491	-0.2032	-0.1956	0.4992
v62	-0.0594	-0.8195	0.1503	0.3024

Quelle: ISSP 1997, eigene Darstellung.

Die Analyse der Welle aus 2005 führt zu ähnlichen Ergebnissen. Erneut ergeben sich aus den Items anhand der Eigenwerte drei Faktoren (siehe Abbildung 19).

Abbildung 19: Scree-Plot für 2005



Quelle: ISSP 2005, eigene Darstellung.

Nach der Rotation laden die Items „Zufriedenheit mit der Arbeit“ (V51), „Stolz auf den eigenen Arbeitgeber“ (V53), „Stellenwechsel für mehr Gehalt“ (V54) und in geringerem Maße auch die „Wahrscheinlichkeit eine Stelle im nächsten Jahr zu suchen“ (V57) auf den ersten Faktor (siehe Tabelle 3). Hierbei handelt es sich um dieselben Items, die auch 1997 auf den ersten Faktor geladen haben. Auf Faktor 2 laden wiederum einzig die „Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes“ (V29) und die „Angst vor Arbeitslosigkeit“ (V58). Auf den dritten Faktor lädt erneut die Einschätzung der „Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit“ (V11) und in geringem Maße auch die „Chance eine gleichwertige Arbeit zu finden“ (V55). Das Item „Nützliche Erfahrung und Fähigkeiten“ (V46) lässt sich keinem der drei Faktoren eindeutig zuordnen. Die Befunde für die einzelnen Staaten korrespondieren hiermit ebenfalls. Herauszustellen ist wiederum, dass die beiden Items zur „Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes“ (V29) und die

„Angst vor Arbeitslosigkeit“ (V58) derselben Dimension angehören. Es laden zudem erneut keine weiteren Items auf diesen Faktor.

**Tabelle 3: Rotierte Faktorladungen für alle Staaten 2005**

Variable	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Einzelrestvarianz
V11	-0.0263	0.0258	0.7313	0.4638
V29	0.1785	0.8198	0.1631	0.2694
V46	-0.4383	0.0501	0.4063	0.6403
V51	0.7777	0.1766	0.0014	0.3640
V53	0.7606	0.0824	-0.0266	0.4141
V54	0.7441	0.0868	0.0239	0.4382
V55	-0.2602	0.3261	-0.5491	0.5245
V57	-0.5964	-0.2311	-0.3423	0.4737
V58	-0.0935	-0.7968	0.2302	0.3034

Quelle: ISSP 2005, eigene Darstellung.

Abschließend sollen die bisherigen Ergebnisse aus den ISSP-Daten im nächsten Abschnitt noch einmal zusammengefasst werden.

#### **4.6 Zwischenfazit**

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die empirischen Befunde zur Wahrnehmung der Beschäftigungssituation in kontinental-europäischen und angelsächsischen Staaten deutlich voneinander abweichen und dies den theoretischen Erwartungen entspricht. In letzteren war zu den Befragungszeitpunkten der Anteil derjenigen, die sich vor Arbeitslosigkeit fürchten, geringer und auch der Arbeitsplatzsicherheit wurde generell eine geringere Bedeutung beigemessen. Im Gegenzug wurde dort die Chance, bei einem Stellenwechsel eine gleichwertige Arbeit zu finden höher

eingeschätzt. Bemerkenswerterweise schätzten die Befragten in angelsächsischen Staaten jedoch zugleich die Sicherheit ihres eigenen Arbeitsplatzes im Vergleich geringer ein als Befragte aus kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten. Die explorative Faktorenanalyse hat zudem ergeben, dass die in diesem Kontext relevanten Items drei unterschiedlichen Dimensionen zugeordnet werden können: die erste beinhaltet die Bewertung der Arbeit und damit zusammenhängend die Wahrscheinlichkeit eines Stellenwechsels, die zweite Dimension beinhaltet die gegenwärtige Angst vor Arbeitslosigkeit und die dritte die generelle Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit. Von besonderem Interesse ist hierbei die zweite Dimension, welche über alle Staaten immer und ausschließlich die beiden Items der „Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes“ und der „Angst vor Arbeitslosigkeit“ beinhaltet, welche miteinander stark negativ korreliert sind. Das heißt, dass eine Person, die ihren eigenen Arbeitsplatz als unsicher ansieht, sich auch entsprechend eher vor Arbeitslosigkeit fürchtet. Diese beiden Indikatoren können folglich im Folgenden zur Operationalisierung der zentralen unabhängigen Variable verwendet werden.

Die Einschätzungen der Befragten ergeben aggregiert ein kohärentes Bild, das nicht nur mit den theoretischen Erwartungen übereinstimmt, sondern auch mit der Situation auf dem jeweiligen Arbeitsmarkt korrespondiert. Dieser Befund steht auch generell mit den Ergebnissen Erlinghagens (2007) in Einklang, wonach der makroökonomische Indikator der Langzeitarbeitslosigkeit die Angst vor Arbeitslosigkeit der Befragten beeinflusst (siehe Kapitel 3). Somit kann festgehalten werden, dass der hohen aggregierten Sparquote in kontinental-europäischen Staaten auch ein höherer Anteil an Beschäftigten gegenübersteht, die sich um ihren Arbeitsplatz sorgen. Um zu überprüfen, ob diese Beobachtungen in einem Zusammenhang stehen, bedarf es jedoch in einem weiteren Schritt der

empirischen Analyse auf der Individualebene. Schließlich kann ein derartiger Zusammenhang nur dann plausibel gemacht werden, wenn diejenigen, die sich um ihren Arbeitsplatz sorgen, zugleich auch mehr sparen. Andernfalls würde es sich um einen ökologischen Fehlschluss handeln. Für die Analyse sollen deswegen zunächst geeignete Fälle ausgewählt werden.

## 5 Fallauswahl

Für die Auswahl geeigneter Fälle spielen sowohl theoretische als auch pragmatische Aspekte eine Rolle. Das wichtigste theoretische Kriterium stellt zweifelsohne die Repräsentativität der gewählten Fälle dar, da sich andernfalls jegliche Versuche der Generalisierung von Forschungsergebnissen verbieten würden.<sup>34</sup> Im vorliegenden Kontext bedeutet dies, dass jeweils mindestens ein repräsentativer Fall für die Gruppe der kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten und der angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten gewählt werden muss. Dies schließt zwar Abweichungen von Fällen nicht aus, es macht jedoch das Zutreffen der Befunde wahrscheinlicher. Mögliche Kriterien für Repräsentativität sollen im folgenden Abschnitt diskutiert werden.

Was die pragmatischen Aspekte anbelangt, so wird die Fallauswahl durch die Verfügbarkeit für den Vergleich geeigneter Datenbestände maßgeblich geprägt. Zur Überprüfung des Zusammenhangs auf der Mikroebene werden zunächst Daten benötigt, die sowohl über das Sparverhalten als auch über die Angst vor Arbeitslosigkeit Aufschluss geben. Darüber hinaus werden Informationen über das Einkommen, demografische Merkmale, die Haushaltsstruktur sowie idealerweise auch über die in Kapitel 2 beschriebenen möglichen konkurrierenden Einflussfaktoren benötigt. Zusätzlich müssen die in den meisten Fällen in nationalen Umfragen erhobenen Daten ein Mindestmaß an Vergleichbarkeit gewährleisten können. Hierdurch wird die Auswahl möglicher Datensätze bereits erheblich eingegrenzt.

## 5.1 Cross-National Equivalent File (CNEF)

Um vergleichende Studien in diesem Bereich zu ermöglichen und die Vergleichbarkeit nationaler Haushaltspanels zu gewährleisten, wurde das Cross-National Equivalent File (CNEF) entwickelt, welches mehrere nationale Datensätze im Zeitraum von 1970 bis gegenwärtig 2009 miteinander verbindet. Variablen, wie etwa das Einkommen, Steuern oder Renten wurden zu diesem Zweck harmonisiert. Der Datensatz beinhaltet folgende nationale Panelstudien:

- British Household Panel Survey (BHPS): 21000 Personen und 6000 Haushalte im Zeitraum von 1991 bis 2008;<sup>35</sup>
- Household Income and Labour Dynamics in Australia (HILDA): 19000 Personen und 7000 Haushalte im Zeitraum von 2001 bis 2009;
- Korea Labor and Income Panel Study (KLIPS): über 13000 Personen und 5000 Haushalte im Zeitraum von 1998 bis 2008;
- Panel Study of Income Dynamics (PSID): über 33000 Personen und 7000 Haushalte in den USA im Zeitraum von 1970 bis 2007;
- Russia Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE): über 17000 Personen und 7200 Haushalte im Zeitraum von 1995 bis 2010;
- Swiss Household Panel (SHP): 12900 Personen und 5000 Haushalte im Zeitraum von 1999 bis 2009;

---

<sup>34</sup> Zur vergleichenden Methode siehe Ragin (1987).

- Canadian Survey of Labour and Income Dynamics (SLID): über 95000 Personen and 32000 Haushalte im Zeitraum von 1993 bis 2009;
- Deutsches Sozio-oekonomisches Panel (SOEP): über 20000 Personen und 6000 Haushalte im Zeitraum von 1984 bis 2009.

Aufgrund des Wohlfahrtsstaatstypus scheiden sowohl die koreanische als auch die russische Panelstudie aus, da diese beiden Staaten weder dem angelsächsischen noch dem kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaatstypus zugeordnet werden können. Darüber hinaus müssen die Panels eine gewisse Mindestlaufzeit besitzen, um beispielsweise Indikatoren wie das permanente Einkommen bilden zu können, welches einen rollenden Durchschnitt über mehrere Wellen darstellt. Dadurch scheiden die neueren Panelstudien aus. Auf der anderen Seite müssen die unterschiedlichen Studien die oben genannten Variablen beinhalten. So fehlen in der amerikanischen Panelstudie Indikatoren für die Angst vor Arbeitslosigkeit der Befragten. Versuche, die fehlenden Werte zu imputieren, erwiesen sich nicht als erfolgversprechend, da die Effizienz der Schätzungen zu gering war.<sup>36</sup> Aufgrund der Unsicherheit, die durch die Schätzung entsteht, ist eine derartige Variable folglich mit Messfehlern behaftet. Da die Angst vor Arbeitslosigkeit in dem Modell eine unabhängige Variable darstellt, würde dies zudem dazu führen, dass der Beta-Koeffizient der Variable

---

<sup>35</sup> 2009 wurde der BHPS in eine neue umfangreichere Panelstudie mit 40000 befragten Haushalten unter dem Namen "Understanding Society" integriert.

<sup>36</sup> Es wurden hierfür sowohl regressionsbasierte Verfahren (Two-Stage Auxiliary Instrumental Variables Estimation (Franklin, 1989)), als auch bayesianische Schätzer verwendet (Bayesian Bootstrap Predictive Mean Matching (Koller-Meinfelder, 2010)).

systematisch unterschätzt würde (King et al., 1994: S. 165ff.). Somit entstände für den Ländervergleich ein erhebliches Problem, besonders wenn das Problem nur bei einem Datensatz vorliegt.

Was die theoretischen Kriterien für die Fallauswahl anbelangt, so ist vor allem die unabhängige Variable auf der Aggregatebene von Bedeutung – die Dynamik des Arbeitsmarktes. Die Analyse der Wohlfahrtsstaatsregime in Kapitel 1.4 hat gezeigt, dass der amerikanische Arbeitsmarkt durch sehr hohe Inflow und Outflow Raten gekennzeichnet ist und somit keinen repräsentativen, sondern einen extremen Fall darstellt (Elsby et al., 2008: S. 536):

*“Perhaps the most striking observation, however, is the outlier status of the U.S. With an average monthly unemployment outflow rate of nearly 60 percent and an average inflow rate of 3.5 percent, it exhibits transition rates at least 50 percent larger than the remainder of our sample of countries”.*

Unter dieser Konstellation stellt sich die Frage, inwiefern die Ergebnisse auf andere angelsächsische Wohlfahrtsstaaten übertragbar wären, die eine geringere Dynamik des Arbeitsmarktes aufweisen.

Aus Abbildung 2 geht jedoch hervor, dass Großbritannien unter den angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten die geringste Dynamik des Arbeitsmarktes vorzuweisen hat – gemessen an den Inflow und Outflow Raten. Großbritannien eignet sich folglich für einen Vergleich zwischen den beiden Regimetypen, da mögliche Unterschiede entsprechend auch für andere angelsächsische Staaten mit flexibleren Arbeitsmärkten gelten sollten. Unter den kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten ist die Fallauswahl in Anbetracht der Datenlage (Deutschland und die Schweiz) sehr begrenzt. Die Schweiz eignet sich aus mehreren Gründen weniger für den Vergleich: zum einen aufgrund der Struktur des Arbeitsmarktes,

welcher im Vergleich zu Deutschland oder Frankreich sehr klein ist und eine relativ hohe Flexibilität aufweist. Esping-Andersen (1990: S. 75f.) kategorisiert die Schweiz zudem mit Abstufungen eher als liberalen Wohlfahrtsstaat. Obinger (1998) verweist darauf, dass sich die Schweiz keinem der Wohlfahrtsstaatstypen eindeutig zuordnen lässt.<sup>37</sup> Zum anderen liegen die Umfragedaten erst ab dem Jahr 1999 vor – was ein Problem für die Generierung der Einkommensvariable darstellt. Somit fällt die Wahl auf Deutschland als klassischem Vertreter des kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaatstypus. Die entsprechenden Paneldaten stehen in diesem Fall ab dem Jahr 1984 zur Verfügung.

Bevor jedoch mit der Untersuchung des Zusammenhangs auf der Individualebene begonnen wird, soll auf die relevanten Charakteristika der beiden gewählten Fälle im Besonderen eingegangen werden.

## **5.2 Deutschland und Großbritannien**

Anstelle einer separaten Behandlung der beiden Fälle sollen diese gemeinsam aus einer vergleichenden Perspektive betrachtet werden, um die jeweiligen Gemeinsamkeiten und Unterschiede herauszuarbeiten. Hierbei soll vor allem die Varianz der beiden Fälle im Hinblick auf die zentrale unabhängige Variable auf der Makroebene verdeutlicht werden, nämlich der jeweilige Arbeitsmarkt als Institution sowie die daraus entstehende Situation für Arbeitnehmer. Großbritannien wird dabei häufig als Prototyp für den liberalen Wohlfahrtsstaatstypus dargestellt, wohingegen für Deutschland Ähnliches für den konservativen,

---

<sup>37</sup> Für eine Übersicht über mögliche Klassifizierungsschemen siehe Ferragina und Seeleib-Kaiser (2011). Möglich wäre demnach auch eine Klassifizierung als hybrider Fall.

beziehungsweise kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaatstypus geltend gemacht werden kann, zumal hier die ersten Sozialversicherungen eingeführt wurden. Clasen (2005: S. 2) fasst die wesentlichen Merkmale wie folgt zusammen:

*“Characteristic for the UK, at least in the field of monetary transfers, are liberal and residual social programmes with an emphasis on poverty alleviation, largely deregulated and flexible labour markets, and a strong reliance on market coordination. Within the German welfare state, earnings-related social insurance transfers aimed at preserving status or accustomed living standards are dominant, the labour market is much more heavily regulated, and corporatist negotiations and coordination complement market regulations”.*

Die hier angesprochenen Aspekte sollen im Folgenden ausführlicher betrachtet werden.

### **5.2.1 Koordinierte versus liberale Marktwirtschaft**

Die vorherige Beschreibung beinhaltet unter anderem die Unterscheidung zwischen *“coordinated market economies (CMEs)“*, zu denen Deutschland gehört, und im Gegensatz dazu *„liberal market economies (LMEs)“*, zu denen Großbritannien zählt. Koordinierte Marktwirtschaften lassen sich demnach wie folgt charakterisieren (Soskice, 1999: S. 103):

*“In these economies there is a considerable nonmarket coordination directly and indirectly between companies, with the state playing a framework-setting role; and in all these economies, in one form or another, labor remains ‘incorporated’”.*

Für liberale Marktwirtschaften konstatiert Soskice hingegen einen deutlich geringeren Einfluss des Staates auf Marktprozesse (ebd.): *“Here, there is little nonmarket coordination between companies; labor has been progressively*

*excluded, and the state plays an arm's length role*". Der Arbeitnehmerschutz ist in koordinierten Marktwirtschaften als hoch einzustufen, einerseits aufgrund gesetzlicher Regelungen, andererseits aber auch durch die verhältnismäßig starke Stellung von Gewerkschaften.<sup>38</sup> Demgegenüber ist sowohl der Regulierungsgrad von Arbeitsmärkten als auch die Stellung der Gewerkschaften in liberalen Marktwirtschaften als deutlich geringer zu bewerten. Konstituierend für die Unterscheidung der beiden Formen von Marktwirtschaften sind folglich sowohl die Beziehungen und Kräfteverhältnisse der Sozialpartner untereinander als auch gegenüber dem Staat.<sup>39</sup>

### **5.2.2 Gewerkschaften und Arbeitgeber**

Im Vergleich befinden sich die Gewerkschaften in Deutschland<sup>40</sup> in einer wesentlich stärkeren Position als in Großbritannien (Hübler und Hübler, 2010: S. 46). Zudem ist die Bedeutung der Gewerkschaften in Großbritannien im privaten Sektor noch einmal deutlich geringer einzuschätzen als im öffentlichen Sektor. Die Gewerkschaftsdichte

---

<sup>38</sup> Es kann jedoch zu regionalen Abweichungen kommen, so etwa in Teilen Ostdeutschlands, in denen verbindliche Flächentarifverträge weniger weit verbreitet sind als in anderen Regionen. Während in Westdeutschland im Jahr 2009 65 Prozent der Beschäftigten darunter fielen, waren es in Ostdeutschland lediglich 51 Prozent der Beschäftigten (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2011).

<sup>39</sup> Die Literatur zu dem Thema "Varieties of Capitalism" hat sich nach dem gleichnamigen Werk von Hall und Soskice (2001) weiter ausdifferenziert, unter anderem durch zusätzliche Messungen und Klassifizierungen der einzelnen Staaten. Dies ändert jedoch grundsätzlich wenig an der prototypischen Stellung Großbritanniens und Deutschlands und soll deswegen im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter vertieft werden.

<sup>40</sup> Deutschland wird in diesem Zusammenhang auch als korporatistischer Wohlfahrtsstaat klassifiziert (vgl. Esping-Andersen, 1990).

hingegen ist etwa ähnlich hoch in beiden Staaten (Visser, 2006). Wood verweist in diesem Zusammenhang auf die unterschiedlichen Interessen der Arbeitgeber in den beiden Wohlfahrtsstaatstypen, vor allem im Hinblick auf Standortfaktoren, wie Arbeitskosten (Wood, 2001: S. 378):

*“In CMEs, for example, where firms are keen to cultivate implicit long-term contracts with skilled employees, employers will support strong statutory employment protection. On top of this, employers' associations, dominated traditionally by large and medium-sized firms, will seek to use strong employment protection and coordinated collective bargaining arrangements as a ‘benign constraint’ on companies that are potential defectors from the institutions of coordination (Streeck 1992; S. Wood 1997a). In LMEs, however, where competitive strategies are largely based upon low costs and high flexibility, firms and their representative associations will be strongly in favour of highly deregulated labour markets. Employers in LMEs will look to governments to engineer low levels of employment protection and non-wage labour costs“.*

Darüber hinaus besteht in koordinierten Marktwirtschaften auch seitens der Arbeitgeber ein Interesse an organisationsfähigen Gewerkschaften als Verhandlungspartner, um die Ergebnisse von Verhandlungen innerhalb der Arbeitnehmerschaft durchsetzen und für allgemeinverbindlich erklären lassen zu können. In liberalen Marktwirtschaften besteht hingegen kein vergleichbares Arbeitgeberinteresse an starken Gewerkschaften und entsprechende korporatistische Strukturen sind folglich auch nicht vorhanden. Ein zentraler Aspekt ist hierbei das Kräfteverhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern, da schwache Gewerkschaften grundsätzlich die Chance der Arbeitgeberseite erhöhen, sich in Tarifverhandlungen besser durchzusetzen. In diesem Zusammenhang sei auch auf die Repressionen gegen Gewerkschaften in Großbritannien in den achtziger Jahren unter Margaret Thatcher verwiesen. Thatcher nannte

die Gewerkschaften im Jahr 1984 in einer von langen Streiks geprägten Auseinandersetzung mit Bergarbeitern *“enemy within“* (Evans, 1999: S. 84) – also als einen Feind, den es zu bekämpfen galt. Insgesamt wurde in den achtziger Jahren durch mehrere *Employment Acts* und den *Trade Union Act* von 1984 die Stellung der Gewerkschaften systematisch geschwächt. Diese regelten unter anderem die Wahl der Gewerkschaftsfunktionäre und die Notwendigkeit von geheimen Urabstimmungen bei bevorstehenden Streiks sowie deren Finanzierung. Darüber hinaus konnten von da an Streiks als kriminelle Handlung eingestuft werden, da sich Gewerkschaften als Vertretungen registrieren mussten, die für Schäden haftbar gemacht werden können. Solidarische Streikmaßnahmen wurden verboten und die Anzahl an regulären Streikposten innerhalb eines Betriebs begrenzt. Um den Einfluss der Gewerkschaften weiter zu begrenzen wurden Zwangsmitgliedschaften abgeschafft und der Kündigungsschutz gelockert. Insgesamt trugen diese Maßnahmen zu einer erheblichen Schwächung der Gewerkschaften in Großbritannien bei. Clasen (2005: S. 50) bewertet diese Entwicklungen wie folgt: *“[...] British government policy during 1980s and early 1990s was ideologically driven, unilateral, and intent on achieving substantial retrenchment and structural change.”*

Zu einer vergleichbaren Entwicklung kam es in Deutschland in den achtziger Jahren auch nach dem Regierungswechsel 1982 unter Helmut Kohl nicht. Das 1985 eingeführte Beschäftigungsförderungsgesetz (BeschFG) diente zwar insgesamt der Flexibilisierung des Arbeitsmarktes durch die Möglichkeit befristeter Arbeitsverträge von bis zu 18 Monaten ohne besondere sachliche Gründe und gerichtliche Überprüfung sowie eine Ausweitung der Teilzeitarbeit und der Leiharbeit. Jedoch ging von den Änderungen insgesamt zunächst kein nennenswerter Effekt auf die allgemeine Lage am Arbeitsmarkt aus. In der Folge konnte jedoch ein Anstieg befristeter Beschäftigungsverhältnisse festgestellt werden. 2001

wurde die Regelung durch das Gesetz über Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverträge abgelöst.<sup>41</sup>

### 5.2.3 Rolle des Staates

Unmittelbare Auswirkungen auf die jeweiligen Beschäftigungsverhältnisse und insbesondere deren rechtliche Normierung im Hinblick auf Arbeitnehmerrechte, wie etwa den gesetzlichen Kündigungsschutz, ergeben sich aus der unterschiedlichen Rolle des Staates in koordinierten und liberalen Marktwirtschaften. Dies beschreibt Wood (2001: S. 378f.) wie folgt:

*“Coordination of supply-side outcomes in CMEs rests upon an informational and an institutional condition. The first condition is that firms be prepared to share sensitive information about needs, plans, and activities to facilitate coordination. The second is the need for authoritative monitoring institutions, such as employers' associations and banks, to ensure compliance, to apply pressure, and to impose sanctions. This framework of ‘self-governance’ in turn relies upon a certain restraint on the part of the state. Although governments play a key role in constructing framework legislation in CMEs, any attempts to undermine these private-sector governance structures will meet with strong resistance. Of course, companies everywhere are hostile to state intrusion into the business of management. But in LMEs, where coordinating institutions are absent, employers are more directly reliant upon statutory intervention to remove obstacles to market-clearing, especially in labour markets. Should the need arise, therefore, firms and their representative associations in LMEs will*

---

<sup>41</sup> Für eine umfassendere Darstellung der Reformprozesse in Großbritannien und Deutschland siehe Clasen (2005).

*call on government to use its legislative arm (largely to overturn the legislation of previous governments!)”.*

Das Prinzip der Tarifautonomie hat dementsprechend nach wie vor einen hohen Stellenwert in Deutschland und wird seitens der Politik respektiert. In der seit Jahren anhaltenden Debatte um staatliche Regulierung, etwa in Bezug auf gesetzliche Mindestlöhne, wird die Tarifautonomie regelmäßig als Gegenargument von Vertretern der CDU und FDP angeführt. Insgesamt sind zudem die Verbindungen zwischen Parteien und Gewerkschaften, vor allem zwischen der SPD und den Gewerkschaften, in Deutschland enger als Großbritannien.<sup>42</sup>

Betrachtet man das Ausmaß staatlicher Regulierung, so ergeben sich ebenfalls im Bereich des gesetzlichen Kündigungsschutzes deutliche Unterschiede, da dieser in Deutschland sehr umfassend geregelt ist. Die Regelungen des Kündigungsschutzgesetzes sind grundsätzlich ab einer Betriebsgröße von zehn Mitarbeitern anwendbar. Darin vorgesehen ist eine personenbedingte, verhaltensbedingte und betriebsbedingte Kündigung. Eine Anhörung des Betriebsrats ist zwingend vorgeschrieben, da sonst die Kündigung nicht wirksam ist. Gesetzliche Kündigungsfristen betragen in Deutschland mindestens einen Monat und bis zu sieben Monate, sofern das Beschäftigungsverhältnis bereits seit 20 Jahren besteht. In Tarifverträgen können abweichende Fristen vereinbart werden; diese fallen jedoch in der Regel länger aus. In Arbeitsverträgen können zudem keine kürzeren Fristen vereinbart werden. Im Vergleich bieten

---

<sup>42</sup> Dies gilt nicht gleichermaßen für die britische Labour-Partei und deren personelle wie finanzielle Verbindungen zu den Gewerkschaften bis in die 1980er Jahre. Danach jedoch entfernte sich die Partei von den Gewerkschaften maßgeblich unter ihrem Vorsitzenden Tony Blair.

diese Regelungen in Deutschland einen deutlich höheren Schutz als in Großbritannien. Dort ist lediglich ein ausreichender Grund („fair reason“) für die Kündigung vorgeschrieben. Betriebsräte existieren zudem nur in sehr geringem Ausmaß. Die Fristen für eine Kündigung betragen in Großbritannien zwischen einer und zwölf Wochen in Abhängigkeit von der Dauer des Beschäftigungsverhältnisses.

In der Summe führt in Deutschland das bestehende Verhältnis zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern, in das der Staat nicht eingreift, sowie das Ausmaß an staatlicher Regulierung zu stabilen Löhnen und verhältnismäßig sicheren Arbeitsverhältnissen für Tarifangestellte.

#### **5.2.4 Beschäftigungsstrukturen**

Die Zusammensetzung der Arbeitnehmerschaft in Deutschland weicht bezüglich der Qualifizierung von der in Großbritannien ab. So ist der Anteil an Facharbeitern in Deutschland höher als in Großbritannien, wohingegen Großbritannien einen höheren Anteil an geringqualifizierten Arbeitskräften aufweist. Eine maßgebliche Ursache hierfür ist in dem in Deutschland etablierten dualen Ausbildungssystem zu sehen, welches zudem ein Alleinstellungsmerkmal darstellt (vgl. Busemeyer und Trampusch, 2012). Im internationalen Vergleich sticht Deutschland unter anderem deswegen durch den nach wie vor hohen Anteil des produzierenden Gewerbes am Bruttoinlandsprodukt heraus.<sup>43</sup> Im Gegenzug haben Dienstleistungen in Großbritannien einen größeren Anteil an der Wertschöpfung, insbesondere Finanzdienstleistungen, was unter anderem an der weltweiten Bedeutung des Finanzplatzes Londons liegt.

---

<sup>43</sup> Im Jahr 2011 betrug der Anteil des produzierenden Gewerbes ohne die Bauwirtschaft in Deutschland 25,6 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (Quelle: Statista).

Eine weitere Konsequenz ist auch der vergleichsweise geringere Umfang des Niedriglohnsektors in Deutschland, welcher wiederum in Großbritannien ausgeprägter ist. Die Beschäftigungsstrukturen stehen ihrerseits wiederum in Zusammenhang mit der Arbeitsplatzsicherheit. Letztere ist besonders im industriellen Sektor in Deutschland höher als im Dienstleistungssektor. Die Mobilität von Arbeitnehmern ist hingegen in Großbritannien mit 2,4 Prozent der Bevölkerung doppelt so hoch wie in Deutschland (Tatsiramos, 2009: S. 267f.).<sup>44</sup>

### **5.2.5 Entwicklung des Arbeitsmarktes**

Was die Arbeitsmarktsituation anbelangt, so stieg die Arbeitslosigkeit sowohl in Deutschland als auch in Großbritannien im Zuge der Ölkrise deutlich an. Politisch wurde diesem Anstieg in Deutschland durch eine entsprechende Ausweitung der Sozialgesetzgebung begegnet. Wood (2001: S. 386) beurteilt diese Maßnahmen aus einer vergleichenden Perspektive wie folgt:

*“From the workers' point of view, they constitute one of the most protective welfare regimes in the world. Rather than focusing on reintegrating the unemployed into work, German policy was oriented towards paying people to remain, or even to become, unemployed“.*

Das Zitat zielt unter anderem auf die Wiedervereinigung in Deutschland ab, die eine einmalige Herausforderung darstellte, einerseits Arbeitsplätze in Ostdeutschland zu erhalten, beziehungsweise im Zuge der

---

<sup>44</sup> Durch die Harz-Reformen in Deutschland, welche gemäß Palier und Thelen (2010) der Dualisierung einen neuen Charakter verleihen und auch die Dynamik von Arbeitsmärkten verändern, könnte es jedoch in Zukunft auch in Deutschland zu einem stärkeren Anstieg der Mobilität von Arbeitnehmern kommen.

Umstrukturierungen neue Arbeitsplätze entstehen zu lassen und andererseits Arbeitnehmer durch Übergangsregelungen und Frühverrentungen vor Arbeitslosigkeit zu bewahren. Dennoch kam es zu einem massiven Anstieg der Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland nach der Wende, mit der auch eine Zunahme der Sockel- oder Langzeitarbeitslosigkeit einherging (vgl. Bundesagentur für Arbeit, 2011). Die arbeitsmarktpolitischen Instrumente, die im Wesentlichen in einer Übernahme des westdeutschen Arbeitsrechts bestanden,<sup>45</sup> erwiesen sich letztlich als unzureichend, um mit diesen strukturellen Problemen umzugehen. Eine Abkehr von den bestehenden Strukturen infolgedessen hin zu mehr Flexibilität und geringeren Sozialleistungen stellte jedoch ebenfalls keine gangbare Alternative dar (Wood, 2001: S. 389):

*“[...] introducing ‘flexible’ labour market provisions risked undermining the regulatory constraints that supported the ‘high-everything’ model of west German production. Academics and journalists seemed to agree that Germany faced a choice between spiralling unemployment at an unsustainable social cost, and the dismantling of its characteristic economic institutions and policies“.*

Aus einer politikwissenschaftlichen Perspektive ist somit die hohe Pfadabhängigkeit der Entwicklung des Arbeitsmarktes in Deutschland bemerkenswert, vor allem in Anbetracht solch einschneidender Ereignisse wie der Wiedervereinigung mit all ihren Unwägbarkeiten und Konsequenzen (ebd.: S. 407): *“German labour market policy, despite the shock of unification and mass long-term unemployment, continues to focus on subsidizing non-employment and bargained adjustment at sectoral level“.*

---

<sup>45</sup> Eine Ausnahme stellten die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und die

Wenngleich Deutschland und Großbritannien in den achtziger Jahren beide einen Anstieg der Arbeitslosigkeit zu verzeichnen hatten, so sind die Gründe hierfür jedoch unterschiedliche. In Großbritannien bestand ab diesem Zeitpunkt im Gegensatz zu Deutschland ein Überangebot an geringqualifizierten Arbeitnehmern, da kein dem dualen Ausbildungssystem in Deutschland vergleichbares Modell existierte. Ebenso war der Umfang aktiver Arbeitsmarktpolitik und insbesondere entsprechender Weiterbildungsmaßnahmen relativ gering, sodass besonders die Langzeitarbeitslosigkeit unter den Geringqualifizierten stark anstieg. Der Anstieg der Arbeitslosigkeit seinerseits wirkte sich aufgrund der sinkenden Mitgliederzahlen und finanziellen Mittel zudem ebenfalls negativ auf die Stärke der Gewerkschaften in den Auseinandersetzungen mit den Arbeitgebern und der Regierung aus.

#### **5.2.6 Sozialleistungen**

Die Ausgestaltung der sozialen Sicherungssysteme, insbesondere im Falle von Arbeitslosigkeit, sind ein maßgeblicher Aspekt sowohl für die persönlichen Einstellungen von Arbeitnehmern als auch für mögliche Entscheidungen, für diese Situation entsprechende zusätzliche Vorsorge zu betreiben. Institutionelle Unterschiede in diesem Bereich zwischen Großbritannien und Deutschland können somit ein wichtiger Bestandteil zur Analyse des Sparverhaltens sein.

Seit den achtziger Jahren sank in Großbritannien das durchschnittliche Niveau der Arbeitslosenbezüge sukzessive auf den niedrigsten Stand innerhalb der Europäischen Gemeinschaft und betrug 1990 nur noch 23 Prozent des vorherigen Einkommens (Murray, 1994). Durch die

---

Kündigungsfristen dar (siehe Wyszkon und Waschkowski, 2009).

Umgestaltung des Systems zu Jobseekers' Allowances im Jahr 1996 wurde der Zugang durch zusätzliche Auflagen für Arbeitslose weiter reglementiert und an die Bedingung geknüpft, dass die Person nachweisen muss, aktiv nach Arbeit zu suchen (vgl. Wood, 2001: S. 395). Ebenso nüchtern fällt die Bilanz dieser Maßnahmen aus (ebd.): *“It was clear from early on that these programmes were designed to manage unemployment rather than offer genuine training. Only 4 per cent of participants in the main programme of this type (Restart) found a job“*.

Im Unterschied zu Deutschland, das mit den Problemen der Wiedervereinigung am Arbeitsmarkt zu kämpfen hatte, setzte in Großbritannien ab Anfang der neunziger Jahre ein Rückgang der Arbeitslosigkeit ein, der die Arbeitslosigkeit bis zum Ende des Jahrzehnts wieder auf ein ähnliches Niveau wie vor den Ölkrisen zurückführte. Jedoch ging damit ein umfangreicher struktureller Wandel des Arbeitsmarktes einher, der nicht unumstritten blieb: *“Britain after Thatcher is a country with one of the weakest trade union movements in Western Europe, very low levels of employment protection, a high level of contractual flexibility, and a thriving low-wage service economy“* (ebd.: S. 396). Die Arbeitgeber waren zudem maßgeblich an der Planung dieser Maßnahmen beteiligt. Insgesamt kann aber die Wahl Thatchers zur Premierministerin als „critical juncture“ verstanden werden, die diese tiefgreifenden Veränderungen auf dem britischen Arbeitsmarkt erst ermöglichte und vorantrieb.

Auch spätere Labour-Regierungen unter Tony Blair haben hieran nichts grundlegend geändert: *“However, since 1979 a coherent liberal blueprint for labour markets has been legislated into existence and seems now to enjoy crossparty support“* (ebd.: S. 406). Vielmehr waren es der deutsche

Bundeskanzler Gerhard Schröder und der besagte britische Premierminister, die mit dem im sogenannten „*Schröder-Blair-Papier*“ von 1999 aufgezeigten „*dritten Weg*“<sup>46</sup> einerseits den in Großbritannien durch die Vorgängerregierungen gewählten Pfad bestätigten und andererseits in Deutschland den Anstoß für einen Wandel innerhalb der sozialdemokratischen Partei lieferten, der die folgenden Arbeitsmarktreformen erst ermöglichte. Im Zuge mehrerer Wahlniederlagen bei den Europawahlen 1999 sowie weiteren Landtagswahlen distanzierte sich die SPD wieder von den im „*Schröder-Blair-Papier*“ vertretenen Positionen. Jedoch wurden diese mit der „*Agenda 2010*“ bereits vier Jahre später wieder aufgegriffen und mündeten im Bereich der Arbeitsmarktpolitik unter anderem in den sogenannten „Hartz-Reformen“, einem Bündel von Maßnahmen die von der Kommission „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“ unter der Leitung des ehemaligen Vorstandsmitglieds der Volkswagen AG Peter Hartz entwickelt wurden. Diese beinhalten unter anderem:

- die Begrenzung des Anspruchs auf Arbeitslosengeld auf 12 Monate (für Arbeitnehmer ab 55 Jahren auf 18 Monate);
- die Abschaffung der Arbeitslosenhilfe;
- die Einführung des Arbeitslosengeld II, welches in der Höhe der Sozialhilfe entspricht und an eine Bedarfsprüfung gekoppelt ist;
- eine Verschärfung der Zumutbarkeitsregeln, also den Bedingungen, unter denen eine bestimmte Arbeitsstelle angenommen werden muss.

---

<sup>46</sup> Siehe hierzu auch Giddens (1994).

Vergleicht man nun das Niveau der Sozialleistungen, so ist die soziale Absicherung auch nach den einschneidenden Reformen der „Agenda 2010“ in Deutschland dennoch höher als in Großbritannien (vgl. Tatsiramos, 2009), sowohl gegenwärtig als auch zu Zeiten der konservativen Regierung in Großbritannien.<sup>47</sup> In Deutschland wird das Arbeitslosengeld I über einen Zeitraum von 12 Monaten (beziehungsweise 18 Monaten ab einem Alter von 55 Jahren) gewährt und entspricht 60 Prozent des durchschnittlichen Bruttogehalts der letzten 12 Monate. Sofern ein Kind im Haushalt lebt, für das die Person oder der nicht getrennt lebende Partner Kindergeld erhält, beträgt der Satz 67 Prozent. Voraussetzung ist, dass die Person in der Rahmenfrist von zwei Jahren mindestens 12 Monate in der Arbeitslosenversicherung versicherungspflichtig war. Nach Ablauf der maximalen Bezugsdauer haben Arbeitslose fortan Anspruch auf das Arbeitslosengeld II. Letzteres beträgt seit dem 1. Januar 2012 bundeseinheitlich 374 Euro und wird unbefristet an alle erwerbsfähigen leistungsberechtigten Personen im Alter von 15 Jahren bis zur gesetzlich festgelegten Altersgrenze zwischen 65 und 67 Jahren gezahlt. Personen, die nicht erwerbsfähig sind, können im gleichen Umfang Sozialgeld erhalten.

In Großbritannien hingegen ist das Arbeitslosengeld nicht von der Höhe des persönlichen Einkommens abhängig. Es existieren jedoch zwei Varianten der „Job Seeker’s Allowance“: Für die „contribution-based“-Variante besteht die Voraussetzung, dass die Person in den zwei zurückliegenden Steuerjahren Versicherungsbeiträge geleistet hat. Die Unterstützung wird lediglich ein halbes Jahr lang gewährt und beträgt für 18- bis 24-Jährige bis zu 56,25 Pfund pro Woche und für ältere Personen

---

<sup>47</sup> Dieser Aspekt ist bedeutsam für die nicht-synchrone empirische Analyse im Folgenden.

bis zu 71 Pfund pro Woche.<sup>48</sup> Die Altersgrenze liegt bei 60 Jahren für Frauen und 65 Jahren für Männer. Im Gegensatz zur „income-based“-Variante werden bei der „contribution-based“-Variante keine bestehenden Vermögenswerte zur Bedarfsermittlung einbezogen. Die Höchstsätze sind bei der „income-based“-Variante identisch, jedoch werden die Zahlungen reduziert, sobald der Haushalt mehr als 6000 Pfund an Ersparnissen besitzt. Bei einem Vermögen von über 16000 Pfund erlischt der Anspruch komplett. Zusätzliche laufende Einkünfte aus anderen Quellen werden zudem bei beiden Varianten berücksichtigt. Darüber hinaus darf die durchschnittliche Wochenarbeitszeit 16 Stunden nicht überschreiten und die Person darf sich nicht in einer Aus- oder Weiterbildungsmaßnahme im Vollzeitumfang befinden. Ein Anspruch auf zeitlich unbefristete Sozialhilfe („income support“) besteht nur bei nicht erwerbsfähigen Personen.

Folglich liegen sowohl die Höhe der Bezüge als auch die Bezugsdauer in Deutschland über denen in Großbritannien. Die Einschnitte im Bereich der Arbeitslosenversicherung seit Beginn der 80er Jahre fielen in Großbritannien drastischer aus als in Deutschland. Darüber hinaus sind auch die Restriktionen, die zu einer Minderung des Anspruchs oder gar dessen Erlöschen führen können, in Großbritannien noch enger gefasst. Dies führt im Vergleich zu einem noch deutlicheren Abrücken vom Versicherungsprinzip in Großbritannien hin zu einer stärkeren Bedarfsorientierung als dies in Deutschland der Fall ist. Zwar ist in diesem Zusammenhang auch in Deutschland mit den Hartz-Reformen eine tiefe Spaltung zwischen Versicherungsleistungen (ALG I) und bedarfsorientierten Leistungen (ALG II) etwa für Langzeitarbeitslose und

---

<sup>48</sup> Dies entspricht bei einem Wechselkurs von 1,25 einem monatlichen Betrag von 283 Euro beziehungsweise 355 Euro.

Sozialhilfebedürftige zu konstatieren. Jedoch ist selbst diese Unterscheidung aufgrund der Erosion des Versicherungsprinzips in Großbritannien faktisch nicht mehr existent (vgl. Clasen, 2005: S. 86). Insgesamt sind folglich auch die Anreize für Arbeitslose, wieder eine Beschäftigung aufzunehmen, in Großbritannien vergleichsweise größer.

### **5.2.7 Zusammenfassung**

Die beiden gewählten Fälle unterscheiden sich grundsätzlich aufgrund ihrer historisch gewachsenen Strukturen, die sich in den unterschiedlichen Rollen und Kräfteverhältnissen des Staates und der Sozialpartner widerspiegeln. Deutschland kann nahezu als Idealtyp der koordinierten Marktwirtschaft betrachtet werden, wohingegen Großbritannien als liberale Marktwirtschaft eingeordnet wird. Die staatliche Regulierung ist im Bereich der Arbeitsmarktpolitik in Deutschland umfassender als in Großbritannien und bietet Arbeitnehmern mehr Schutz (Clasen, 2005: S. 37). Während die Stellung der Gewerkschaften in Deutschland nach wie vor relativ stark ist und das Prinzip der Tarifautonomie Beachtung findet, wurde der Einfluss der Gewerkschaften in Großbritannien in den achtziger Jahren systematisch zurückgedrängt. Darüber hinaus ist der britische Arbeitsmarkt aufgrund niedrigerer Arbeitslosenquoten seit Beginn der 90er Jahre und einer geringeren Verweildauer in Arbeitslosigkeit als dynamischer anzusehen. Die Beschäftigungsstrukturen unterscheiden sich zudem durch den höheren Anteil geringqualifizierter Arbeitnehmer in Großbritannien. Was die Sozialleistungen anbelangt, so sind diese in Deutschland auch nach den jüngsten Arbeitsmarktreformen immer noch deutlich umfangreicher und zeitlich weniger stark begrenzt als in Großbritannien bereits zu Zeiten der konservativen Regierungen. Hall und Soskice (2001: S. 17ff.) verweisen in diesem Zusammenhang auf „institutionelle Komplementaritäten“ innerhalb eines Wohlfahrtsstaates zwischen einzelnen Sphären, wie dem (Aus-)Bildungssystem, den

Beschäftigungsstrukturen, der Stellung der Sozialpartner und der Ausgestaltung der Daseinsvorsorge. Diese Komplementaritäten verstärken demnach die Differenzen zwischen liberalen und koordinierten Marktwirtschaften.

Abschließend kann folglich festgehalten werden, dass die beiden gewählten Fälle Deutschland und Großbritannien prototypisch für den konservativen und den liberalen Wohlfahrtsstaatstypus stehen. Die Fälle weisen einerseits deutliche systematische Unterschiede auf und bieten somit ausreichend Varianz, andererseits stellen sie jedoch auch keine extremen Fälle dar,<sup>49</sup> deren Repräsentativität aufgrund dessen infrage gestellt werden könnte. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang auch, dass das Puzzle von großer Angst vor Arbeitslosigkeit trotz hoher Sozialleistungen sowie dessen Umkehrung ins Gegenteil, auch bei den beiden gewählten Fällen vorliegt.

---

<sup>49</sup> Die USA etwa nehmen diesbezüglich eine deutliche Sonderrolle ein (siehe Kapitel 1.4).

## 6 Individuelle Angst vor Arbeitslosigkeit und Sparverhalten

Nachdem bereits festgestellt wurde, dass der Anteil der Befragten, die sich vor Arbeitslosigkeit fürchten, in kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten höher ist als in angelsächsischen und auch die Sparquoten in den erstgenannten höher sind, steht noch die Überprüfung dieses Zusammenhangs anhand der beiden gewählten Fälle auf der Individualebene aus. Hierfür ist es jedoch zunächst notwendig, die theoretischen Aussagen weiter zu konkretisieren und beobachtbaren Implikationen zuzuordnen.

### 6.1 Sparverhalten

Dies trifft in besonderem Maße auf die abhängige Variable „Sparverhalten“ und deren Operationalisierung zu. Wilke (2010: S. 79) merkt hierzu an, dass *„Vermögen zunächst sachlich als Ergebnis früherer Sparaktivitäten zu analysieren“* ist. Diese Aussage muss jedoch konkretisiert und eingegrenzt werden: Abgesehen von einmaligen Transfers, wie Erbschaften oder Schenkungen,<sup>50</sup> können Vermögenszuwächse grundsätzlich aus zwei Quellen erfolgen: Zum einen kann aus dem laufenden Einkommen gespart und daraus Vermögen aufgebaut werden. Dies wird durch die Sparquote abgebildet. Zum anderen kann der Wert der bereits vorhandenen Vermögenswerte, wie Immobilien oder Aktien usw. sich verändern und damit beispielsweise das Vermögen insgesamt steigen. Jedoch legen bisherige Studien nahe, dass Bewertungsgewinne in diesem

---

<sup>50</sup> Einmalige Transfers, Gewinne, Erbschaften und Schenkungen werden in den CNEF-Daten als einmaliges Einkommen („windfall income“) behandelt.

Zusammenhang vernachlässigbar sind (Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2003: S. 13):

*„Weder in den deutschen noch in den amerikanischen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen schlagen sich realisierte oder unrealisierte Bewertungsgewinne (Capital-Gains) in den Einkommen und in der Restgröße Sparen nieder“.*

Aus diesem Grund sollen Bewertungsgewinne in der folgenden Analyse nicht weiter berücksichtigt werden. Stattdessen stehen Vermögensveränderungen aus dem laufenden Einkommen abhängig Beschäftigter im Analysefokus. Als theoretischer Ausgangspunkt soll deshalb der Ansatz des „buffer stock saving“ (Carroll, 1997; Deaton, 1991) verwendet werden, wonach Individuen sich gegen Einkommensvolatilität durch die Anhäufung von Sparvermögen absichern. Im Unterschied zu den genannten Autoren basiert die Analyse jedoch nicht, wie in den meisten empirischen Studien (Eisenhauer, 1995), auf der Volatilität des zurückliegenden Einkommens der Personen, sondern auf den Erwartungen der Befragten über ihr zukünftiges Einkommen, beziehungsweise den Erwartungen über mögliche (negative) Veränderungen ihres Einkommens. Speight (1990: S. 162) bezeichnet dies als *“subjective expectation of a future borrowing constraint altering agents’ endogenous, especially ‘precautionary’, savings behaviour“* und verweist hierbei besonders auf Arbeitslosigkeit als Ursache: *“[...] the most obvious form of illiquidity arises when involuntary unemployment constrains labour supply at zero“.*

Die Konsequenz von Arbeitslosigkeit ist folglich, dass das Primäreinkommen auf Null zurückgeht. In Anlehnung an Kapitel 3 soll diese Veränderung aber nicht als Form von Einkommensvolatilität verstanden werden, sondern als potentieller Verlust, gegen den sich

Beschäftigte gegebenenfalls absichern werden, um die negativen Folgen zu vermeiden. Mit dem Arbeitsplatzverlust gehen zwar in den meisten Fällen – in Abhängigkeit von den jeweiligen nationalen Sozialsystemen – bestimmte Transferleistungen einher, dennoch führt dies in der Regel insgesamt zu einem Rückgang des Haushaltseinkommens. Daraus resultieren wiederum Einschnitte in das Konsumverhalten, die – je länger die Arbeitslosigkeit andauert – auch den bisherigen sozialen oder gesellschaftlichen Status gefährden können. Besonders in den 90er Jahren ist die Angst vor dem Sozialen Abstieg in Deutschland gestiegen und zwar unabhängig davon, ob sich eine oder mehrere erwerbstätige Personen im Haushalt befinden (Lengfeld und Hirschle, 2010). Empirisch lässt sich zudem beobachten, dass durch diesen Einkommensrückgang auch das Vermögen der Haushalte sinkt. Frick et al. (2010: S. 135) bestätigen diesen Zusammenhang für Deutschland anhand des Sozio-oekonomischen Panels:

*„Sehr starke negative Effekte für das Vermögen liegen bei Eintritt von Arbeitslosigkeit mindestens einer Person im Haushalt in den Jahren von 2002 bis 2007 vor. Je länger die Periode von Arbeitslosigkeit oder Nichterwerbstätigkeit dauert, desto stärker wird Vermögen abgeschmolzen. Hier zeigt sich deutlich die Sicherungsfunktion von Vermögen im Falle von Einkommensausfällen“.*

Vorsichtssparen bietet folglich die Möglichkeit, die negativen Konsequenzen für den Haushalt abzufedern (Engen und Gruber, 2001). Carroll et al. (2003: S. 586) definieren Vorsichtssparen in Anlehnung an Kimball (1990) wie folgt: *“Precautionary wealth is defined as the difference between the wealth that consumers would hold in the absence of uncertainty and the amount they hold when uncertainty is present”*. Die Definition beruht folglich auf einem kontrafaktischen Kausalitätsverständnis, da die Differenz zwischen dem gemessenen Sparvermögen und dem, das eine

sich sorgende Person besitzen würde, wenn sie keine Angst hätte, nicht beobachtet werden kann. Umgekehrt gilt das Gleiche für die Differenz zwischen dem Vermögen eines Individuums ohne Sorgen und dem potentiellen (unbeobachteten) Vermögen dieser Person mit Sorgen. Holland (1986: S. 947) bezeichnete dieses Dilemma als „*fundamental problem of causal inference*“. Um diesbezüglich dennoch Aussagen treffen zu können, sind folglich zusätzliche Annahmen notwendig, wie etwa die Homogenität der Untersuchungseinheiten („unit homogeneity“) oder die Unabhängigkeit des Treatment Effekts – in diesem Fall der Angst vor Arbeitslosigkeit – vom Ausgangswert des Vermögens sowie eventuellen weiteren relevanten Eigenschaften der Untersuchungsobjekte. Eine Verletzung dieser Annahmen würde unter anderem bei Selektionseffekten vorliegen. Wenn beispielsweise die Unsicherheit der Befragten über ihr zukünftiges Einkommen mit der Varianz vergangener Einkommen instrumentiert wird, besteht in der Regel der berechtigte Einwand, dass risikoaverse Personen eher dazu neigen, Berufe zu erlernen oder Stellen anzunehmen, bei denen das Einkommen weniger volatil ist. In der Konsequenz würde dies bei regressionsbasierten Schätzern dazu führen, das Ausmaß der Unsicherheit und deren Einfluss zu unterschätzen.

Um dieses Problem der Selbstselektion in den Griff zu bekommen, haben Fuchs-Schündeln und Schündeln (2005) das Vorsichtssparen von Ostdeutschen und Westdeutschen separat analysiert. In diesem quasi-experimentellen Kontext werden die Eigenschaften eines „natürlichen Experiments“ ausgenutzt, die auf der Annahme beruhen, dass die Berufswahl von Ostdeutschen vor der Wiedervereinigung – im Gegensatz zu Westdeutschen – nicht durch Angst vor Arbeitslosigkeit beeinflusst wurde. Die Autoren gelangen dann auch zu dem Ergebnis, dass in Westdeutschland Selbstselektion in sichere Beschäftigungsverhältnisse stattgefunden habe und deswegen das Vorsichtssparen dieser Personen geringer ausgefallen sei. Durch den Ausschluss von Beamten im

öffentlichen Dienst in Deutschland, die faktisch nicht von Arbeitslosigkeit bedroht sind, und von Selbständigen, die im Gegenzug ein sehr hohes persönliches Risiko tragen, kann diesem Problem zumindest teilweise Rechnung getragen werden. Die Grundüberlegung ist hierbei, dass sich besonders risikoaverse Personen in Beamtenverhältnisse selektieren können und besonders risikofreudige Personen selbständig werden können. Somit sollte im verbleibenden Sample von abhängig Beschäftigten die Selbstselektion in bestimmte Beschäftigungsverhältnisse eine geringere Rolle spielen.<sup>51</sup>

Darüber hinaus ist die Annahme stabiler Einheitseffekte – „stable unit treatment assumption“ (SUTVA) – eine weitere Voraussetzung, deren Verletzung zu ungültigen Ergebnissen führen kann. Im Kontext dieser Untersuchung kann das Problem beispielsweise dann auftreten, wenn mehrere Personen innerhalb eines Haushaltes einer Beschäftigung nachgehen. Eine Verletzung der SUTVA-Annahme läge beispielsweise vor, wenn die Angst vor Arbeitslosigkeit einer Person nicht nur ihr eigenes Sparverhalten beeinflusst, sondern darüber hinaus sich auch die Angst des ebenfalls erwerbstätigen Partners verändert, obwohl letzterer sich selbst nicht vor Arbeitslosigkeit fürchtet. Dieses Problem soll in der empirischen Analyse wieder aufgegriffen werden.

Eine weitere Frage, die sich stellt, ist die nach der Höhe des Sparvolumens. Ein Versicherungsmotiv impliziert grundsätzlich, dass aus diesem Grund nur soweit gespart werden sollte, bis der Zweck erreicht ist. Carroll und Samwick (1998: S. 410) behaupten in diesem

---

<sup>51</sup> Hierdurch soll nicht in Abrede gestellt werden, dass auch unter abhängig Beschäftigten das Arbeitslosigkeitsrisiko beispielsweise über Sektoren oder Arbeitgeber in gewissem Maße variieren kann.

Zusammenhang: *"[...] consumers will have a target wealth-to-income ratio such that if wealth is above the target, consumption will exceed income and wealth will fall, and if wealth is below the target income will exceed consumption and wealth will rise"*. Auch Benito et al. (2006: S. 150) gehen im Zusammenhang von Immobilien als Anlageform für Vorsichtssparen davon aus, dass die Personen eine Vorstellung von der angestrebten Höhe ihrer Ersparnisse haben. Empirische Belege für diese Annahme finden sich unter anderem bei Carroll (1997) sowie Gourinchas und Parker (2002). Zudem wurde in einer Studie in den USA ermittelt, dass die Befragten als Zielmarke für ihr Vorsichtssparen etwa 8 Prozent ihres Gesamtvermögens anstreben, was zugleich etwa 20 Prozent ihres finanziellen Vermögens entspricht (Kennickell und Lusardi, 2006). Hierzu ist jedoch anzumerken, dass die Befragten unter den Vorsichtsmotiven nicht nur das Risiko von Einkommensverlusten (durch Arbeitslosigkeit), sondern auch andere Risiken, wie eine Verschlechterung ihres Gesundheitszustands und daraus resultierende etwaige Behandlungskosten, aber auch Geschäftsrisiken oder unerwartete Ausgaben berücksichtigen (vgl. Kimball und Carroll, 2006).

Des Weiteren stellt sich die Frage, wann Vorsichtssparen stattfindet, beziehungsweise für wen Vorsichtssparen überhaupt sinnvoll ist. Wilke (2010: S. 79) behauptet in diesem Zusammenhang:

*„Für Modelle, die Risikosparen in den Vordergrund rücken, kann man einen negativen Zusammenhang zwischen Sparen und Vermögen annehmen. Wenn gespart wird, um riskanten Situationen vorzubeugen, ist das Vermögen der Puffer gegen Risiko. Auch ein kurvilinearere Zusammenhang ist plausibel, da Vermögen erst ab einer bestimmten Höhe ausreichend Schutz gegen Risiko bietet“.*

In diesem Zitat werden mehrere wichtige Aspekte angesprochen: Einerseits kann generell davon ausgegangen werden, dass die Notwendigkeit, Vorsorgespargen zu betreiben mit steigendem Vermögen sinkt. Zudem stellt sich für Personen mit einem geringen Einkommen die Frage, ob es sich überhaupt lohnt, Vermögen für schlechtere Zeiten anzusparen. Wenn einerseits absehbar ist, dass die mögliche Ansparsumme ohnehin zu gering ist für eine effektive Absicherung und zweitens der aus der Sparscheidung resultierende aktuelle Konsumverzicht einen größeren Schaden (negativen Nutzen) anrichtet als der (spätere) Nutzen der Ersparnis, erscheint die Sparscheidung insgesamt nicht sinnvoll. Sie ist dann auch aus einer ökonomischen Perspektive aufgrund des geringeren Gesamtnutzens nicht rational. In der Praxis muss eine Person diesbezüglich auch nicht mal eine bewusste Entscheidung treffen. Wenn eine Person ihr gesamtes Einkommen für ihren Lebensunterhalt aufwenden muss und am Ende des Monats kein Betrag mehr übrig bleibt, stellt sich die Entscheidung, einen bestimmten Betrag zu sparen faktisch nicht mehr. Wenn umgekehrt bei sehr hohem Einkommen ein Teil des Einkommens nicht konsumiert wird, ist dadurch nicht automatisch der Schluss zulässig, dass diese Person aus Vorsicht spart, da dem Sparverhalten auch andere Motive zugrunde liegen können, zum Beispiel etwas zu vererben oder schlicht alle Konsumbedürfnisse bereits befriedigt sein können (vgl. Dynan et al., 2004). In der Konsequenz bedeutet dies, dass vor allem für Beschäftigte im mittleren Einkommensbereich das Vorsichtsmotiv die größte Relevanz haben sollte. Hierbei handelt es sich um Personen, deren Einkommen einerseits hoch genug ist, um etwas beiseite legen zu können, andererseits verfügen diese Personen jedoch nicht über ein so hohes Vermögen, dass sie auf die Einkünfte aus Erwerbsarbeit nicht mehr angewiesen wären. Bei diesen Personen sollte ein höherer befürchteter potentieller Verlust dementsprechend auch zu mehr Vorsichtssparen führen.

Wilke (2010: S. 79) verweist auch auf die Möglichkeit habituellen Sparens, sprich einer unter Umständen unreflektierten Gewohnheit, regelmäßig einen bestimmten Teil des Einkommens zu sparen. Dies stellt jedoch im konkreten Fall kein größeres Problem dar, weil diesbezüglich kein empirischer Zusammenhang zur Angst vor Arbeitslosigkeit bestehen sollte.

## **6.2 Individuelles Verhalten im Haushalt**

Ein größeres theoretisches und methodisches Problem entsteht bei den verwendeten Daten, sobald mehrere erwerbstätige Personen im selben Haushalten leben. Zwar zielen die meisten Theorien in diesem Zusammenhang auf das Sparverhalten oder das Vermögen von Haushalten ab, jedoch bleibt zunächst unklar, wie mit den individuellen Einstellungen der Befragten umgegangen werden soll. Dieses Problem einfach zu ignorieren, würde in der Konsequenz zu invaliden Ergebnissen führen. Für den Fall, dass lediglich eine Person im Haushalt erwerbstätig ist, gestaltet sich die Handhabung relativ einfach, da sich die Angst des Befragten vor Arbeitslosigkeit direkt auf das Sparverhalten auswirken sollte. Sofern jedoch eine weitere Person im Haushalt erwerbstätig ist, sind die Konsequenzen nicht mehr so eindeutig. Aus einer rationalen Perspektive könnte man argumentieren, dass ein zweites Haushaltseinkommen die Gefahr eines kompletten Einkommensausfalls reduziert – also eines Rückgangs des Primäreinkommens auf Null – da es unwahrscheinlicher ist, dass beide Personen zugleich arbeitslos werden. Dies würde folglich zu einer Verringerung der Unsicherheit führen. Entsprechend geringer könnte dann auch die individuelle Angst vor Arbeitslosigkeit ausfallen. Lengfeldt und Hirschle (2010) finden jedoch keinen Anhaltspunkt dafür, dass ein weiteres Haushaltseinkommen die Angst vor dem sozialen Abstieg mindern könnte. Andererseits belegen psychologische Studien, dass sich die Angst vor Arbeitsplatzverlust einer

Person auch auf den Partner übertragen kann (Jones und Fletcher, 1993). Die Folge wäre dann keine Verringerung der Unsicherheit, weil zum Beispiel der Partner davon nicht betroffen ist, sondern dass stattdessen auch der Partner sich zu sorgen beginnt. Dieser Befund firmiert unter dem Namen „spillover theory“ (Larson et al., 1994).

Folglich scheint eine Zusammenfassung der Einstellung aller erwerbstätigen Haushaltsmitglieder problematisch, da hierfür eine entsprechende Aggregationsregel gefunden werden müsste, die den oben geäußerten Bedenken Rechnung trägt. Im Endergebnis könnte hieraus eine erhebliche Beeinflussung der empirischen Befunde resultieren, wenn beispielsweise der Mittelwert über Angst vor Arbeitslosigkeit im Haushalt gebildet würde. Stattdessen soll eine andere Vorgehensweise gewählt werden. Da einerseits anhand der Daten das Vermögen jedes einzelnen Haushaltsmitglieds ermittelt werden kann, soll die folgende Analyse auf der Individualebene stattfinden und nicht auf der Haushaltsebene. Bei dieser Vorgehensweise kann dann wiederum für Charakteristika des Haushaltes kontrolliert werden – im Besonderen, ob ein zweites Primäreinkommen vorliegt für den Fall, dass das erste Einkommen ausfallen sollte. Eine andere Möglichkeit besteht darin, lediglich Haushalte mit einer erwerbstätigen Person in die Analyse einzubeziehen. Diese Vorgehensweise soll für abhängige Variablen gewählt werden, die lediglich auf Haushaltsebene vorliegen, wie etwa die Frage, ob der Haushalt in der Lage ist, regelmäßig zu sparen.

### **6.3 Liquidies und illiquides Vermögen**

Eine weitere notwendige Unterscheidung bezüglich des Vermögens ist diejenige zwischen liquidem und illiquidem Vermögen. Grundsätzlich hängt die Liquidität davon ab, wie leicht sich eine Anlage in Geld umwandeln lässt und mit welchen Kosten dies verbunden ist. Geldvermögen ist

folglich sofort verfügbar und es fallen keine zusätzlichen Kosten an. Bei einer Immobilie als Anlage hingegen ist die Liquidierung mit Zeit und möglichen Kosten verbunden. Aus diesem Grund eignet sich liquides Vermögen besser als Puffer bei temporären finanziellen Schwierigkeiten und dementsprechend sollte sich auch in der empirischen Untersuchung ein besserer Zusammenhang zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem liquiden Vermögen ergeben (Carroll und Samwick, 1998: S. 413). Zudem verweisen Benito et al. (2006: S. 150) darauf, dass auch die Nachfrage nach Immobilien als Anlage für Vorsichtssparen von der jeweiligen Preisentwicklung und den Erwartungen am Immobilienmarkt abhängig sein kann. Darüber hinaus gilt es zu beachten, dass liquides Vermögen zugleich mehreren Zwecken dienen kann (Crossley und Low, 2005: S. 11):

*“Savings motives are not additive: liquid assets held for precautionary reasons (smoothing consumption in the face of a temporary income loss) can be consumed in retirement if the negative shock is not realised. Equally, liquid assets held for retirement purposes may be partially used for precautionary reasons if unexpected shocks occur”.*

Für die empirische Analyse bedeutet dies, dass unter Umständen nur ein Teil des liquiden Vermögens auf das Vorsichtsmotiv zurückzuführen ist. Dies soll anhand multivariater Verfahren im nächsten Kapitel überprüft werden.

## **7 Empirische Analyse der Mikrofundierung**

Um den empirischen Zusammenhang zwischen der individuellen Angst vor Arbeitslosigkeit und dem individuellen Sparverhalten zu überprüfen, sollen Umfragedaten des deutschen „Sozio-oekonomischen Panels“ (SOEP) und des „British Household Panel Survey“ (BHPS) verwendet werden. Dazu sollen zunächst die verwendeten Daten und die statistischen Modelle erläutert werden. Im Anschluss daran werden die empirischen Ergebnisse präsentiert und diskutiert.

### **7.1 Datenstruktur**

#### **7.1.1 Sozio-oekonomisches Panel**

Für die beiden gewählten Fälle Deutschland und Großbritannien gilt, dass die Wahl des Designs und der Methode besonders durch die verfügbaren Daten für die abhängige Variable geprägt sind, die das Sparverhalten abbilden soll. So wurden innerhalb des SOEP lediglich in drei Wellen zusätzliche Daten über das Vermögen der Befragten erhoben. Hierbei handelt es sich um die Wellen aus den Jahren 1988, 2002 und 2007. Jedoch weicht die Befragung von 1988 in ihrer Struktur deutlich von den beiden späteren Wellen ab. So wurde 1988 mittels eines „Drop-off“-Fragebogens lediglich das Vermögen von Haushalten insgesamt und nicht separat von jedem Haushaltsmitglied erfasst. Die Antwortbereitschaft der Befragten war mit 95 Prozent etwas geringer als sonst – unter anderem aufgrund der öffentlichen Debatte über die Einführung einer Quellensteuer in Deutschland. In Anbetracht dieser Problematik wurde bei den beiden späteren Befragungen darauf geachtet, die Vermögensangaben anstatt mittels eines Zusatzfragebogens direkt innerhalb des Standard-Personenfragebogens zu erheben (vgl. Frick et al., 2010: S. 50). Generell sind personenbezogene Vermögensdaten auch im Hinblick auf die zentrale unabhängige Variable der individuellen Angst vor Arbeitslosigkeit

für diese Untersuchung besser geeignet als Haushaltsdaten (siehe Kapitel 6.2). Aus diesem Grund sollen im Folgenden lediglich die Vermögensdaten aus den beiden Wellen von 2002 und 2007 verwendet werden.

Die Wellen von 2002 und 2007 enthalten Angaben auf der Individualebene und weisen dementsprechend eine höhere Datenqualität auf als Haushaltsbefragungen, da es bei letzteren zu Problemen kommen kann, etwa wenn die befragte Person nicht alle Vermögensbestände der restlichen Haushaltsmitglieder kennt (vgl. ebd.: S. 51f.). Hierfür wurde das Geld- und Sachvermögen in den folgenden Kategorien erhoben: „Selbst genutztes Wohneigentum“, „Sonstiger Haus- und Grundbesitz“, „Geldanlagen“, „Lebensversicherungen, Private Rentenversicherungen, Bausparverträge“, „Betriebsvermögen“, „Wertsachen“, „Schulden in Form von Konsumentenkrediten“ und „Hypotheken und Bauspardarlehen“. Gebrauchsgegenstände wurden nicht berücksichtigt, da der aktuelle Marktwert schwer zu ermitteln ist, genauso wie bei Anwartschaften der Alterssicherung, da die Befragten in der Regel nicht über die exakte Höhe Auskunft geben können. Bei gemeinsamen Vermögen wurde nach dem Anteil der Person daran gefragt (vgl. ebd.: S.49).<sup>52</sup>

Hieraus ergibt sich im Jahr 2002 ein gewichtetes durchschnittliches Gesamtvermögen von knapp 57.000 Euro pro abhängig Beschäftigtem im Alter zwischen 17 und 67 Jahren.<sup>53</sup> Der Median liegt bei etwa 18.300

---

<sup>52</sup> Für weitere methodische Aspekte der Erhebung siehe Frick et al. (2010: S. 49ff.)

<sup>53</sup> Da sich der Datensatz aus Beobachtungen aus den Jahren von 1993 bis 2008 zusammensetzt, ergibt sich für die einzelnen Beobachtungen eine Gewichtung aus der Multiplikation der Auswahlwahrscheinlichkeit im Jahr 1993 mit den Bleibewahrscheinlichkeiten für die Folgejahre.

Euro. Im Jahr 2007 ist das durchschnittliche Vermögen auf etwa 71.100 Euro gestiegen und der Median auf 25.100 Euro. Betrachtet man lediglich das liquide Vermögen, so betrug dieses im Jahr 2002 im Durchschnitt etwa 11.200 Euro, der Median lag jedoch bei Null (d.h. die Mehrheit der Befragten gab an, kein liquides Vermögen zu besitzen). Im Jahr 2007 lag das durchschnittliche liquide Vermögen bei 11.800 Euro und der Median bei 1.000 Euro. Auffällig ist die rechtsschiefe Verteilung besonders des liquiden Vermögens. Hierbei gilt es zudem zu berücksichtigen, dass die Werte neben der Inflation auch durch Kohorten-, Zeit- und Alterseffekte in dem Sample beeinflusst werden. Für die folgende Analyse stellt dies jedoch kein Problem dar, da davon ausgegangen werden kann, dass diese Effekte einheitlich auf alle Beobachtungen wirken und somit keine systematischen Verzerrungen erzeugen.

Vergleicht man die ermittelten Werte der abhängig Beschäftigten mit dem Vermögen aller Befragten im SOEP, so ergibt sich ein Unterschied: 2002 betrug das durchschnittliche Gesamtvermögen aller Befragten etwa 80.000 Euro und im Jahr 2007 etwa 88.000 Euro. Der Median hingegen lag bei nur 15.000 Euro im Jahr 2002 und 15.300 Euro im Jahr 2007 (Frick et al., 2010: S. 54).<sup>54</sup> Ausschlaggebend für diese Differenzen sind zum einen, dass das dieser Arbeit zugrunde liegende Sample auf arbeitstätige Personen zu den Befragungszeitpunkten beschränkt wurde. Darüber hinaus wurden keine Selbständigen, Beamte und Personen über 67 Jahren berücksichtigt, was das Sample insgesamt homogener werden lässt und zu einem Absinken des Gesamtvermögens sowie zu einem Anstieg des Medians führt. Gleiches gilt für die Verteilung des liquiden Vermögens.

---

<sup>54</sup> Die Autoren verwenden ein zusätzliches 0,1%-Top-Coding.

Darüber hinaus wurde im Haushaltsfragebogen des SOEP auch die Frage gestellt, ob die Haushalte einen monatlichen Betrag sparen und, sofern dies zutrifft, auch in welcher Höhe. Bei Haushalten mit einem abhängig Beschäftigten Verdiener im Alter von 17 bis 67 Jahren lag der gewichtete Anteil der Haushalte, die regelmäßig sparen, über alle Wellen zwischen 60 und 68 Prozent. Diese Anteile liegen damit über den Werten, die von Börsch-Supan et al. (2006: S. 4) anhand des SAVE-Datensatzes<sup>55</sup> für die Gesamtbevölkerung erhoben wurden und von den Autoren mit „über 50 Prozent“ beziffert wurden. Der monatliche Betrag variierte über alle Wellen zwischen umgerechnet durchschnittlich 260 und 400 Euro und der Median variierte zwischen 150 und 300 Euro. Für Haushalte mit mehreren Verdienern ergeben sich entsprechend höhere Werte.

Was die unabhängigen Variablen anbelangt, so wird die Angst der Befragten vor Arbeitslosigkeit auf einer Drei-Punkte-Skala von 1 („große Sorgen“) bis 3 („keine Sorgen“) regelmäßig über den gesamten Befragungszeitraum erhoben. Über den Zeitraum von 1993 bis 2008 variiert der gewichtete Anteil bei abhängig Beschäftigten, die sich große Sorgen machen, zwischen 10 und 22 Prozent. Für diejenigen, die sich einige Sorgen machen, variiert er zwischen 35 und 50 Prozent und für diejenigen, die sich keine Sorgen machen, zwischen 31 und 54 Prozent (siehe Abbildung 20). Im Vergleich variiert der gewichtete Anteil derjenigen, die sich große Sorgen machen, bei Selbständigen zwischen 4 und 23 Prozent, wohingegen bei Beamten der gewichtete Anteil erwartungsgemäß unter 4 Prozent liegt über alle Wellen. Betrachtet man

---

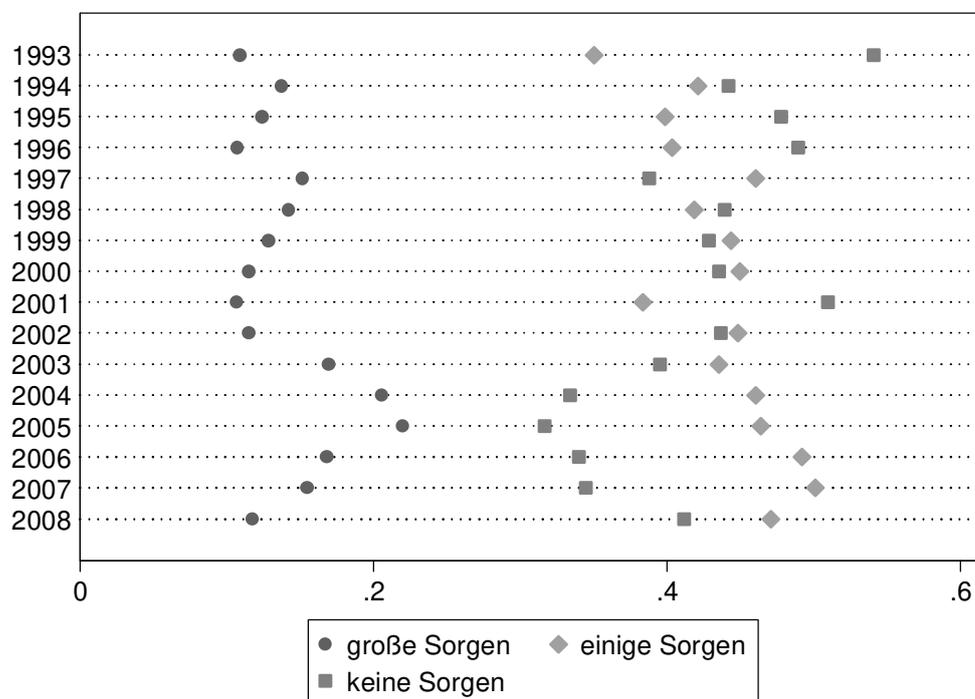
<sup>55</sup> Das SAVE-Panel wurde vom Mannheimer Forschungsinstitut Ökonomie und Demographischer Wandel (MEA) erhoben und ist Teil des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanzierten Sonderforschungsbereichs (SFB) 504.

abhängig Beschäftigte, die sich große Sorgen machen, separat nach Geschlecht, so sind es Männer, die sich häufiger sorgen. Ihre Werte liegen zwischen 11 und 26 Prozent, wohingegen die Werte der Frauen zwischen 8 und 19 Prozent variieren. Dies kann teilweise darauf zurückgeführt werden, dass Männer häufiger der einzige Verdiener im Haushalt sind und Frauen häufiger einer Teilzeitbeschäftigung oder geringfügigen Beschäftigung nachgehen. In diesen Fällen hat der Verlust des Arbeitsplatzes bei Männern gravierendere Auswirkungen für den Haushalt.<sup>56</sup> Insgesamt ergibt sich somit ein deutlicher Unterschied bei der Angst vor Arbeitslosigkeit in Abhängigkeit von dem jeweiligen Beschäftigungsverhältnis und in geringerem Umfang von dem Geschlecht der Person.

---

<sup>56</sup> Auf das Ernährermodell und seine Auswirkungen soll im Folgenden noch weiter eingegangen werden.

Abbildung 20: Angst vor Arbeitslosigkeit 1993-2008 in Anteilen



Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Darstellung.

Darüber hinaus besteht anhand der Daten auch die Möglichkeit, sich der Frage anzunehmen, ob die Sorge vor Arbeitslosigkeit sich innerhalb des Haushaltes auf den Partner überträgt. Aus Tabelle 4 geht hervor, dass die Antwort der Person deutlich mit der ihres Partners korrespondiert, da bei einer Gleichverteilung in jeder Zelle ein Drittel der Antworten der Partner liegen sollten.<sup>57</sup> Anhand eines Chi-Quadrat-Tests lässt sich folglich auch die Nullhypothese zurückweisen, dass die Verteilungen unabhängig voneinander sind. Dieser Befund scheint auf den ersten Blick eher mit der

<sup>57</sup> Die Werte der Tabelle basieren auf den ungewichteten Daten. Durch die Gewichtung verändert sich jedoch an dem Zusammenhang nichts.

Spillover-Hypothese (Larson et al., 1994) vereinbar zu sein – wonach sich die Angst innerhalb des Haushaltes überträgt – als mit der Annahme einer Diversifizierung des Risikos bei mehreren Verdienern.

Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, dass die Verteilungen an sich noch keine kausale Attribution zulassen, da der Befund beispielsweise auch auf Homogamie zurückzuführen sein könnte, d.h., dass sich nicht die Sorge um den Arbeitsplatz auf den Partner überträgt, sondern dass Personen häufiger einen Partner mit einem ähnlichen sozio-ökonomischen Hintergrund wählen (De Witte und Näswall, 2003; Jäger, 2007; Kalmijn, 1998; Pearce, 1998). Somit könnte es sein, dass beispielsweise Personen in atypischen Beschäftigungsverhältnissen häufiger zusammen leben und sich deswegen beide um ihren Arbeitsplatz sorgen, ohne dass es notwendigerweise zu einer Übertragung der Angst kommt. Die Überprüfung dieses Mechanismus ist jedoch nicht Gegenstand dieser Arbeit.

**Tabelle 4: Angst vor Arbeitslosigkeit innerhalb des Haushalts in Prozent**

Partner Person	Große Sorgen	Einige Sorgen	Keine Sorgen	Insgesamt
Große Sorgen	37,54%	40,51%	21,95%	100%
Einige Sorgen	14,31%	53,78%	31,91%	100%
Keine Sorgen	7,19%	28,93%	63,88%	100%
Insgesamt	15,30%	41,62%	43,08%	100%

Pearsons Chi<sup>2</sup> mit 4 Freiheitsgraden: 4,4e+03; Irrtumswahrscheinlichkeit < 0,000.  
Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Darstellung.

Das Einkommen der Befragten liegt ebenfalls auf jährlicher Basis vor. Allerdings soll hierfür die harmonisierte Version aus dem „Cross National Equivalent File“ (CNEF) genutzt werden, um einen gleitenden Durchschnitt über das Befragungsjahr und die vier vorausgehenden Jahre zu bilden. Daraus ergibt sich für abhängig Beschäftigte im Alter zwischen 17 und 67 Jahren über die einzelnen Wellen ein gewichtetes durchschnittliches permanentes Einkommen zwischen 20.000 und 27.500 Euro. Der Median beträgt zwischen 19.300 und 26.100 Euro. Dieselbe Vorgehensweise kann auch im BHPS genutzt werden, um die permanente von der vorübergehenden Komponente des Einkommens zu trennen. Beamte werden aus der Analyse ausgeschlossen, da für diese faktisch kein Arbeitslosigkeitsrisiko besteht. Ebenso werden Selbständige nicht berücksichtigt, da sich für diese Gruppe die Trennung von Betriebs- und Privatvermögen schwierig gestaltet, was gegebenenfalls zu überhöhten

Privatvermögen führen kann.<sup>58</sup> Des Weiteren werden Arbeitslose von der Analyse ausgeschlossen, da das Erkenntnisinteresse der Absicherung gegen eine *mögliche zukünftige* Arbeitslosigkeit bei abhängig Beschäftigten gilt. Zudem müssen die Beschäftigten im erwerbsfähigen Alter zwischen 17 und 67 Jahren sein.

Im nächsten Abschnitt wird auf die britischen Daten in gleicher Weise eingegangen, um erste Vergleiche zu ziehen, bevor mit der Analyse des Zusammenhangs zwischen Angst vor Arbeitslosigkeit und dem Sparverhalten fortgefahren wird.

### **7.1.2 British Household Panel Survey**

Für die britischen Daten gilt grundsätzlich die gleiche Vorgehensweise für die Berechnung des permanenten Einkommens und den Ausschluss von Beobachtungen. Innerhalb des BHPS existieren ebenfalls drei Wellen von 1995, 2000 und 2005, in denen das individuelle liquide Vermögen erfasst wurde. Ähnlich wie beim SOEP eignet sich jedoch die erste Welle aufgrund unterschiedlicher Fragestellungen weniger für den Vergleich. Deshalb sollen in Großbritannien lediglich die beiden späteren Wellen verwendet werden. Hieraus ergibt sich eine Differenz von jeweils zwei Jahren zwischen der britischen und der deutschen Erhebung. Dies erscheint jedoch unter dem Gesichtspunkt zeitlicher Stabilität wenig problematisch, da sich sowohl die persönlichen Einstellungen als auch das private Vermögen eher kontinuierlich über einen längeren Zeitraum verändern.<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> Siehe hierzu Carroll et al. (2003), die diese Vorgehensweise vorschlagen.

<sup>59</sup> Besonders implizite Einstellungen, wozu auch die Angst vor Arbeitslosigkeit zu rechnen ist, verändern sich grundsätzlich eher langsam (Rydell und McConnell, 2006).

Das gewichtete durchschnittliche liquide Vermögen ohne Schulden lag 2000 bei abhängig Beschäftigten im Alter von 17 bis 67 Jahren bei etwa 17900 Pfund und der Median bei 8250 Pfund. Im Jahr 2005 waren es durchschnittlich etwa 22100 Pfund und der Median lag bei 10500 Pfund. Damit liegen die Werte in Euro umgerechnet über den deutschen Werten aus 2002 und 2007. Berücksichtigt man auch Konsumentenkredite bei der Ermittlung des finanziellen Vermögens, so fallen die Werte auf durchschnittlich etwa 7450 Pfund im Jahr 2000 und etwa 9000 Pfund im Jahr 2005. Die Mediane sinken auf 2520 und 3000 Pfund respektive. Die Angaben weisen fehlende Werte auf, sodass der Betrag in den Fällen imputiert wurde, in denen keine exakte Angabe gemacht wurde, sondern lediglich ein Wertebereich angegeben wurde.<sup>60</sup> Das Gesamtvermögen kann hingegen nicht auf der Individualebene bestimmt werden, da die Informationen über Wohneigentum nur auf der Haushaltsebene erhoben wurden und somit innerhalb des Haushalts nicht zuordenbar sind.<sup>61</sup>

Ähnlich wie im SOEP wurde auch im BHPS in allen Wellen die Frage gestellt, ob die Personen einen monatlichen Betrag sparen und, sofern dies zutrifft, auch nach der Höhe des Sparbetrags. Bei Haushalten mit einem abhängig beschäftigten Verdienere im Alter von 17 bis 67 Jahren lag der gewichtete Anteil der Personen, die regelmäßig sparen, von 1992 bis 2007 zwischen 47 und 53 Prozent. Die Anteile sind damit im Vergleich etwa 14 Prozent niedriger als in Deutschland. Der monatliche Betrag variierte über alle Wellen zwischen durchschnittlich 120 und 255 Pfund

---

<sup>60</sup> Weitergehende Imputationsverfahren, wie etwa bei Crossley und O'Dea (2010) wurden nicht angewendet, um Modellabhängigkeit (model dependence) im Hinblick auf weitere Analysen zu vermeiden, die über die reine Deskription der Daten hinausgehen.

<sup>61</sup> Für die Vermögensverteilung in Großbritannien auf Haushaltsebene siehe Crossley und O'Dea (2010: S. 11ff.).

und der Median zwischen 70 und 100 Pfund. Bei einem durchschnittlichen Wechselkurs von etwa 1,50 Euro pro Pfund<sup>62</sup> ergeben sich somit ähnliche Mittelwerte wie im Falle Deutschlands, jedoch liegen die Mediane in Großbritannien etwa ein Drittel unter den deutschen Beträgen. Hieraus resultiert folglich eine noch schiefere Verteilung der monatlichen Sparbeträge in Großbritannien. Für Haushalte mit mehreren Verdienern ergeben sich ebenfalls entsprechend höhere Werte.

Für abhängig Beschäftigte im Alter zwischen 17 und 67 Jahren liegt das gewichtete durchschnittliche permanente Einkommen über die einzelnen Wellen zwischen 11.000 und 18.500 Pfund. Der Median beträgt zwischen 9.600 und 16.200 Pfund. Diese Werte liegen damit in Euro umgerechnet leicht unter den entsprechenden Beträgen in Deutschland.

Die unabhängige Variable zur Operationalisierung der Angst vor Arbeitslosigkeit wird auf einer Sieben-Punkte-Skala von 1 („not satisfied at all with job security“) bis 7 („completely satisfied“) gemessen. Diese Skala weicht damit von der Drei-Punkte-Skala im SOEP ab – sie beinhaltet jedoch eine Selbsteinschätzung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes.<sup>63</sup> Die explorative Faktorenanalyse anhand der ISSP-Daten hat sowohl für Deutschland als auch für Großbritannien sowie alle weiteren kontinental-europäischen und angelsächsischen Staaten ergeben, dass die Angst vor Arbeitslosigkeit und die Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes derselben Dimension angehören (siehe Kapitel 4.5). Somit sind sowohl die Angst vor Arbeitslosigkeit als

---

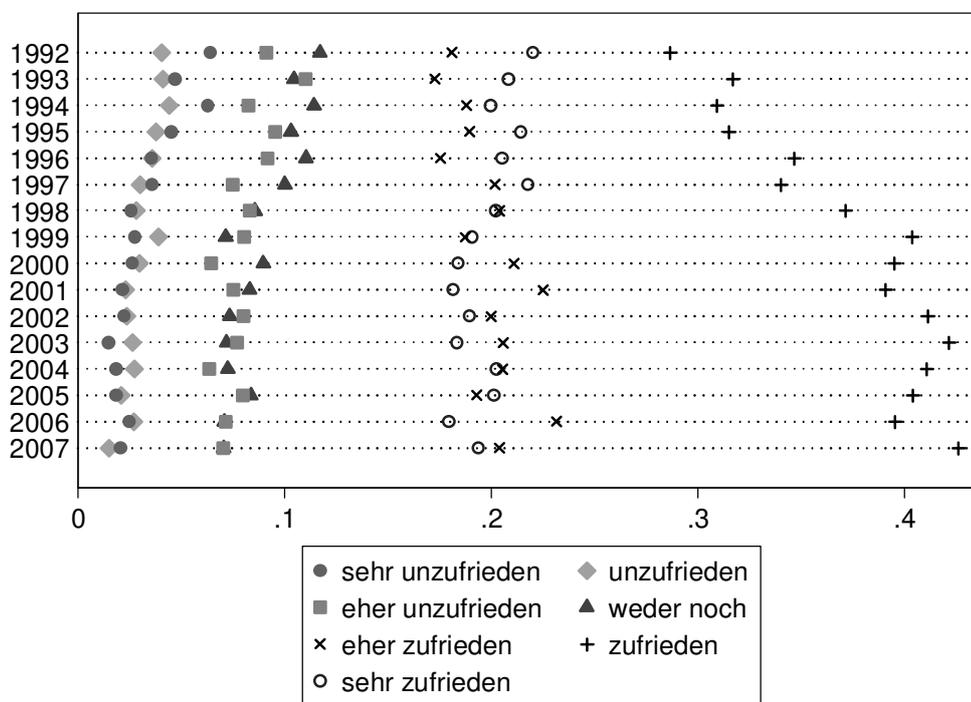
<sup>62</sup> Seit der Einführung des Euro 1999 bis 2007 lag der durchschnittliche Wechselkurs GBP: EUR bei 1,5176 (Quelle: <http://www.oanda.com/lang/de/currency/average>).

<sup>63</sup> Für eine ähnliche Vorgehensweise siehe Hübler und Hübler (2010: S. 50).

auch die Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes geeignete Indikatoren für die angenommene Ursache von Vorsichtssparen.

Über den Zeitraum von 1992 bis 2007 beträgt der gewichtete Anteil bei abhängig Beschäftigten, die sehr unzufrieden oder unzufrieden sind, weniger als 10 Prozent, wohingegen der Anteil derjenigen, die zufrieden oder sehr zufrieden sind, in allen Jahren über 50 Prozent liegt (siehe Abbildung 21). Hieraus ergibt sich – auch wenn die Skalierung der Variablen nicht identisch ist – ein deutlicher Unterschied zu den Befragten in Deutschland, da dort der Anteil derjenigen deutlich höher ist, die sich um die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes sorgen. Im Gegenzug ist in Deutschland der Anteil derjenigen entsprechend geringer, die sich keine Sorgen machen. Selbständige wurden bei dieser Frage in Großbritannien nicht erfasst. Darüber hinaus erscheint die Unterscheidung zwischen Angestellten und Beamten sowie der Ausschluss letzterer in Großbritannien nicht sinnvoll, da Beamte dort ebenfalls gekündigt werden können (siehe Kapitel 5.2). Betrachtet man die geschlechtsspezifischen Unterschiede, so variiert der Anteil der Männer, die sehr unzufrieden oder unzufrieden sind über alle Wellen zwischen 3 und 13 Prozent sowie der Anteil der Frauen zwischen 3 und 8 Prozent. Diese Werte sind auch unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Skalierung tendenziell geringer als in Deutschland. Die Ergebnisse korrespondieren zudem mit den in Kapitel 4 dargestellten Unterschieden zwischen angelsächsischen und kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten. Der Unterschied zwischen Männern und Frauen, die sehr unzufrieden oder zufrieden sind, ist darüber hinaus in Großbritannien geringer als in Deutschland. Dies kann ebenfalls teilweise auf unterschiedliche Haushaltsstrukturen und die vergleichsweise geringere Bedeutung des Ernährermodells in Großbritannien zurückgeführt werden.

Abbildung 21: Angst vor Arbeitslosigkeit 1992-2007 in Anteilen



Quelle: British Household Panel Survey, eigene Darstellung.

In einem weiteren Schritt stellt sich die Frage, ob es in Großbritannien ähnlich wie in Deutschland einen statistischen Zusammenhang zwischen der persönlichen Sorge vor Arbeitslosigkeit und der des Partners innerhalb des Haushaltes gibt. Aus Tabelle 5 geht hervor, dass die relativen Häufigkeiten nicht gleich verteilt sind.<sup>64</sup> Anhand eines Chi-Quadrat-Tests lässt sich folglich auch die Nullhypothese zurückweisen, dass die Verteilungen voneinander unabhängig sind. Jedoch ergibt sich im Vergleich zu Deutschland ein anderes Bild. Die jeweils häufigste Antwort des Partners ist „zufrieden“, unabhängig von der Einstellung der anderen

<sup>64</sup> Die Werte der Tabelle basieren ebenfalls auf den ungewichteten Daten. Durch die Gewichtung verändert sich jedoch der Zusammenhang nicht.

Person im Haushalt. Hierbei schlägt der im Vergleich zu Deutschland höhere Anteil derjenigen durch, die eher zufrieden bis sehr zufrieden sind. In der Konsequenz ist keine so eindeutige Anhäufung von Beobachtungen auf der Hauptdiagonale festzustellen wie im vorherigen Fall. Der Korrelationskoeffizient (Spearman's Rho) beträgt demnach lediglich 11 Prozent im Gegensatz zu 37 Prozent in Deutschland.<sup>65</sup> Hierbei gilt es allerdings zu berücksichtigen, dass die Wahrscheinlichkeit einer Übereinstimmung mit dem Partner bei sieben Antwortkategorien geringer ist als bei lediglich drei.

Insgesamt deuten die Befunde darauf hin, dass die Einschätzungen der Partner in Großbritannien unabhängiger voneinander sind als in Deutschland, was somit gegen die These eines „spillover“ sprechen würde. In diesem Zusammenhang könnten auch unterschiedliche Rollenaufteilungen innerhalb des Haushaltes relevant sein. Das in der Vergangenheit besonders in konservativen Wohlfahrtsstaaten verbreitete Ernährermodell („male breadwinner model“) erzeugt grundsätzlich eine stärkere Abhängigkeit des Partners von dem Hauptverdiener<sup>66</sup> und stellt somit eine weitere mögliche Erklärung für die hier beschriebenen Unterschiede zwischen Deutschland und Großbritannien dar. Jones und Fletcher (1993) stellen diesbezüglich fest, dass sich beruflicher Stress bei Paaren zwar vom Mann auf die Frau überträgt, jedoch nicht umgekehrt von der Frau auf den Mann. Dies soll jedoch im Rahmen dieser Arbeit über diese Feststellung hinaus nicht weiter untersucht werden.

---

<sup>65</sup> Beide Korrelationskoeffizienten sind bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von einem Prozent signifikant von Null verschieden.

<sup>66</sup> Siehe hierzu unter anderem Lewis (2001).

**Tabelle 5: Angst vor Arbeitslosigkeit innerhalb des Haushalts in Prozent**

Partner \ Person	sehr unzufrieden	unzufrieden	eher unzufrieden	weder noch	eher zufrieden	zufrieden	sehr zufrieden	Insgesamt
sehr unzufrieden	7.02	6.74	8.71	11.52	15.73	31.18	19.10	100
unzufrieden	4.82	5.12	7.53	9.64	23.49	34.64	14.76	100
eher unzufrieden	2.81	3.37	12.48	9.40	20.34	32.12	19.50	100
weder noch	4.47	3.74	9.46	10.91	17.98	33.58	19.85	100
eher zufrieden	2.96	3.39	8.38	8.56	23.11	36.85	16.76	100
zufrieden	2.45	2.41	7.27	8.61	18.50	40.06	20.70	100
sehr zufrieden	2.79	1.88	6.03	8.81	15.29	35.13	30.07	100
Insgesamt	3.16	3.03	8.02	9.14	18.98	36.50	21.16	100

Pearsons  $\chi^2$  mit 36 Freiheitsgraden: 236,4; Irrtumswahrscheinlichkeit < 0,000.

Quelle: British Household Panel Survey, eigene Darstellung.

Bevor die weiteren empirischen Befunde vorgestellt werden, sollen im nächsten Abschnitt die dafür notwendigen statistischen Modelle erläutert werden.

## 7.2 Statistische Modelle

Grundsätzlich bestehen mehrere Möglichkeiten, den Zusammenhang zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem Sparverhalten zu bestimmen. Die Modellwahl wird jedoch maßgeblich von der gewählten abhängigen Variable beeinflusst.

### 7.2.1 Regelmäßiges Sparen

Die erste Möglichkeit, sich des Sachverhalts anzunehmen, besteht darin, die Antwort der Befragten, ob sie monatlich einen gewissen Betrag sparen, als abhängige Variable zu verwenden. Die entsprechende Frage im SOEP lautet: *„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?“* Während größere Anschaffungen grundsätzlich planbar sind, stellen Notlagen ein unverhofftes Ereignis dar, das nicht vorhersehbar ist. Damit entsprechen sie der Art von Ereignissen,

gegen die man sich durch Vorsichtssparen absichern kann. Die Vermögensbildung selbst kann hingegen mehreren Zwecken zugleich dienen. Wenn das Sparmotiv beispielsweise die Vererbung von Vermögen im Alter ist, so kann das angesparte Vermögen dennoch zugleich bis dahin auch als Puffer gegen unvorhergesehene Ereignisse dienen. Die Fragestellung verdeutlicht zudem einen problematischen Aspekt des Sparens, der darin besteht, dass bei einigen Haushalten unter Umständen nichts übrig bleibt und das verfügbare Einkommen vollständig konsumiert wird, unabhängig davon, ob sie gerne sparen würden. Im britischen Fragebogen lautet diese Frage entsprechend: *“Do you save any amount of your income for example by putting something away now and then in a bank, building society, or Post Office account other than to meet regular bills?”*. Ein möglicher Verwendungszweck wird darin nicht erwähnt.

Die Angst vor Arbeitslosigkeit stellt die zentrale unabhängige Variable dar, die hierauf einen Einfluss haben könnte. Da die oben genannte Frage auf Haushaltsebene gestellt wurde, sollen für die Analyse nur Einverdienerhaushalte verwendet werden.<sup>67</sup> In diesem Fall lässt sich die Frage nach der individuellen Angst vor Arbeitslosigkeit eindeutig zuordnen, da das Sparvermögen lediglich aus dem Einkommen der erwerbstätigen Person resultieren kann. Folglich wird die Antwort des Haushalts der einzigen erwerbstätigen Person im Haushalt zugeordnet. Als Modell bietet sich eine Regression für dichotome abhängige Variablen an, die üblicherweise mittels einer Logit- oder Probit-Linkfunktion geschätzt wird unter Kontrolle für weitere relevante Variablen. Ein derartiger Schätzer

---

<sup>67</sup> Die Übertragbarkeit der Befunde auf Mehrverdienerhaushalte ist damit nicht unmittelbar gegeben. Zur Wahl der Untersuchungseinheiten siehe auch Kapitel 6.2. Im Folgenden werden zusätzlich Modelle mit mehreren Verdienern geschätzt.

ermöglicht Aussagen darüber, ob Beschäftigte, die sich vor Arbeitslosigkeit fürchten, *ceteris paribus* im Durchschnitt mit einer höheren Wahrscheinlichkeit zum Sparen neigen. Hieraus kann eine erste Variante (H1) der in Kapitel 1.6 vorgestellten Individualhypothese abgeleitet werden:

*Eine höhere Angst vor Arbeitslosigkeit führt ceteris paribus zu einer höheren Wahrscheinlichkeit, dass die entsprechende Person spart.*

Diese Hypothese soll im Folgenden getestet werden.

### **7.2.2 Höhe des Sparbetrags**

Ein weiterer Schritt besteht darin, nicht nur die Frage zu untersuchen, *ob* überhaupt gespart wurde, sondern auch die Höhe des jeweiligen Sparbetrags einzubeziehen. In diesem Fall handelt es sich um die Angabe, welcher Betrag monatlich gespart wird. Theoretisch wäre dementsprechend zu erwarten, dass Beschäftigte, die sich vor Arbeitslosigkeit fürchten, durchschnittlich einen höheren Betrag sparen. Die zweite Variante (H2) der Individualhypothese lautet folglich:

*Eine höhere Angst vor Arbeitslosigkeit führt ceteris paribus zu einem höheren monatlichen Sparbetrag.*

Die Verteilung der monatlichen Sparbeträge ist jedoch extrem rechtsschief und leptokurtotisch. In diesen Fällen wird häufig die abhängige Variable logarithmiert. Da der monatliche Sparbetrag jedoch auch den Wert Null annehmen kann, würden all diese Beobachtungen verloren gehen, da der Logarithmus von Null nicht definiert ist. Da die Sparbeträge nur positiv semidefinit integre Werte annehmen, besteht die Möglichkeit, ein Zählmodell für die Regression zu verwenden. Die einfachste Form hierfür wäre ein Poisson-Modell. Da jedoch sowohl in den deutschen Daten als

auch in den britischen Daten die Varianz der abhängigen Variable deutlich größer als ihr Mittelwert ist, soll eine Negativ-Binomial-Verteilung verwendet werden, da diese Überdispersion zulässt.<sup>68</sup>

### 7.2.3 Sparvermögen

Die beiden bislang verwendeten abhängigen Variablen geben Auskunft über das aktuelle, selbst berichtete Sparverhalten. In einem weiteren Schritt kann auch das Vermögen einer Person analysiert werden, welches zusätzliche Informationen über zurückliegendes Sparverhalten liefert. Derartige Modelle werden seither als „buffer stock saving“ (Carroll, 1997; Deaton, 1991) bezeichnet, da die Grundidee darauf basiert, dass Haushalte sich gegen Einkommensvolatilität durch den Aufbau eines finanziellen Polsters oder „Puffers“ absichern. Carroll und Samwick (1998: S. 413) schlagen in diesem Zusammenhang das folgende statistische Modell vor:

$$\ln(W_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(YP_{it}) + \beta_2 U_{it} + \beta_3 X_{it} + \varepsilon_{it}.$$

Es handelt sich folglich um einen Panelschätzer, bei dem  $W_{it}$  entweder dem liquiden oder dem liquiden plus dem illiquiden Haushaltsvermögen entspricht. Die abhängige Variable wird zudem logarithmiert.  $YP_{it}$  stellt das permanente Haushaltseinkommen dar, welches ebenfalls in logarithmierter Form in das Modell eingeht. Darüber hinaus entspricht  $X_{it}$  einem Vektor an demographischen Kontrollvariablen, wie dem Alter, dem quadrierten Alter, dem Geschlecht, der Hautfarbe, der Bildung, der Religion, dem Zivilstatus, der Anzahl der Kinder und dem Gesundheitszustand. Die Unsicherheit  $U_{it}$  wird in diesem Modell entweder als dem von Kimball (1990) entwickelten

---

<sup>68</sup> Entspricht der Wert des Parameters Alpha für die Überdispersion exakt Null, so ist das

theoretischen Konzept der „Relative Equivalent Precautionary Premium“ (REPP) operationalisiert, wonach Vorsichtssparen als intertemporelles Nutzenmaximierungsproblem des Konsums bei unsicherem Einkommen betrachtet wird, oder als empirisches Maß, das sich aus der logarithmierten Varianz des logarithmierten Einkommens (LVARLY) ergibt.

In Anlehnung daran schlägt Kazarosian (1997) das folgende alternative Modell vor:

$$\frac{W_{it}}{YP_{it}} = \beta_0 + \beta_1 YP_{it} + \beta_2 U_{it} + \beta_3 X_{it} + \varepsilon_{it}.$$

Dieses Modell weicht in zwei Punkten von dem ersten ab. Zum einen wird die abhängige Variable aus dem Quotienten des Vermögens und des permanenten Einkommens gebildet und stellt nunmehr ein relationales Maß des Wohlstandes im Verhältnis zu den Einkünften dar. Zum anderen wird die Unsicherheit  $U_{it}$  als empirisches Maß der Unsicherheit des Gesamteinkommens oder alternativ des permanenten und temporären Einkommens mittels eines regressionsbasierten Schätzers gemäß der Lebenszyklus-Permanente Einkommenshypothese operationalisiert.

Demgegenüber soll im Rahmen dieser Arbeit ein anderes Maß für die Unsicherheit verwendet werden, nämlich die zuvor genannte Angst vor Arbeitslosigkeit, die sich aus den Umfragen ergibt. Diese Vorgehensweise lässt sich dadurch begründen, dass das Erkenntnisinteresse nicht den Folgen der Volatilität des Einkommens und dem damit verbundenen Risiko gilt, sondern der Unsicherheit, die aus der Beschäftigungssituation der Befragten resultiert. Hierbei handelt es sich um eine subjektive

---

Negativ-Binomial-Modell mit dem Poisson-Modell identisch.

Einstellung, die auf der Wahrnehmung der Befragten basiert. Die Angst vor Arbeitslosigkeit ist dabei in dem potentiellen Verlust begründet, der mit dem Ausfall des Primäreinkommens verbunden ist (siehe Kapitel 3.1). Darüber hinaus sollen möglicherweise differierende Konsumpräferenzen ( $CP_i$ ) individuell erfasst werden durch das Verhältnis von Konsumentenkrediten zum permanenten Einkommen. Die Grundüberlegung ist hierbei, dass hohe Konsumkredite im Verhältnis zum permanenten Einkommen für eine höhere Konsumpräferenz stehen, da die Person zum einen grundsätzlich dazu bereit ist, ihren Konsum per Kredit zu finanzieren und dies zweitens in einem höheren Umfang als andere Personen tut. Die gewichteten aggregierten Konsumpräferenzen von Ländern können wiederum miteinander verglichen werden und liefern somit ein relatives Maß für die Verschuldung, das unter anderem auch durch Kreditmarktrestriktionen beeinflusst wird und selbst als möglicher Indikator für Liquidität verstanden werden kann.

Eine weitere Abweichung der folgenden Schätzungen von bisherigen Studien ergibt sich in der Form der Modellierung. Die abhängige Variable kann, wie bereits erwähnt, entweder das Gesamtvermögen oder lediglich das liquide Vermögen sein. Da das Gesamtvermögen ebenfalls Verbindlichkeiten wie etwa Kredite berücksichtigt, kann es im Gegensatz dem monatlichen Sparbetrag (siehe Kapitel 7.2.2) auch negative Werte annehmen, sofern die Verbindlichkeiten das restliche Vermögen übersteigen. Die daraus resultierende Verteilung des Gesamtvermögens ist jedoch kurtotisch und schief. Eine Log-Transformation, wie sie Carroll und Samwick (1998) verwenden, bietet sich jedoch aufgrund der negativen Vermögenswerte nicht an, da diese Beobachtungen dann verloren gingen. Das liquide Vermögen hingegen weist zwar keine negativen Werte, jedoch in vielen Fällen den Wert Null auf, welcher ebenfalls bei einer Log-Transformation nicht berücksichtigt werden kann.

Auch die von Kazarosian (1997) verwendete Division des Vermögens durch das permanente Einkommen bietet für dieses Problem keine adäquate Abhilfe.<sup>69</sup> Aufgrund des hohen Ausmaßes an Schiefe und Kurtosis der Verteilungen scheiden auch Quantilregressionen als Schätzverfahren aus. Diese bieten zwar den Vorteil, dass ihnen keine Verteilungsannahme zugrunde liegt, jedoch sind auch Quantilschätzer nur dann konsistent, wenn der vorhergesagte konditionale Wert, etwa der Median, nicht verzerrt ist.

Aufgrund der hochgradig schiefen und kurtotischen Verteilung des Gesamtvermögens mit positiven wie negativen Werten erweist sich eine konsistente parametrische Schätzung als problematisch. Deshalb soll hierauf im Rahmen dieser Untersuchung verzichtet werden. Was jedoch das liquide Vermögen anbelangt, so besteht die Möglichkeit, eine Schätzung anhand eines Negativ-Binomial-Modells mit Nullinflation vorzunehmen (Greene, 1994). Der Modellwahl liegt somit keine explizite theoretische Fundierung zugrunde, wie dies bei Hürdenmodellen häufig der Fall ist. Vielmehr steht eine adäquate Modellierung der Verteilung der abhängigen Variable im Fordergrund, um eine daraus resultierende Verzerrung der Schätzung zu vermeiden. Die Grundidee ist hierbei, dass die Datengenerierung anhand zweier simultaner Prozesse abläuft: Der erste gibt Auskunft darüber, ob überhaupt liquides Vermögen vorliegt oder

---

<sup>69</sup> Die Datengrundlage unterscheidet sich, da die beiden zuvor genannten Studien auf Daten aus den USA basieren. Jedoch besteht der Verdacht, dass auch hier die Verteilung des Vermögens zu Problemen für die Konsistenz der Schätzung führen könnte. Dem soll jedoch im Rahmen dieser Untersuchung nicht weiter nachgegangen werden.

letzteres den Wert Null annimmt.<sup>70</sup> Dieser Prozess kann mithilfe einer Probit-Regression geschätzt werden. Sofern das liquide Vermögen jedoch größer als Null ist, kann die Schätzung anhand eines Negativ-Binomial-Modells vorgenommen werden, das auch Überdispersion zulässt.<sup>71</sup>

Das Erkenntnisinteresse gilt hierbei der zentralen unabhängigen Variablen, der Angst vor Arbeitslosigkeit (U). Kontrollvariablen sind das permanente Einkommen (YP), die Konsumpräferenz (CP) und weitere demografische beziehungsweise haushaltsspezifische Faktoren (X), für die kontrolliert werden soll. Da a priori keine theoretischen Annahmen bestehen, welche der Variablen für die Nullinflation verantwortlich sein könnten, werden alle Variablen des Negativ-Binomial-Modells auch zur Schätzung der Nullinflation verwendet.

---

<sup>70</sup> Aufgrund des hohen Anteils an Beobachtungen, die den Wert Null annehmen und die schlecht mit einem Poisson- oder Negativ-Binomial-Modell vorhergesagt werden können, spricht man in diesem Zusammenhang von "Nullinflation" (zero inflation).

<sup>71</sup> Der zweite Prozess kann grundsätzlich auch einer Poisson-Verteilung folgen, jedoch besteht im vorliegenden Anwendungsfall Überdispersion.

Das vollständige Modell sieht dann wie folgt aus:<sup>72</sup>

$$\Pr(W_i) = \left\{ \begin{array}{ll} p_i + (1 - p_i) \left( \frac{\Phi}{\mu_i + \Phi} \right)^\Phi, & w_i = 0; \\ (1 - p_i) \frac{\Gamma(\Phi + w_i)}{\Gamma(w_i + 1)\Gamma(\Phi)} \left( \frac{\mu_i}{\mu_i + \Phi} \right)^{w_i} \left( \frac{\Phi}{\mu_i + \Phi} \right)^\Phi, & w_i = 1, \dots, n \end{array} \right\},$$

wobei:

$$\mu_i = \exp(\beta_0 + \beta_1 YP_i + \beta_2 U_i + \beta_3 X_i + \beta_4 CP_i),$$

$$p_i = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\beta_0 + \beta_1 YP_i + \beta_2 U_i + \beta_3 X_i + \beta_4 CP_i} \exp\left(-\frac{1}{2} Z^2\right) dZ.$$

Anhand dieses Modells lässt sich folglich die dritte Variante der Individualhypothese (H3) überprüfen, die wie folgt lautet:

*Eine höhere Angst vor Arbeitslosigkeit führt ceteris paribus zu einem höheren liquiden Vermögen.*

Die Hypothesen 1 bis 3 sollen im nächsten Abschnitt zunächst für Deutschland und dann für Großbritannien überprüft werden. Eine gepoolte Schätzung, etwa in Form von Mehrebenenmodellen, liefert bei zwei Fällen keinen Mehrwert, da die Schätzung von Kontexteffekten auf der Makroebene erst ab mehreren Staaten möglich ist. In Anbetracht der gegenwärtigen Datenlage (siehe Kapitel 5) bietet sich somit lediglich ein Paarvergleich an, in dem die Ergebnisse einander gegenübergestellt und diskutiert werden.

---

<sup>72</sup> Die Wahrscheinlichkeit  $p_i$  liegt im Intervall zwischen 0 und 1, während  $\mu_i$  größer als 0 ist.  $\Phi^{-1}$  entspricht dem Dispersionsparameter Alpha, welcher ebenfalls größer als 0 ist.

## 7.3 Empirischer Befund

### 7.3.1 Deutschland

#### 7.3.1.1 Regelmäßiges Sparen

Zur Überprüfung der Hypothese (H1), ob die Angst vor Arbeitslosigkeit die Wahrscheinlichkeit zu sparen beeinflusst, soll zunächst eine logistische Regression geschätzt werden. Die abhängige Variable nimmt den Wert Null an, wenn nicht regelmäßig gespart wird, und sie nimmt den Wert eins an, wenn dies der Fall ist. Hierfür stehen Daten aus den Jahren 1993 bis 2008 zur Verfügung. Das verwendete Modell ist eine logistische Regression mit geclusterten Standardfehlern und kubischen Splines, um der seriellen Korrelation der abhängigen Variable Rechnung zu tragen.<sup>73</sup> Insgesamt stehen 2205 Personen über den Zeitraum von maximal 16

---

$\Gamma(\cdot)$  ist die Gamma-Funktion,  $\pi$  die Kreiszahl und  $Z$  der entsprechende Wert der Standard-Normalverteilung.

<sup>73</sup> Von einer Modellierung als Panelschätzer wurde abgesehen, da zeitinvariante Variablen wie das Geschlecht nicht in einem Fixed-Effects-Schätzer berücksichtigt werden können und bei einem Random-Effects-Schätzer Probleme mit der Gewichtung der Beobachtungen entstehen. Die gewählte Modellierung ist äquivalent zu einem Fixed-Effects-Schätzer für die zeitliche Varianz. Durch die geclusterten Standardfehler wird berücksichtigt, dass die Beobachtungen nicht völlig voneinander unabhängig sind, sondern jeweils bis zu 16 Beobachtungen von einer Person stammen und sich dadurch tendenziell ähnlich sind. Die Modellierung dieser seriellen Abhängigkeit durch kubische Splines, etwa gegenüber einer Fehlerkorrektur, bietet den Vorteil, dass zeitliche Abhängigkeiten erstens explizit modelliert werden und nicht als stochastische Komponente angesehen werden sowie zweitens durch diese Form der Modellierung sehr flexibel geschätzt werden.

Jahren zur Verfügung, was zu 11498 Beobachtungen führt.<sup>74</sup> Die Zahl der Beobachtungen hängt auch von den verwendeten unabhängigen Variablen ab, da einige der Variablen nicht durchgehend, sondern nur in bestimmten Jahren erhoben wurden. Aus diesem Grund soll zuerst ein „sparsames Modell“ geschätzt werden, bei dem die unabhängigen Variablen über alle Wellen der Befragung vorliegen. Im Anschluss daran soll ein „komplexes Modell“ geschätzt werden, in das auch relevante Variablen eingehen, die nur zu wenigeren Zeitpunkten erhoben wurden. Letzteres führt zu einem Rückgang an Beobachtungen, der jedoch als unsystematisch gelten kann, sofern auf eine derartige Problematik nicht explizit hingewiesen wird. Die unabhängigen Variablen berücksichtigen neben persönlichen Merkmalen und Einstellungen auch Charakteristika des Haushalts.

---

<sup>74</sup> Es handelt sich um ein unbalanciertes Panel, da Personen aus dem Panel ausscheiden können oder neue Personen zu einem späteren Zeitpunkt durch zusätzliche Stichproben hinzukommen können.

**Tabelle 6: Logistische Regression für regelmäßiges Sparen der Haushalte**

	(1)	(2)
Angst vor Arbeitslosigkeit	0.135 (0.0964)	0.117 (0.144)
Permanentes Einkommen	0.0280*** (0.00656)	0.00775 (0.0111)
Geschlecht	-0.0960 (0.139)	0.0975 (0.226)
Alter	0.00884 (0.00671)	-0.0188 (0.0133)
Single	0.115 (0.222)	0.149 (0.383)
Verwitwet	0.313 (0.258)	0.918* (0.548)
Geschieden	-0.415** (0.199)	-0.257 (0.314)
Getrennt	-0.581** (0.255)	-0.473 (0.656)
Personen im Haushalt	-0.178** (0.0826)	-0.0893 (0.114)
Bildungsjahre	0.141*** (0.0354)	0.136** (0.0569)
Ostdeutschland	0.331** (0.166)	0.228 (0.279)
Gesundheitszustand	0.00725 (0.105)	0.288* (0.171)
Teilzeitarbeit	-0.0178 (0.156)	-0.0640 (0.274)
Zufriedenheit Einkommen	0.307*** (0.0347)	0.259*** (0.0581)
Liquides Vermögen		0.0574*** (0.0193)
Konsumpräferenz		-0.347 (0.386)
Absicherung Arbeitslosigkeit		-0.463*** (0.144)
Jahr		0.0570 (0.0445)
Spline 1	0.0965 (0.181)	
Spline 2	-0.666 (0.706)	
Spline 3	2.302 (2.005)	
Spline 4	-3.104 (2.112)	
Konstante	-196.1 (361.5)	-115.9 (89.10)
N	11,498	1,347
Personen	2,205	1,007
Log-Likelihood	-7.850e+07	-9.047e+06
Chi <sup>2</sup>	294.7	95.71

Geclusterte Standardfehler in Klammern: \*\*\* p < 0.01 \*\* p < 0.05 \* p < 0.1  
 Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

Aus Tabelle 6 ist ersichtlich (Model 1), dass die Angst vor Arbeitslosigkeit im sparsamen Modell keinen signifikanten Einfluss auf die latente Wahrscheinlichkeit zu sparen bei abhängig Beschäftigten hat. Jedoch führt ein höheres permanentes Einkommen (in Tausend Euro) erwartungsgemäß zu einer höheren Wahrscheinlichkeit zu sparen. Von dem Geschlecht oder Alter der Person geht kein signifikanter Effekt aus. Für getrennt lebende oder geschiedene Personen zeigt sich hingegen ein signifikant negativer Effekt, was unter anderem auf getrennte Haushaltsführungen und mögliche Unterhaltszahlungen zurückgeführt werden kann. Die Zahl der Personen im Haushalt übt besonders bei Haushalten mit nur einem Verdiener erwartungsgemäß einen negativen Effekt auf die Wahrscheinlichkeit zu sparen aus, da mit der Zahl der Haushaltsmitglieder zusätzliche Ausgaben einhergehen. Im Gegenzug erhöht die Bildung der Beschäftigten<sup>75</sup> die Wahrscheinlichkeit zu sparen. Hierbei handelt es sich nicht um einen möglichen Einkommenseffekt, der mit höherer Bildung einhergehen könnte, da für das permanente Einkommen bereits kontrolliert wurde. Vielmehr legt dieser Befund nahe, dass die Notwendigkeit, Vorsorge zu betreiben je nach Bildungsstand anders bewertet wird, da in dem Modell zugleich für die Bewertung von Risiken wie Arbeitslosigkeit und der persönlichen Gesundheit kontrolliert wird. Für Beschäftigte in Ostdeutschland ergibt sich eine leicht höhere Wahrscheinlichkeit zu sparen. Die Bewertung des eigenen Gesundheitszustands, gemessen auf einer Likert-Skala von 1 (exzellent) bis 5 (schlecht), hat keinen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit zu sparen, ebenso wie die Unterscheidung zwischen Teil- und Vollzeitarbeit. Die Zufriedenheit mit dem Haushaltseinkommen,

---

<sup>75</sup> Bildungsabschlüsse werden hierbei nach dem CASMIN-Schema in Bildungsjahre umgerechnet (König et al., 1988).

die auf einer Likert-Skala von 1 (niedrig) bis 10 (hoch) gemessen wird, hat hingegen einen signifikant positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit zu sparen. Der Anteil korrekter Klassifikationen – der Anteil an Beobachtungen, für die das Sparverhalten korrekt vorhergesagt wird – liegt mit diesem Modell bei etwa 72,4 Prozent.

In einem weiteren Schritt stellt sich die Frage, ob das bereits bestehende Vermögen selbst einen Effekt auf die Entscheidung zu sparen haben könnte. In diesem Zusammenhang wäre denkbar, dass ein geringes Vermögen Anlass zu regelmäßigem Sparen gibt und dass von einem als ausreichend empfundenen Sparvermögen kein Anreiz für weiteres regelmäßiges Sparen ausgeht. Ein derartiger Befund wäre weitestgehend kompatibel mit dem Ansatz des „Buffer Stock Saving“. Aus diesem Grund soll das liquide Vermögen als zusätzliche Kontrollvariable in die Schätzung des komplexen Modells aufgenommen werden (siehe Tabelle 6, Modell 2).<sup>76</sup> Dies führt zu einem Verlust an Beobachtungen, da Vermögensangaben nur in den beiden Wellen aus 2002 und 2007 vorliegen. Die Zahl von 1007 Personen, die zu 1347 Personen über beide Wellen führt, ist jedoch für die Analyse nach wie vor ausreichend. Von einer Modellierung der seriellen Abhängigkeit mit Splines soll bei zwei Wellen abgesehen werden und stattdessen lediglich für das Befragungsjahr kontrolliert werden.

Der Effekt des liquiden Vermögens (in Tausend Euro) ist positiv, sodass ein höheres Vermögen die Wahrscheinlichkeit zu sparen erhöht. Dieser

---

<sup>76</sup> Möglich wäre auch die Verwendung des Gesamtvermögens anstelle des liquiden Vermögens. Jedoch liegt dieses in den britischen Daten nicht vor und würde somit den Vergleich der Modelle erschweren. Im Falle Deutschlands ergibt sich hierdurch kein wesentlicher Unterschied.

Befund soll in der Diskussion der Ergebnisse wieder aufgegriffen werden. Der Koeffizient für den Einfluss der Angst vor Arbeitslosigkeit ist nach wie vor nicht signifikant von Null unterscheidbar. Der Effekt des Einkommens wird durch die Einbeziehung des Vermögens abgeschwächt und ist nicht mehr signifikant.<sup>77</sup> Gleiches gilt für den Effekt des Zivilstands, der Zahl der Haushaltsmitglieder und des Wohnortes in Ostdeutschland. Dies könnte jedoch auch durch die im Vergleich zu Modell 1 geringeren Fallzahlen bedingt sein. Der signifikant positive Effekt der Bildung und der Zufriedenheit mit dem Haushaltseinkommen bleibt jedoch bestehen. Zusätzlich in das Modell aufgenommen wurde der Indikator für die Konsumpräferenz, der den Anteil der Konsumentenkredite am permanenten Einkommen beinhaltet. Die Annahme ist hierbei, dass eine höhere Verschuldung für Konsumgüter oder Dienstleistungen im Verhältnis zum permanenten Einkommen im Gegenzug die Wahrscheinlichkeit, regelmäßig zu sparen verringert. Dieser Effekt ist jedoch nicht signifikant. Grundsätzlich kann diese Variable aggregiert auch als Indikator für die jeweilige Liquidität und die Verfügbarkeit von Krediten innerhalb eines Landes verstanden werden, da ein höherer Anteil von Konsumentenkrediten am permanenten Einkommen auch Auskunft über die Beschaffenheit von Kreditmärkten gibt. Darüber hinaus wurde eine weitere Kontrollvariable in das Modell aufgenommen, bei der die Befragten ihre finanzielle Absicherung im Fall von Arbeitslosigkeit auf einer Fünf-Punkte-Skala von 1 („sehr gut“) bis 5 („schlecht“) bewerten sollen.<sup>78</sup> Das Resultat ist, dass diejenigen, die ihre Absicherung als schlecht bezeichnen

---

<sup>77</sup> Zu einem ähnlichen Befund gelangt auch Wilke (2010).

<sup>78</sup> Diese Variable liegt nicht für den gesamten Beobachtungszeitraum von 1993 bis 2008 vor, jedoch für die Jahre 2002 und 2007, sodass durch die Einbeziehung keine weiteren Befragungswellen verloren gehen.

im Durchschnitt eine deutlich geringere Wahrscheinlichkeit zu sparen haben.

Für den Vergleich des sparsamen und des komplexen Modells kann die Log-Likelihood nicht direkt herangezogen werden, da die Fallzahlen nicht identisch sind.<sup>79</sup> Der Anteil der korrekt klassifizierten Fälle liegt jedoch mit 72,4 Prozent für Modell 1 und 74,4 Prozent für Modell 2 relativ nahe beieinander. Beide Modelle unterscheiden sich jeweils anhand des Chi-Quadrat-Werts signifikant von dem leeren Modell, das nur die Konstante beinhaltet.

Eine weitere Möglichkeit, die Ergebnisse der logistischen Regression zu interpretieren, sind marginale Effekte: Dabei wird der Effekt der Veränderung einer unabhängigen Variable um eine Einheit auf die abhängige Variable unter Konstanthaltung aller übrigen Variablen bestimmt. Die Effekte sind bei logistischen Regressionen aufgrund der nicht-linearen Funktion über den Wertebereich der Kovariaten nicht konstant. Deshalb werden im Folgenden dichotome Variablen auf den Wert Null gesetzt, die Zahl der Haushaltsmitglieder auf zwei und alle anderen Variablen auf ihren jeweiligen Mittelwert.<sup>80</sup> Will man den Effekt der Angst vor Arbeitslosigkeit in Modell 1 bestimmen, so ist die Referenz folglich ein verheirateter Mann durchschnittlichen Alters mit durchschnittlichem Einkommen und durchschnittlicher Bildung im Zweipersonenhaushalt aus Westdeutschland, der Vollzeit arbeitet und mit seiner Gesundheit und seinem Einkommen durchschnittlich zufrieden ist (siehe Tabelle 7). Die gewählte Referenzperson soll zur

---

<sup>79</sup> Das gleiche Problem besteht bei der Verwendung von Information Criteria wie AIC oder BIC.

<sup>80</sup> Diese exemplarische Haushaltskonfiguration kann bei Bedarf variiert werden.

Veranschaulichung der nichtlinearen Effekte für die weiteren Schätzungen beibehalten werden. Für diese Konfiguration ergibt sich eine Wahrscheinlichkeit zu sparen von 68 Prozent.

**Tabelle 7: Marginale Effekte für Modell 1**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	0,03	1
Permanentes Einkommen	0,006***	27,28
Geschlecht	-0,02	0
Alter	0,002	41,27
Single	0,02	0
Verwitwet	0,06	0
Geschieden	-0,10**	0
Getrennt	-0,14**	0
Personen im HH	-0,04**	2
Bildungsjahre	0,03***	12,08
Ostdeutschland	0,07**	0
Gesundheitszustand	0,002	2,56
Teilzeitarbeit	0,004	0
Zufriedenheit Einkommen	0,07***	6,10
Konstante	0,68	

Signifikanzniveau: \*\*\* p < 0.01 \*\* p < 0.05 \* p < 0.1

Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

Entsprechend können auch die marginalen Effekte für Modell 2 bestimmt werden. Die Konfiguration ist unverändert für die gemeinsamen Variablen und die zusätzlichen Variablen für das liquide Vermögen, die Konsumpräferenz und die Bewertung Absicherung gegen Arbeitslosigkeit wurden auf ihren jeweiligen Mittelwert gesetzt. Daraus ergibt sich eine Wahrscheinlichkeit zu sparen von 75 Prozent (siehe Tabelle 8). Die in den Tabellen aufgeführten Mittelwerte der numerischen Variablen weichen zwischen Modell 1 und 2 nur geringfügig voneinander ab. Lediglich beim permanenten Einkommen ergibt sich eine Differenz von etwa 2000 Euro. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass Modell 1 den gesamten Zeitraum von 1993 bis 2008 beinhaltet und Modell 2 lediglich auf den Wellen aus 2002 und 2007 basiert. Folglich können auch individuelle Einkommenssteigerungen im Lebensverlauf sowie allgemeine Lohnsteigerungen auf die Mittelwerte wirken, da die Daten diesbezüglich

nicht bereinigt wurden. Insgesamt dient dies als zusätzliche Kontrolle, dass sich die Zusammensetzungen der beiden Samples nicht wesentlich voneinander unterscheiden.

**Tabelle 8: Marginale Effekte für Modell 2**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	0,02	1
Permanentes Einkommen	0,001	29,55
Geschlecht	0,02	0
Alter	-0,003	41,77
Single	0,03	0
Verwitwet	0,13*	0
Geschieden	-0,05	0
Getrennt	-0,09	0
Personen im HH	-0,02	2
Bildungsjahre	0,03**	12,46
Ostdeutschland	0,04	0
Gesundheitszustand	0,05	2,63
Teilzeitarbeit	-0,01	0
Zufriedenheit Einkommen	0,05***	6,27
Liquides Vermögen	0,01***	12,63
Konsumpräferenz	-0,07	0,11
Absicherung Arbeitslosigkeit	-0,09***	3,35
Konstante	0,75	

Signifikanzniveau: \*\*\*  $p < 0.01$  \*\*  $p < 0.05$  \*  $p < 0.1$

Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

Bei den Ergebnissen der Regressionsmodelle stellt sich zusätzlich die Frage, ob mögliche Heterogenität der Beobachtungen einen Einfluss auf die Schätzung haben könnte. Dies wäre beispielsweise dann der Fall, wenn sich Befragte, die sich vor Arbeitslosigkeit fürchten, sich neben dem Sparverhalten in weiteren Punkten systematisch von denjenigen unterscheiden würden, die dies nicht tun.<sup>81</sup> Gegebenenfalls wären dann

---

<sup>81</sup> Sofern diese Unterschiede auch die Angst vor Arbeitslosigkeit beeinflussen würden, läge zudem ein Endogenitätsproblem vor, da dann die Angst vor Arbeitslosigkeit selbst nicht mehr exogen wäre und die Schätzung dementsprechend verzerrt wäre. Hierfür besteht jedoch bei den Variablen, die in die Schätzung eingehen, kein Anhaltspunkt. Auf die Problematik möglicher Endogenität durch unbeobachtete Selbstselektion

die dem Regressionsmodell zugrundeliegenden parametrischen Annahmen problematisch. Eine Möglichkeit, den Einfluss von beobachteter Heterogenität der Beobachtungen auf die Ergebnisse der Regressionsschätzer zu evaluieren, bieten Matching-Verfahren. Hierbei entsteht jedoch das Problem, dass bei Matching-Verfahren die unabhängige Variable von Interesse in der Regel nur zwei Ausprägungen besitzt. Sie nimmt den Wert 0 an für die Kontrollgruppe und den Wert 1 für die Treatment-Gruppe. Die Variable Angst vor Arbeitslosigkeit hat hingegen in Deutschland drei und in Großbritannien sogar sieben Ausprägungen. Iacus et al. (2012) entwickeln zwar Gewichte für zwei Treatment-Gruppen, jedoch schlagen die Autoren in Anbetracht der komplizierteren Interpretation vor, stattdessen den durchschnittlichen Treatment-Effekt für die Treatment-Gruppe (ATT) jeweils paarweise nacheinander für die Ausprägungen der Treatment-Variable zu bestimmen. Eine weitere Annahme des Matching-Verfahrens ist, dass die einzelnen Beobachtungen voneinander unabhängig sind. Dies ist bei Paneldaten nicht der Fall, da hier einzelne Beobachtungen über einen längeren Zeitraum regelmäßig befragt werden. Bislang hat sich im Umgang mit Paneldaten für Matching-Verfahren noch kein Standard etabliert (Vgl. Nielsen, 2009: S. 9ff.).<sup>82</sup> Deshalb sollen in Anbetracht der Schwierigkeiten

---

wurde in Kapitel 6.1 bereits eingegangen, welcher durch den Ausschluss von problematischen Beobachtungen begegnet wird.

<sup>82</sup> Mögliche Vorgehensweisen wären etwa die Panelstruktur der Daten zu ignorieren oder die Beobachtungen jahrweise zu matchen und dann wieder zu einem Gesamtdatensatz zusammenzuführen. Letzteres ist aber bei Zeiteffekten problematisch. Eine weitere Möglichkeit wäre Propensity-Score-Matching mit Mehrebenenmodellen zu kombinieren. Dies setzt jedoch die Abwesenheit von Autokorrelation voraus, was bei Paneldaten in der Regel nicht der Fall ist. Weitere Strategien sehen vor, die Zeitdimension durch Kollabieren der Daten handhabbar zu

mit Panel-Matching-Verfahren, die bislang apriori die Verletzung gewisser Modellannahmen nach sich ziehen, die hieraus resultierenden Befunde lediglich zur Validierung der Regressionsergebnisse verwendet werden. Aus dieser Analyse folgt, dass die beobachtete Heterogenität der Beobachtungen relativ gering ist und Common Support folglich über die unterschiedlichen Ausprägungen der Variable Angst vor Arbeitslosigkeit kein größeres Problem darstellt. Zusätzlich wurde getestet, ob fehlende Angaben der Respondenten bezüglich ihrer Angst vor Arbeitslosigkeit auf die Ausprägungen der abhängigen Variable zurückgeführt werden können. Dies ist allerdings nicht der Fall. In der Konsequenz bedeutet dies jedoch auch, dass es anhand der verwendeten Daten für Deutschland keine Evidenz dafür gibt, dass größere Angst vor Arbeitslosigkeit zu einer höheren Wahrscheinlichkeit zu sparen führt. Die Individualhypothese H1 muss deshalb vorläufig zurückgewiesen werden.

### **7.3.1.2 Höhe des Sparbetrags**

Auch wenn kein Zusammenhang zwischen der dichotomen Entscheidung zu sparen und der Angst vor Arbeitslosigkeit nachgewiesen werden konnte, stellt sich in einem weiteren Schritt dennoch die Frage, welche Rolle die Höhe des Sparbetrags spielt. Diese Frage ist nicht per se redundant, da die neue abhängige Variable zwar die Information der vorherigen beinhaltet, darüber hinaus jedoch zusätzliche Informationen

---

machen. Dies kann jedoch nur gelingen, wenn das Treatment auf Panelebene zugewiesen wird und nicht auf der Beobachtungsebene. Da die vorliegende Analyse kein echtes Treatment beinhaltet und die Antwort der Befragten auf die Frage nach der Angst vor Arbeitslosigkeit jedes Jahr variieren kann, scheiden derartige Modellierungen aus. Auch Vorabgewichtungen der Kontrollgruppe, wie etwa beim Entropy Balancing (Hainmueller, 2011), lassen sich bislang lediglich auf Querschnittsdaten anwenden.

über die Höhe des Sparbetrags beinhaltet.<sup>83</sup> Hierzu soll eine Negativ-Binomial-Regression geschätzt werden, die Überdispersion zulässt, da die abhängige Variable nun nicht mehr dichotom ist, sondern metrisches Skalenniveau besitzt und zudem stark rechtsschief sowie leptokurtotisch ist (siehe hierzu Kapitel 7.2.2). Die verwendeten unabhängigen Variablen für das sparsame und das komplexe Modell sind identisch mit denen im vorherigen Abschnitt. Das geschätzte Modell beinhaltet geclusterte Standardfehler und kubische Splines für das sparsame Modell, beziehungsweise eine Kontrollvariable für das Jahr im komplexen Modell zur Modellierung der seriellen Korrelation der abhängigen Variable.

Aus der Analyse resultiert, dass der Effekt der Angst vor Arbeitslosigkeit auf den monatlichen Sparbetrag zwar in beiden Modellen negativ, jedoch nicht signifikant von Null verschieden ist (siehe Tabelle 9). In beiden Modellen ergibt sich hingegen ein signifikant positiver Einfluss des permanenten Einkommens (in Tausend Euro) auf den Sparbetrag. Der Zivilstand (getrennt oder geschieden) hat ebenfalls in beiden Modellen einen negativen Effekt auf den Sparbetrag. Ein signifikant positiver Effekt der Bildung ist lediglich in Modell 3 nachweisbar. Ein weiterer positiver Effekt geht in beiden Modellen von der Zufriedenheit mit dem Haushaltseinkommen aus. In Modell 4 hat keine der zusätzlichen Kontrollvariablen einen signifikanten Effekt auf den Sparbetrag bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 Prozent.

Was die Güte der Schätzung anbelangt, so sind die beiden Modelle wiederum nur bedingt miteinander vergleichbar, da die Fallzahlen nicht identisch sind und somit keine hierarchische Beziehung zwischen Modell 3

---

<sup>83</sup> In vereinzelt Fällen liegt trotz Bejahung der ersten Frage keine Information über die Höhe des Sparbetrags vor.

und 4 besteht. Anhand des Chi-Quadrat-Tests lässt sich jedoch feststellen, dass beide Modelle signifikant vom leeren Modell abweichen und somit die Prognose verbessert werden kann. Der Parameter Alpha ist zudem aufgrund der Überdispersion in beiden Modellen signifikant von Null verschieden.

**Tabelle 9: Negativ-Binomial-Regression für den monatlichen Sparbetrag**

	(3)	(4)
Angst vor Arbeitslosigkeit	-0.00967 (0.0467)	-0.0418 (0.0646)
Permanentes Einkommen	0.0149*** (0.00232)	0.0122*** (0.00355)
Geschlecht	-0.0110 (0.0872)	0.0579 (0.112)
Alter	0.00715 (0.00453)	0.00569 (0.00572)
Single	-0.105 (0.121)	0.247 (0.166)
Verwitwet	0.0352 (0.131)	0.223 (0.151)
Geschieden	-0.406*** (0.0965)	-0.282** (0.120)
Getrennt	-0.329** (0.151)	-0.642*** (0.171)
Personen im Haushalt	-0.0203 (0.0425)	-0.00545 (0.0450)
Bildungsjahre	0.0477*** (0.0136)	0.0253 (0.0250)
Ostdeutschland	0.0795 (0.0734)	0.102 (0.112)
Gesundheitszustand	-0.0329 (0.0637)	-0.0846 (0.104)
Zufriedenheit Einkommen	0.136*** (0.0203)	0.165*** (0.0272)
Teilzeitarbeit	0.0452 (0.0646)	0.132 (0.123)
Spline 1	-0.0156 (0.0489)	
Spline 2	-0.0136 (0.226)	
Spline 3	0.187 (0.707)	
Spline 4	-0.489 (0.862)	
Liquides Vermögen		0.00327 (0.00241)
Konsumpräferenz		-0.110* (0.0659)
Absicherung Arbeitslosigkeit		0.114* (0.0691)
Jahr		0.00192 (0.0187)
Konstante	34.89 (97.61)	-0.514 (37.42)
N	6,896	834
Personen	1673	652
Loglikelihood	-5.880e+08	-7.670e+07
Chi <sup>2</sup>	381.5	248.9
Alpha	0.550	0.431

Geclusterte Standardfehler in Klammern: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.  
Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

Die Koeffizienten der beiden Modelle können zudem in Form von marginalen Effekten interpretiert werden. Im Unterschied zur logistischen Regression werden bei dem Negativ-Binomial-Modell jedoch keine Wahrscheinlichkeiten mehr prognostiziert, sondern der jeweilige Sparbetrag in Euro. Die Tabellen 10 und 11 beinhalten die marginalen Effekte, die sich ceteris paribus bei den jeweiligen Werten aller inhaltlichen Kontrollvariablen in der letzten Spalte ergeben. Dichotome Variablen wurden dabei auf den Wert 0 gesetzt, die Zahl der Personen im Haushalt auf den Wert 2 und alle weiteren Variablen auf ihren jeweiligen Mittelwert. Die Referenz ist somit wieder ein verheirateter Mann durchschnittlichen Alters mit durchschnittlichem Einkommen und durchschnittlicher Bildung im Zweipersonenhaushalt aus Westdeutschland, der Vollzeit arbeitet und mit seiner Gesundheit und seinem Einkommen durchschnittlich zufrieden ist. Die Unterschiede zwischen den beiden Samples sind erneut gering, bis auf die bereits im vorherigen Abschnitt diskutierte Differenz beim permanenten Einkommen. Der vorhergesagte Sparbetrag für die gewählte Konfiguration liegt bei 320 Euro und verringert sich unter Einbeziehung der weiteren Kontrollvariablen aus Modell 4 auf 265 Euro.

**Tabelle 10: Marginale Effekte für Modell 3**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	-3,09	1
Permanentes Einkommen	4,76***	30,26
Geschlecht	-3,50	0
Alter	2,29	41,66
Single	-32,04	0
Verwitwet	11,46	0
Geschieden	-106,77***	0
Getrennt	-89,81**	0
Personen im HH	6,50	2
Bildungsjahre	15,28***	12,45
Ostdeutschland	26,47	0
Gesundheitszustand	-10,53	2,50
Teilzeitarbeit	14,78	0
Zufriedenheit Einkommen	43,38***	6,64
Konstante	320,03	

Signifikanzniveau: \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

**Tabelle 11: Marginale Effekte für Modell 4**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	-10,58	1
Permanentes Einkommen	3,08***	32,23
Geschlecht	15,08	0
Alter	1,44	41,39
Single	70,79	0
Verwitwet	63,18	0
Geschieden	-62,15**	0
Getrennt	-119,79***	0
Personen im HH	-1,38	2
Bildungsjahre	6,39	12,76
Ostdeutschland	27,14	0
Gesundheitszustand	-21,39	2,57
Teilzeitarbeit	35,73	0
Zufriedenheit Einkommen	41,82***	6,77
Liquides Vermögen	0,83	17,3
Konsumpräferenz	-27,92	0,08
Absicherung Arbeitslosigkeit	28,85*	3,10
Konstante	265,02	

Signifikanzniveau: \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

Die beobachtete Heterogenität der Beobachtungen in Bezug auf die Verteilungen der Kontrollvariablen über die Angst vor Arbeitslosigkeit ist auch hier relativ gering und Common Support stellt folglich kein größeres Problem dar. Die fehlenden Werte bezüglich der Angst vor Arbeitslosigkeit stehen wiederum in keinem Zusammenhang mit der abhängigen Variable. Insgesamt folgt hieraus, dass auch die Individualhypothese H2, wonach ein Zusammenhang zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem monatlichen Sparbetrag besteht, vorläufig zurückgewiesen werden muss.

### 7.3.1.3 Liquides Sparvermögen

In einem weiteren Schritt gilt es zu überprüfen, ob zwischen dem individuellen Sparvermögen und der Angst vor Arbeitslosigkeit ein Zusammenhang besteht. Da das liquide Vermögen neben positiven integren Werten sehr häufig den Wert Null aufweist, soll dies anhand einer Negativ-Binomial-Regression mit Nullinflation erfolgen (siehe hierzu Kapitel 7.2.3).

Die Analyse führt zu dem Ergebnis, dass Personen, die sich nicht vor Arbeitslosigkeit fürchten, *ceteris paribus* ein signifikant geringeres liquides Vermögen besitzen als diejenigen, die sich hierüber Sorgen machen (siehe Tabelle 12, Modell 5). Die erste Spalte beinhaltet das Negativ-Binomial-Modell mit dem der (positive) Betrag des Vermögens prognostiziert wird und die zweite Spalte das Probit-Modell, mit dem die Nullinflation geschätzt wird. Da in diesem Fall a priori nicht klar ist, welche der Variablen für die Nullinflation verantwortlich sein könnten, werden hierfür alle Variablen einbezogen. Hierdurch kann insbesondere die Prognose verbessert werden, wann der Wert Null beobachtet wird, da dieser Wert selbst dann nicht mehr Teil des Zählprozesses ist. Aus der zweiten Spalte geht somit hervor, dass diejenigen, die sich nicht vor Arbeitslosigkeit fürchten, auch eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit haben, kein liquides Vermögen zu besitzen. Der Effekt des permanenten Einkommens (in Tausend Euro) ist signifikant positiv und mit steigendem Einkommen sinkt die Wahrscheinlichkeit, kein liquides Vermögen zu besitzen. Die Konsumpräferenz hat überraschenderweise einen positiven Effekt auf die Höhe des liquiden Vermögens. Für die Nullinflation ergibt sich hingegen kein signifikanter Effekt bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 Prozent. Bezüglich des Geschlechts weisen lediglich Männer eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit auf, kein liquides Vermögen zu besitzen. Darüber hinaus zeichnet sich eine höhere Vermögensakkumulation mit zunehmendem Alter ab. Was den Zivilstand anbelangt, so ergeben sich bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 Prozent keine signifikanten Effekte. Mit der Zahl der Personen im Haushalt steigt die Wahrscheinlichkeit, kein liquides Vermögen zu besitzen signifikant an und mit höherer Bildung steigt auch der Betrag des liquiden Vermögens an. Personen in Ostdeutschland haben zudem eine höhere Wahrscheinlichkeit, liquides Vermögen zu besitzen. Diejenigen, die angeben regelmäßig zu sparen, haben sowohl ein höheres liquides

Vermögen – wenn der Effekt selbst auch relativ gering ist – als auch eine geringere Wahrscheinlichkeit, kein liquides Vermögen besitzen. Bezüglich der Bewertung des Gesundheitszustands besteht bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 Prozent kein signifikanter Effekt. Die zusätzlich in das Modell aufgenommene Anzahl der Verdiener im Haushalt hat ebenso wie die Teilzeitarbeit keinen signifikanten Effekt auf das persönliche liquide Vermögen. Mit einer höheren Zufriedenheit mit dem Haushaltseinkommen steigt hingegen auch das liquide Vermögen signifikant an. Zudem haben alle genannten Effekte auch dann Bestand, wenn zusätzlich für das Gesamtvermögen der Person kontrolliert wird. Dementsprechend verfügen Personen mit einem höheren Gesamtvermögen auch über ein signifikant höheres liquides Vermögen und die Wahrscheinlichkeit, kein liquides Vermögen zu besitzen, sinkt entsprechend. Letzteres kann als Indiz für den bereits erwähnten Effekt von Reichtum gelten.

Den Berechnungen zugrunde liegen 1920 Personen und aufgrund des Chi-Quadrat-Werts unterscheidet sich dieses Modell deutlich vom leeren Modell. Überdispersion ist auch in diesem Fall gegeben.

Um die Befunde später besser mit den britischen Daten vergleichen zu können, wurde zusätzlich ein Modell geschätzt, welches nicht das Gesamtvermögen und die Bewertung der Absicherung gegen Arbeitslosigkeit enthält (Tabelle 12, Modell 6).<sup>84</sup> Im Vergleich zu Modell 5 ergeben sich hieraus jedoch keine größeren Abweichungen.

---

<sup>84</sup> Die genannten Variablen liegen dort nicht, beziehungsweise in unterschiedlicher Form vor.

**Tabelle 12: Negativ-Binomial-Regression mit Nullinflation für liquides Vermögen**

Modell	(5)		(6)	
	Neg. Binomial	Nullinflation	Neg. Binomial	Nullinflation
Angst Arbeitslosigkeit	-0.114** (0.0527)	0.144** (0.0601)	-0.109* (0.0603)	0.168*** (0.0601)
Perman. Einkommen	0.00529** (0.00265)	-0.0169*** (0.00386)	0.0101*** (0.00308)	-0.0183*** (0.00393)
Konsumpräferenz	0.0428*** (0.00630)	-0.0499* (0.0259)	0.0331*** (0.0106)	-0.0389* (0.0227)
Geschlecht	-0.0126 (0.0775)	0.250** (0.112)	-0.0634 (0.0918)	0.225* (0.119)
Alter	0.0145*** (0.00466)	-0.0120** (0.00579)	0.0274*** (0.00490)	-0.0179*** (0.00658)
Single	-0.0309 (0.114)	-0.309* (0.172)	0.0496 (0.131)	-0.290 (0.190)
Verwitwet	0.0212 (0.282)	0.685* (0.353)	0.189 (0.368)	0.457 (0.319)
Geschieden	-0.269 (0.193)	0.318 (0.195)	-0.196 (0.178)	0.357* (0.201)
Getrennt	0.153 (0.215)	-0.273 (0.460)	0.383* (0.220)	-0.265 (0.460)
Personen im Haushalt	-0.0640 (0.0418)	0.0989** (0.0474)	-0.0156 (0.0428)	0.0870** (0.0429)
Bildungsjahre	0.0333** (0.0149)	-0.0114 (0.0250)	0.0417*** (0.0158)	-0.00767 (0.0267)
Ostdeutschland	0.0754 (0.0953)	-0.285*** (0.107)	-0.0693 (0.0992)	-0.207** (0.103)
Monatliches Sparen	0.000439*** (9.69e-05)	-0.000552*** (0.000160)	0.000639*** (0.000109)	-0.000641*** (0.000164)
Gesundheitszustand	0.0940* (0.0483)	0.125 (0.0939)	0.0271 (0.0548)	0.150 (0.103)
Teilzeitarbeit	0.0974 (0.100)	-0.113 (0.116)	0.0976 (0.0993)	-0.139 (0.119)
Verdiener im Haushalt	-0.0574 (0.0583)	0.0133 (0.0952)	-0.0562 (0.0585)	0.0188 (0.103)
Zufrieden. Einkommen	0.0761*** (0.0226)	-0.0646** (0.0271)	0.0728*** (0.0248)	-0.0738** (0.0290)
Arbeitslosigkeit	-0.0715* (0.0391)	-0.0160 (0.0670)		
Gesamtvermögen	0.00321*** (0.000379)	-0.00291*** (0.000664)		
Jahr	-0.0423*** (0.0131)	0.0163 (0.0169)	-0.0457*** (0.0137)	0.0111 (0.0148)
Konstante	92.94*** (26.38)	-31.88 (33.90)	98.91*** (27.40)	-21.59 (29.79)
N	2,784		3,025	
Personen	1920		2039	
Loglikelihood	-2.110e+08		-2.270e+08	
Chi <sup>2</sup>	483.5		215.7	
Alpha	0.73		0.82	

Geclusterte Standardfehler in Klammern \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1  
Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

Die Koeffizienten des Negativ-Binomial-Modells lassen sich darüber hinaus auch in marginale Effekte umwandeln (siehe Tabelle 13). Hierbei nehmen wiederum alle dichotomen Variablen den Wert Null an, die Zahl der Verdienener im Haushalt wurde auf 1 und die Zahl der Personen im Haushalt auf 2 gesetzt sowie alle übrigen Variablen auf ihren jeweiligen Mittelwert. Der durchschnittliche vorhergesagte Betrag des liquiden Vermögens liegt für einen verheirateten Mann durchschnittlichen Alters mit durchschnittlichem Einkommen und durchschnittlicher Bildung im Zweipersonenhaushalt aus Westdeutschland, der Vollzeit arbeitet und mit seiner Gesundheit und seinem Einkommen durchschnittlich zufrieden ist, bei etwa 15300 Euro. Steigt nun der Wert der Variable „Angst vor Arbeitslosigkeit“ um eine Einheit, was einer Verringerung der Sorgen entspricht, so sinkt das liquide Vermögen ceteris paribus um durchschnittlich etwa 2684 Euro. Ein erneuter Anstieg der Variable um eine Einheit führt zu einer weiteren durchschnittlichen Verringerung um 2371 Euro – was bedeutet, dass die entsprechende Person sich nicht vor Arbeitslosigkeit fürchtet.<sup>85</sup> Insgesamt besteht also ceteris paribus eine prognostizierte Differenz des liquiden Vermögens von durchschnittlich etwa 5055 Euro zwischen denjenigen, die sich große Sorgen um Arbeitslosigkeit machen und denjenigen, die dies nicht tun. Für die gewählte Referenzperson entspricht dies fast einem Drittel des prognostizierten liquiden Vermögens. Somit kann an dieser Stelle zweifelsohne von einem substantiellen Effekt gesprochen werden, der bisher in keiner vergleichbaren Studie gemessen wurde.

---

<sup>85</sup> Die Veränderungen der abhängigen Variable bei Anstieg der unabhängigen Variable sind nicht identisch, da es sich um eine nicht-lineare Funktion handelt.

Aus Modell 6, ohne das Gesamtvermögen und die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit, ergibt sich sogar eine durchschnittliche Differenz von 5495 Euro zwischen einer Person mit den oben genannten Merkmalen, die sich vor Arbeitslosigkeit fürchtet und einer, die dies nicht tut. Was schließlich die beobachtete Heterogenität der Beobachtungen anbelangt, so fällt diese in dem gewichteten Sample relativ gering aus, sodass auch hier Common Support gewährleistet ist. Bezüglich der fehlenden Werte zur Angst vor Arbeitslosigkeit besteht auch hier kein systematischer Zusammenhang mit der abhängigen Variable.

**Tabelle 13: Marginale Effekte für Modell 5**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	-2684,23**	1
Permanentes Einkommen	190,57***	29,73
Geschlecht	-1917,96	0
Alter	300,82***	41,93
Single	1260,95	0
Verwitwet	-4974	0
Geschieden	-5342,79*	0
Getrennt	4402,73	0
Personen im HH	-1622,03*	2
Bildungsjahre	585,11*	12,48
Ostdeutschland	2989,38	0
Gesundheitszustand	630,85	6,69
Teilzeitarbeit	2346,55	0
Gesamtvermögen	68,05***	74,57
Konsumpräferenz	979,45***	0,13
Absicherung Arbeitslosigkeit	-992,72	3,28
Monatliches Sparen	10,32***	372,83
Anzahl der Verdienere im HH	-965,9	1
Zufriedenheit Einkommen	1586,5***	6,81
Konstante	15341,18	

Signifikanzniveau: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Quelle: Sozio-oekonomisches Panel, eigene Berechnungen.

Insgesamt lässt sich folglich festhalten, dass sich die Angst vor Arbeitslosigkeit in einem signifikant höheren liquiden Vermögen niederschlägt. Dieser Befund deckt sich mit den meisten Studien zum Thema Vorsichtsparen. Jedoch ergibt sich auch ein deutlicher Unterschied dahingehend, dass der geschätzte Effekt im Falle Deutschlands auch ein

erhebliches Ausmaß hat. Die Individualhypothese H3, wonach eine höhere Angst vor Arbeitslosigkeit *ceteris paribus* zu einem höheren liquiden Vermögen führt, lässt sich folglich nicht zurückweisen. Die Ergebnisse der empirischen Analyse für Deutschland sollen nach der Vorstellung der britischen Befunde wieder aufgegriffen werden, um die Unterschiede und die Gemeinsamkeiten herauszuarbeiten und vor dem Hintergrund bisher bekannter Ergebnisse aus anderen Studien zu diskutieren.

## **7.3.2 Großbritannien**

### **7.3.2.1 Regelmäßiges Sparen**

Zur Überprüfung der Individualhypothese H1, ob die Angst vor Arbeitslosigkeit in Großbritannien die Wahrscheinlichkeit zu sparen beeinflusst, soll erneut eine logistische Regression mit geclusterten Standardfehlern und kubischen Splines geschätzt werden. Die abhängige Variable nimmt ebenfalls den Wert Null an, wenn nicht regelmäßig gespart wird, und sie nimmt den Wert eins an, wenn dies der Fall ist. Die unabhängigen Variablen entsprechen denjenigen, die für die Modellierung in Deutschland verwendet wurden, sofern nicht auf Unterschiede explizit hingewiesen wird.<sup>86</sup> Hierfür stehen Daten aus den Jahren 1992 bis 2007 zur Verfügung. Insgesamt stehen 3035 Personen über einen Zeitraum von maximal 16 Jahren zur Verfügung, woraus sich 12347 Beobachtungen ergeben.<sup>87</sup>

Aus Tabelle 14, Modell 7 geht hervor, dass auch hier die Angst vor Arbeitslosigkeit keinen signifikanten Effekt auf die Wahrscheinlichkeit zu

---

<sup>86</sup> Regionale Unterschiede, wie etwa in Deutschland zwischen Ost und West, werden für Großbritannien nicht modelliert.

<sup>87</sup> Es handelt sich somit ebenfalls um ein unbalanciertes Panel.

sparen ausübt. Das zugrundeliegende Item beinhaltet die Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes und ist somit mit dem Item aus dem deutschen Fragebogen nicht identisch. Jedoch hat die vorherige explorative Faktoranalyse ergeben, dass die Sorge vor dem Arbeitsplatzverlust und die Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes derselben Dimension angehören (siehe Kapitel 4.5) und folglich beide als Indikatoren für den latenten Faktor der Angst vor Arbeitslosigkeit verwendet werden können. Die Koeffizienten der beiden Variablen sind aufgrund der unterschiedlichen Skalierung (Dreier-Skala in Deutschland und Siebener-Skala in Großbritannien) nicht miteinander vergleichbar. Die Summen der jeweiligen marginalen Effekte lassen sich jedoch miteinander vergleichen, da grundsätzlich gilt, dass eine Person, die sich um ihren Arbeitsplatz sorgt, diesen als nicht sicher bezeichnet und umgekehrt das gleiche gilt. Das permanente Einkommen (in Tausend Pfund) hat hingegen einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit zu sparen. Für Männer verringert sich diese Wahrscheinlichkeit gegenüber Frauen. Darüber hinaus ist auch ein signifikanter positiver Effekt des Alters und der Bildungsjahre festzustellen. Negativ wirken hingegen die Teilzeitarbeit, der Zivilstand (getrennt oder geschieden) sowie die Anzahl der Personen im Haushalt. Personen, die ihren Gesundheitszustand als schlecht beurteilen, haben ebenfalls eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit zu sparen. Dies widerspricht der Annahme eines Vorsichtssparmotivs, um etwa mögliche zukünftige Behandlungskosten aufbringen zu können (vgl. Kennickell und Lusardi, 2006: S. 29). Mit steigender Zufriedenheit mit dem persönlichen Einkommen erhöht sich zudem die Wahrscheinlichkeit zu sparen. Im Falle des SOEP wurde die Zufriedenheit mit dem Haushaltseinkommen verwendet, da dort die Zufriedenheit mit dem persönlichen Einkommen erst ab dem Jahr 2005 zusätzlich erhoben wurde. Da jedoch nur Haushalte mit einer erwerbstätigen Person untersucht werden, erscheint

dieser Unterschied unproblematisch. Der Anteil der korrekten Klassifikationen liegt bei 62,2 Prozent und anhand des Chi-Quadrat-Wertes ist dieses Modell gegenüber dem leeren Modell zu bevorzugen.

Die zusätzliche Kontrolle für das liquide Vermögen (in Tausend Pfund) und im Besonderen die Konsumpräferenz reduziert die Anzahl der verfügbaren Beobachtungen deutlich (siehe Modell 8). Dies wirkt sich bemerkbar auf die Effizienz der Schätzung aus, da auch der Chi-Quadrat-Wert den kritischen Wert nicht übersteigt. Somit sind die in diesem Modell gewonnenen Ergebnisse nicht belastbar. Schließt man die Konsumpräferenz aus dem Modell aus, so steigt die Zahl der Beobachtungen und der kritische Wert der Chi-Quadrat-Verteilung wird überschritten. Dies verändert jedoch die übrigen Befunde nicht wesentlich.

**Tabelle 14: Logistische Regression für regelmäßiges Sparen der Haushalte**

	(7)	(8)
Angst vor Arbeitslosigkeit	-0.0159 (0.0176)	0.161 (0.140)
Permanentes Einkommen	0.0325*** (0.00572)	0.0415 (0.0261)
Geschlecht	-0.162** (0.0792)	-0.0344 (0.472)
Alter	0.00736** (0.00360)	-0.0384 (0.0242)
Single	0.0706 (0.109)	0.499 (0.580)
Verwitwet	-0.0119 (0.191)	1.664 (1.475)
Geschieden	-0.433*** (0.104)	0.794 (0.632)
Getrennt	-0.507*** (0.144)	-0.929 (0.897)
Personen im Haushalt	-0.150*** (0.0320)	-0.0155 (0.212)
Bildungsjahre	0.0264** (0.0109)	-0.129* (0.0730)
Gesundheitszustand	-0.143*** (0.0347)	-0.108 (0.229)
Teilzeitarbeit	-0.371*** (0.0796)	0.205 (0.606)
Zufriedenheit Einkommen	0.118*** (0.0181)	0.0104 (0.130)
Liquides Vermögen		-0.0073 0.0052
Konsumpräferenz		0.100 (0.342)
Jahr		0.0701 (0.0794)
Spline 1	0.0482 (0.0422)	
Spline 2	-0.425** (0.207)	
Spline 3	1.218** (0.595)	
Spline 4	-1.382* (0.750)	
Konstante	-96.51 (84.01)	-137.4 (158.7)
N	12,347	172
Personen	3,035	155
Log-Likelihood	-8163	-88.13
Chi <sup>2</sup>	303.9	20.38

Geclusterte Standardfehler in Klammern \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1  
Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen.

In Tabelle 15 und 16 werden zusätzlich die marginalen Effekte für die Modelle 7 und 8 ausgewiesen. Gemäß Modell 7 liegt die vorhergesagte Wahrscheinlichkeit, regelmäßig zu sparen bei 59 Prozent für die gewählte Konfiguration eines verheirateten Mannes durchschnittlichen Alters mit durchschnittlichem Einkommen und durchschnittlicher Bildung im Zweipersonenhaushalt, der Vollzeit arbeitet und mit seiner Gesundheit und seinem Einkommen durchschnittlich zufrieden ist. Dieser Wert ist im Vergleich zu Deutschland 9 Prozent niedriger. Auch hier tritt wieder eine Differenz bei den durchschnittlichen permanenten Einkommen aus den beiden Samples auf. Aus Modell 8 ergibt sich zwar für die Referenzperson eine Wahrscheinlichkeit, regelmäßig zu sparen von 70 Prozent, jedoch sind diese Befunde ohnehin nicht ohne Weiteres interpretierbar. Die beobachtete Heterogenität der Beobachtungen erscheint in Modell 8 ebenfalls aufgrund der geringen Fallzahlen über die sieben Ausprägungen der Frage nach der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes problematisch. Zudem ist hierbei nicht ausschließbar, dass die fehlenden Werte der Respondenten auf diese Frage mit der abhängigen Variable zusammenhängen.

**Tabelle 15: Marginale Effekte für Modell 7**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	0,004	1
Permanentes Einkommen	0,008***	14,11
Geschlecht	-0,04**	0
Alter	0,002**	40,4
Single	0,02	0
Verwitwet	-0,003	0
Geschieden	-0,11***	0
Getrennt	-0,13***	0
Personen im HH	-0,04***	2
Bildungsjahre	0,006**	13,18
Gesundheitszustand	-0,03***	1,99
Teilzeitarbeit	-0,09***	0
Zufriedenheit Einkommen	0,03***	4,83
Konstante	0,59	

Signifikanzniveau: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen.

**Tabelle 16: Marginale Effekte für Modell 8**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	0,04	1
Permanentes Einkommen	0,01	20,27
Geschlecht	-0,008	0
Alter	-0,009 <sup>*</sup>	40,01
Single	0,12	0
Verwitwet	0,31	0
Geschieden	-0,18	0
Getrennt	0,23	0
Personen im HH	-0,004	2
Bildungsjahre	-0,03 <sup>*</sup>	14,58
Gesundheitszustand	-0,03	2,06
Teilzeitarbeit	0,05	0
Zufriedenheit Einkommen	0,003	4,96
Liquides Vermögen	-0,002	17,27
Konsumpräferenz	0,02	0,28
Konstante	0,70	

Signifikanzniveau: \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen.

Schließlich muss die Individualhypothese H1, wonach größere Angst vor Arbeitslosigkeit zu einer höheren Wahrscheinlichkeit zu sparen führt, auch anhand der britischen Daten vorläufig verworfen werden.

### 7.3.2.2 Höhe des Sparbetrags

Die Verteilung der monatlichen Sparbeträge ist auch in Großbritannien rechtsschief und leptokurtotisch. Da die Varianz der abhängigen Variable ebenfalls größer als ihr Mittelwert ist, soll erneut eine Negativ-Binomial-Regression geschätzt werden, die Überdispersion zulässt. Die verwendeten unabhängigen Variablen für das sparsame und das komplexe Modell sind identisch mit denen im vorherigen Abschnitt. Das geschätzte Modell beinhaltet geclusterte Standardfehler für die einzelnen Haushalte und kubische Splines für das sparsame Modell, beziehungsweise eine Kontrollvariable für das Jahr im komplexe Modell zur Modellierung der seriellen Korrelation der abhängigen Variable.

Aus den Schätzungen ergibt sich sowohl für das sparsamere als auch für das komplexe Modell kein signifikanter Effekt der Angst vor Arbeitslosigkeit auf den monatlichen Sparbetrag (siehe Tabelle 17, Modell 9 und 10). Nur in Modell 9 besteht zudem ein signifikant positiver Einfluss des permanenten Einkommens (in Tausend Pfund) auf den Sparbetrag. Hierbei machen sich wiederum die deutlich geringeren Fallzahlen in Modell 10 bemerkbar. Der Zivilstand (getrennt oder geschieden) hat in Modell 9 einen signifikant negativen Effekt auf den Sparbetrag, wohingegen dies in Modell 10 lediglich für getrennt Lebende der Fall ist. Ein signifikant positiver Effekt der Bildungsjahre, der Zufriedenheit mit dem persönlichen Einkommen und der Teilzeitarbeit ist lediglich in Modell 9 nachweisbar. In Modell 10 kommt es bei Teilzeitarbeit zu einem Vorzeichenwechsel. Ein signifikant negativer Effekt des Gesundheitszustands ergibt sich erneut in Modell 9. In Modell 10 ist zudem entsprechend den Erwartungen ein signifikant negativer Effekt der Konsumpräferenz zu verzeichnen.

Anhand des Chi-Quadrat-Tests lässt sich feststellen, dass beide Modelle signifikant vom leeren Modell abweichen, obwohl die Fallzahl in Modell 10 gering ist. Der Parameter Alpha ist aufgrund der Überdispersion in beiden Modellen signifikant von Null verschieden.

**Tabelle 17: Negativ-Binomial-Regression für den monatlichen Sparbetrag**

	(9)	(10)
Angst vor Arbeitslosigkeit	0.0119 (0.0156)	0.0841 (0.0572)
Permanentes Einkommen	0.0334*** (0.00386)	0.00220 (0.0103)
Geschlecht	0.0792 (0.0512)	-0.109 (0.176)
Alter	0.00364 (0.00265)	0.0129 (0.00891)
Single	0.0406 (0.0716)	-0.0669 (0.272)
Verwitwet	-0.132 (0.111)	-0.651 (0.454)
Geschieden	-0.139** (0.0707)	-0.435 (0.284)
Getrennt	-0.329*** (0.100)	-0.484** (0.238)
Personen im Haushalt	-0.0102 (0.0260)	-0.0724 (0.0816)
Bildungsjahre	0.0200** (0.00807)	0.0224 (0.0274)
Gesundheitszustand	-0.0562** (0.0257)	0.0648 (0.102)
Teilzeitarbeit	0.173** (0.0706)	-0.545** (0.254)
Zufriedenheit Einkommen	0.0561*** (0.0146)	0.0974 (0.0600)
Spline 1	0.106** (0.0412)	
Spline 2	-0.390** (0.194)	
Spline 3	0.954* (0.531)	
Spline 4	-0.795 (0.617)	
Liquides Vermögen		0.00359 (0.00297)
Konsumpräferenz		-0.275** (0.132)
Jahr		-0.00381 (0.0273)
Konstante	-207.6** (82.12)	11.12 (54.54)
N	5,792	122
Personen	1838	109
Loglikelihood	-34383	-759.4
Chi <sup>2</sup>	302.1	45.02
Alpha	0.728	0.512

Geclusterte Standardfehler in Klammern \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1  
Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen

In Tabellen 18 und 19 werden die jeweiligen marginalen Effekte für beide Modelle ausgewiesen.

**Tabelle 18: Marginale Effekte für Modell 9**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	1,57	1
Permanentes Einkommen	4,41***	16,43
Geschlecht	10,89	0
Alter	0,48	40,29
Single	5,47	0
Verwitwet	-16,35	0
Geschieden	-17,17**	0
Getrennt	-37,03***	0
Personen im HH	-1,34	2
Bildungsjahre	2,64**	13,67
Gesundheitszustand	-7,42**	1,93
Teilzeitarbeit	24,96**	0
Zufriedenheit Einkommen	7,41***	4,98
Konstante	132,05	

Signifikanzniveau: \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen.

Hierbei ist auffällig, dass der marginale Effekt der Angst vor Arbeitslosigkeit in Modell 10 signifikant von Null verschieden ist.

**Tabelle 19: Marginale Effekte für Modell 10**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	11,32**	1
Permanentes Einkommen	0,30	20,86
Geschlecht	-13,93	0
Alter	1,74	38,88
Single	-8,72	0
Verwitwet	-64,45	0
Geschieden	-47,55	0
Getrennt	-51,71*	0
Personen im HH	-9,76	2
Bildungsjahre	3,02	14,39
Gesundheitszustand	8,73	2,01
Teilzeitarbeit	-56,62*	0
Zufriedenheit Einkommen	13,13	4,99
Liquides Vermögen	0,48	15,93
Konsumpräferenz	-37,02	0,28
Konstante	134,72	

Signifikanzniveau: \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen.

Dies ist auf den nicht-linearen Zusammenhang zwischen den Prädiktoren und der abhängigen Variable zurückzuführen. Für höhere X-Werte der Angst vor Arbeitslosigkeit ist dieser Effekt jedoch nicht signifikant. Die Differenz beim permanenten Einkommen zwischen den beiden Modellen ist zudem im Vergleich geringer als im vorherigen Abschnitt. Jedoch erscheint die beobachtete Heterogenität der Beobachtungen über die Ausprägungen der Frage nach der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes auch in Modell 10 aufgrund der geringen Fallzahlen problematisch. Der vorhergesagte Sparbetrag ist für einen verheirateten Mann durchschnittlichen Alters mit durchschnittlichem Einkommen und durchschnittlicher Bildung im Zweipersonenhaushalt, der Vollzeit arbeitet und mit seiner Gesundheit und seinem Einkommen durchschnittlich zufrieden ist, mit etwas mehr als 130 Pfund in beiden Modellen allerdings sehr ähnlich. Diese Werte sind in Euro umgerechnet etwa 70 bis 125 Euro geringer als die für Deutschland vorhergesagten Beträge. Die fehlenden Werte bezüglich der Frage nach der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes stehen in keinem Zusammenhang mit der abhängigen Variable.

Insgesamt ist folglich festzuhalten, dass die Individualhypothese H2, wonach ein Zusammenhang zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem monatlichen Sparbetrag besteht, auch in Großbritannien vorläufig zurückgewiesen werden muss.

### **7.3.2.3 Liquidies Sparvermögen**

Abschließend soll nun der Zusammenhang zwischen der Angst vor Arbeitslosigkeit und dem liquiden Vermögen überprüft werden. Im Gegensatz zu den deutschen Daten erweist sich hier eine Schätzung mit Nullinflation als nicht angebracht, da alle Koeffizienten der Probit-Regression insignifikant sind und für ein Hürdenmodell auch keine theoretische Notwendigkeit besteht. Ein Negativ-Binomial-Modell ohne

Nullinflation verfügt über die bessere Anpassung an die Daten und ist zudem aufgrund der geringeren Anzahl an Parametern einfacher zu schätzen.<sup>88</sup> Die beiden Zählprozesse des Negativ-Binomial-Modells in Deutschland und Großbritannien können miteinander verglichen werden. Bessere Vergleichbarkeit wird zudem durch das Modell 6 gewährleistet, welches nur die Variablen beinhaltet, die auch in Großbritannien verfügbar sind.

Im Gegensatz zu den deutschen Daten ergibt sich in Großbritannien trotz des zu erwartenden Vorzeichens kein signifikanter Effekt der Angst vor Arbeitslosigkeit auf die Höhe des liquiden Vermögens (siehe Tabelle 20). Der Effekt des permanenten Einkommens (in Tausend Pfund) ist hingegen signifikant positiv. Personen, die monatlich einen gewissen Betrag sparen, haben darüber hinaus ein höheres liquides Vermögen. Signifikant positive Effekte ergeben sich auch für verwitwete Personen und Teilzeitarbeitende. Ein Blick in die Daten offenbart, dass die beiden letztgenannten Effekte durch wenige Beobachtungen mit hohem Vermögen getrieben werden.

---

<sup>88</sup> Letzteres erscheint auch vor dem Hintergrund begrenzter Fallzahlen sinnvoll.

**Tabelle 20: Negativ-Binomial-Regression für liquides Vermögen**

	(11)
Angst vor Arbeitslosigkeit	-0.0298 (0.0486)
Permanentes Einkommen	0.0149** (0.00696)
Konsumpräferenz	0.0999 (0.0927)
Geschlecht	0.212 (0.133)
Alter	0.0105 (0.00787)
Single	-0.0309 (0.195)
Verwitwet	1.709*** (0.515)
Geschieden	-0.248 (0.216)
Getrennt	0.284 (0.352)
Personen im Haushalt	-0.0102 (0.0726)
Bildungsjahre	0.0188 (0.0237)
Monatliches Sparen	0.00203*** (0.000500)
Gesundheitszustand	-0.0358 (0.0738)
Teilzeitarbeit	0.484** (0.237)
Verdiener im Haushalt	-0.136 (0.0932)
Zufriedenheit Einkommen	-0.0596 (0.0643)
Jahr	-0.0131 (0.0255)
Konstante	34.79 (50.82)
N	430
Personen	384
Loglikelihood	-4411
Chi <sup>2</sup>	72.83
Alpha	1.09

Geclusterte Standardfehler in Klammern \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1  
Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen.

Bezieht man nun noch die marginalen Effekte in Tabelle 21 ein, so sind die beiden fraglichen Effekte bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 Prozent nicht signifikant von Null verschieden. Der marginale Effekt der Angst vor

Arbeitslosigkeit auf das liquide Vermögen ist auch bei den höheren X-Werten insignifikant. Für einen verheirateten Mann durchschnittlichen Alters mit durchschnittlichem Einkommen und durchschnittlicher Bildung im Zweipersonenhaushalt, der Vollzeit arbeitet und mit seiner Gesundheit und seinem Einkommen durchschnittlich zufrieden ist, ergibt sich ein durchschnittliches vorhergesagtes liquides Vermögen von knapp 12000 Pfund. Dieser Betrag übersteigt in Euro umgerechnet den für Deutschland vorhergesagten Wert um etwas mehr als 3600 Euro.

**Tabelle 21: Marginale Effekte für Modell 11**

Variable	Marginaler Effekt	Bei Wert
Angst vor Arbeitslosigkeit	-357,4	1
Permanentes Einkommen	179,15**	19,42
Konsumpräferenz	1197,75	0,31
Geschlecht	2831,29	0
Alter	126,11	40,25
Single	-364,31	0
Verwitwet	54219,15	0
Geschieden	-2629,93	0
Getrennt	3941,24	0
Personen im HH	-122,31	2
Bildungsjahre	225,71	14,4
Monatliches Sparen	24,36***	158,7
Gesundheitszustand	-429,45	1,95
Teilzeitarbeit	7460,06*	0
Anzahl der Verdiener im HH	-1630,22	1
Zufriedenheit Einkommen	-714,08***	5,01
Konstante	11988,52	

Signifikanzniveau: \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Quelle: British Household Panel Survey, eigene Berechnungen

Die Berechnungen basieren lediglich auf 430 Beobachtungen, jedoch unterscheidet sich dieses Modell aufgrund des Chi-Quadrat-Werts signifikant vom leeren Modell. Deutliche Überdispersion ist auch in diesem Fall gegeben. Ein gewisses Maß an beobachteter Heterogenität der Beobachtungen über die Ausprägungen der Frage nach der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes, besteht zudem auch. Allerdings existiert kein Zusammenhang zwischen den fehlenden Werten bei dieser Frage und der abhängigen Variable. Folglich muss die Individualhypothese H3, wonach

eine höhere Angst vor Arbeitslosigkeit *ceteris paribus* zu einem höheren liquiden Vermögen führt, in Großbritannien vorläufig zurückgewiesen werden. Abschließend sollen die empirischen Befunde dieses Kapitels noch einmal zusammengefasst und vor dem Hintergrund anderer Studien diskutiert werden.

#### **7.4 Diskussion der Ergebnisse**

Die empirische Analyse des Sparverhaltens auf der Individualebene in Deutschland und Großbritannien hat mehrere Befunde zutage gefördert. Zuerst gilt es zu erwähnen, dass sich anhand der zur Verfügung stehenden Daten weder in Deutschland noch in Großbritannien ein signifikanter Zusammenhang zwischen der individuellen Entscheidung regelmäßig zu sparen und der Angst vor Arbeitslosigkeit ergibt. Das Gleiche gilt auch für die Höhe des regelmäßigen Sparbetrags. Folglich müssen die entsprechenden Individualhypothesen H1 und H2 vorläufig verworfen werden. Interessanterweise gelangt Wilke (2010: S. 96) in seiner Untersuchung zu dem Befund, dass ‚selbst in Erwartung einer zukünftigen Arbeitslosigkeit sich die Sparanstrengungen nicht erhöhen‘. Insofern ergibt sich hier ein einheitliches Bild, das aber weitergehende Untersuchungen sinnvoll erscheinen lässt. Er weist an dieser Stelle auch das „Buffer Stock Saving“-Modell gemäß Deaton (1991) und Carroll (1997) zurück. Diese Schlussfolgerung kann im Rahmen der vorliegenden Arbeit nicht geteilt werden.

Im Gegensatz dazu kann nämlich die aus dem „Buffer Stock Saving“-Modell abgeleitete Individualhypothese H3, dass eine größere Angst vor Arbeitslosigkeit *ceteris paribus* zu einem höheren liquiden Vermögen führt, in Deutschland nicht verworfen werden – wohl aber in Großbritannien. Ein derartiges Vorsichtsmotiv wurde allerdings in früheren Studien auch schon in angelsächsischen Staaten nachgewiesen. So stellt beispielsweise

Zeldes (1989: S. 289) Folgendes fest: “[...] *a significant fraction of the capital accumulation that occurs in the United States may be due to precautionary savings*”. Auch Caballero (1990) und Skinner (1988) gelangen zu ähnlichen Aussagen. Kennickell und Lusardi (2006: S. 29) behaupten hingegen, dass das Vorsichtsmotiv aus Arbeitslosigkeit relativ geringe Auswirkungen habe im Vergleich zum Vorsichtsmotiv aus gesundheitlichen Gründen. Diese Befunde widersprechen einander nicht notwendigerweise, sondern verdeutlichen, dass derartige Motive häufig kontextabhängig sind. So basiert die zuletzt genannte Studie, wie die meisten anderen, auf US-amerikanischen Daten. Vor dem Hintergrund, dass die private Übernahme von Behandlungskosten im US-amerikanischen Gesundheitssystem eine bedeutendere Rolle spielt als in Deutschland, lässt sich dieser Befund wiederum besser einordnen. So verweisen auch Börsch-Supan und Lusardi (2002: S. 18) aus einer vergleichenden Perspektive auf mögliche Unterschiede über Länder und Zeitpunkte hinweg. Ferner stellen sie fest (ebd.: S. 17): “*Countries with a higher degree of uncertainty in income and other future economic circumstances will feature higher saving rates in the presence of a precautionary saving motive*”.

Diese Aussage kann sich neben objektiven Indikatoren, wie der Einkommensvolatilität oder branchenspezifischen Arbeitslosigkeitsrisiken, genauso auf subjektive Einschätzungen der Beschäftigten stützen, die Gegenstand dieser Arbeit sind. Letzteres macht genau das Moment der Unsicherheit aus, welches nicht individuell kalkulierbar ist und auch nicht rational begründet sein muss. Hierin liegt auch die Begründung zur Verwendung von Selbsteinschätzungen für die zentrale unabhängige Variable der Angst vor Arbeitslosigkeit, die diese Arbeit von anderen Studien unterscheidet. Auch Wilke (2010: S. 71) gelangt in seinen Untersuchungen zu dem Befund, dass „[...] *die Wichtigkeit des Sparens für unvorhergesehene Ereignisse nicht mit einer objektiv wie subjektiv*

wahrgenommenen Risikosituation zusammenhängt. Einzig das Vermögen und die Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen Situation in der Zukunft haben sich als stabile Prädiktoren herausgestellt“. Hiermit bezieht er sich auf konkrete Ereignisse im Gegensatz zu einer generellen Unsicherheit. Die Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen Situation ist darüber hinaus ebenfalls mit der Angst vor Arbeitslosigkeit korreliert.

Kennickell und Lusardi (2006: S. 33) weisen an anderer Stelle auch darauf hin, dass das Vorsichtsmotiv selbst innerhalb eines Landes zu einem bestimmten Zeitpunkt über unterschiedlichen Gruppen variieren kann. Börsch-Supan et al. (2006: S. 3) stellen in diesem Zusammenhang für Deutschland fest:

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

Betrachtet man die präsentierten Modelle im Einzelnen, so liegen die geschätzten Konstanten in der Regel nicht weit von den un konditionalen Mittelwerten entfernt und erscheinen somit grundsätzlich plausibel. Dies ist bei anderen Schätzverfahren wie OLS, die deutlich anfälliger für Verletzungen der Verteilungsannahmen und Ausreißer sind, nicht der Fall. Selbst Quantilregressionen führen aufgrund des teilweise sehr hohen Ausmaßes an Kurtosis zu unplausiblen Schätzungen, die sich besonders bei den Konstanten bemerkbar machen. Auf die Problematik von systematischen Beobachtungsausfällen durch Transformationen negativer Werte oder des Wertes 0 in anderen Studien wurde bereits hingewiesen:

Durch den Ausschluss verschuldeter Personen oder derjenigen, die kein Vermögen besitzen, verändert sich das Sample grundlegend, da gerade die Unterscheidung dieser Personen von theoretischem Interesse ist. Durch die Annahme eines Zählprozesses, der semidefinit positive integere Werte voraussetzt und gegebenenfalls der Modellierung von Nullinflation lassen sich diese Probleme in den Griff bekommen.<sup>89</sup>

Was die einzelnen Parameter anbelangt, so fällt auf, dass die Konsumpräferenz – definiert als das Verhältnis der Konsumentenkredite zum permanenten Einkommen – in Großbritannien im Durchschnitt mehr als doppelt so hoch ist wie in Deutschland. Dies deutet auf einen strukturellen Unterschied hin, der auch generell als Ausdruck geringerer Liquiditätsrestriktionen in Großbritannien aufgefasst werden kann. Bezüglich der Interpretation des Einflusses dieser Variable auf der Individualebene fallen die Befunde jedoch unterschiedlich aus, sodass über die Wirkung kein eindeutiges Urteil gefällt werden kann. Ein weiterer struktureller Unterschied ergibt sich bei der Wahrscheinlichkeit, regelmäßig zu sparen und der Höhe der regelmäßigen Sparbeträge, da beide in Großbritannien geringer ausfallen als in Deutschland. Was das liquide Vermögen als unabhängige Variable anbelangt, kann festgehalten werden, dass ein höheres liquides Vermögen auch die Wahrscheinlichkeit zu sparen ansteigen lässt. Die naheliegendste Erklärung hierfür deckt sich mit dem positiven Effekt des permanenten Einkommens, nämlich dass ein höheres Einkommen das Sparen grundsätzlich erleichtert und somit zu

---

<sup>89</sup> Ein Ausweichen auf generalisierte additive Modelle (GAMs) oder non-parametrische Schätzer erscheint aufgrund der teilweise geringen zur Verfügung stehenden Fallzahlen ebenfalls problematisch, da hier die funktionale Form zusätzlich anhand der Daten geschätzt werden muss. Darüber hinaus gestaltet sich hier der Vergleich zwischen einzelnen Modellen mitunter schwieriger.

einem höheren Vermögen führt. Dynan et al. (2004) weisen in diesem Kontext darauf hin, dass sich das Vererbungsmotiv und das Vorsichtsmotiv vor allem bei reicheren Haushalten überlagern, selbst wenn man separierbare Nutzenfunktionen unterstellt. Die Ursache liegt darin begründet, dass das Sparvermögen sowohl für unvorhergesehene Ereignisse genutzt werden als auch vererbt werden kann bei Nichteintreten derartiger Ereignisse. Umgekehrt formulierte Modigliani (1988: S. 39) dies bereits früher für niedrigere Einkommen:

*“Some portion of bequests, especially in lower income brackets, is not due to a pure bequest motive but rather to a precautionary motive reflecting uncertainty about the length of life, although it is not possible at present to pinpoint the size of this component”.*

In diesen Kontext fügt sich auch das anhand der deutschen Daten erzielte Ergebnis, dass diejenigen im Durchschnitt eine deutlich geringere Wahrscheinlichkeit zu sparen haben, die ihre Absicherung gegen Arbeitslosigkeit als schlecht bezeichnen.

Was die Haushaltszusammensetzung betrifft, so argumentiert auch Wilke (2010: S. 80) ähnlich, dass sich mit zunehmender Haushaltsgröße und steigender Kinderzahl die Konsumausgaben erhöhen und somit bei gegebenem Einkommen weniger Spielraum zum Sparen bleibt. Bezüglich der sich ergebenden uneinheitlichen Effekte der Teilzeitbeschäftigung kann darauf hingewiesen werden, dass die theoretischen Erwartungen hierzu ebenfalls nicht eindeutig sind (ebd.: S. 81):

*„Aus der Perspektive der Lebenszyklustheorie könnte eine geringere Spartätigkeit vermutet werden, wenn es sich um eine zeitlich begrenzte Form der Beschäftigung handelt. Aus der Perspektive von Risiko sollten Haushalte mit Teilzeitbeschäftigung unter der Kontrolle von*

*Einkommenseffekten mehr sparen, da ihre Einkommenssituation deutlich weniger gesichert ist, als die von Haushalten mit einem Normalarbeitsverhältnis.“*

Auf die Modellierung eines nichtlinearen Verlaufs des permanenten Einkommens und des Alters wurde bewusst verzichtet, um Kollinearität der unabhängigen Variablen zu vermeiden. Bezüglich des Einkommens verweist Wilke darauf, dass ein möglicher überlinearer Effekt verschwindet, sobald für das Vermögen kontrolliert wird. Was einen möglichen nichtlinearen Alterseffekt anbelangt, so ist zu berücksichtigen, dass sich dieser vor allem über den gesamten Lebenszyklus von der Geburt bis zum Tod zeigt. Im Rahmen dieser Arbeit wurde das Sample jedoch auf die arbeitsfähige Bevölkerung im Alter von 17 bis 67 Jahren eingegrenzt, da lediglich abhängig Beschäftigte im Analysefokus stehen. Die Problematik nichtlinearer Effekte wird hierdurch reduziert, da diese hauptsächlich durch Zeiten der Nicht-Erwerbstätigkeit verursacht werden. Insgesamt ergibt sich in den durchgeführten Schätzungen erwartungsgemäß ein positiver Alterseffekt.

Bezüglich des Geschlechts der Beschäftigten ergibt sich in den meisten Fällen eine leicht geringere Sparneigung für Männer als für Frauen. Beim Zivilstand zeichnet sich in der Regel ein negativer Effekt für geschiedene oder getrennt lebende Personen gegenüber verheirateten ab. Dies erscheint vor dem Hintergrund möglicher Unterhaltszahlungen und separater Haushaltsführungen auch plausibel. Für die Bildung der Befragten hingegen lässt sich sowohl in Deutschland als auch in Großbritannien generell für alle abhängigen Variablen ein positiver Effekt feststellen. Diese Befunde decken sich auch weitestgehend mit denjenigen, die anhand der SAVE-Daten für Deutschland ermittelt wurden (vgl. Börsch-Supan et al., 2006: S. 4). Bezüglich des in der Literatur auffindbaren konkurrierenden Vorsichtsmotivs aus gesundheitlichen Gründen lässt sich hingegen kein eindeutiger Befund formulieren. Dies

mag wiederum daran liegen, dass ein derartiges Motiv in Staaten mit einer umfassenderen öffentlichen Gesundheitsversorgung dieser Aspekt weniger von Bedeutung ist als beispielsweise in den USA. Börsch-Supan et al. (ebd.) weisen zusätzlich darauf hin, dass Sparmotive auch über Altersgruppen variieren können. So erscheint es nicht unplausibel, dass ein Vorsichtsmotiv aus gesundheitlichen Gründen mit zunehmendem Alter an Bedeutung gewinnen dürfte.

Der anhand der deutschen Daten ermittelte Effekt des Vorsichtsmotivs aus Angst vor Arbeitslosigkeit auf das liquide Vermögen übersteigt die bisher veröffentlichten Schätzungen deutlich. Dies mag zum einen daran liegen, dass sich die überwiegende Zahl der Studien zu diesem Thema auf die USA beziehen und somit unterschiedliche Bedingungen vorliegen. Bereits Fuchs-Schündeln und Schündeln (2005) konstatieren aber ein Vorsichtsmotiv bezüglich der Selektion in bestimmte mit unterschiedlichen Risiken behaftete Berufe in Deutschland. Das Nicht-Auffinden eines vergleichbaren Effekts in Großbritannien unterstützt die eingangs formulierte These, dass hierfür unterschiedliche institutionelle Rahmenbedingungen, insbesondere Wohlfahrtsstaatsregime, verantwortlich sein könnten. Hieraus lässt sich die Erwartung formulieren, dass bei ähnlicher Vorgehensweise in anderen kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten, ein ähnlicher Effekt ermittelbar sein sollte, wohingegen dies in anderen angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten nicht in dem Umfang der Fall sein sollte. Hieraus entsteht folglich Bedarf für weitere zukünftige Analysen.

Ein weiterer Aspekt, der bislang nicht zufriedenstellend adressiert werden konnte, ist die detaillierte Analyse aller Komponenten des Mechanismus, der zu Vorsichtssparen führt. Zwar hat sich herausgestellt, dass Deutsche im Schnitt regelmäßig mehr sparen als Briten und dass die Akkumulierung von liquiden Vermögen unter Kontrolle aller oben genannten Kovariaten mit der Angst vor Arbeitslosigkeit koinzidiert. Dennoch bleibt zu klären, wie

diese Entscheidung genau zustande kommt. Aus dem Modell zur Schätzung des liquiden Vermögens geht zwar hervor, dass Personen in Deutschland, die mehr liquides Vermögen besitzen, auch regelmäßig sparen und mit ihrem Einkommen im Durchschnitt zufriedener sind – der genaue Ablauf der Vermögensakkumulation bleibt jedoch unklar. Wilke (2010: S. 96) äußert die Vermutung, dass es sich beim Sparen eher um eine stetige Komponente in der Form handelt, dass diejenigen, denen es in der Vergangenheit gelungen ist, einen Teil ihres Einkommens zu sparen, dies auch weiterhin tun werden. Diese Erklärung zielt stark auf eine habituelle, unter Umständen auch unbewusste Komponente des Handelns ab. Um dies besser nachvollziehen zu können erscheint jedoch die Erhebung zusätzlicher Daten geboten.

## 8 Zusammenfassung

Abschließend sollen noch einmal die Argumentation und die zentralen Befunde dieser Arbeit zusammengefasst werden:

Ausgangspunkt der Untersuchung war die Feststellung, dass die Sparquoten privater Haushalte in OECD-Staaten spätestens seit Mitte der neunziger Jahre stark divergieren. Diese Zweiteilung in hohe und niedrige Sparquoten koinzidiert mit der Zuordnung der Staaten zu zwei bestimmten Wohlfahrtsstaatstypen, nämlich dem kontinental-europäischen und dem angelsächsischen Typus. Dies führte zu der Frage, ob bestimmte institutionelle Faktoren hierfür verantwortlich sein könnten. Ins Zentrum der Analyse rückte dabei die unterschiedliche Ausgestaltung von Arbeitsmärkten, die Individuen aufgrund ihrer unterschiedlichen Dynamik dazu veranlassen könnte, mehr oder weniger Vorkehrungen zu treffen – etwa gegen die Konsequenzen möglicher Arbeitslosigkeit. Hierbei werden nationale Arbeitsmärkte als zeitlich stabile und zudem für einzelne Individuen exogene Institutionen angesehen.

Die theoretische Fundierung auf der Mikroebene liefert das „Buffer Stock Saving“-Modell gemäß Deaton (1991) und Carroll (1997), wonach Individuen einen finanziellen Puffer in Form von Sparvermögen bilden, um die negativen Konsequenzen von Einkommensausfällen abfedern zu können. Als konkurrierende Erklärungen wurden die generelle Verfügbarkeit von Krediten und somit die Liquidität der Verbraucher in Bedarfssituationen sowie die individuelle Präferenz für Konsum identifiziert. Letztere kann in aggregierter Form auch als Indikator für die Verfügbarkeit von Krediten dienen. Zusätzlich kommen auch andere Vorsichtsmotive als Erklärung für unterschiedliches Sparverhalten infrage, beispielsweise aus gesundheitlichen Gründen.

In einem weiteren Schritt wurde herausgearbeitet, dass das Risiko, arbeitslos zu werden, für einzelne Individuen nicht kalkulierbar ist und somit diesbezüglich Unsicherheit besteht. Dieses Gefühl von Unsicherheit bedarf nicht einmal eines „objektiv gegebenen Grundes“, sondern kann das Verhalten der Individuen auch beeinflussen, wenn es rein subjektiv zustande kommt. Hieraus ergibt sich eine Argumentationskette, die ausgehend von der Arbeitsmarktsituation eines bestimmten Landes über die entsprechende Wahrnehmung der Individuen verläuft und individuelles Sparen nach sich zieht, welches sich in aggregierter Form dann in der jeweiligen Sparquote niederschlägt. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Individuen den Kontext auf der Makroebene, also die Arbeitsmarktsituation, auch so wahrnehmen. Neben der regelmäßigen Berichterstattung in den Medien über die Lage am Arbeitsmarkt dient insbesondere das Ausmaß von Langzeitarbeitslosigkeit innerhalb eines Landes als Indikator hierfür.

Empirisch wurde anhand von zwei Wellen des International Social Survey Programme (ISSP) zur Arbeitsorientierung überprüft, ob die Angst vor Arbeitslosigkeit, die grundsätzliche Bedeutung von Arbeitsplatzsicherheit und die wahrgenommenen Chancen für einen Arbeitsplatzwechsel zwischen den OECD-Staaten tatsächlich variieren. Hier zeichnet sich eine Zweiteilung zwischen kontinental-europäischen und angelsächsischen Wohlfahrtsstaaten ab. Im Rahmen einer explorativen Faktorenanalyse konnte zudem ermittelt werden, dass sich die entsprechenden Items in der Regel zwei oder drei latenten Faktoren zuordnen ließen. Bedeutsam ist hierbei, dass die Sorge um den Verlust des eigenen Arbeitsplatzes und die Bewertung der Sicherheit des eigenen Arbeitsplatzes in allen untersuchten Staaten derselben Dimension angehören.

Anhand der verfügbaren Daten wurden danach Deutschland und Großbritannien als prototypische Vertreter der beiden unterschiedlichen

Wohlfahrtsstaatsregime zur Überprüfung des postulierten Zusammenhangs auf der Individualebene ausgewählt. Wichtige Unterschiede bestehen hier bezüglich der Rolle des Staates in wirtschaftlichen Angelegenheiten, der Stärke und Dichte von Gewerkschaften, der Beschäftigungsstrukturen im Hinblick auf Qualifikationsniveaus, des Umgangs und des Kräfteverhältnisses der Sozialpartner, der Entwicklung des Arbeitsmarktes über Zeit sowie der Höhe und der Bezugsdauer staatlicher Sozialleistungen. Diese institutionellen Unterschiede wirken sich entsprechend auf die jeweilige Situation der abhängig Beschäftigten aus.

In einem weiteren Schritt wurde die theoretische Herleitung des Zusammenhangs zwischen Angst vor Arbeitslosigkeit und dem daraus resultierenden Sparverhalten gemäß dem „Buffer Stock Saving“-Modell dargelegt. Demnach sollte sich das Vorsichtsmotiv vor allem in der Höhe des liquiden Vermögens widerspiegeln, da dieses im Bedarfsfall leichter einzusetzen ist als beispielsweise Immobilien. Um Vorhersagen zu ermöglichen, wurde die Analyse zudem auf Haushalte mit einer erwerbstätigen Person eingegrenzt und das individuelle Vermögen aufgrund der höheren Datenqualität im Vergleich zu Haushaltsdaten als Analysegegenstand gewählt. Des Weiteren wurden drei Individualhypothesen bezüglich der Wahrscheinlichkeit (H1) und der Höhe (H2) regelmäßigen Sparens sowie der Höhe des liquiden Vermögens (H3) abgeleitet. In allen drei Fällen wurde ein positiver Zusammenhang zwischen der jeweiligen abhängigen Variable und dem Ausmaß der Angst vor Arbeitslosigkeit unterstellt.

Die folgende empirische Analyse hat ergeben, dass die Individualhypothesen H1 und H2 sowohl in Deutschland als auch in Großbritannien vorläufig zurückgewiesen werden müssen. Für die Individualhypothese H3, wonach eine höhere Angst vor Arbeitslosigkeit

ceteris paribus zu einem höheren liquiden Vermögen führt, fallen die Befunde jedoch geteilt aus. In Großbritannien ließ sich hierfür keine Evidenz finden. In Deutschland hingegen wurde der Differenzbetrag zwischen einer Person, die keine Angst vor Arbeitslosigkeit hat und einer, die sich hiervor fürchtet, auf etwa 5000 Euro geschätzt. Hierbei handelt es sich um etwa ein Drittel des durchschnittlichen liquiden Vermögens der in dem Sample befindlichen Personen und somit kann von einem substantziellen Effekt gesprochen werden. Dieses Ergebnis hebt sich von bisherigen Studien zum Thema Vorsichtssparen ab, da der geschätzte Effekt zumindest für Deutschland deutlich höher ausfällt als bisher angenommen wurde.

## 9 Fazit

Abschließend soll auf die theoretischen Implikationen, die Angemessenheit der Vorgehensweise sowie die in Kapitel 1.6 gestellten Fragen eingegangen werden.

Als theoretischer Ausgangspunkt liegt dieser Arbeit ein institutionalistischer Ansatz zugrunde, wonach Institutionen in jeweils nationalen Kontexten das Verhalten derjenigen beeinflussen, die in ihren Regelungsbereich fallen. Dabei werden Institutionen als exogen angesehen, da der Einzelne durch seine Präferenzen im Untersuchungszeitraum keinen Einfluss auf die Ausgestaltung dieser Institutionen ausüben kann. Da sich der Wandel von Institutionen in den politischen Systemen westlicher OECD-Staaten aufgrund ihrer relativ hohen Bestandskraft eher inkrementell und langsam vollzieht, kann zudem für den Untersuchungszeitraum von zeitlich stabilen Institutionen ausgegangen werden. Dies gilt somit auch für die hier behandelten Auswirkungen von Arbeitsmärkten auf abhängig Beschäftigte.

Im Zuge der Fallauswahl wurde einerseits auf die Unterschiede zwischen angelsächsischen und kontinental-europäischen Wohlfahrtsstaaten sowie andererseits auf die im „Varieties of Capitalism“-Ansatz getroffene Unterscheidung zwischen liberalen und koordinierten Marktwirtschaften eingegangen. Aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit an geeigneten nationalen Haushaltspanels, musste die Analyse des Zusammenhangs auf der Mikroebene auf einen Paarvergleich eingegrenzt werden. Die beiden letztlich gewählten Fälle Deutschland und Großbritannien können jedoch als prototypisch für den jeweiligen Wohlfahrtsstaatstypus verstanden werden. Die in Kapitel 5 beschriebenen Veränderungen über einen Zeitraum von mehreren Jahrzehnten innerhalb der Arbeitsmarktregime Deutschlands und Großbritanniens ändern hieran ebenfalls nichts Grundlegendes. Obwohl derartige Vergleiche anhand von Typologien bis

zu einem gewissen Grad als heuristisch verstanden werden müssen, können die beiden gewählten Fälle dennoch als repräsentativ für ähnlich gelagerte Fälle angesehen werden. Für die Varianzkontrolle auf der Makroebene bedeutet dies, dass innerhalb dieses vergleichenden Designs neben dem Effekt von Arbeitsmarktregimen kein weiterer Einflussfaktor auf der Makroebene berücksichtigt werden kann.

In Kapitel 2 wurden konkurrierende Einflussfaktoren auf der Mikro- und der Makroebene diskutiert. Hiervon erwiesen sich einige jedoch bei näherer Betrachtung als ungeeignet, die beobachtete Varianz zu erklären. Für uneindeutige Einflussfaktoren sowie insbesondere die beiden identifizierten konkurrierenden Erklärungen individueller Konsumpräferenzen und der Liquidität von Kreditmärkten wurde jedoch auf der Mikroebene kontrolliert. Dies ist möglich, sofern davon ausgegangen wird, dass die aggregierten individuellen Konsumpräferenzen auch die Liquidität von Kreditmärkten reflektieren. Eine weitere Überprüfung dieser Annahme anhand geeigneter Daten mit mehr als zwei Staaten scheint jedoch für die Zukunft sinnvoll.

Unter Berücksichtigung der oben genannten Aspekte bedeutet dies für die drei eingangs aufgeworfenen Fragen *erstens*, dass in Deutschland Evidenz dafür besteht, dass die selbst gewählte Höhe des liquiden Vermögens bei abhängig Beschäftigten *ceteris paribus* mit der Wahrnehmung ihres individuellen Arbeitslosigkeitsrisikos in Verbindung steht. Das Fehlen eines vergleichbaren Zusammenhangs in Großbritannien kann so verstanden werden, dass die Varianz auf der Makroebene geeignet ist, unterschiedliches individuelles Verhalten in Form von Sparscheidungen zu erklären, da der Kontext für die Individuen zwischen den untersuchten Staaten systematisch variiert. Demnach scheint es *zweitens* möglich, die Brücke zwischen dem jeweiligen nationalen Arbeitsmarktregime einerseits und der Sparquote

privater Haushalte andererseits zu schlagen. Weitere Überprüfungen dieses Befundes in anderen Wohlfahrtsstaaten unterschiedlichen Typus erscheinen daher sinnvoll. Die im Rahmen dieser Arbeit erzielten Ergebnisse legen somit auch *drittens* nahe, dass national-spezifische Institutionen in Form von Arbeitsmarktregimen einen Teil der beobachteten Differenz zwischen den hohen Sparquoten kontinental-europäischer und den niedrigen Sparquoten angelsächsischer Staaten erklären können.

Insgesamt deuten folglich die im Rahmen dieser Arbeit vorgestellten Befunde darauf hin, dass die Wirkung von Arbeitsmarktregimen auf das individuelle Sparverhalten als „robuste Regularität“ beschrieben werden kann.

## Literatur

- Aron, Janine (2012): Credit, housing collateral and consumption, Evidence from the UK, Japan and the US, *Review of Income and Wealth* 58 [3], Seite 397-423.
- Aspinwall, Mark D. und Schneider, Gerald (2000): Same Menu, Seperate Tables: The Institutional Turn in Political Science and the Study of European Integration, *European Journal of Political Research* 38 [1], Seite 1-36.
- Ballhausen, Heike; Süßmuth, Bernd; Blösinger, Nina und Schmitz, Jörg (2012): *Global Workforce Study, Geld, Karriere, Sicherheit? Was Mitarbeiter motiviert und in ihrem Unternehmen hält.*, Towers Watson, Frankfurt.
- Barro, Robert J. (1974): Are government bonds net wealth?, *Journal of political economy* 82 [6], Seite 1095-1117.
- Barro, Robert J. (1976): Rational expectations and the role of monetary policy, *Journal of monetary economics* 2 [1], Seite 1-32.
- Bayoumi, Tamim (1993): Financial Deregulation and Household Saving, *The Economic Journal* 103 [421], Seite 1432-1443.
- Benito, Andrew; Thompson, Jamie; Waldron, Matt und Wood, Rob (2006): House prices and consumer spending, *Bank of England Quarterly Bulletin*, Seite 142-154.
- Benz, Dorothea (2002): *Motivation und Befinden bei betrieblichen Veränderungen : zur Bedeutung unterschiedlicher Facetten von Arbeitsplatzunsicherheit*, Beltz PVU, Weinheim.
- Berry, Stuart; Williams, Richard und Waldron, Matthew (2009): Household saving, *Bank of England Quarterly Bulletin* 49 [3], Seite 191-201.
- Bilson, John F. O. (1980): The rational expectations approach to the consumption function: A multi-country study, *European Economic Review* 13 [3], Seite 273-299.
- Blanchflower, David G. und Oswald, Andrew J. (2004): Well-being over time in Britain and the USA, *Journal of Public Economics* 88 [7], Seite 1359-1386.

- Bléjer, Mario I. und Leiderman, Leonardo (1987): Modelling and testing Ricardian equivalence, A survey, International Monetary Fund, Fiscal Affairs Dept., Washington, D.C..
- Blinder, Alan (2009): How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable?, World Economics 10 [2], Seite 41-78.
- Blondel, Jean (2008): About Institutions, Mainly, but not Exclusively, Political, Rhodes, Rod A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A., The Oxford Handbook of Political Institutions, Seite 716-730, Oxford University Press, Oxford.
- Borg, Ingwer und Elizur, Dov (1992): Job insecurity: correlates, moderators and measurement, International Journal of Manpower 13 [1992], Seite 13-26.
- Borg, Ingwer und Braun, Michael (1992): Arbeitsethik und Arbeitsinvolvement als Moderatoren der psychologischen Auswirkungen von Arbeitsplatzunsicherheit, ZUMA Arbeitsbericht.
- Börsch-Supan, Axel (2003): Life-cycle savings and public policy, A cross-national study of six countries, Academic Press, Amsterdam.
- Börsch-Supan, Axel; Bucher-Koenen, Tabea und Ziegelmeier, Michael (2009): Deutsche Privathaushalte in der Finanz- und Wirtschaftskrise, Betroffenheit und Reaktionen, Universität Mannheim, Mannheim.
- Börsch-Supan, Axel und Lusardi, Annamaria (2002): Saving viewed from a cross-national perspective, MEA discussion paper series, Mannheim.
- Börsch-Supan, Axel; Reil-Held, Anette und Schunk, Daniel (2006): Das Sparverhalten deutscher Haushalte : erste Erfahrungen mit der Riester-Rente, Univ. Mannheim, Sonderforschungsbereich 504, Mannheim.
- Brown, Christopher (2008): Inequality, consumer credit and the saving puzzle, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA.
- Browning, Martin und Lusardi, Annamaria (1996): Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, Journal of Economic Literature 34 [4], Seite 1797-1855.

- Bundesagentur für Arbeit (2011): Der Arbeitsmarkt in Deutschland, Bundesagentur für Arbeit, Sockel- und Langzeitarbeitslosigkeit, Nürnberg.
- Busemeyer, Marius R. und Trampusch, Christine (2012): The Political Economy of Collective Skill Formation, Oxford University Press, Oxford.
- Caballero, Ricardo J. (1990): Consumption puzzles and precautionary savings, *Journal of Monetary Economics* 25 [1], Seite 113-136.
- Callen, Tim und Thimann, Christian (1997): Empirical determinants of household saving: Evidence from OECD countries, IMF Working Paper 97/181, International Monetary Fund, Washington D.C.
- Campbell, John L. (2004): Institutional change and globalization, Princeton Univ. Press, Princeton, NJ.
- Carroll, Christopher D. (1987): Why Have Private Saving Rates in the United States and Canada Diverged?, *Journal of Monetary Economics* 20 [2], Seite 249-279.
- Carroll, Christopher D. (1997): Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis, *The Quarterly Journal of Economics* 112 [1], Seite 1-55.
- Carroll, Christopher D.; Dynan, Karen E. und Krane, Spencer D. (2003): Unemployment risk and precautionary wealth: Evidence from households' balance sheets, *The Review of Economics and Statistics* 85 [3], Seite 586-604.
- Carroll, Christopher D. und Samwick, Andrew A. (1998): How Important is Precautionary Saving?, *The Review of Economics and Statistics* 80 [3], Seite 410-419.
- Charles Yuji, Horioka (1990): Why is Japan's household saving rate so high? A literature survey, *Journal of the Japanese and International Economies* 4 [1], Seite 49-92.
- Chiuri, Maria Concetta (2001): Financial market imperfections and home ownership 2717, A comparative study, Centre for Economic Policy Research, London.

- Clark, Andrew; Knabe, Andreas und Rätzel, Steffen (2010): Boon or bane? Others' unemployment, well-being and job insecurity, *Labour Economics* 17 [1], Seite 52-61.
- Clasen, Jochen (2005): *Reforming European welfare states, Germany and the United Kingdom compared*, Oxford University Press, Oxford, New York.
- Coleman, James Samuel (1991): *Grundlagen der Sozialtheorie*, Oldenbourg, München.
- Crossley, Thomas und Low, Hamish (2005): Borrowing constraints, the cost of precautionary saving and unemployment insurance, IFS Working Papers.
- Crossley, Thomas und O'Dea, Cormac (2010): The wealth and saving of UK families on the eve of the crisis, IFS Report.
- De Cuyper, N. und De Witte, H. (2006): The impact of job insecurity and contract type on attitudes, well-being and behavioural reports: A psychological contract perspective, *Journal of Occupational and Organizational Psychology* 79 [3], Seite 395-409.
- De Paola, Maria (2013): The Determinants of Risk Aversion: The Role of Intergenerational Transmission, *German Economic Review* 14 [2], Seite 214-234.
- De Witte, Hans und Näswall, Katharina (2003): 'Objective' vs 'Subjective' Job Insecurity: Consequences of Temporary Work for Job Satisfaction and Organizational Commitment in Four European Countries, *Economic and Industrial Democracy* 24 [2], Seite 149-188.
- Deaton, Angus (1991): Saving and Liquidity Constraints, *Econometrica* 59 [5], Seite 1221-1248.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (2003): Zu schwache Nachfrage für einen Aufschwung: DIW-Wochenbericht stellt Zyklenvergleich vor. URL: [http://www.diw.de/de/diw\\_01.c.100319.de/presse/pressemitteilungn/pressemitteilungen.html?id=diw\\_01.c.10355.de](http://www.diw.de/de/diw_01.c.100319.de/presse/pressemitteilungn/pressemitteilungen.html?id=diw_01.c.10355.de)
- DiPrete, Thomas A.; Goux, Dominique; Maurin, Eric und Quesnel-Vallee, Amelie (2006): Work and pay in flexible and regulated labor markets: A generalized perspective on institutional evolution and

inequality trends in Europe and the U.S, *Research in Social Stratification and Mobility* 24 [3], Seite 311-332.

Duesenberry, James S. (1949): *Income, saving and the theory of consumer behavior* 87, *Harvard economic studies*, Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.

Dynan, Karen E.; Skinner, Jonathan und Zeldes, Stephen P. (2004): *Do the rich save more?*, *Journal of Political Economy* 112 [2], Seite 397-444.

Ebbinghaus, Bernhard und Manow, Philip (2006): *Comparing welfare capitalism*, Ebbinghaus, Bernhard und Manow, Philip, *Social policy and political economy in Europe, Japan and the USA*, Routledge, London, New York.

Eisenberg, Philip. und Lazarsfeld, Paul F. (1938): *The psychological effects of unemployment*, *Psychological Bulletin* 35 [6], Seite 358-390.

Eisenhauer, Joseph G. (1995): *Is precautionary saving futile?*, *A critique of orthodox theory*, *Review of Political Economy* 7 [4], Seite 415-429.

Elsby, Michael; Hobijn, Bart und Sahin, Aysegul (2013): *Unemployment Dynamics in the OECD*, *The Review of Economics and Statistics* 95 [2], Seite 530-548.

*Encyclopedia of the social sciences* (1949): *Encyclopedia of the social sciences*, MacMillan, New York.

Engelhardt, Gary V. (1996): *Consumption, down payments, and liquidity constraints*, *Journal of Money, Credit and Banking* 28 [2], Seite 255-271.

Engen, Eric M. und Gruber, Jonathan (2001): *Unemployment insurance and precautionary saving*, *Journal of monetary economics* 47 [3], Seite 545-579.

Erlinghagen, Marcel (2007): *Self-Perceived Job Insecurity and Social Context: A Multi-Level Analysis of 17 European Countries*, *European Sociological Review* 24 [2], Seite 183-197.

Esping-Andersen, Gøsta (1990): *The three worlds of welfare capitalism*, Princeton University Press, Princeton, N.J.

- Esser, Hartmut (1996): Die Definition der Situation, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 48 [1], Seite 1-34.
- Esser, Hartmut (1999): Soziologie, 3. Auflage, Allgemeine Grundlagen, Campus-Verl., Frankfurt/M. [u.a.].
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2011): Industrial relations and working conditions developments in Europe, Publ. Office of the Europ. Union, Dublin, Luxembourg.
- Evans, Brendan (1999): Thatcherism and British politics 1975-1999, Sutton Publ., Stroud.
- Fazio, Russel H. (1990): Multiple Processes by which Attitudes Guide Behavior: The MODE-Model as an Integrative Framework, Zanna, Mark P., Advances in Experimental Social Psychology, Seite 55-109, Academic Press, San Diego und London.
- Feldstein, Martin (1974): Social security, induced retirement, and aggregate capital accumulation, Journal of political economy 82 [5], Seite 905-926.
- Ferragina, Emanuele und Seeleib-Kaiser, Martin (2011): Welfare regime debate: past, present, futures?, Policy and Politics 39 [4], Seite 583-611.
- Financial Times Deutschland (2012): Deutschland soll Konsum ankurbeln, Financial Times Deutschland. URL: <http://www.ftd.de/politik/konjunktur/iwf-prognose-deutschland-soll-konsum-ankurbeln/70058425.html>
- Fissel, Gary S. und Jappelli, Tullio (1990): Do liquidity constraints vary over time?, Evidence from survey and panel data, Journal of Money, Credit and Banking 22 [2], Seite 253-262.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2003): Schröder fordert mehr Konsum, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Seite 1. URL: <http://www.faz.net/aktuell/politik/inland/neujahrsansprache-schroeder-fordert-mehr-konsum-1127916.html>
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (2011): Kommentar: Der politische Lohn. URL: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/kommentar-der-politische-lohn-11514168.html>

- Franklin, Charles H. (1989): Estimation across Data Sets: Two-Stage Auxiliary Instrumental Variables Estimation (2SAIV), Political Analysis 1 [1], Seite 1-23.
- Frick, Joachim R.; Grabka, Markus Michael und Hauser, Richard (2010): Die Verteilung der Vermögen in Deutschland empirische Analysen für Personen und Haushalte, Ed. Sigma, Berlin.
- Friedman, Milton (1957): A Theory of the Consumption Function, Princeton University Press, Princeton.
- Fuchs-Schündeln, Nicola und Schündeln, Matthias (2005): Precautionary savings and selfselection - Evidence from the German reunification "experiment", Quarterly Journal of Economics 120 [3], Seite 1085-1120.
- Galí, Jordi (1994): Keeping up with the Joneses: Consumption Externalities, Portfolio Choice, and Asset Prices, Journal of Money, Credit and Banking 26 [1], Seite 1-8.
- Garz, Marcel (2012): Job insecurity perceptions and media coverage of labor market policy, Journal of labor research 33 [4], Seite 528-544.
- GfK Gruppe (2010): Wann kommt die Krise beim Verbraucher an?, Nürnberg. URL: [http://www.gfk.com/group/press\\_information/press\\_releases/005226/index.de.html](http://www.gfk.com/group/press_information/press_releases/005226/index.de.html)
- Giddens, Anthony (1994): Beyond left and right: the future of radical politics, Polity Press, Cambridge.
- Gourinchas, Pierre-Olivier und Parker, Jonathan A. (2002): Consumption Over the Life Cycle, Econometrica 70 [1], Seite 47-89.
- Greene, William H. (1994): Accounting for Excess Zeros and Sample Selection in Poisson and Negative Binomial Regression Models, NYU Working Paper No. EC-94-10.
- Greif, Avner (2006): Institutions and the path to the modern economy, Lessons from medieval trade, Cambridge University Press, Cambridge, New York.
- Guidolin, Massimo und La Jeunesse, Elizabeth A. (2007): The decline in the U.S. personal saving rate: is it real and is it a puzzle?, Federal Reserve Bank of St. Louis Review [Nov], Seite 491-514.

- Hacker, Jacob S. (2008): The Welfare State, Rhodes, Rod. A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A., The Oxford handbook of political institutions, Seite 385-406, Oxford University Press, Oxford.
- Hainmueller, Jens (2011): Entropy Balancing for Causal Effects: A Multivariate Reweighting Method to Produce Balanced Samples in Observational Studies, Political Analysis 20 [1], Seite 25-46.
- Hall, Peter A. und Soskice, David (2001): Varieties of capitalism : the institutional foundations of comparative advantage, Oxford Univ. Press, Oxford [u.a.].
- Hall, Peter A. und Taylor, Rosemary C. R. (1996): Political science and the three new institutionalisms, Political Studies 44 [5], Seite 936-957.
- Heining, Jörg und Lings, Jörg (2006): Determinanten der Verweildauer in Arbeitslosigkeit in Deutschland, Wirtschaftsdienst 86 [3], Seite 168-174.
- Hiebert, Paul (2006): Household saving and asset valuations in selected industrialised countries, Reserve Bank of Australia, Sydney.
- Holland, Paul W. (1986): Statistics and Causal Inference, Journal of the American Statistical Association 81 [396], Seite 945-960.
- Honeycomb Research (2010): The Burning Question. URL: <http://honeycomb-research.co.uk/flash/Burning-question-page1.html>
- Horn, Gustav; Logeay, Camille; Stephan, Sabine und Zwiener, Rudolf (2007): Preiswerte Arbeit in Deutschland, IMK Report 22.
- Hübler, Dominik und Hübler, Olaf (2010): The Link between Job Security and Wages: A Comparison Between Germany and the UK, Schmalenbach Business Review [1], Seite 45-67.
- Huckfeldt, Robert (2009): Citizenship in Democratic Politics, Zuckerman, Alan S. und Lichbach, Mark Irving, Comparative politics. Rationality, culture, and structure, Seite 291-313, Cambridge university press, Cambridge, New York.
- Iacus, Stefano. M.; King, Garry und Porro, Giuseppe. (2012): Causal Inference without Balance Checking: Coarsened Exact Matching, Political Analysis 20 [1], Seite 1-24.

- Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2003): IW-Trends, Sparen in Deutschland und den USA. URL: <http://www.iwkoeln.de/Studien/IWTrends/tabid/148/year/2003/cat/1/Default.aspx>
- Jacobson, Dan (1991): The conceptual approach to job insecurity, Hartley, Jean; Jacobson, Dan; Klandermans, Bert. und Vuuren, Tinka van, Job insecurity: Coping with Jobs at Risk, Sage, London.
- Jäger, Ruth (2007): Arbeitsmarkt und psychische Gesundheit, Pabst Science Publishers, Lengerich.
- Jappelli, Tullio und Pagano, Marco (1989): Consumption and Capital Market Imperfections: An International Comparison, The American Economic Review 79 [5], Seite 1088-1105.
- Jones, Fiona und Fletcher, Ben (1993): An Empirical Study of Occupational Stress Transmission in Working Couples, Human Relations 46 [7], Seite 881-903.
- Kalmijn, Matthijs (1998): Intermarriage and homogamy: causes, patterns, trends, Annual Review of Sociology 24, Seite 395-421.
- Kazarosian, Mark (1997): Precautionary Savings—A Panel Study, Review of Economics and Statistics 79 [2], Seite 241-247.
- Kennickell, Arthur und Lusardi, Annamaria (2006): Disentangling the Importance of the Precautionary Saving Motive, CFS Working Paper Series.
- Keynes, John Maynard (1936): The general theory of employment, interest and money, Harcourt Brace and Co, New York.
- Kimball, Miles S. (1990): Precautionary Saving in the Small and in the Large, Econometrica 58 [1], Seite 53-73.
- Kimball, Miles S. und Carroll, Christopher D. (2006): Precautionary saving and precautionary wealth, CFS Working Paper Series 2006/02.
- King, Gary; Keohane, Robert Owen und Verba, Sidney (1994): Designing social inquiry, Scientific inference in qualitative research, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- Klandermans, Bert; Hesselink, John Klein und van Vuuren, Tinka (2010): Employment status and job insecurity: On the subjective appraisal

of an objective status, *Economic and Industrial Democracy* 31 [4], Seite 557-577.

Klandermans, Bert und van Vuuren, Tinka (1999): Job Insecurity: Introduction, *European Journal of Work and Organizational Psychology* 8 [2], Seite 145-153.

Knight, Frank H. (1965): *Risk, uncertainty and profit*, Harper & Row, New York.

Kohara, Miki und Horioka, Charles (2006): Do borrowing constraints matter?, An analysis of why the permanent income hypothesis does not apply in Japan, National Bureau of Economic research, Cambridge, Mass.

Koller-Meinfelder, Florian (2010): *Analysis of Incomplete Survey Data - Multiple Imputation via Bayesian Bootstrap Predictive Mean Matching*, Fakultät Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, Bamberg.

König, Ewald (2012): *Das Paradoxe am europäischen Arbeitsmarkt*, Brüssel. URL: <http://www.euractiv.de/unternehmen-und-arbeit/artikel/das-paradoxe-am-europaeischen-arbeitsmarkt-006246>

König, Wolfgang; Lüttinger, Paul und Müller, Walter (1988): *A Comparative Analysis of the Development and Structure of Educational Systems: Methodological Foundations and the Construction of a Comparative Educational Scale*, CASMIN-Working Paper No. 12.

Kretschmer, Tobias und et al. (2011): *Wachstum und Produktivität*, Ifo, Institut, Ein Gutachten im Auftrag der Enquete-Kommission "Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität", Projektgruppe 1, München.

Krugman, Paul R. und Obstfeld, Maurice (2004): *Internationale Wirtschaft*, 6. Auflage, *Theorie und Politik der Aussenwirtschaft*, Pearson Studium, München, Boston [u.a.].

Kuznets, Simon Smith (1942): *Uses in national income in peace and war*, National Bureau of Economic research, New York.

Laibson, David; Repetto, Andrea und Tobacman, Jeremy (2003): *A debt puzzle*, Aghion, Philippe; Frydman, Roman; Stiglitz, Joseph und Woodford Michael, *Knowledge, information, and expectations in*

modern macroeconomics: in honor of Edmund S. Phelps, Seite 228-266, Princeton Univ. Press, Princeton, NJ [u.a.].

Larson, Jeffry H.; Wilson, Stephan M. und Beley, Rochelle (1994): The Impact of Job Insecurity on Marital and Family Relationships, *Family Relations* 43 [2], Seite 138-143.

Lengfeld, Holger und Hirschle, Jochen (2010): Die Angst der Mittelschicht vor dem sozialen Abstieg, *Dynamiken (in) der gesellschaftlichen Mitte*, Seite 181-200, VS, Verl. für Sozialwiss, Wiesbaden.

Lewis, Jane (2001): The Decline of the Male Breadwinner Model: Implications for Work and Care, *Social Politics: International Studies in Gender, State & Society* 8 [2], Seite 152-169.

Lichbach, Mark Irving (2009): *Comparative politics*, Zuckerman, Alan S. und Lichbach, Mark Irving, *Rationality, culture, and structure*, Cambridge University Press, Cambridge, New York.

Lindenberg, Siegwart (1985): An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular, *Sociological Theory* 3 [1], Seite 99-114.

Lusardi, Annamaria; Skinner, Jonathan und Venti, Stephen (2001): Saving Puzzles and Saving Policies in the United States, *NBER Working Papers* [8237].

Lütz, Susanne (2002): *Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten, Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA*, Campus-Verl, Frankfurt [u.a.].

MacChesney Sait, Edward (1938): *Political institutions*, A preface, D. Appleton-Century, New York [u.a.].

Mahoney, James (2000): Path Dependence in Historical Sociology, *Theory and Society* 29 [4], Seite 507-548.

Maki, Atsushi (1993): Liquidity constraints: A cross-section analysis of the housing purchase behavior of Japanese households, *The Review of Economics and Statistics* 75 [3], 429-437.

March, James G. und Olsen, Johan P. (2008): *Elaborating the "New Institutionalism"*, Rhodes, Rod A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A., *The Oxford Handbook of Political Institutions*, Seite 3-20, Oxford University Press, Oxford.

- Mielke, Jahel (2012): Nur 3000 Schlecker-Frauen haben wieder Arbeit, Der Tagesspiegel. URL: <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/zwischenbilanz-nur-3000-schlecker-frauen-haben-wieder-arbeit/6873116.html>
- Milt, Marquis (2002): What's behind the low U.S. personal saving rate?, FRBSF Economic Letter [Mar 29].
- Modigliani, Franco (1988): The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth, The Journal of Economic Perspectives 2 [2], Seite 15-40.
- Modigliani, Franco und Brumberg, Richard (1955): Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data, Kurihara, Kenneth, Post-Keynesian economics, Seite 388-436, Rutgers Univ. Press, Brunswick, NJ.
- Mohr, Gisela B. (2000): The changing significance of different stressors after the announcement of bankruptcy: a longitudinal investigation with special emphasis on job insecurity, Journal of Organizational Behavior 21 [3], Seite 337-359.
- Moran, Michael (2008): Economic Institutions and Political Institution, Rhodes, Rod A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A., The Oxford Handbook of Political Institutions, Seite 144-162, Oxford University Press, Oxford.
- Morris, Charles R. (2008): The trillion dollar meltdown, Easy money, high rollers, and the great credit crash, Public Affairs Press, New York.
- Murray, Charles. (1994): Unemployment Benefits in Europe: UK Bottom of "Social Insurance" League, Working brief, October, Unemployment Unit, London.
- Nielsen, Rich; Sheffield, John (2009): Matching with Time-Series Cross-Sectional Data, Artikel präsentiert auf Polmeth XXVI.
- Nirei, Makoto (2006): Quantifying borrowing constraints and precautionary savings, Review of economic dynamics 9 [2], Seite 353-363.
- North, Douglass Cecil (1990): Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge University Press, Cambridge [u.a.].

- Obinger, Herbert (1998): Politische Institutionen und Sozialpolitik in der Schweiz: der Einfluß von Nebenregierungen auf Struktur und Entwicklungsdynamik des schweizerischen Sozialstaates, Lang, Frankfurt am Main.
- OECD (2006): Employment Outlook 2006, OECD, Paris.
- OECD (2008): How is Household Wealth Distributed? Evidence from the Luxembourg Wealth Study, Growing Unequal?: Income Distribution and Poverty in OECD Countries, OECD, Paris.
- OECD (2012): Taxing Wages 2011, OECD, Paris.
- Office for National Statistics (2011): Labour market statistics: November 2011. URL: <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/lms/labour-market-statistics/november-2011/statistical-bulletin.html>
- Palier, Bruno und Thelen, Kathleen (2010): Institutionalizing Dualism: Complementarities and Change in France and Germany, Politics & Society 38 [1], Seite 119-148.
- Pearce, Jone L. (1998): Job insecurity is important, but not for the reasons you might think: The example of contingent workers, Trends in Organizational Behavior 5, Seite 31-46.
- Pelgrin, Florian und DeSerres, Alain (2003): The Decline in Private Saving Rates in the 1990s in OECD Countries, How Much Can Be Explained by Non-wealth Determinants?, OECD Economic Studies 36 [1], OECD, Paris.
- Plümper, Thomas (2008): Effizient Schreiben: Leitfaden zum Verfassen von Qualifizierungsarbeiten und wissenschaftlichen Texten, Oldenbourg, München.
- Przeworski, Adam (2004): The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development?, European Journal of Sociology 45 [02], Seite 165-188.
- Ragin, Charles C. (1987): The comparative method, Moving beyond qualitative and quantitative strategies, University of California Press, Berkeley, London.
- Rehm, Philipp (2009): Risks and Redistribution: An Individual-Level Analysis, Comparative Political Studies 42 [7], Seite 855-881.

- Rhodes, Rod A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A. (2008): The Oxford Handbook of Political Institutions, Rhodes, Rod A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A., The Oxford Handbooks of Political Science, Oxford University Press, Oxford.
- Rydell, Robert J. und McConnell, Allen R. (2006): Understanding Implicit and Explicit Attitude Change: A Systems of Reasoning Analysis, Journal of Personality and Social Psychology 91 [6], Seite 995-1008.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2011): Herausforderungen des demografischen Wandels, Expertise im Auftrag der Bundesregierung, Wiesbaden.
- Sander, Nadine (2012): Das akademische Prekariat: Leben zwischen Frist und Plan, UVK-Verl.-Ges., Konstanz.
- Sanders, Elizabeth (2008): Historical Institutionalism, Rhodes, Rod A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A., The Oxford Handbook of Political Institutions, Seite 39-55, Oxford University Press, Oxford.
- Say, Jean Baptiste (1999): Abhandlung über die National-Oekonomie oder einfache Darstellung der Art und Weise, wie die Reichthümer entstehen, vertheilt und verzehrt werden, Jakob, Ludwig Heinrich, Nachdrucke zur älteren Wirtschaftslehre, Gruber, Dillenburg.
- Schickler, Eric (2001): Disjointed pluralism, Institutional innovation and the development of the U.S. Congress, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Schotter, Andrew Royce (1981): The economic theory of social institutions, Univ. Press, Cambridge.
- Schumpeter, Joseph (1908): Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Duncker & Humblot, Leipzig.
- Scott, W. Richard (2001): Institutions and organizations, 2. Auflage, Foundations for organizational science, Sage, Thousand Oaks, Calif.
- Scruggs, Lyle (2004): Comparative Welfare Entitlement Data Set, University of Connecticut.
- Scruggs, Lyle (2008): Social Rights, Welfare Generosity, and Inequality, Beramendi, Pablo und Anderson, Christopher, Democracy,

inequality, and representation. A comparative perspective, Seite 62-90, Russell Sage Foundation, New York, N.Y.

Shepsle, Kenneth A. (2008): Rational Choice Institutionalism, Rhodes, Rod A. W.; Binder, Sarah A. und Rockman, Bert A., The Oxford Handbook of Political Institutions, Seite 23-38, Oxford University Press, Oxford.

Simon, Herbert A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice, The Quarterly Journal of Economics 69 [1], Seite 99-118.

Skinner, Jonathan S. (1988): Risky Income, Life Cycle Consumption, and Precautionary Savings, Journal of Monetary Economics 22 [2], Seite 237-255.

Soskice, David (1999): Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s, Kitschelt, Herbert, Continuity and Change in Contemporary Capitalism, Seite 101-134, Cambridge Univ. Press, Cambridge [u.a.].

Speight, Alan E. H. (1990): Consumption, rational expectations and liquidity, Harvester Wheatsheaf, New York [u.a.].

Spiegel Online (2009): Glos setzt auf deutsche Konsumenten, Spiegel Online. URL:  
<http://www.spiegel.de/wirtschaft/jahreswirtschaftsbericht-glos-setzt-auf-deutsche-konsumenten-a-602567.html>

Statistisches Bundesamt (2012): Außenhandel, Statistisches, Bundesamt, Gesamtentwicklung des deutschen Außenhandels ab 1950, Wiesbaden. URL:  
[https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Gesamtentwicklung/Tabellen/GesamtentwicklungAussehenhandel.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Gesamtentwicklung/Tabellen/GesamtentwicklungAussehenhandel.pdf?__blob=publicationFile)

Sueddeutsche Zeitung (2010): Der Arbeitsplatz als Luxusgut, Sueddeutsche Zeitung (17.05.2010). URL:  
<http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/oecd-dramatische-prophezeiungen-der-arbeitsplatz-als-luxusgut-1.49353>

Summers, Lawrence H. und Carroll, Christopher D. (1987): Why Is U.S. National Saving So Low?, Brookings Papers on Economic Activity 18 [2], Seite 607-642.

- Sverke, Magnus; Hellgren, Johnny und Näswall, Katharina (2006): Job insecurity: a literature review, Arbetslivsinstitutet, Stockholm.
- Tatsiramos, Konstantinos (2009): Geographic labour mobility and unemployment insurance in Europe, Journal of Population Economics 22 [2], Seite 267-283.
- Tatsiramos, Konstantinos (2009): Unemployment Insurance in Europe: Unemployment Duration and Subsequent Employment Stability, Journal of the European Economic Association 7 [6], Seite 1225-1260.
- Thelen, Kathleen (2003): How institutions evolve, Mahoney, James und Rueschemeyer, Dietrich, Comparative historical analysis in the social sciences Seite 208-238, Cambridge Univ. Press, Cambridge.
- Thomas, William I. und Thomas, Dorothy Swaine (1928): The child in America, Behavior problems and programs, Knopf, New York.
- van Vliet, Olaf und Caminada, Koen (2012): Unemployment replacement rates dataset among 34 welfare states 1971-2009, An update, extension and modification of the Scruggs' Welfare State Entitlements Data Set, Leiden University.
- Visser, Jelle (2006): Union membership statistics in 24 countries, Monthly Labor Review 129, Seite 38-49.
- Wakabayashi, Midori und Horioka, Charles Yuji (2005): Borrowing constraints and consumption behavior in Japan, NBER working paper series No. 11560, National Bureau of Economic research, Cambridge, Mass.
- Welt Online (2010): Umfrage: Die Angst vor Arbeitslosigkeit sinkt erheblich. URL: <http://www.welt.de/wirtschaft/article10997177/Die-Angst-vor-Arbeitslosigkeit-sinkt-erheblich.html>
- Wilke, Felix (2010): Sparen aus Ungewissheit, Der Erhalt von Handlungsoptionen als Antrieb individueller Sparentscheidungen, Kassel Univ. Press, Kassel.
- Winkelmann, Liliana und Winkelmann, Rainer (1998): Why are the Unemployed So Unhappy? Evidence from Panel Data, Economica 65 [257], Seite 1-15.

Winter, Christoph (2004): Der Einfluss von Liquiditätsrestriktionen privater Haushalte auf die aggregierte Ersparnis 01, Mea Studies, MEA, Mannheim.

Wood, Stewart (2001): Labour Market Regimes Under Threat? Sources of Continuity in Germany, Britain, and Sweden, Pierson, Paul, The New Politics of the Welfare State, Seite 368-409, Oxford University Press, Oxford.

Wyschkon, Stefan und Waschkowski, Jan (2009): Die Entwicklung der Beschäftigung in Deutschland : Rückblicke und Ausblicke, Books on Demand, Norderstedt.

Zeit Online (2012): Frankreichs Sozialisten kassieren bei Millionären, Zeit Online. URL: <http://www.zeit.de/politik/ausland/2012-07/frankreich-vermoeegensteuer-mehrwertsteuer>

Zeldes, Stephen P. (1989): Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation, Journal of Political Economy 97 [2], Seite 305-346.

Zeldes, Stephen P. (1989): Optimal Consumption with Stochastic Income: Deviations from Certainty Equivalence, The Quarterly Journal of Economics 104 [2], Seite 275-298.