

2. Begriffe

2.1. Definition von Einkommen

Unter Einkommen wird im allgemeinen Sprachgebrauch der Geldstrom verstanden, der einer Person oder einem Haushalt ohne Rückzahlungsverpflichtung in einer Periode zufließt. Die Stromgröße Einkommen ist von der Bestandsgröße Vermögen abzugrenzen. Das Einkommen gibt Aufschluss darüber, welchen Lebensstandard sich eine Person in einer Periode leisten kann und ist daher zentral für die Wohltandsmessung.

Von den Theorien, wie Einkommen idealerweise zu messen wäre, soll hier Bezug auf die *Quellentheorie* und die *Reinvermögenszugangstheorie* genommen werden.¹ Nach der Quellentheorie sollten nur Einnahmen aus bestimmten stetig fließenden Quellen wie Arbeit, Kapital oder Grundvermögen zum Einkommen gezählt werden und nicht Einnahmen vorübergehender Natur (Fuisting, 1907:493ff.). Nach der Reinvermögenszugangstheorie sollte das Einkommen die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Person abbilden und daher nur reine Vermögenszuwächse zum Einkommen gezählt werden, gleichgültig, aus welcher Quelle sie stammen und ob sie regelmäßig fließen. Nachdem das preußische Einkommensteuergesetz von 1891 noch weitgehend der Quellentheorie folgte, knüpfte das Einkommensteuergesetz der Weimarer Republik von 1920 an die Reinvermögenszugangstheorie an, zählte nun auch einmalige Einnahmen zum steuerpflichtigen Einkommen, aber nahm auch sogleich 13 Einkommensarten von der Besteuerung aus. Steuertheoretiker und Gesetzgeber argumentierten, dass der Ausschluss unregelmäßiger Geldströme in der Quellentheorie die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit falsch einschätzte (Giloy, 1978:32ff.).

Vor allem die Erhebung der Einkommensteuer und die Leistungen der zum Ende des 19. Jahrhunderts eingeführten Sozialversicherung machten eine gesetzliche Definition von Einkommen nötig, wie die theoretische Diskussion zu Beginn umfassender Steuergesetzgebung im deutschen Kaiserreich zeigt.² Mit dem Einkommensteuergesetz von 1934 löste sich der Gesetzgeber endgültig von den rechtstheoretischen Einkommensbegriffen (Giloy, 1978:34). Das Einkommensteuerrecht unterscheidet zwischen den zufließenden Einnahmen und zu versteuerndem Einkommen eines Haushalts. Im Einkommensteuergesetz (EStG) dient das *zu versteuernde Einkommen* als das Maß für die Leistungsfähigkeit eines Wirtschaftssubjekts (§2 Abs.1 EStG). Zu den sieben Einkommensarten zählen heute Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb, selbständiger Arbeit, nichtselbständiger Arbeit, Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung und sonstige Einkünfte im Sinne des §22 EStG. Die von der Rentenversicherung zur Berechnung der Rentenanprüche gesammelten Einkommensdaten basieren auf einer Definition aus dem Sozialgesetzbuch (SGB), die sich wiederum am Einkommensteuerrecht orientiert. Das Gesamteinkommen ist die Summe der Einkünfte im Sinne des Einkommensteuerrechts und umfasst insbesondere das Arbeitsentgelt und das Arbeitseinkommen (§16 SGB IV). Das Arbeitsentgelt bezeichnet dabei Einnahmen aus einer Beschäftigung (§14 SGB IV) und das Arbeitseinkommen Gewinn aus selbständiger Tätigkeit (§15 SGB IV).

¹Giloy (1978:31) zählt neben Quellentheorie und Reinvermögenszugangstheorie noch zwei Ansätze auf. Nach der *Universalitätstheorie* wird der gesamte Geldstrom, der einer Person in einem bestimmten Zeitraum zufließt zum Einkommen gezählt. Die *Periodizitätstheorie* legt wie die Quellentheorie den Fokus auf regelmäßig wiederkehrende Güterzuwächse.

²Siehe Schanz (1896) für einen Überblick über die Diskussion.

Da prozessproduzierte Daten der Steuererhebung, der Rentenversicherung u.ä. aber noch nicht lange zur wissenschaftlichen Analyse zur Verfügung stehen, werden Einkommensdaten im Rahmen von Umfragen erhoben, wie der Einkommens- und Verbrauchstichprobe (EVS) seit 1962 oder dem SOEP seit 1984. Da die empirischen Analysen dieser Arbeit auf den Einkommensdaten des SOEP basieren, ist der Einkommensbegriff im Wesentlichen schon durch die Daten festgelegt. Um eine möglichst umfassende Datenbasis für diverse wissenschaftliche Analysen zu ermöglichen, erfasst das SOEP zahlreiche Einkommenskomponenten sowie Steuern und Transfers unabhängig davon, ob diese einmalig oder regelmäßig zufließen. Dem SOEP folgend soll in der Arbeit zwischen Arbeitseinkommen, Kapitaleinkommen, privaten Transfers, privaten Renten, staatlichen Transfers und Steuern unterschieden werden. Arbeitseinkommen, Kapitaleinkommen, private Transfers und private Renten stellen dabei das Bruttoeinkommen vor Staatseingriff dar. Das Bruttoeinkommen abzüglich der Steuern und zuzüglich der Transfers ergibt dann das Nettoeinkommen.

2.2. Definitionen von Einkommensrisiko

Das Einkommensrisiko steht im Zentrum dieser Arbeit. Mit Risikosituationen beschäftigen sich viele Wissenschaften: Physik, Mathematik, Rechtswissenschaft, Soziologie, Psychologie und Wirtschaftswissenschaft. Insbesondere für Wirtschaftswissenschaftler, die Entscheidungen unter Unsicherheit zu erklären und zu prognostizieren suchen, spielt Risiko eine zentrale Rolle.³ Allerdings gibt es noch nicht einmal unter Wirtschaftswissenschaftlern eine einheitliche Definition von Risiko und Unsicherheit. Dennoch kann eine grobe Unterteilung unternommen werden: Es gibt solche, die zwischen Risiko und Unsicherheit unterscheiden, solche, die von Mischformen ausgehen und solche, die beide Begriffe als Synonyme behandeln.

Die Unterscheidung zwischen Risiko und Unsicherheit geht auf Knight zurück.⁴ Risiko ist laut Knight (1921:19f.) der Teil der Unsicherheit, der gemessen und berechnet werden kann. Risikosituationen sind solche Unsicherheitssituationen, in denen dem Entscheider gewisse objektive Eintrittswahrscheinlichkeiten für mögliche Gewinne und Verluste bekannt sind (Schneeweiß, 1967:27; Castel, 2005:83). Der Wahrscheinlichkeitstheorie folgend kann Risiko dann anhand der Multiplikation von Schadenshöhe und Schadenswahrscheinlichkeit quantifiziert werden, sodass Risiken auf einem Markt handelbar und damit versicherbar sind (Knight, 1921:19f.). Unsicherheit als Ganzes ist nach Knight (1921:19f.) nicht quantifizierbar und kann nicht eliminiert werden.

Schneeweiß wendet ein, dass in der Realität wohl häufiger Mischformen von Risiko und Unsicherheit existieren als eines der beiden Extreme, da außer bei Glücksspielen, wie Roulette oder Münzwurf, meist keine objektiven Wahrscheinlichkeiten vorliegen. Ramsey (1931: 68ff.), De Finetti (1937:16ff.) und Savage (1954:27ff.) argumentieren, dass ein rationaler Mensch so entscheiden und handeln würde, als ob er den Zuständen der Welt persönliche, so genannte subjektive Wahrscheinlichkeiten zuteilen würde. Mit der Einführung der subjektiven Wahrscheinlichkeiten habe der Fall des Risikos den Bereich der Unsicherheit gewissermaßen usurpiert, meint Schneeweiß (1967:28).

Insbesondere in der empirischen Literatur werden daher die Begriffe Risiko und Unsicherheit synonym verwendet.⁵ Dieser Literatur folgend wird auch in dieser Arbeit unter Einkommensrisiko und Einkommensunsicherheit dasselbe Phänomen verstanden werden. Einkommensrisiko als Produkt aus Schadenshöhe und

³Entscheidungen unter Unsicherheit spielen u.a. in der statistischen Entscheidungstheorie, in der Prospect Theorie, in der Spieltheorie, Portfoliotheorie und in der Verhaltensökonomie eine Rolle.

⁴U.a. Luce und Raiffa (1957:13), Albach (1959:73f.), Weston (1950:41ff.), Menges (1968:140f.) verwenden Knights Definition.

⁵Beispiele hierfür sind Nichols und Zimmermann (2008), Jenkins (2011:122) sowie Blundell und Preston (1998). Ein Beispiel aus der theoretischen Literatur sind Rothschild und Stiglitz (1970), die Variabilität, Risiko und Unsicherheit synonym behandeln.

Schadenswahrscheinlichkeit zu messen, stellt sich aber letztendlich als unmöglich dar, da weder die unterschiedlichen Zustände noch die korrespondierenden Wahrscheinlichkeiten, die für eine Risikokalkulation nötig wären, beobachtet werden können (Nichols/Zimmermann, 2008). Zudem kann in der Realität meist nicht unterschieden werden, welche Einkommensbewegungen freiwillig und welche unfreiwillig entstehen (Jenkins, 2011:121). In der empirischen Literatur wird daher eine höhere Variabilität über Zeitpunkte als ein Indiz für eine höheres zugrundeliegendes Einkommensrisiko, i.e., eine höhere Variabilität der Zustände, verwendet.

Doch die Variabilität von Einkommen zwischen zwei oder mehr Zeitpunkten kann auf sehr verschiedene Arten gemessen werden und nur einige können als Indiz für Einkommensrisiko dienen. Allgemein wird die Variabilität von Einkommen über die Zeit als Mobilität bezeichnet. Zu Mobilität wiederum zählt Fields (2008) mindestens 20 unterschiedliche Maße und Konzepte und unterteilt diese in zwei Kategorien.⁶ Erstens könnte Mobilität nach der Abhängigkeit des aktuellen Einkommens vom früheren Einkommen fragen (*time-independence*). Zweitens könnte Mobilität das Ausmaß der Einkommensbewegung zwischen zwei Zeitpunkten abbilden (*movement*). Dazu zählt Fields (2008) u.a. die Bewegung zwischen Perzentilen oder Rängen innerhalb der Einkommensverteilung (*positional movement*), die Bewegung relativ zum individuellen früheren Einkommen, wobei zentral sei, ob ein Einkommensabfall im Mobilitätsmaß anders bewertet werde als ein Einkommenszuwachs (*directional and non-directional movement*) und Einkommensbewegungen, die die langfristige Ungleichheit reduzieren (*equalizer of longer-term incomes*).

Diese Arbeit verwendet das Konzept des *non-directional movement*, das auch als Einkommensvolatilität bezeichnet wird. Das Konzept Volatilität stammt ursprünglich aus der Finanzierungsliteratur, die die Volatilität von Finanzmärkten meist durch die Varianz der Marktpreise oder anderer Werte misst (Gottschalk/Moffitt, 2009). Entsprechend wird die Einkommensvolatilität in Kapitel 8 als Varianz um das individuelle Durchschnittseinkommen über fünf Jahre und in Kapitel 7 als Ungleichheit der jährlichen Einkommen über 20 Jahre anhand des Theil-Koeffizienten gemessen. Einkommensvolatilität, Einkommensschwankungen, Einkommensvariabilität und Einkommensinstabilität werden hier synonym behandelt. Ein Indiz für Einkommensrisiko findet sich in den Studien in Kapitel 7 und 8 also immer dann, wenn der Einkommensstrom zwischen den fünf bzw. 20 Zeitpunkten nicht völlig stabil ist.⁷

Den Begriffen Einkommensmobilität und Einkommensvolatilität haftet in der Literatur allerdings eine unterschiedliche Konnotation bezüglich ihrer Konsequenz für die soziale Wohlfahrt an. Der Begriff Einkommensmobilität wird häufig in Studien verwendet, die in der Einkommensdynamik etwas positives sehen, einen Indikator für die Offenheit der Gesellschaft und ihren Grad von Chancengleichheit. Eine hohe Mobilität lässt die zu einem Zeitpunkt gemessene Ungleichheit als weniger gravierend erscheinen, da tendenziell weniger Menschen langfristig in einer niedrigen Einkommensposition verharren müssen (Shorrocks, 1978). Der Begriff Einkommensvolatilität wird eher benutzt, wenn die negative Seite der Einkommensdynamik, die Unsicherheit, im Mittelpunkt der Analyse steht (Jarvis/Jenkins, 1998).

Die Höhe der gemessenen Einkommensvolatilität hängt wesentlich davon ab, welcher Zeitraum betrachtet wird, ob der Eingriff des Steuer- und Transfer-Systems beachtet wird und ob die Einkommensvolatilität des Individuums allein oder des Individuums im Haushaltskontext Gegenstand der Analyse ist. Der Einfluss dieser Dimensionen auf die gemessene Einkommensvolatilität soll daher in den nächsten Abschnitten diskutiert werden.

⁶Siehe auch Jenkins (2011:117ff.) für eine ausführliche Diskussion unterschiedlicher Mobilitätskonzepte.

⁷Implizit folgt diese Definition Luhmann (1991:28ff.), der Risiko bzw. Unsicherheit als Gegenbegriff zu Sicherheit auffasst. Einkommensrisiko beschreibt also eine Situation, in der es keine Einkommenssicherheit gibt.

2.2.1. Kurzfristig vs. Langfristig

Auf- und Abbewegungen des Einkommens können sowohl zwischen Zeitpunkten gemessen werden, die nur einen kurzen Zeitraum von einem Jahr, einen längeren Zeitraum von 20 Jahren, ein ganzes Leben oder gar zwei Generationen umspannen. Zusätzlich hängt die Dynamik davon ab, welchen Zeitraum das Einkommenskonzept selbst umfasst, ob beispielsweise Jahreseinkommen, Monatseinkommen oder Stundenlöhne verwendet werden, und ob Auf- und Abbewegungen zwischen Anfangs- und Endzeitpunkt relativ oder absolut berücksichtigt werden. Mit der Ausdehnung des Zeitraums von einem Monat zu einem Jahr nimmt das Jahreseinkommen die Dynamik des monatlichen Einkommens in sich auf, sodass sie nicht mehr sichtbar ist (Shorrocks, 1978).

Gottschalk und Moffitt (1994, 2009) unterteilen Einkommensbewegungen angelehnt an Friedman (1957:21f.) in transitorische Einkommensschocks, die die relative Position des Individuums in der Einkommensverteilung nur kurzfristig, aber nicht langfristig verändern, und permanente Einkommensschocks, die die Position des Individuums langfristig verändern. Ein transitorischer Einkommensschock ist ein vorübergehender Einkommensschock, nach dem das Individuum wieder zu seinem ursprünglichen Einkommensniveau oder seinem ursprünglichen Einkommenspfad zurückkehren kann, auch wenn das einige Jahre dauert (Gottschalk/Moffitt, 2009). Eine solche Dynamik bedeutet einerseits, dass niemand lange arm oder reich ist, aber begründet andererseits auch ein Bedürfnis nach Versicherung gegen das Einkommensrisiko (Nichols/Zimmermann, 2008). Die Nachfrage nach Versicherung, aus der sich auch die Nachfrage nach Umverteilung zur Reduktion permanenter Einkommensunterschiede ableiten lässt, wird in Abschnitt 2.4 hergeleitet. Verschiedene Möglichkeiten, sich gegen Einkommensrisiken zu versichern und dadurch seinen Einkommensstrom zu stabilisieren, werden in Kapitel 3 diskutiert. In Kapitel 7 werden transitorische und permanente Einkommensunterschiede über einen Zeitraum von 20 Jahren gemessen und der Effekt von Versicherung und Umverteilung quantifiziert. In Kapitel 8 wird ein kürzerer Zeitraum von fünf Jahren verwendet, um auch eine Aussage über die Veränderungen von Einkommensvolatilität, Versicherung und Umverteilung in Deutschland über die Zeit machen zu können.

Friedman (1957:21ff.) geht davon aus, dass transitorische Einkommensschocks von Periode zu Periode zufällig und nicht miteinander korreliert sind. Aber realistischer ist wohl die Annahme, dass ein Einkommensschock einer Periode auch Folgen für die nächsten Perioden haben könnte (Cappellari, 2004). Nach einem Jobverlust ist ein Arbeitnehmer möglicherweise gezwungen, einen schlechter bezahlten Job anzunehmen und erhielte damit auch in den folgenden Jahren ein niedrigeres Einkommen als vor dem Jobverlust (Gottschalk/Moffitt, 2009).

2.2.2. Brutto vs. Netto

Die Unterscheidung zwischen Einkommen vor Eingriff des Staates (brutto) und nach Eingriff des Staates (netto) ist entscheidend für das Ausmaß der Einkommensvolatilität, da der Staatseingriff über verschiedene Kanäle der wohlfahrtsstaatlichen Versicherung stabilisierend wirkt und somit die Einkommensvolatilität reduziert (Varian, 1980).

Ein progressives Steuersystem sorgt dafür, dass ein Anstieg des Bruttoeinkommens einen weniger starken Anstieg des Nettoeinkommens impliziert, aber auch im Falle eines Abfalls des Bruttoeinkommens einen weniger starken Abfall des Nettoeinkommens (Fabig, 1999:65f.). Mit den Beiträgen zur Sozialversicherung erwirbt der Beitragszahlende Anspruch auf Versicherungsleistungen, die im Schadensfall sein Nettoein-

kommen stabilisieren, indem sie Einkommensbewegungen nach unten abfedern. So erhält beispielsweise ein sozialversicherter Arbeitsloser einen Anteil seines früheren Arbeitseinkommens in Form von Arbeitslosengeld, sodass sein Nettoeinkommen nicht so stark abfällt wie sein Bruttoeinkommen. Aber auch unabhängig von Sozialversicherungsbeiträgen mildert der Staat die Einkommensvolatilität durch die Leistungen der Grundsicherung wie Sozialhilfe und Wohngeld. Diese Leistungen erhält, wer sich aufgrund seiner Einkommens- und Vermögenslage nicht selbst helfen kann und bei dem auch Unterhaltspflichten der Angehörigen nicht eingefordert werden können (Neumann/Schaper, 2008:159). Die Entstehung des deutschen wohlfahrtsstaatlichen Versicherung und ihr Wandel über die Zeit werden in Kapitel 4 und 6 beschrieben. Die stabilisierende Wirkung der wohlfahrtsstaatlichen Versicherung wird in Kapitel 7 und 8 empirisch quantifiziert.

2.2.3. Individuum vs. Familie

Die gemessene Einkommensvolatilität hängt auch davon ab, ob die Einkommensvolatilität eines Individuums oder die eines Haushalts betrachtet wird. Ein Haushalt sei nach Althammer (2000:7) als eine Personengruppe definiert, die eine Erwerbs-, Produktions-, Konsum- und Versicherungsgemeinschaft bildet. Unter Familie sei ein solcher Haushalt verstanden, der zusätzlich spezifische *familiale* Funktionen erfüllt, wie beispielsweise regenerative und pädagogische Funktionen. Solange ein exogener Einkommenschock des einen Haushaltsmitglieds nicht perfekt mit dem des anderen korreliert ist, kann *Einkommenspooling*⁸ im Haushalt die gemeinsame Einkommensvolatilität reduzieren. Darüber hinaus kann ein Haushalt seine Erwerbsentscheidungen koordinieren, sodass ein Haushaltsmitglied bei Erwerbsausfall eines anderen mehr arbeitet und dadurch das gemeinsame Einkommen stabilisiert (Shore, 2010). So stellt sich Einkommensvolatilität insbesondere für Alleinerziehende im Vergleich als gravierend dar, da sie kein Einkommenspooling betreiben können, aber gleichzeitig Kinder mitversorgen müssen (Bollinger/Ziliak, 2007).

Erst mittels eines Haushaltseinkommenskonzeptes wird das Einkommenspooling berücksichtigt und staatliche und private Versicherungsleistungen im Falle eines Einkommensschocks vollständig miteinbezogen. Einkommensvolatilität des Haushaltseinkommens bietet daher ein besseres Maß für Einkommensrisiko mit seinen sozialen Konsequenzen als nur das Arbeitseinkommen eines Individuums (Jenkins, 2011:121).

In Deutschland beeinflusst auch der Familienstand der Haushaltsmitglieder die Einkommensvolatilität, da sowohl Steuern als auch Transfers vom Haushaltskontext abhängen. Ehepartner werden beispielsweise steuerlich gemeinsam veranlagt, was den stabilisierenden Effekt der Familie bei einem Einkommensabfall eines Ehepartners verstärkt (Corneo, 2013). Die eheliche Risikopartnerschaft ist in Deutschland folglich auch steuerrechtlich institutionalisiert. In den meisten OECD-Ländern werden Personen hingegen einzeln veranlagt. Bei der empirischen Untersuchung von Einkommensvolatilität bedient sich diese Arbeit daher sowohl individueller als auch Haushaltskontext berücksichtigender Einkommenskonzepte.

Die vom Steuer-Transfer-System geschaffenen Interdependenzen der Haushaltsmitglieder haben auch einen Einfluss auf die Arbeitsanreize. Die deutsche Ausgestaltung der gemeinsamen steuerlichen Veranlagung, das Ehegattensplitting, bevorteilt klar die Entscheidung, dass ein Partner sehr viel arbeitet und viel verdient und der andere wenig bis gar nicht arbeitet. So hat das Steuer-Transfer-System über die Entscheidungen im Haushalt auch einen möglicherweise risikoe erhöhenden Effekt, da der geringverdienende Partner einen Erwerbsausfall des Hauptverdieners weniger kompensieren kann. Jedoch müssen in diesem Zusam-

⁸Unter Einkommenspooling wird hier der Zusammenschluss der Einkommen der Haushaltsmitglieder aus verschiedenen Quellen verstanden. Durch das Einkommenspooling gehen die Haushaltsmitglieder eine Risikopartnerschaft ein.

menhang auch Transfers berücksichtigt werden. In Kapitel 9 werden die Arbeitsanreize unterschiedlicher demografischer Gruppen in verschiedenen Haushaltskontexten im deutschen Steuer-Transfer-System untersucht und analysiert, ob sich die Arbeitsanreize durch die einschneidenden Arbeitsmarkt- und Steuerreformen 1998 bis 2005 für bestimmte Gruppen erhöht haben.

2.3. Determinanten des Einkommensrisikos

Das Einkommensrisiko kann von vielen verschiedenen Faktoren erhöht oder reduziert werden. Diese Determinanten können gesamtwirtschaftlicher Art sein und alle Personen betreffen oder individuell und nur bestimmte Personen betreffen. Einige der individuellen Determinanten, wie Bildung, Berufswahl und Gesundheit, können von den Personen selbst beeinflusst werden. Der folgende Abschnitt unternimmt eine Systematisierung der Determinanten des Einkommensrisikos in einem Industrieland wie Deutschland und ihrer vermuteten Wirkung auf das Einkommensrisiko. Die Relevanz einiger dieser Faktoren konnte bereits in empirischen Arbeiten nachgewiesen werden, worauf an den entsprechenden Stellen hingewiesen wird. Dabei soll davon abstrahiert werden, inwiefern die Wirkung der Faktoren von den Individuen selbst wiederum verändert werden kann. Wie sich die Faktoren über die Zeit verändert haben und damit auch ihr Einfluss auf das Einkommensrisiko, wird in Kapitel 5 dargestellt.

2.3.1. Gesamtwirtschaftliche Determinanten

Konjunktur

Je instabiler das Wirtschaftswachstum ausfällt, desto stärker wird auch das Bruttoeinkommen der Haushalte schwanken. Denn einerseits schlägt sich die konjunkturelle Lage auf dem Arbeitsmarkt nieder, sodass sich in Zeiten eines Aufschwungs Arbeitseinkommen tendenziell erhöhen bzw. für einige durch die Aufnahme eines Jobs überhaupt erst größer als Null werden und in Zeiten einer Rezession die Arbeitseinkommen sinken bzw. bei Jobverlust ganz wegfallen (Fabig, 1999:61f.). Moffitt und Gottschalk (2012) finden für die USA einen positiven Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquote und Einkommensvolatilität. Andererseits schwanken auch die Kapitaleinkommen eines Haushalts mit der Konjunktur. Eine Rolle spielt in diesem Zusammenhang auch die Wirtschaftspolitik einer Regierung, da fiskal- oder geldpolitische Maßnahmen systemstabilisierend wirken können, so die gesamtwirtschaftlichen Veränderungsmöglichkeiten einschränken und damit letztendlich auch das Einkommensrisiko mindern (Fachinger, 1991:65). Andererseits kann die Wirtschaftspolitik aber auch dazu beitragen, einen Abschwung und damit das Einkommensrisiko zu verschärfen.

Globalisierung

Die zunehmende Vernetzung der Märkte durch den fortschreitenden Prozess der Globalisierung und der Europäischen Integration bringt eine größere Unsicherheit mit sich. Unter Globalisierung soll in dieser Arbeit die zunehmende Verflechtung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Staaten verstanden werden, die zu einem größeren Volumen von internationalen Transaktionen sowohl im Bereich von Endprodukten (Außenhandel) als auch bei den Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit (Faktormobilität) führt (Sandmo, 2002). Entwicklungen der Märkte werden immer volatil und schwerer vorhersehbar, da sie zunehmend von

weltweiten sozialen, politischen und ökonomischen Schocks und Ereignissen außerhalb des eigenen Landes wie Kriegen, Wirtschaftskrisen oder technologischen Innovationen abhängen. Diese externen Schocks sind schwieriger von nationalen Regierungen zu kontrollieren und zu korrigieren.

Regulierung

Das Ausmaß der Regulierung des Arbeitsmarktes wird für Individuen dort relevant, wo es sich auf die Bereitschaft bzw. Möglichkeit der Arbeitgeber zur Aufnahme oder Beendigung eines Arbeitsverhältnisses auswirkt. Der Kündigungsschutz, der eine zentrale Komponente des Schutzes der Arbeitsverhältnisse darstellt, bewirkt eindeutig eine Reduktion der Einkommensrisiken. Bestehende Beschäftigungsverhältnisse können umso schwerer beendet werden, je ausgeprägter der Kündigungsschutz ist. Aber die Wirkung der meisten Regulierungsmaßnahmen wie Gefahrenschutz, Arbeitszeitschutz, Normen zur Ausgestaltung der Betriebs- und Unternehmensverfassung oder Normen zur Ordnung des Arbeitsmarktes auf das Einkommensrisiko sind nicht eindeutig (Fabig, 1999:70f.). Allerdings werden durch den Kündigungsschutz nach der Insider-Outsider-Theorie von Lindbeck und Snower (1986) nur Beschäftigte mit festen Verträgen geschützt („Insider“), sodass sich die Risiken des Arbeitsmarkts auf diejenigen konzentrieren, auf deren Jobs der Kündigungsschutz nicht zutrifft („Outsider“).

Allgemein spricht die empirische Literatur den Gewerkschaften zu, die Lohnungleichheit zu reduzieren und die Stabilität von Löhnen und Beschäftigung zu erhöhen (Freeman, 1986/2005). Da die Lohnabschlüsse nicht nur für Gewerkschaftsmitglieder, sondern für fast alle Beschäftigten als eine implizite Lohnuntergrenze gelten, üben diese einen unmittelbaren Einfluss auf die Einkommen der Arbeitnehmer aus (Fitzenberger et al., 2011).⁹ Außerdem beeinflussen die Gewerkschaften die Einkommensdynamik durch die Kündigungsschutzregelungen in Manteltarifverträgen. Die Entwicklung des Preisniveaus kann sich insofern auf die individuelle Einkommensentwicklung auswirken, da die Gewerkschaften ihre Lohnforderungen mit der Steigerung der Lebenshaltungskosten begründen können. Preissteigerungen fördern tendenziell uniforme Lohnerhöhungen (Fabig, 1999:64). Allerdings können die Gewerkschaften die Beschäftigungsunsicherheit steigern, indem sie Löhne durchsetzen, die über den Produktivitätszuwachs und den Preisanstieg hinausgehen und so den Rationalisierungsdruck auf die Unternehmen erhöhen. Dann können die Arbeitgeber mit Entlassungen reagieren und so das Einkommensrisiko von Arbeitnehmern erhöhen (Fabig, 1999:71).

Technischer Fortschritt

Nach der Hypothese des *Skill-Biased Technological Change* erhöht der technische Fortschritt der vergangenen Jahrzehnte die Grenzproduktivität der Hochqualifizierten, während die Grenzproduktivität der Niedrigqualifizierten sinkt. Im Ergebnis driften die Nachfrage nach und möglicherweise die Löhne für Hoch- und Niedrigqualifizierte auseinander.¹⁰ Falls der technische Fortschritt Unternehmen dazu veranlasst, Arbeit durch Kapital zu ersetzen und Niedrigqualifizierte ihren Job verlieren, erhöht sich das Einkommensrisiko für diese Gruppe. Und zwar auch dann, wenn die Löhne unverändert bleiben (Gottschalk/Moffitt, 2009; Fachinger, 1991:64). Violante (2002) zeigt, dass die Beschleunigung des technischen Fortschritts der vergangenen 25 Jahre in den USA für einen Großteil des gestiegenen Einkommensrisikos verantwortlich ist.

⁹Für die USA finden Gottschalk und Moffitt (1994), dass Gewerkschaftsmitglieder in den USA niedrigere Einkommensvolatilität haben als Nicht-Gewerkschaftsmitglieder.

¹⁰Siehe u.a. Autor et al. (2008) für empirische Evidenz dieser Hypothese.

Wie stark sich die veränderte Nachfrage letztendlich auf die Löhne in einem Land niederschlägt, hängt von der Regulierung des Arbeitsmarkts und der Macht der Gewerkschaften ab. Laut Dustmann et al. (2009) hat der technische Fortschritt in Deutschland dazu beigetragen, dass die Löhne am oberen Ende der Lohnverteilung gestiegen sind.

Reformen

Zudem können politische Reformen, die die gesamtwirtschaftlichen Determinanten wie Konjunktur, Globalisierung oder technischen Fortschritt verändern, das Einkommensrisiko beeinflussen. Neben der grundsätzlich stabilisierenden Wirkung kann das Steuer-Transfer-System selbst bei konstantem Bruttoeinkommen zur Erhöhung der Nettoeinkommensrisikos beitragen, da kein Politikbereich so häufig reformiert wird wie die Steuer- und Sozialgesetzgebung. Ein besonders drastisches Beispiel für reformbedingte Einkommensrisiken ist der Systemwechsel von einer Planwirtschaft in eine Marktwirtschaft, wie er in den neuen Bundesländern 1990 geschah (Fabig, 1999:69).

2.3.2. Individuelle Determinanten

Geschlecht

Eine wichtige Rolle für das Einkommensrisiko spielt in Deutschland immer noch das Geschlecht. Die grundsätzlich höhere Beschäftigungsdynamik der Frauen liegt erstens in den immer noch relativ schlechten Möglichkeiten der institutionellen Kinderbetreuung begründet, sodass Frauen häufig gezwungen sind, ihre Erwerbstätigkeit zu unterbrechen (Spieß, 2011). Zweitens ist die Erwerbsbeteiligung der Frauen insbesondere bei *atypischen* Erwerbsformen, wie geringfügiger Beschäftigung, Leiharbeit oder Teilzeitarbeit, hoch, die mit höheren Beschäftigungs- und Einkommensrisiken einhergehen.

Das individuelle Einkommensrisiko der Frau kann sich allerdings reduzieren, falls sie eine Risikopartnerschaft mit einem stabil, gut verdienenden Partner eingeht. Doch auf die Bedeutung der Haushaltszusammensetzung für das Einkommensrisiko wird später genauer eingegangen. Dramatisch für den Haushalt insgesamt ist daher das erhöhte Einkommensrisiko der Frauen hauptsächlich bei alleinerziehenden und alleinverdienenden Müttern.

Beruf

Berufe unterscheiden sich stark im zu erwartenden Einkommensrisiko (Friedman/Kuznets, 1945:300ff.). In einigen Jobs, beispielsweise als Beamter, ist das erwartete Einkommen sehr klar definiert und wird fast mit Sicherheit in einem recht engen Intervall liegen. In anderen Jobs, wie beispielsweise Filmschauspieler, ist das Einkommen sehr variabel mit einer geringen Wahrscheinlichkeit für ein extrem hohes Einkommen und einer hohen Wahrscheinlichkeit für ein sehr niedriges Einkommen (Friedman/Savage, 1948:279).

Der Sektor der Beschäftigung ist in diesem Zusammenhang ein weiterer Faktor. Gottschalk und Moffitt (1994) bestätigen für die USA Muster hoher Einkommensschwankungen für Beschäftigte im Bausektor, Groß- und Einzelhandel und im Dienstleistungssektor. Weniger Einkommensschwankungen tragen ihnen zufolge Beschäftigte in der Industrie und im öffentlichen Dienst. Für Selbstständige finden sie höhere Einkommensschwankungen als für Angestellte und für Teilzeitbeschäftigte höhere Einkommensschwankungen als für Vollzeitbeschäftigte. Auch für Leiharbeiter vermuten sie höhere Einkommensschwankungen.

Bildungsniveau

Das Bildungsniveau, das die Person bei Eintritt in den Arbeitsmarkt vorweisen kann bzw. im Laufe des Arbeitslebens erwirbt, hat über die daraus entstehenden Berufsmöglichkeiten und die Höhe des Arbeitseinkommens auch Einfluss auf das Einkommensrisiko, da Jobs ohne Qualifikationsanforderungen häufig instabiler sind als solche für Hochqualifizierte. Aber auch Hochqualifizierte können Einkommensschwankungen erleben, da sie grundsätzlich schnellere und höhere Einkommenssteigerungen verzeichnen (Mincer, 1974:65f.). Technischer Fortschritt kann, wie oben erläutert, Bildungsrenditen und damit die Anreize für Bildung verändern.

Alter

Einkommensrisiken folgen tendenziell einem u-förmigen Verlauf. In jungen Jahren werden die Schwan-

kungen durch berufliche Ereignisse zu Beginn der Karriere und eine mögliche Familiengründung erhöht. Mit zunehmendem Alter verläuft das berufliche und familiäre Leben dann in ruhigeren Bahnen (Fabig, 1999:85). Der Übergang von der Erwerbsphase ins Rentenalter stellt schließlich wieder ein erhöhtes Einkommensrisiko dar.

Auch die Länge des eigenen Lebens stellt eine Einkommensunsicherheit dar, da die eigenen Ersparnisse möglicherweise schon vor dem Tod aufgebraucht sind (Kotlikoff/Spivak, 1981).

Gesundheit

Die individuelle Gesundheit beeinflusst das Einkommensrisiko. Erstens kann die Einkommensvolatilität vorübergehend aufgrund von längeren Krankheitsphasen steigen, findet Fachinger (1991:124). Zweitens kann eine dauerhaft beeinträchtigte Gesundheit, die im Extremfall zu Erwerbsminderung oder Erwerbsunfähigkeit führt, ebenfalls dauerhaft höhere Einkommensrisiken bedeuten.

Zusammensetzung des Einkommens

Die Zusammensetzung des Einkommens variiert das Einkommensrisiko. Das aus unterschiedlich schwankenden Einkommensquellen zusammengesetzte Gesamteinkommen kann als ein Portfolio interpretiert werden. Der Portfoliotheorie von Markowitz (1970:19) folgend, hängt das Risiko des Gesamteinkommens sowohl vom Risiko der einzelnen Einkommensquellen ab als auch von der Korrelation zwischen den Einkommensquellen. Haushalte, die nur das stabile Arbeitseinkommen eines Beamten beziehen, haben folglich ein geringeres Einkommensrisiko als Haushalte, die nur ein stark schwankendes Kapitaleinkommen erhalten. Ein Beispiel für eine positive Korrelation zwischen den Einkommensquellen wäre eine Einkommenserhöhung durch eine Beförderung, die zugleich mit einer Erhöhung des Kapitaleinkommens - beispielsweise durch Aktienoptionen - verbunden ist (Nichols/Zimmermann, 2008). Eine negative Korrelation läge vor, wenn beim Ausfall des Arbeitseinkommens durch den Verlust des Arbeitsplatzes die staatlichen Transfers durch Zahlung von Arbeitslosengeld steigen (Gottschalk/Moffitt, 2009). Um das Einkommensrisiko zu reduzieren, sollten die Einkommensquellen möglichst wenig bzw. negativ miteinander korreliert sein (Markowitz, 1970:34). Auch der Wandel dieser Korrelationen selbst durch Marktentwicklungen oder politische Reformen beeinflusst wiederum das Einkommensrisiko (Gottschalk/Moffitt, 2009).

Zusammensetzung des Haushalts

In den meisten Fällen wird ein Einpersonenhaushalt ein höheres Einkommensrisiko aufweisen als ein Haushalt mit mindestens zwei Personen. Die Einkommensstabilisierung hängt allerdings davon ab, wie schwach die Einkommensquellen der Haushaltsmitglieder korreliert sind (Björklund/Palme, 2002). Auch hier kann also nach Markowitz' Portfoliotheorie argumentiert werden.

Ein Zweiverdienerhaushalt kann im Gegensatz zu einem Einverdienerhaushalt entweder ein höheres Einkommensrisiko aufweisen, wenn beide in einem ähnlichen Beruf oder in derselben Industrie arbeiten und die Einkommen positiv korreliert sind, oder ein niedrigeres Einkommensrisiko, wenn ihre Jobs wie eine Risiko-diversifizierung funktionieren und wenig oder negativ korreliert sind. Wenn die Kovarianz der Einkommensquellen von Ehepartnern in Folge der steigenden Erwerbsbeteiligung der Frau wächst, da das Einkommen



<http://www.springer.com/978-3-658-05714-5>

Versicherung und Anreize im deutschen
Wohlfahrtsstaat

Bartels, C.

2014, XVIII, 203 S. 53 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-05714-5