

Kapitel 4

Boosting und Nudging in der Altersvorsorge

Eine verhaltensökonomische Einordnung der Studienergebnisse

Christian Traxler

4.1 Jugend und Altersvorsorge – ein ambivalentes Bild

Die MetallRente Studie 2019 zeichnet ein zwiespältiges Bild. Zum einen betont mittlerweile jeder zweite junge Erwachsene, im „Hier und Heute“ zu leben – was die Zukunft bringt, wisse ohnehin niemand; im Jahr 2010 stimmte nur jeder Dritte dieser Aussage zu (siehe Kapitel 1 in diesem Buch, Abb. 10). Konsistent damit sinkt auch der Anteil jener, die die Altersvorsorge als Grund zum Sparen angeben. Unter den regelmäßig Sparenden, d. h., bei jungen Erwachsenen, deren ökonomische Situation das Sparen ermöglicht, war die Altersvorsorge im Jahr 2010 noch für 66 % der Befragten ein wichtiges Sparmotiv, während dieser Wert 2019 um zehn Prozentpunkte gesunken ist (siehe Kapitel 1, Abb. 15).

Zum anderen scheint bei jungen Erwachsenen sehr wohl ein klares und immer stärker ausgeprägtes Problembewusstsein vorhanden zu sein: 82 % der Befragten erkennen, dass der demografische Wandel die gesetzlichen Rentenkasse zunehmend unter Druck setzt; 85 % rechnen damit, noch weit über ihr 67. Lebensjahr arbeiten zu müssen, und 86 % stimmen der Aussage zu, dass ohne eine eigenständige private Vorsorge deutlich mehr Menschen von Altersarmut betroffen sein werden (siehe Kapitel 1, Abb. 23). Damit, so könnte man meinen, ist den Jugendlichen und jungen Erwachsenen die Bedeutung der dritten Säule in der Altersvorsorge klar. Die Studienergebnisse zeigen jedoch, dass die private Altersvorsorge weiterhin an Attraktivität einbüßt.

Der rückläufige Trend im privaten Sparen über Riester, Rürup und Co. setzt sich – was angesichts des steigenden Kostenbewusstseins und steigender Preistransparenz wenig überrascht – ungebremst fort. Ausgehend von einem niedrigen Niveau steigt zwar die Popularität von Aktien,

trotz anhaltender Niedrigzinsphase dominiert aber weithin das Sparbuch bzw. Festgeldkonto (siehe Kapitel 1, Abb. 18). Eine klare Mehrheit stimmt nach wie vor der Aussage zu, dass private Vorsorge bessere Erträge liefert als die staatliche Rente; jedoch ist diese Zustimmung seit 2010 rückläufig (siehe Kapitel 1, Abb. 24). Diese Entwicklung mag von der Finanz- und Wirtschaftskrise bzw. der aktuellen Marktsituation getrieben sein (siehe Kapitel 1, Abb. 28). Bemerkenswert ist jedoch, dass nahezu spiegelbildlich die Erwartungshaltung gegenüber dem Staat stetig ansteigt.

So meinten in der aktuellen Befragung 84 %, dass es auch in Zukunft eine „gute staatliche Rente“ geben kann, wenn es „die Politik auch wirklich will“. 2010 lag dieser Wert deutlich niedriger (siehe Kapitel 1, Abb. 24). Und auch unter jenen, die nicht selbständig für das Alter vorsorgen (bzw. vorsorgen können), wird der Ruf nach dem Staat lauter. Der Aussage „für die Altersvorsorge ist der Staat zuständig“ stimmten im Jahr 2010 noch 42 % der Befragten zu; in der aktuellen Befragung liegt die Zustimmung nun bei 56 % (siehe Kapitel 1, Abb. 22).

Wie kann dieser Ruf nach „mehr Staat“ interpretiert werden? Wie kann die Politik dem hohen Vertrauen der jungen Erwachsenen gerecht werden? Anstatt darüber zu streiten, ob und wie die gesetzliche Rentenversicherung angesichts des voranschreitenden demografischen Wandels (weiter) angepasst werden müsste (Stichwort: doppelte Haltelinie, Eintrittsalter, etc.), möchte ich in diesem Kapitel eine verhaltensökonomische Interpretation der Studienergebnisse anbieten, die klare politische Handlungsmöglichkeiten aufzeigt. Zum einen soll die Position der Jugendlichen zu *Defaults* und der Wirkungsweise eines

solchen *Nudges* (Sunstein/Thaler 2009) erörtert werden. Zum anderen werden bildungs- und informationspolitische Ansätze diskutiert, die über ein sogenanntes *Boosting* der (Finanz-)Kompetenzen zu „besseren“ Vorsorgeentscheidungen führen sollen. Konzeptionell steht *Boosting* zwar im Gegensatz zum einem verhaltenslenkendem *Nudging* (Hertwig/Grüne-Yanoff 2017). Inhaltlich sind die beiden Ansätze jedoch als komplementäre Instrumente zu verstehen.

Der Beitrag ist dabei wie folgt strukturiert: Im Abschnitt 4.2 wird zuerst das hohe Ausmaß an Passivität und Trägheit im Sparverhalten dargestellt. Darauf aufbauend werden Implikationen für die Wirkungsweise von *Nudges* erörtert; das

Augenmerk liegt dabei auf *Default*-Automatismen bzw. *Opting-out*-Ansätzen, wie sie im Sozialpartnermodell des Betriebsrentenstärkungsgesetzes vorgesehen sind. Abschließend wird Evidenz zur enorm hohen Popularität dieser Ansätze aufgezeigt.

In anschließenden Abschnitt 4.3 wird der Fokus auf *Boosting*-Instrumente gelegt. Es werden die Positionen der Jugendlichen zu ausgewählten informations- und bildungspolitischen Maßnahmen diskutiert und (basierend auf den „*Big Three*“-Fragen zu *financial literacy*) das vorliegende Niveau der Finanzkompetenzen besprochen. Abschnitt 4.4 fasst die Ergebnisse zusammen.

4.2 Passives Sparverhalten und *Opting-out*-Designs

4.2.1 Automatismen, Defaults und Steueranreize

In der modernen ökonomischen Forschung spielt das Bild eines vollständig rationalen *homo oeconomicus*, der die relativen Preise sämtlicher Optionen abwägt (und diese kennt!) und dann – vorrausschauend, alle mögliche Risiken antizipierend – sein Lebenseinkommen und seine Altersvorsorge plant, weiterhin (und auch zu Recht) eine wichtige Rolle. Das Konzept eines vollständig rationalen Akteurs hat aber deutlich an Bedeutung verloren. In Fußballsprache würde man sagen: der *homo oeconomicus* muss nun regelmäßig auf der Ersatzbank platznehmen. Ausgetauscht wurde er durch einen deutlich menschlicheren Akteur, der sich nur bedingt-rational (*bounded rationality*) verhält, Entscheidungen (vor allem schwierige) gerne aufschiebt (*procrastination*) und in seiner Aufmerksamkeit und Kognition limitiert ist (*limited attention/cognition*).²⁵

Die Bedeutung des verhaltensökonomischen Modellansatzes – der auch in Kapitel 11 dieses Buches weiter erörtert wird – wurde im Jahr 2017 durch den Nobelpreis für Richard Thaler deutlich (Committee 2017). Thalers Arbeiten sind für viele Bereiche des menschlichen Verhaltens von hoher Relevanz (Sunstein/Thaler 2009). Den größten praktischen Einfluss hat jedoch seine Forschung

zu Investitions- bzw. Sparscheidungen (siehe, neben vielen anderen, etwa Thaler/Benartzi 2004).

Eine zentrale empirische Einsicht, die nicht nur Thalers Arbeiten, sondern die verhaltensökonomische Forschung im Allgemeinen belegt, ist die hohe Passivität im Sparverhalten der Bürger. Am besten ist diese Passivität im Kontext der US-amerikanischen 401(k) Altersvorsorgepläne dokumentiert, d.h. im Bereich betrieblicher *defined-contribution* Vorsorgeprogramme. Wenn Unternehmen ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Wahl lassen, sich *aktiv* dafür zu entscheiden, einen Teil ihrer Löhne in das betriebliche Vorsorgeprogramm einzuzahlen, wird dies nur von einer kleinen Minderheit wahrgenommen. Ein völlig anderes Bild ergibt sich bei einer „umgekehrten“ Entscheidungssituation: wenn (neue) Angestellte automatisch – als *Default* – in diese Sparpläne einzahlen, sich aber weiterhin frei entscheiden können, aus dem Vorsorgeprogramm auszusteigen (*Opting-out*), verbleibt eine überwältigende Mehrheit im Sparplan (siehe etwa Choi et al. 2004; Beshears et al. 2008). Die Passivität der Sparer führt hier also dazu, dass über eine simple Anpassung des *Defaults* (d.h., der Vorgabe was

²⁵ Einen vertiefenden Literaturüberblick bieten Ericsson und Laibson (2018). Siehe auch den Beitrag von Hans-Jörg Naumer in Kapitel 11 in diesem Buch.

geschehen soll, wenn keine aktive Entscheidung getroffen wird), eine substantielle Änderung im Ergebnis erreicht wird.

Die Passivität bzw. die Nicht-Entscheidungsfreudigkeit der großen Mehrheit setzt sich auch in nachrangigen Entscheidungen fort. Besteht etwa die Wahl zwischen risikofreudigen und konservativen Sparplänen (mit höheren bzw. niedrigen Aktienanteilen), oder zwischen geringen und hohen Beitragsquoten in den Sparplänen, so greift auch hier die Vorgabe im *Default* (Madrian/Shea 2001): die Mehrheit der Sparerinnen und Sparer verbleibt bei der automatisch festgelegten Beitragsquote (anstatt ein anderes Niveau zu wählen) und zahlt in den *Default*-Plan ein (anstatt – gemäß ihrer Lebenssituation und Risikotoleranz – die Portfolioallokation anzupassen). Dieses Ergebnis verdeutlicht auch die hohe Verantwortung für jene, die über die Gestaltung der jeweiligen *Defaults* entscheiden, zumal die Automatismen nicht nur die grundsätzliche Beitragsentscheidung (ja/nein) beeinflussen, sondern auch entscheidend für die Höhe des Beitragsniveaus bzw. die gewählte Portfolioallokation sind.²⁶

Diese und viele weitere empirische Befunde zeigen, dass über den „richtigen“ *Default* die Einzahlungen in betriebliche Sparpläne maßgeblich ausgeweitet werden können. Dies bedeutet aber nicht notwendigerweise, dass die Menschen „mehr“ Altersvorsorge betreiben. Würden etwa die höheren Einzahlungen in die betriebliche Altersvorsorge durch einen Rückgang im privaten Sparen „kompensiert“ werden, so könnte der Netto-Effekt auf das aggregierte Vorsorgevermögen nahe Null liegen. Eine umfassende Studie der dänischen Bevölkerung hat jedoch gezeigt, dass diese Bedenken kaum Relevanz haben (Leth-Petersen/Nielsen 2016).

So konnte gezeigt werden, dass jeder zusätzliche Euro der – per *Default* – in die betriebliche Vorsorge fließt, das private Sparen nur um 15 Cent mindert. Durchschnittlich führt ein zusätzlicher Euro somit zu einem Anstieg der Altersvorsorge um 0,85 Cent. Der Grund für dieses Ergebnis ist die zuvor erörterte Passivität der Sparer: nur 15 % der dänischen Bevölkerung reagieren

auf einen (mit einem Arbeitsplatzwechsel verbundenen) Anstieg der Beiträge im betrieblichen Vorsorgeplan mit Anpassungen im privaten Sparen; die restlichen 85 % verbleiben passiv und sparen damit deutlich mehr.

Die Ergebnisse aus Dänemark haben auch wichtige Implikationen für ein anderes, traditionelleres Politikinstrument. Steuerliche Anreize zu Sparen führen lediglich zu weitreichenden Mitnahmeeffekten. Durch die Passivität der breiten Mehrheit sind die Verhaltensreaktionen, d. h. die aktiven Anpassungen im Sparverhalten, marginal. So konnten die Studienautoren etwa zeigen, dass eine Steuerreform, die steuerliche Anreize für eine bestimmte private Vorsorgeklasse drastisch kürzt, zu einem deutlichen Rückgang in den Anlagen in diese Vorsorgemodelle führt; dieser Rückgang war jedoch (a) nur von einer kleinen Gruppe aktiver Sparer (erneut etwa 15 %) getrieben, die (b) in Reaktion nicht *wenig* sondern nur *anders* gespart hat (d. h., über andere Anlageformen): für jeden Euro, den aktive Sparer abgezogen haben, landeten 98 Cent in alternativen privaten Anlagen (Leth-Petersen/Nielsen 2016; siehe Chetty et al. 2014, für weiterführende Details).

Die beiden Schlussfolgerungen, die aus diesen empirischen Befunden abgeleitet werden können, sind eindeutig. Zum einen muss die Wirkung steuerpolitischer Maßnahmen kritisch hinterfragt werden. Unabhängig von den allokativen Implikationen (d. h. etwaigen Verzerrungen am Kapitalmarkt) scheinen steuerliche Sparanreize nur unter einer kleinen Gruppe der Individuen zu Verhaltensveränderungen zu führen. Wenn also Politiker (und jüngst auch Vertreter großer Fondsgesellschaften) für steuerliche Anreize bei Aktienanlagen werben, sollte man nicht nur aufgrund der offensichtlichen verteilungspolitischen Konsequenzen, sondern auch wegen der begrenzten Wirksamkeit solcher Steuerungsmaßnahmen besorgt sein.

Zum anderen ist die hohe Wirkungskraft von *Defaults* anzuerkennen. Wer die zweite Säule der Alterssicherung stärken möchte, kann dies über automatische Einzahlungen eines gewissen Anteils des Bruttoentgelts (verbunden mit einer

26 Das *Save More Tomorrow Programm* (SMarT) entwickelt ein Konzept für automatische Vorsorgemodelle, das dieses passive Verharren bei den Defaultsparraten vermeiden soll. Im Rahmen des Programms wird Arbeit-

nehmerinnen und Arbeitnehmern die Möglichkeit gegeben, sich frühzeitig auf die schrittweise Erhöhung ihrer Beitragsraten festzulegen, einhergehend mit zukünftigen Gehaltserhöhungen (Thaler/Benartzi 2004).

einfachen Widerspruchsmöglichkeit) in eine betriebliche Altersversorgung erreichen. In einem nächsten Schritt soll nun beantwortet werden, ob ein Politikansatz, der – wie im Betriebsrenten-

stärkungsgesetz festgehaltenen Sozialpartnermodell vorgesehen – auf Automatismen und *Opting-out* basiert, von den Jugendlichen und jungen Erwachsenen unterstützt wird.

4.2.2 Umfassende Zustimmung zur *Opting-out*-Lösung

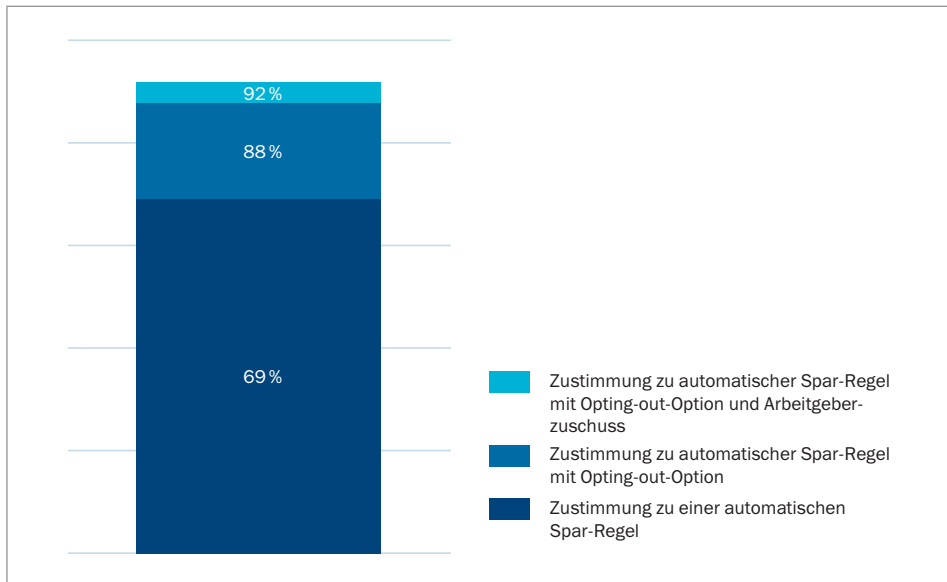
In der MetallRente Studie 2019 wurden die Befragten über die im Betriebsrentenstärkungsgesetz vorgesehenen Möglichkeiten informiert: „Seit 2018 kann per Tarifvertrag geregelt werden, dass der Arbeitgeber vom Einkommen des Arbeitnehmers automatisch einen kleinen Teil auf ein Altersvorsorge-Sparkonto einzahlt (zum Beispiel ein Prozent).“ Im Anschluss daran wurde die grundsätzliche Zustimmung zu diesem Ansatz ermittelt. Die Ergebnisse, die in Abbildung 40 dargestellt sind, liefern ein eindeutiges Bild.

69% der jungen Erwachsenen stimmen der beschriebenen „automatischen Spar-Regel“ zu. Kommt die Widerspruchsmöglichkeit (*Opting-out*) hinzu, steigt die Zustimmungsrate auf 88%. Mit einer Bezuschussung durch die Arbeitgeberseite wird eine nahezu vollständige Zustimmung erzielt: 91,5% befürworten dann die *Opting-out*-Lösung.

Im Vergleich zur MetallRente Studie 2016, in der – zwar ohne Verweis auf das Betriebsrentenstärkungsgesetz, jedoch mit vergleichbaren Formulierungen – ebenfalls die Einstellungen zu *Defaults* und *Opting-out*-Lösungen erhoben wurden, liegen die Zustimmungsraten in der aktuellen Befragung nun etwas höher (Traxler/Hurrelmann 2016). Unter den jungen Erwachsenen besteht also eine anhaltende und nahezu uneingeschränkte Zustimmung zu Sparautomatismen mit Widerspruchsmöglichkeiten.

Ein Blick auf andere Befragungen macht klar, dass sich diese hohen Zustimmungsraten nicht auf die in der vorliegenden Studie befragte Zielgruppe der Jugendlichen beschränken. In bevölkerungsrepräsentativen Studien zu automatischen Spar-Regeln befürworteten in der Vergangenheit zwischen 65% und 72% der Befragten unterschiedliche *Opting-out*-Modelle (Bundesverband

Abbildung 40 Zustimmung zur Einführung einer automatischen Spar-Regel



Investment und Asset Management 2014; Bertelsmann Stiftung 2003, 2013). Diese Zustimmungswerte sind auf einem hohen Niveau stabil, tendenziell steigend.

Eine aktuelle Umfrage von *Fidelity International* unter 1 000 berufstätigen Deutschen befand, dass 64 % der Befragten einem Automatismus in der betrieblichen Altersvorsorge zustimmen. Gleichzeitig legte diese Befragung vom April 2018 offen, dass nicht einmal jeder Dritte über das Betriebsrentenstärkungsgesetz informiert ist. Hervorzuheben ist auch, dass in Betrieben, die eine automatische Teilnahme an der betrieblichen Altersvorsorge mit *Opting-out*-Möglichkeiten implementieren, etwa drei Viertel der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer diese Lösung befürworten (Willis Towers Watson 2014).²⁷

Das Fazit dieser Befragungsergebnisse ist da-

mit recht einfach. Würden die Tarifparteien die Möglichkeiten nutzen, die das Gesetz zur Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge bietet, und verstärkt Automatismen in der betrieblichen Altersvorsorge einführen, so würden die Sozialpartner damit bei der großen Mehrheit der Bürgerinnen und Bürger offene Türen einrennen. Den Wunsch der Jugendlichen, nach „mehr Staat“ (siehe Abschnitt 4.1) in der Rentenpolitik kann man damit auch als Aufruf an die Tarifparteien interpretieren. Gerade jene, die „Betriebsrenten für alle“ fordern, sollten wissen, dass der über das Sozialpartnermodell ermöglichte *Opting-out*-Ansatz nicht nur ein höchst wirkungsvolles Politikinstrument darstellt; *Opting-out*-Lösungen werden auch von der deutlichen Mehrheit der Bevölkerung – und nicht nur von den deutschen Jugendlichen – unterstützt.

4.3 Boosting – Finanzbildung und Information

Die vorangegangene Diskussion hat gezeigt, dass Sparautomatismen (*Defaults*) ein genauso effektives wie populäres Politikinstrument darstellen. Kritiker dieses *Nudging*-Ansatzes betonen jedoch zu Recht die Notwendigkeit, über andere Politikansätze nachzudenken, die nicht allein auf effektiven verhaltenssteuernden Maßnahmen basieren – die, wie in diesem Kontext, die Passivität der Sparer „ausnutzen“ (Hertwig 2017; Hertwig/

Grüne-Yanoff 2017). In einer freien, demokratischen Gesellschaft wünscht man sich vor allem stärkere individuelle Fähigkeiten und Kompetenzen im Umgang mit einem gesellschaftspolitisch zentralen Thema wie der Altersvorsorge. Im Folgenden soll diskutiert werden, welche informations- und bildungspolitische Ansätze, die eben diese Fähigkeiten stärken (*boosten*), junge Erwachsene ansprechend finden.

4.3.1 „Aktivierung“ der passiven Sparer

Bereits in der Metallrente Studie 2016 haben wir – aus abstrakter verhaltenswissenschaftlicher Perspektive und gewissermaßen konträr zur Grundidee der *Defaults* – alternative Politikinstrumente skizziert, die Entscheidungsträger zum aktiven Vorsorgen ermutigen sollen (Traxler/Hurrelmann 2016). So könnte man etwa über Planungsauforderungen („Wieviel wollen Sie sparen“?) und anschließende Erinnerungen (Vergleich aktueller Vorsorge mit ursprünglichen Zielen) ein System aus aktivierenden „sanften Schubsern“ schaffen (*Prompting*; Rogers et al. 2015; Sunstein/Thaler 2009). Auch wenn die empirische Evidenz nahe-

legt, dass durch einen solchen Ansatz im Vergleich zu *Default*-Lösungen nur geringe Effekte zu erzielen wären, so würde der Ansatz zumindest die individuelle Entscheidungssouveränität respektieren bzw. unterstützen, anstatt hohe Wirkung über die Passivität der Entscheidungsträger zu erzielen.

Zumindest bei den jungen Erwachsenen scheint dieses Argument jedoch nicht zur Popularität des Ansatzes beizutragen. Weniger als ein Drittel der Befragten hatten 2016 ihre Unterstützung für ein solches institutionalisiertes System von Zielsetzungen und Erinnerungen zugestimmt

²⁷ Die hohe Zustimmung könnte auch dadurch bedingt sein, dass nur jene Betriebe automatische Beitrags-

zahlungen implementieren, in der die Belegschaft diesem Ansatz auch mehrheitlich zustimmt.

(Traxler/Hurrelmann 2016). Dieser geringe Zuspruch steht in einen starken Kontrast zur hohen Unterstützung der zuvor diskutierten *Default-* und *Opting-out*-Lösungen. Zusammengefasst liefern die Metallrente Studien 2016 und 2019 ein Gesamtbild, in dem Jugendliche sich Automatismen (in der betrieblichen Altersvorsorge) und eine (noch) stärkere Rolle der gesetzlichen Ren-

tenversicherung wünschen („für die Altersvorsorge ist der Staat zuständig“, siehe Abschnitt 4.1). Politikinstrumente, die sie selbst stärker zum eigenständigen Handeln ermutigen sollen (etwa im Rahmen der privaten Altersvorsorge), finden hingegen kaum Zuspruch. Die einzigen Abweichungen von dieser Position zeigen sich bei den Themen Bildung und Information.

4.3.2 Transparente Informationen

Die Befragungsergebnisse der Studien zwischen 2010 und 2019 zeigen eine klare Tendenz hin zu immer stärkeren und deutlicheren Forderungen nach „mehr“ und „besseren“ Informationen zum Thema Altersabsicherung. Lediglich 29 % geben in der aktuellen Befragung an, sich in Fragen der Altersvorsorge gut oder sehr gut auszukennen (siehe Kapitel 1, Abb. 38). 92 % wünschen sich verständlicher aufbereitete Informationen und 87 % wünschen sich, ab dem Berufseinstieg über alle aktuellen Rentenansprüche, d. h. aus allen drei Säulen, informiert zu werden (siehe Kapitel 1, Abb. 39).

Hinsichtlich der letzten Forderung wurden auch die Einstellungen zu einem möglichen *Online-Informationsportal* erhoben, das einen konsolidierten Überblick über die aktuellen Ansprüche aus der gesetzlichen, betrieblichen und privaten Altersvorsorge bietet. Nahezu vier von fünf Befragten würden ein solches Informationsportal nutzen (siehe Kapitel 1, Abb. 29) und stellen dabei hohe Ansprüche hinsichtlich der Nutzungsmöglichkeiten. Neben dem Informationsanspruch fänden es mehr als 90 % der Befragten wichtig, über das Portal auch bestehende Vorsorgeverträge anpassen oder sich über verschiedene Vorsorgemöglichkeiten informieren zu können. Mit anderen Worten, ein *One-Stop-Shop* ist gefragt, der deutlich mehr bieten soll, als es den deutschen Datenschutzwächtern lieb ist.

In den Ansprüchen der Jugendlichen spiegelt sich auch die Forderung nach vertrauenswürdigen Informationen wider. Wenn etwa 70 % der Befragten finden, dass Informationen von Finanzmarktanbietern bewusst ungenau formuliert sind (siehe Kapitel 1, Abb. 37), und 72 % der Befragten sagen, dass es ihnen bei einem idealen Altersvorsorgeportal wichtig wäre, selbständig über „alles online“ verfügen zu können (siehe Ka-

pitel 1, Abb. 27), so lässt sich eine vergleichsweise offensichtliche politische Forderung ableiten. Anstelle eines simplen Informationsportals sollte, im Sinne einer zeitgemäßen *eGovernance*-Struktur, in einem zweiten Schritt ein Rentenportal entwickelt werden, das nicht nur Datenschutzbedenken berücksichtigt, sondern auch Standards in der Bereitstellung transparenter Informationen sicherstellt und nutzerfreundliche Anpassungen unterschiedlicher Vorsorgeparameter zulässt.

Unabhängig davon, ob ein solch ambitioniertes Online-Portal kurz- bzw. mittelfristig realisierbar wäre, muss in Anbetracht der in Abschnitt 4.2 besprochenen Evidenz hinterfragt werden, ob die Bereitstellung von Information überhaupt wirkungsvoll wäre. Die Frage ist, ob ein *Boosting* durch (bessere) Information zu mehr Altersvorsorge führen würde? Eine aktuelle Studie liefert dazu Ergebnisse, die nahelegen, dass diese Frage mit einem Ja beantwortet werden kann (Dolls et al. 2018).

Die Arbeit von Dolls et al. (2018) hat im Rahmen einer empirischen Wirkungsanalyse gezeigt, dass ein Informationsbrief der Deutschen Rentenversicherung einen ökonomisch signifikanten Anstieg in der individuellen privaten Altersvorsorge (von durchschnittlich etwa 20–40 Euro pro Jahr) bewirkt. Die Salienz der Renteninformation, so die Autoren der Studie, würde hier zu klaren und auch persistenten Verhaltensreaktionen führen (Dolls et al. 2018). Die Ergebnisse legen damit nahe, dass eine (quantitative wie auch qualitative) Ausweitung der Informationsbereitstellung einen nicht unbedeutenden Einfluss auf die aktive Altersvorsorgeentscheidungen ausüben kann. Man könnte daher durchaus überlegen, ob nicht den 87 % der Befragten in unserer Studie Folge geleistet werden sollte, indem sie schon früher über ihre jeweiligen Rentenansprüche informiert werden,

d.h. bereits vor der Vollendung des 27. Lebensjahrs und auch vor dem fünften Jahr an Beitragszeiten. Hier könnten mehr und früher verfügbare

Informationen zu wünschenswerten Verhaltensanpassungen führen.

4.3.3 Finanzielle Kompetenzen und Bildung

Neben den Wünschen der Jugendlichen hinsichtlich einer zeitgemäßen Informationsbereitstellung hat die aktuelle Studie auch Positionen zur Bildungspolitik erhoben. Eine angemessene Bildungspolitik sollte verstärkt finanzielle Kompetenzen (*financial literacy*) und das Thema Altersvorsorge berücksichtigen. Wie zuvor erwähnt, gibt nicht einmal jeder Dritte an, sich in Fragen der Altersvorsorge gut oder sehr gut auszukennen (siehe Kapitel 1, Abb. 38). Gleichzeitig halten 82 % der Befragten ihr vorhandenes Wissen über finanzielle Angelegenheiten für hilfreich und praktisch anwendbar (siehe Kapitel 1, Abb. 37). Wie gut ist aber das Wissen junger Erwachsener? Wie gut ist ihre finanzielle Allgemeinbildung?

Um diese Fragen zu beantworten, hat die Metallrente Studie 2019 erstmals Fragen zur finanziellen Bildung mit aufgenommen. Genauer wurden die „*Big Three*“-Literacy-Fragen, die auf den Arbeiten von Annamaria Lusardi und Olivia Mitchell beruhen, in den Fragebogen integriert (vergleiche etwa Lusardi/Mitchell 2011).²⁸ Die drei Fragen – die auch in Abbildung 41 aufgeführt sind – basieren auf der Annahme, dass finanzielles Allgemeinwissen das Verständnis dreier grundlegender ökonomischer Konzepte reflektiert: den Konzepten der Aufzinsung, Inflation und Risiko-diversifikation. Die *Big Three* sind ein sehr einfaches Befragungsinstrument, um Indikatoren für das grundlegende Verständnis dieser drei Konzepte zu erfassen.

Die Ergebnisse der Metallrente Studie 2019 weisen auf ein durchschnittliches, d.h. weder übermäßig gutes noch schlechtes Verständnis der

genannten Konzepte hin. In der ersten Frage (hinsichtlich der Entwicklung einer fest verzinsten Anlage über fünf Jahre) geben etwa drei von vier Befragten die richtige Antwort (siehe Abb. 41).²⁹ Dieser Wert liegt nur knapp unter dem Anteil richtiger Antworten (83 %), der für die deutsche Bevölkerung im Alter von 25 bis 65 Jahren gefunden wurde (Bucher-Koenen/Lusardi 2011), und über den Werten, die etwa für die USA oder Italien gemessen wurden.³⁰

Etwa 73 % der Befragten beantworteten die zweite Frage (zum Verständnis des Unterschieds von nominaler und realer Verzinsung; siehe Abb. 41) richtig. Auch dieser Wert liegt nur knapp unter den 78 % an richtigen Antworten, die für die deutsche Bevölkerung zwischen 25 und 65 Jahren erhoben wurde. (Ähnliche Werte sind auch für die Niederlande und Neuseeland dokumentiert; für Italien, Japan und die USA liegt die Rate zwischen 59 % und 68 %, also deutlich niedriger.)

In der dritten Frage (bei der es um die Diversifikation von Risiken geht) liegt der Anteil richtiger Antworten mit 59 % etwa acht Prozentpunkte unter dem Wert der deutschen Erwachsenenpopulation (Bucher-Koenen/Lusardi 2011), entspricht jedoch den Werten, die für die Niederlande, Italien, oder die USA erhoben wurden.

Zusammenfassend ergibt sich ein Bild, das auf ein – im internationalen Vergleich – relativ gutes Niveau an finanzieller Bildung hindeutet. Bei den über die „*Big Three*“ erhobenen Ergebnissen liegen die 17- bis 27-Jährigen nur knapp unter den Vergleichswerten der deutschen Gesamtbevölkerung (Bucher-Koenen/Lusardi 2011). Dieses Resultat

²⁸ Finanzielle Bildung und finanzielle Kompetenz ist ein mehrere Bereiche umspannendes Konzept, das den Fokus auf individuelle Fähigkeiten legt, individuell „vorteilhafte“ finanzielle Entscheidungen zu treffen, die zum finanziellen Wohlstand der eigenen Person beitragen. Dabei werden typischerweise weit reichende Verknüpfung von Bewusstsein, Wissen, Fähigkeiten, aber auch von Einstellungen berücksichtigt, die in der „Kürze“ der *Big Three* nicht erfasst sind (Lusardi/Mitchell 2011).

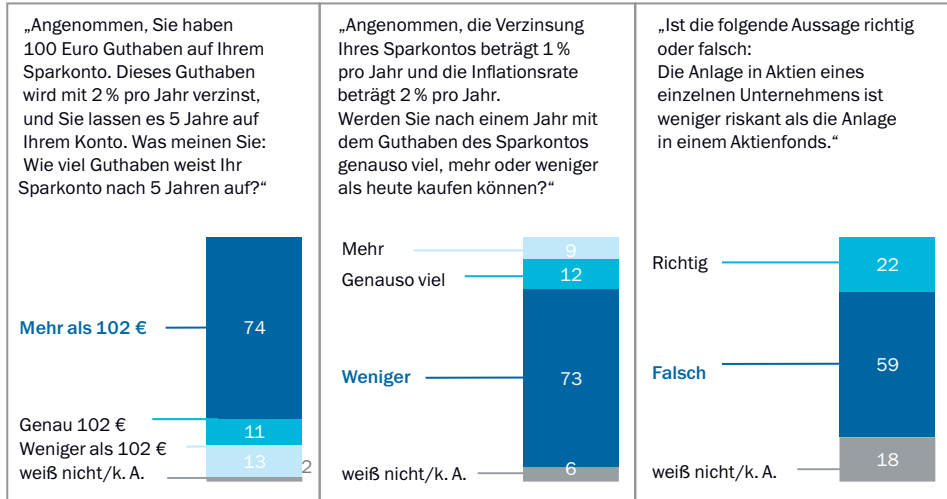
²⁹ An dieser Stelle muss erneut festgehalten werden, dass hier nur die Werte für telefonische Befragungen

diskutiert werden (siehe Kapitel 1). In der Online-Stichprobe war es (in der zweiten Frage) zu einem auffälligen Antwortverhalten gekommen, das bedeutend von bestehenden Resultaten (auch von den Ergebnissen der telefonischen Befragung) abweicht.

³⁰ Die Ländervergleiche basieren im Folgenden auf Bucher-Koenen und Lusardi (2011) sowie den weiteren länderspezifischen Beiträgen in der *Special Issue* (Sonderausgabe) des *Journal of Pension Economics and Finance* 2011 (Volume 10, Issue 4).

Abbildung 41 Drei Fragen zur Finanzkompetenz (*Big Three of Financial Literacy*)

Basis: Junge Erwachsene im Alter von 17 bis 27 Jahren in Deutschland, CATI-Stichprobe



ist konsistent mit der Evidenz für die USA (siehe etwa Lusardi et al. 2010); in Deutschland scheint jedoch der Abstand zwischen Jugendlichen und Erwachsenen geringer zu sein.

Eine multivariate Analyse der Daten liefert weitere Resultate, die in der Forschung bekannte Ergebnisse bestätigen: jüngere Befragte (vor allem jene unter 20 Jahren), Frauen und Befragte in den neuen Bundesländern beantworteten die Fragen zur Finanzkompetenz seltener richtig als andere Befragte. D. h., die unterschieden Niveaus an finanziellem Wissen scheinen mit regionalen und geschlechterspezifischen Unterschieden im Rentenniveau einher zu gehen, anstatt ihm entgegenzuwirken.³¹ Es überrascht wenig, dass auch eine sehr starke Korrelation mit dem Bildungsgrad bzw. der besuchten Sekundarschule besteht. Befragte mit Abitur (bzw. Befragte, die ein Abitur anstreben) beantworten die drei Fragen im Schnitt mehr als doppelt so häufig korrekt wie Befragte mit einem anderen Schulabschluss, selbst nach Kontrolle für das Alter. Gibt man dieser Korrelation eine kausale Interpretation, so

liegt der Schluss nahe, dass eine bessere Schulbildung unter anderem zu höherer finanzieller Kompetenz führt.³²

Letztere Interpretation verdeutlicht, wie wichtiger der Diskurs um eine mögliche Ausweitung der Schulbildung hin zu finanz- und wirtschaftswissenschaftlichen Themen sein könnte. Bereits die letzte Metallrente Studie hat zu diesem Thema ein eindeutiges Ergebnis geliefert: 2016 haben sich 68 % der Jugendlichen für ein Schulfach „Wirtschaft und Finanzen“ ausgesprochen, in dem das Thema Altersvorsorge eine zentrale Rolle einnehmen soll (Traxler/Hurrelmann 2016). In der aktuellen Studie stimmen dem 87 % der Befragten zu. Mittlerweile wollen also fast neun von zehn Befragten über unterschiedliche Altersvorsorgestrategien bereits in der Schule informiert werden. Mit anderen Worten: der Wunsch der 17- bis 27-Jährigen, ihre Kompetenzen im Bereich Altersvorsorge zu stärken, wächst. Es ist daher Zeit, dass Bildungspolitikern und -politiker diesem Wunsch entsprechend undogmatisch über notwendige Reformen sprechen.

31 Vergleiche dazu auch Kapitel 9 in diesem Buch.
 32 Die Kausalinterpretation ist nicht zwangsläufig korrekt, da es durchaus möglich ist, dass „klügere“ oder „talentiertere“ Jugendliche – die die *Big Three*-Fragen tendenziell richtig beantworten – auch jene sind, die eine

höhere Schulbildung anstreben (oder abgeschlossen haben). Die positive Korrelation zwischen Bildungsniveau und finanziellen Kompetenzen stellt somit nicht notwendigerweise einen kausalen Zusammenhang dar.

4.4 Schlussfolgerungen

Die MetallRente Studie 2019 zeigt, wie eingangs dargestellt, dass die befragten Jugendlichen einen hohen Anspruch an (bzw. ein hohes Vertrauen in) „den Staat“ haben. Der Staat soll den Markt der Altersvorsorge ordnen und gestalten, denn „wenn es die Politik auch wirklich will“ seien so tragfähige rentenpolitische Lösungen zu finden. In diesem Beitrag habe ich aus einer verhaltensökonomischen Perspektive heraus argumentiert, dass aus den Befragungsergebnissen klare politische Handlungsanweisungen für zwei Bereiche abgeleitet werden können.

Erstens besteht der Wunsch nach einem starken *Nudging* im Sinne eines Einzahlungs-*Defaults* im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge. Den Tarifparteien sollte bewusst werden, dass die *Opting-out*-Lösung – die über das im Jahr 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz bzw. das Sozialpartnermodell ermöglicht wird, aber bisher tarifvertraglich nicht umgesetzt wurde – nicht nur ein sehr wirkungsvolles, sondern auch ein ebenso beliebtes Politikinstrument ist.

Auch wenn eine breite Alterssicherung nicht alleine über die zweite Säule erreicht werden kann, müssen sich die Tarifparteien hier ihrer rentenpolitischen Verantwortung stellen und *Opting-out*-Lösungen möglichst umfassend anwenden. Positive Erfahrungsberichte zur Wirkung dieses Ansatzes gibt es mittlerweile reichlich (siehe, unter vielen anderen, etwa Bridgen 2016). Gerade, wenn der Wettbewerb um talentierte Fachkräfte stärker wird, erscheint es zu kurz gedacht, attraktivere betriebliche Altersvorsorgelösungen allein als Lohnzusatzkostenfaktor zu interpretieren.

Zweitens wünschen sich die Jugendlichen auch vermehrt ein *Boosting*, also eine Stärkung ihrer finanziellen Kompetenzen über eine zeitgemäße, transparente Bereitstellung von Informationen und eine stärkere Integration des Themas Altersvorsorge in die Lehrpläne der Schulen. Die Ergebnisse legen nahe, dass das Schulfach „Wirt-

schaft und Finanzen“ vor allem jenen Gruppen zugutekommen würde, die bisher ein unterdurchschnittliches Finanzwissen haben. Gerade die Fürsprecherinnen und Fürsprecher der gesellschaftlich Benachteiligten sind daher aufgerufen, ihre dogmatisch-ängstlichen Positionen zu solch einem Schulfach zu überdenken.

Hinsichtlich der Informationsbereitstellung zeigt die Befragung, dass die Wünsche der Jugendlichen weit über ein simples Online-Portal hinausgehen. Die konsolidierte Darstellung der Ansprüche aus den unterschiedlichen Säulen der Altersvorsorge wird als Selbstverständlichkeit betrachtet. Der Anspruch der Jugendlichen orientiert sich vielmehr an modernen Online-Lösungen, so wie sie in vielen nord- und osteuropäischen Ländern schon an vielen Schnittstellen des öffentlichen und privaten Sektors anzutreffen sind. Wenn die Bundesregierung das Thema Digitalisierung ernst nimmt, sollte schrittweise ein ambitioniertes Rentenportal entwickelt werden, das keine minimalistischen Anwendungen mit Blick auf diverse Datenschutzbedenken, sondern auch aktive Entscheidungs- und Verwaltungsmöglichkeiten bietet. Ein solches Rentenportal sollte auch moderne Standards für die Bereitstellung und Darstellung transparenter und verwertbarer Informationen setzen.

Es gibt also – auch jenseits der Konflikte um die gesetzliche Altersvorsorge – eine Vielzahl politischer Handlungsmöglichkeiten, die bisher kaum ausgeschöpft werden. *Boosting* und *Nudging*, d. h., individuelle Kompetenzen zu stärken, aber auch gleichzeitig verhaltenslenkende Maßnahmen zu ergreifen, sind dabei komplementäre, sich ergänzende Ansätze, die bei den Beitragszahlerinnen und -zahlern der Zukunft eine hohe Popularität genießen. Wenn die (Tarif-)Parteien dem bestehenden Vertrauen dieser Generation gerecht werden wollen, können hier auch kurzfristig Taten folgen.