
Das Nudging-Konzept und die Altersvorsorge – der Blick zu knuff und puff in Schweden

MARLENE HAUPT, WERNER SESSELMEIER UND Aysel YOLLU-TOK

Marlene Haupt, Hochschule Ravensburg-Weingarten, E-Mail: marlene.haupt@hs-weingarten.de
Werner Sesselmeier, Universität Koblenz-Landau, E-Mail: sesselmeier@uni-landau.de
Aysel Yollu-Tok, Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, E-Mail: aysel.yollu-tok@hwr-berlin.de

Zusammenfassung: Wir nehmen die Bedeutung verhaltensökonomischer Erkenntnisse für den sozialpolitisch relevanten Bereich der Alterssicherung in den Blick. Zunächst stellen wir aktuelle Daten zur Entwicklung der Altersvorsorge in Deutschland vor, insbesondere seit der Einführung der Riester-Rente, die mit einer Veränderung des Leitbilds in der Sozialpolitik verbunden war. Dabei haben sich erklärungsbedürftige Besonderheiten im Verhalten der Bürger ergeben. Mit dem Ziel, die Konsumentenouveränität zu stärken und vor dem Hintergrund wichtiger Verhaltensanomalien, die in der Forschung zur Verhaltensökonomie beschrieben werden, diskutieren wir die Einführung von Nudges in der Sozialpolitik als Unterstützung bei der Entscheidungsfindung. Dabei muss die Frage gestellt werden, wie stark die Politik das Verhalten der Bürger steuern will. Zur Beantwortung dieser Frage hilft ein Blick nach Schweden. Dort ist das System der Alterssicherung anders organisiert, und es werden verschiedene Instrumente als Nudges eingesetzt. Durch diese Analysen können Implikationen für die Einführung von Nudges in Deutschland besser bewertet werden.

Summary: This article focuses on the importance of behavioral economic findings for pensions as a socio-politically relevant field. First, current data on the development of old-age provision in Germany are presented, especially since the introduction of the Riester pension, which was associated with a change in the guiding principles in social policy. With the aim of strengthening consumer sovereignty and against the background of important behavioral anomalies described by behavioral economics research, the introduction of nudges to support decision-making is discussed. Furthermore, it is discussed how much politics should be involved in influencing the behavior of the citizens. To answer this question, we look at Sweden, where the old-age pension system is organized slightly different and nudges are implemented. By conducting these analyses implications for the introduction of nudges in Germany can be better assessed.

→ JEL classification: D14, D91, H55, J32

→ Keywords: Retirement savings, nudges, choice overload, pension design

I **Ausgangslage: Veränderte Rahmenbedingungen**

In allen Industrienationen stellt die Altersvorsorge den Kern der sozialen Sicherungssysteme dar. Als Reaktion auf sich ändernde soziale, politische, ökonomische und insbesondere demografische Rahmenbedingungen haben viele Länder in den letzten 15 bis 20 Jahren in der Alterssicherung umfangreiche Reformen vollzogen. Häufig waren diese Reformen Paradigmenwechsel, die zu einem strukturellen Umbau der Alterssicherungssysteme führten und überwiegend dem Drei-Säulen-Modell aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge folgten (Haupt 2014a). Bei der konkreten Ausgestaltung dieser Systeme werden allerdings verschiedene Wege beschritten.

Neben den sozialpolitischen Reformen führt die zunehmende Heterogenität von Erwerbs- und Lebensverläufen zu veränderten und stärkeren Risiken, die im Lebensverlauf kumuliert und wiederkehrend auftreten können. Angesichts dieser Situation nehmen für Individuen nicht nur die Entscheidungszwänge, sondern auch Entscheidungsoptionen zu. Finanzielle Fehleinschätzungen und Verhalten, das langfristig eher schadet als nutzt, sind häufig die Folge (Döring 2015). In der sozial- und verbraucherpolitischen Diskussion stellt sich daher die Frage, ob und wie der Staat das Entscheidungsverhalten der Individuen im Hinblick auf die Absicherung der Lebensrisiken fördern kann und sollte.

In diesem Beitrag nehmen wir die Alterssicherung als sozialpolitisch relevanten Bereich aus einer verhaltensökonomischen Perspektive sowie das daraus abgeleitete Politikkonzept des Nudgings zur Stärkung der Konsumentenouveränität in den Blick. Im zweiten Kapitel stellen wir die im Bereich der Altersvorsorge relevanten verhaltensökonomischen Erkenntnisse und Anomalien vor, in Kapitel 3 Nudges in der Altersvorsorge, die Voraussetzungen für eine Konsumentenouveränität schaffen sollen. Im Sinne eines internationalen Vergleichs folgt im vierten Kapitel eine Darstellung zum Einsatz von Nudging im schwedischen Alterssicherungssystem und dort gewonnenen Erkenntnissen. Der Beitrag schließt mit einer Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse, und wir weisen auf sozial- beziehungsweise verbraucherpolitische Implikationen für Deutschland hin.

2 **Verhaltensökonomik und Altersvorsorge**

Die Rentenreform von 2001 (Riester-Reform) führte in Deutschland zu einer Abkehr vom Ziel der Lebensstandard- und Statussicherung durch das System der gesetzlichen Rentenversicherung hin zu einer Politik des stabilen Beitragssatzes auf Basis eines Systems der Mehrsäulensicherung aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge. Erreicht werden sollte dies zum einen durch die Absenkung des Rentenniveaus in der gesetzlichen Rentenversicherung aufgrund einer modifizierten Rentenanpassung sowie durch Leistungsbegrenzungen und zum anderen durch die substanzielle Stärkung der ergänzenden betrieblichen und privaten Altersvorsorge (Riester-Rente) (Haupt 2014b). Für Versicherte, die nicht von der Riester-Förderung in Form von Zulagen und Steuervergünstigungen profitieren können, also insbesondere Selbstständige und Freiberufler, gibt es seit 2005 eine entsprechende Alternative einer kapitalgedeckten staatlich geförderten Altersvorsorge, die Basisrente (Rürup-Rente).

Die Rentenreformen und die abgeleitete Etablierung eines sogenannten Wohlfahrtsmarktes verlangen, nun vereint als neues Leitbild der Alterssicherung, von den Versicherten ein bis dato nicht notwendig gewesenes Maß an Eigenverantwortung für die Altersvorsorge bei gleichzeitiger

Befähigung zu mehr individueller Selbstbestimmung und Realisierung von Gestaltungsoptionen. In Deutschland kann und muss seit den Rentenreformen von 2001 beziehungsweise 2005 nun selbstständig entschieden werden, ob und wie tatsächlich ergänzend zur gesetzlichen Rentenversicherung vorgesorgt wird und die Produktauswahl eigenverantwortlich getroffen werden. In Folge der marktbasierter Wahlfreiheit und der damit verbundenen Entscheidungssouveränität des Individuums müssen die Einzelnen zwischen verschiedenen Anbietern, Anlageformen, Fördermöglichkeiten und Produkten der betrieblichen und privaten Altersvorsorge auswählen und sich über den Markt eigenständig informieren. „Falsche“ Vorsorge- und Anlageentscheidungen können – beispielsweise durch unzureichende Beratung, teure Produkte oder auch durch ein Unterlassen von Vorsorge aus verschiedenen Gründen – zu finanziellen Schäden im Lebensverlauf der Individuen führen, etwa wenn eine ausreichende Absicherung im Alter nicht gewährleistet werden kann. Davor sollen nicht nur Finanzmarktregulierung und Verbraucherpolitik schützen, sondern vor allem auch persönliches Finanzwissen und -kompetenzen (Haupt und Yollu-Tok 2017).

Das dem Paradigmenwechsel in der Alterssicherungspolitik und dem Umbau der Alterssicherungssysteme zu einem System der Säulensicherung zugrunde liegende Konstrukt des souveränen Konsumenten beziehungsweise der souveränen Konsumentin von Altersvorsorge(-produkten) fußt auf dem Verhaltensmodell des Homo oeconomicus der modernen neoklassischen Ökonomie, wobei letztlich nicht geprüft wird, inwieweit das tatsächliche Verhalten der Individuen auf Wohlfahrtsmärkten mit den ökonomischen Vorstellungen vom rational und eigennützig handelnden und vollständig informierten Konsumenten übereinstimmt (für eine kritische Analyse dieser Annahmen unter anderem Maier-Rigaud 2013).

Als idealtypischer Homo oeconomicus sollen die Konsumentinnen und Konsumenten eigenverantwortlich ein optimales Altersvorsorgeprodukt auswählen, wobei die nötige individuelle Wahlfreiheit vonseiten des Staates gewährleistet werden soll. Dies erfolgt beispielsweise durch die Zertifizierung von Riester- und Rürup-Produkten, die Einführung von Produktinformationsblättern für diese Produkte und durch Produkttests der Stiftung Warentest. Damit wird stets die Stärkung der Eigenverantwortung des Individuums bei der Absicherung gegen Risiken betont, das heißt eine Eigenverantwortlichkeit, die private Eigenleistung erfordert und staatlich über Zulagen und Steuervergünstigungen gefördert beziehungsweise reguliert wird.

Eine Reihe von Studien speziell zur Riester- oder Rürup-Rente, der staatlich geförderten kapitalgedeckten Säule der Altersvorsorge, belegen aber, dass das vom Staat erwartete Spar- und Vorsorgeverhalten nur teilweise eingetreten ist, obwohl die Reform von einem Großteil der Reformadressaten akzeptiert wurde (siehe beispielsweise Nüchter et al. 2009 sowie Haupt und Yollu-Tok 2014). Für das Jahr 2016 weist das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) 16,5 Millionen Riester-Verträge aus; im Jahr 2017 hat sich diese Anzahl nicht erhöht (BMAS 2017). Noch geringer als in der Statistik erkennbar ist aber möglicherweise die Zahl der Personen, die einen Vertrag abgeschlossen haben und eine Förderung erhalten, da eine Person mehrere Verträge abschließen kann. Auch wird geschätzt, dass jeder fünfte Vertrag ruht, also nicht bespart wird; dafür werden weder Beiträge eingezahlt noch die staatlichen Zulagen bezogen (BMAS 2017). Im Jahr 2010 hatten gemäß Zieglmeier und Nick (2012) 12,5 Prozent der Haushalte, die einen Riester-Vertrag besitzen oder besaßen, einen solchen Vertrag schon einmal stillgelegt. 14,5 Prozent der Haushalte hatten zu diesem Zeitpunkt bereits Riester-Verträge gekündigt. Ursächlich sind in 45 Prozent der Fälle zumindest teilweise eine schlechte Beratung oder schlechte Produkte. Coppola und Gasche (2011) tragen zudem vor, dass die Inanspruchnahme von Möglichkeiten

der ergänzenden Altersvorsorge neben der Produktkomplexität davon abhängt, wie die Produkte präsentiert werden und welchen Informationsstand die Versicherten hinsichtlich der Förderberechtigung haben.

Nach Coppola (2014) haben 2013 nur 44 Prozent der befragten Haushalte angegeben, entsprechend der neuen Eigenverantwortlichkeit zu handeln, konkret durch den Abschluss eines Vertrags der staatlich geförderten Altersvorsorge (Riester- oder Rürup-Rente). Mehr als ein Drittel der Befragten verfügte im Jahr 2013 aber über keinerlei ergänzende Altersvorsorge, sicherte sich finanziell auch nicht im Rahmen der betrieblichen oder nicht geförderten Vorsorge ab. Betzelt und Bode (2017) verweisen darauf, dass gegenwärtig bei circa 30 Prozent der Erwerbstätigen jegliche Zusatzabsicherung fehle. Da die Verbreitung der ergänzenden Altersvorsorge zu einem Großteil über das Riester- beziehungsweise Rürup-Sparen erfolgt und in den letzten Jahren keine neuen Verträge abgeschlossen wurden, können diese Werte zur ergänzenden Altersvorsorge weiter als aktuell betrachtet werden. Neue Impulse könnten sich zukünftig durch die Erhöhung der Zulagen für Riester-Verträge und die Ausweitung der betrieblichen Altersversorgung durch das Anfang 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz ergeben (Haupt und Yollu-Tok 2017).

Die im Folgenden vorgetragenen verhaltensökonomischen Erkenntnisse können dahingehend interpretiert werden, dass in dem Modell des Homo oeconomicus in Folge wenig realistischer Annahmen zum Rationalverhalten, systematische Verhaltensverzerrungen nicht wahrgenommen werden. Die Modellvereinfachung übergeht Abweichungen und Unregelmäßigkeiten des tatsächlichen individuellen Verhaltens, die im täglichen Leben die eigentlichen „psychologischen Normalfälle“ darstellen. Zentraler Gegenstand der verhaltensökonomischen Forschung ist nicht die pauschale Ablehnung neoklassischer Ansätze, sondern vielmehr die Überzeugung, dass eine Berücksichtigung psychologischer Grundlagen und die Modifizierung einzelner Annahmen des ökonomischen Standardmodells die Ökonomie zu ihren eigenen Bedingungen verbessern kann. Konkret bedeutet dies, dass durch die Untermauerung der Ökonomie mit psychologischen beziehungsweise sozialwissenschaftlichen Erkenntnissen ihre theoretischen Grundlagen, ihre Prognosefähigkeit und die Politikberatung verbessert, der Realität und dem tatsächlichen individuellen Verhalten, angenähert werden sollen.

Gut erforscht sind – nicht nur in der Altersvorsorge, sondern auch beim Gesundheitsverhalten, bei Organspenden, beim Energiesparen und bei der Steuermoral – relevante Anomalien von Individuen im Sinne von Abweichungen und Unregelmäßigkeiten des tatsächlichen individuellen Verhaltens gegenüber der Modellvereinfachung des Homo oeconomicus (Kasten 1). Diese Anomalien führen dazu, dass die Konsumentensouveränität oft nicht in vollem Umfang gewährleistet ist (Thaler und Sunstein 2008, Enste und Hüther 2011, Beck 2014, Haupt 2014b). Folgend geben wir einen Überblick über relevante Anomalien im Rahmen der ergänzenden Altersvorsorge.

Um die gewünschte Konsumentensouveränität im Bereich der Altersvorsorge zu erreichen, können im Umkehrschluss, aufbauend auf den genannten verhaltensökonomischen Erkenntnissen, verschiedene Instrumente eingesetzt werden, die diese Verhaltensabweichungen antizipieren. Besonders „problematisch“ ist dabei, dass es sich beim Eintritt in den Ruhestand um ein einmaliges Lebensereignis handelt. Daher kann eine angemessene finanzielle Vorsorge oder die Entscheidung für eine konkrete Strategie der Altersvorsorge nicht durch ein mehrmaliges Durchlaufen des Prozesses und den entsprechenden Rückkopplungen und Lernmechanismen erlernt beziehungsweise verbessert werden; adaptives Verhalten kann also im realen Kontext des „Erlernens“ eines Altersvorsorgeverhaltens kaum genutzt werden. Die tatsächliche Qualität der Vorsorgeent-

scheidung kann erst kurz vor beziehungsweise mit dem Renteneintritt erkannt werden. Dann kann aber nicht mehr aus vorherigen Fehlern gelernt werden. Daher werden gerade in diesem Bereich von Politik, Verbänden und der Wissenschaft immer wieder staatliche Eingriffe in die Konsumentensouveränität der Individuen gefordert, die hinsichtlich der Intensität des Eingriffs unterschieden werden können.

Kasten 1

Anomalien in der Alterssicherung

Die Konsumentensouveränität im Bereich der Altersvorsorge ist aufgrund folgender Abweichungen vom rationalen Verhalten im Sinne des Homo oeconomicus nicht in vollem Umfang gewährleistet:

Verlustaversion

Die Bewertung von Gewinnen und Verlusten erfolgt nicht absolut, sondern relativ zu einem Referenzpunkt, wobei Verlusten ein deutlich höherer Wert beigemessen wird als Gewinnen in gleicher Höhe. Aus Angst vor finanziellen Verlusten kann eine freiwillige Altersvorsorge daher unterbleiben (Kahneman und Tversky 1979, Kahneman et al. 1991, Tversky und Kahneman 1992).

Status-quo-Bias

Aus der Verlustaversion leitet sich eine Folgeanomalie ab, nach der Individuen eine starke Tendenz aufweisen, im Status quo zu verharren, da die Nachteile, diesen zu verlassen, gravierender erscheinen als die Vorteile. Einmal getroffene Entscheidungen, wie die Wahl des abgeschlossenen Vertrages, werden entweder nicht mehr hinterfragt oder es kommt erst gar nicht zu einem Vertragsabschluss, da die Situation ohne private Zusatzvorsorge unbedenklicher erscheint (Samuelson und Zeckhauser 1988, Kahneman et al. 1991).

Besitzeffekt und versunkene Kosten

Ebenfalls aus der Verlustaversion abgeleitet, beschreibt diese Anomalie das Zögern von Individuen, ein Gut aus dem eigenen Besitz zu verkaufen. Ursächlich sind hier gefühlsmäßige Verbindungen zu dem Gut (langfristiger Besitzeffekt) oder bereits angefallene Kosten in Verbindung mit einer Verlustaversion (kurzfristiger Besitzeffekt). Einmal getroffene Entscheidungen wie die Ausgestaltung des abgeschlossenen Vertrages werden aufgrund der gefühlsmäßigen Verbindung nicht kritisch hinterfragt beziehungsweise wird nicht nach Produktalternativen gesucht. Häufig wird daher bei der Altersvorsorge Verlustgeschäften noch zusätzliches Geld „nachgeworfen“ (Thaler 1980, Kahneman et al. 1990, 1991, Kahneman und Tversky 1984, Arkes und Blumer 1985, Gourville und Soman 1998, Prelec und Loewenstein 1998).

Informationspräsentation

Die Art der Informationspräsentation, das heißt, ob und wie eine positive oder negative Darstellung einer Aussage erfolgt, beeinflusst die danach getroffenen Entscheidungen. Bei der Fokussierung auf einen Gewinn neigen Individuen zu einer Risikoaversion, bei der Fokussierung auf einen Verlust zur Risikobereitschaft. Relevant ist auch die Reihenfolge der Informationspräsentation, also wann eine Information erhalten oder gegeben wird (Tversky und Kahneman 1981, 1986).

Geldwertillusion

Aus der Informationspräsentation leitet sich eine Folgeanomalie ab, nach der Individuen eine Tendenz aufweisen, in nominalen Werten zu denken anstatt in realen Geldwerten. Begründet wird dies mit der Einfachheit, Allgemeingültigkeit und dem unmittelbaren Hervorstechen der nominellen Werte. Inflation wird so (stark) unterschätzt. Eine Überschätzung der individuellen Ansprüche aus der ersten Säule führt dazu, dass die Notwendigkeit zur ergänzenden Altersvorsorge nicht erkannt wird (Shafir et al. 1997, Fehr und Tyran 2001).

Fortsetzung Kasten 1

Überflutung mit Wahlmöglichkeiten

Eine große Zahl an Produkt- und Wahlmöglichkeiten erhöht die daraus resultierenden Kosten der Informationsbeschaffung deutlich. Bei den Individuen stellt sich schnell das Gefühl der Überforderung ein. Auch sinkt sowohl die Motivation, ein Produkt auszuwählen, als auch die Zufriedenheit mit der Entscheidung mit der Zahl der zur Auswahl stehenden Produkte. Bei der Altersvorsorge werden dann entweder gar keine Entscheidungen getroffen und kein Vorsorgevertrag abgeschlossen oder die Informationssuche vorzeitig abgebrochen, keine weiteren Vergleiche durchgeführt und so möglicherweise ein nicht geeignetes Produkt gewählt (Iyengar und Lepper 2000, Sethi-Iyengar et al. 2004, Iyengar und Kamenica 2010).

Finanz- und Altersaversion

Je umfangreicher und aufwendiger die Beschaffung, Verarbeitung und Auswertung von Informationen zur Bewältigung finanzieller Entscheidungen sind, desto eher kommt es zu einer Überforderung. Dies ist besonders ausgeprägt im Zusammenhang mit geringer finanzieller Allgemeinbildung und wenig Erfahrungen im Umgang mit Finanzprodukten. Weiterhin wird das Alter systematisch mit negativen Eindrücken und Klischees wie geringerer Produktivität, Einsamkeit, Armut, Krankheit und Pflegebedürftigkeit assoziiert. Ein Unterlassen der Beschäftigung mit dem Thema der privaten Altersvorsorge wird bei einer Abneigung gegenüber Finanzthemen und negativen Altersbildern wahrscheinlicher (Lusardi 2001, Leinert und Wagner 2004, Leinert 2006).

Kurzichtiges Verhalten und Gegenwartspräferenz

Individuen tendieren dazu, die in der entfernten Zukunft liegenden Konsequenzen ihres Verhaltens in der gegenwärtigen Situation nicht ausreichend zu berücksichtigen. Weiterhin werden gegenwärtige Bedürfnisse gegenüber zukünftigen bevorzugt. Da der Anlagehorizont sehr lang ist, dominieren hier Gegenwartspräferenzen besonders – der gegenwärtige Konsum wird dem im Rentenalter vorgezogen (Thaler und Shefrin 1981).

Mangelnde Selbstkontrolle

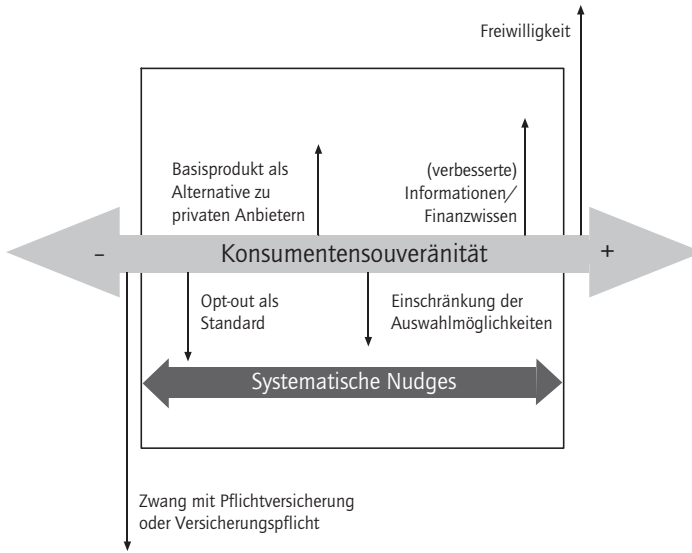
Durch ein Gefüge von lang- und kurzfristigen Präferenzen kommt es durch fehlende Selbstkontrolle zur Verletzung der intertemporalen Nutzenmaximierung. Das Individuum kann sich als „Planer“ oder als „Macher“ verhalten. Ersterer ist auf die Nutzenmaximierung über den Lebenszyklus ausgerichtet und kann sich an Regeln binden, etwa durch den Abschluss eines festen Sparplans zur Altersvorsorge. „Macher“ hingegen haben einen kurzfristigen Zeithorizont, sind auf den gegenwärtigen Konsum fokussiert und unterliegen eher alltäglichen Versuchungen und Verlockungen als „Planer“ (Thaler und Shefrin 1981, Shefrin und Thaler 1988, 1992, 2004).

3 **Nudging und Altersvorsorge**

Wird dem Individuum bei der privaten Altersvorsorge eine Konsumentensouveränität in Gänze abgesprochen, handelt es sich um ein meritorisches Gut, also ein Gut, bei dem die Nachfrage hinter dem gesellschaftlich gewünschten Ausmaß zurückbleibt (der Begriff „meritorisches Gut“ wurde von Musgrave 1957 eingeführt). Alterssicherung wird in diesem Fall zum Schutz der Individuen und auch zum Schutz der Gesellschaft, die sonst möglicherweise zum Beispiel als Steuerzahlende für die Absicherung aufkommen muss, als paternalistisches Zwangssystem (Obligatorium) ausgestaltet (visualisiert im linken Pol der Abbildung 1). Unterschieden werden kann dabei zwischen einer Pflichtversicherung (wie der gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland) oder einer Versicherungspflicht. Eine Alterssicherung, die über das Existenzminimum hinausgeht, kann damit allerdings nicht begründet werden.

Abbildung 1

Möglichkeiten des Eingriffs in die Alterssicherung



Quelle: Haupt (2014a).

Mit dem rechten Pol in Abbildung 1 haben wir eine/n vollständig souveräne/n Konsumentin/ Konsumenten im Blick, die/der auf freiwilliger Basis entscheidet, ob und wie für das Alter vorgesorgt wird. Das Prinzip der finanziellen Anreize als Form des weichen Paternalismus (bei der Riester-Rente in Form von Zulagen und Steuervergünstigungen) ordnen wir ebenfalls der rechten Seite zu.

Eine Alternative zu den beiden Polen der weichen bis harten Eingriffe zur Verbreitung der Altersvorsorge und der Ermöglichung der gewünschten Konsumentensouveränität und Privatautonomie sind die von Thaler und Sunstein (2008) begrifflich geprägten Nudges. Diese auch als sanfter, liberaler oder libertärer Paternalismus bezeichneten Nudges sollen Verhalten anstoßen, auch in Form von Informationen und Bildung, die ausdrücklich keine Anordnungen oder Verbote sind und ohne größeren Aufwand zu umgehen sein müssen, also keine Entscheidungsoptionen einschränken (Thaler und Sunstein 2008). Gestritten wird in der Fachdiskussion allerdings darüber, ob Informationen und Unterstützung Nudges sind oder nicht. Nach Kirchgässner sind Informationen Nudges beziehungsweise sanfter Paternalismus:

„Zum sanften Paternalismus gehört auch die Zurverfügungstellung von Informationen, auch wenn dies zum Beispiel bei den von Thaler und Sunstein (2008) vorgeschlagenen Maßnahmen keine sehr zentrale Rolle spielt. Auch hier geht es darum, die Entscheidungen der Individuen zu verbessern, indem zum Beispiel Informationsasymmetrien ausgeglichen werden [...]“ (Kirchgässner 2012: 5).

Demnach liegt für Kirchgässner Beck falsch,

„[...] wenn er die Behebung von Informationsasymmetrien durch staatliche Informationspolitik nicht zum Paternalismus rechnen will“ (ebenda: 5).

Nudges dienen als Unterstützung bei der Entscheidungsfindung. Der Verhaltensökonom Kahneman (2011) geht davon aus, dass alle Menschen ein unbewusstes automatisches System beziehungsweise Denkmuster (System 1) und ein reflexives System haben, in dem sie erst im eigentlichen Sinne ihre Alternativen reflektieren und bewusst und durchdacht handeln (System 2). Nudges setzen am Interaktionsmechanismus beider Systeme an, und verfolgen das Ziel einer annähernden Übereinstimmung des automatischen und instinktiven Systems mit dem reflexiven System. Hierbei kann ein Nudge entweder direkt am System 1 ansetzen und ein Verhalten im Sinne des reflexiven Systems herbeiführen, oder aber ein Nudge setzt durch Informationen und Bildung am System 2 ein, damit das automatische instinktive Verhalten dem reflektieren und bewussten Verhalten folgt. Das Ziel des Nudgings ist es, durch einen kleinen Schubs beziehungsweise Stups das automatische System 1 so zu beeinflussen, dass Menschen sich letztlich genauso entscheiden, wie sie es gemäß ihres reflexiven Systems 2 getan hätten. Sunstein (2014) unterscheidet zehn Nudges: (1) Standardvorgaben und automatische Beitrittsregelung als Voreinstellung, (2) Vereinfachungen statt Komplexität, (3) Ausnutzung sozialer beziehungsweise gesellschaftlicher Normen, (4) Abbau von Hürden, das heißt einfach und bequem, (5) verständliche und leicht zugängliche Informationen beziehungsweise Transparenz, (6) Warnhinweise, (7) Selbstbindung und Selbstverpflichtung, (8) Erinnerungen und Ermahnungen, (9) Appell an eigene gute Vorsätze, (10) Aufklärung über mögliche Konsequenzen und vergangene Entscheidungen.

Angewendet auf den Bereich der Alterssicherung würden sich Nudges zwischen den beiden Polen Zwang (die erste Säule der Altersvorsorge) und Freiwilligkeit (die dritte Säule der Altersvorsorge) bewegen. Wird die Konsumentensouveränität der Individuen in Bezug auf die Altersvorsorge als gering bewertet, müsste in Form eines Opt-out stärker „gestupst“ werden. Dabei wären die Individuen automatisch (und zusätzlich zur Pflichtversicherung) abgesichert, wenn nicht explizit widersprochen wird. Bedingt durch Verhaltensanomalien, wie zum Beispiel dem Status-quo-Bias (Kasten 1), würden sie eher in der automatischen Absicherung verharren. Folglich würden sich mehr Individuen an Vorsorgesystemen beteiligen als bei einem Opt-in, wie in der Riester-Rente, bei der aktiv aus einer großen Fülle an Altersvorsorgeprodukten gewählt und ein Vertrag abgeschlossen werden muss.

Wird aber, ausgehend vom linken Pol, eine höhere Konsumentensouveränität festgestellt, könnte statt einem Opt-out ein „weicherer“ Nudge angewendet werden. Im Bereich der privaten Altersvorsorge wäre die Etablierung eines (staatlichen) Basisprodukts als freiwillige Alternative zu privaten Anbietern denkbar. Dies wäre eine Möglichkeit, der Verhaltensanomalie „Überflutung mit Wahlmöglichkeiten“ zu begegnen. Im Vergleich zur aktuellen Rieste-Rente wären so die Kosten der Informationsbeschaffung und -verarbeitung und folglich die Überforderung der Individuen geringer. Allen anderen, das heißt den Souveränen, würde die Vielzahl der privaten Angebote aber weiter in vollem Umfang zur Auswahl stehen. Souveräne Individuen könnten auch selbst Strategien zur Vermeidung und Reduzierung entwickeln, wenn sie sich der Existenz von Verhaltensanomalien beziehungsweise systematischen Verzerrungen bewusst wären und diesen aktiv begegnen wollten. Beispielsweise könnten sich die Individuen durch den Abschluss eines Sparplans auf freiwilliger Basis in der Gegenwart verbindlich dazu verpflichten, in der Zukunft die Vorsorgeersparnis zu erhöhen.

Eine Aufklärung über die insbesondere im Kontext des freiwilligen Altersvorsorgeprozesses auftretenden Verletzungen des Rationalitätsprinzips beziehungsweise der intertemporalen Nutzenmaximierung könnte zusätzlich für diese Strategien sensibilisieren. Auch könnte eine begrenzte Auswahl möglicher Verträge angeboten werden, um die Informationsflut und eine Aversion gegenüber Finanzentscheidungen zu reduzieren, wobei der Abschluss alternativer Verträge weiterhin möglich sein müsste. Um der Anomalie der Altersaversion zu begegnen, könnte es hilfreich sein zu thematisieren, dass ein ausreichendes Einkommen grundlegende Voraussetzung für eine aktive Teilhabe am gesellschaftlichen Leben im Alter ist. Eine Beschäftigung mit Fragen der Absicherung im Alter ist unerlässlich, wenn es gleichsam möglich sein soll, lange unabhängig und selbständig zu leben, soziale Kontakte aufrechtzuerhalten und die Ruhestandsphase aktiv zu gestalten.

Bei der Ausgestaltung privater Altersvorsorge unter Zuhilfenahme von Nudges ist stets zu bedenken, dass alle Eingriffsmöglichkeiten spezifische Vor- und Nachteile aufweisen, die von den politisch Verantwortlichen bei einer konkreten Umsetzung und im Sinne des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit entsprechend abgewogen werden müssten. So nutzt ein Opt-out zwar verschiedene Verhaltensanomalien, wie die Trägheit von Versicherten, und bindet auch Individuen ein, die andernfalls keine aktive Vorsorge getroffen hätten. Die Verhaltensökonomie zeigt allerdings auch, dass Individuen dann im Status quo verharren können. Der Lebensverlauf von Menschen ist aber durch viele Episoden geprägt, die sich im Spannungsverhältnis zwischen Erwerbs- und Sorgearbeit befinden (Kubon-Gilke et al. 2016), das Vorsorgeverhalten müsste entsprechend der Episoden fortwährend angepasst werden. In Bezug auf die Etablierung eines Basisproduktes als zusätzlichen Marktangebots oder auch hinsichtlich der Einschränkung von Auswahlmöglichkeiten ist kritisch, wer letztlich darüber entscheidet, welche Produkte angeboten und in welcher Form diese präsentiert werden. Weiche Eingriffe zur Verbreitung der Altersvorsorge wie eine verbesserte Politik der Verbraucherinformation und die Stärkung des finanziellen Wissens sind bezüglich ihrer Effektivität letztlich schwer zu bewerten. Darüber hinaus zeigt sich in der praktischen Umsetzung häufig ein Problem der Selbstselektion – bestimmte Verbrauchergruppen sind mit diesen Maßnahmen weiterhin schwer erreichbar. Letztlich lässt sich das Aufschieben von Entscheidungen der Altersvorsorge durch verbesserte Informationen und Verbraucherbildung nicht vollständig verhindern.

4 Nudging im schwedischen Alterssicherungssystem

Die Kritiker der Riester-Rente und von ihnen formulierte Reformvorschläge verweisen häufig auf das Ausland, wobei insbesondere das schwedische Beispiel der kapitalgedeckten Altersvorsorge als beispielgebend angeführt wird (Hagen und Reisch 2010, Hagen und Kleinlein 2011, Hahn und Neumann 2011). In diesem Zusammenhang verweist Wagner (2011) zum Beispiel auf die wenigen zur Auswahl stehenden Produkte im schwedischen Alterssicherungssystem, die zudem staatlich qualitätsgeprüft und zertifiziert werden. Die OECD (2012) schließlich kommt zu dem Schluss, dass grundsätzlich eine Einführung von verpflichtenden Systemen der privaten Altersvorsorge zu empfehlen beziehungsweise der Zugang zu privaten Renten verbessert werden sollte, um Versorgungslücken zu schließen (für weitere Ausführungen zur kapitalgedeckten Altersvorsorge in Schweden siehe Haupt und Kluth 2012). Im Folgenden sollen daher einzelne Elemente der Alterssicherung in Schweden insbesondere auf die Verwendung von Nudges (auf Schwedisch knuff und puff) hin überprüft werden.

1999 wurde in Schweden im staatlichen Alterssicherungssystem (1. Säule) zur Risikodiversifikation ein beitragsorientiertes Mischsystem eingeführt. Dieses besteht aus einer größeren umlagefinanzierten Komponente und einem kleineren kapitalgedeckten Element, der sogenannten Prämienrente. Flankiert wird das System durch eine bedürftigkeitsgeprüfte Garantierente. Das System der staatlichen Alterssicherung wird weiterhin um die Leistungen der betrieblichen Altersvorsorge (2. Säule) und zunehmend auch durch die private Altersvorsorge in Form individueller Privatrenten (3. Säule) ergänzt (Haupt 2014a, Haupt und Sesselmeier 2012).

Die obligatorische Prämienrente – kein Nudge

Die Einführung eines obligatorischen kapitalgedeckten Elements innerhalb der ersten Säule des Alterssicherungssystems ist ein Kernelement, wenn nicht sogar der wichtigste Bestandteil der schwedischen Rentenreform. Die Zwangsversicherung in Schweden im Rahmen einer Erwerbstätigenversicherung sorgt dafür, dass jede Erwerbsperson in das Prämienrentensystem eingebunden ist und 2,5 Prozent des rentenbegründenden Einkommens auf Individualkonten eingezahlt werden; eine höhere oder niedrigere Einzahlung ist nicht möglich. Es handelt sich also um eine Form des harten Paternalismus.

Das staatliche Basisprodukt (AP7 S fa) – ein Nudge

Durch die obligatorische Teilnahme am Prämienrentensystem erfolgt für den Fall, dass der Versicherte keine individuelle Wahl- und Anlageentscheidung trifft, automatisch eine Zwangsinvestition der Beiträge in ein Standardprodukt. Dieses wird durch eine staatliche Behörde (AP7) verwaltet. Das Standardprodukt (AP7 S fa) existiert dabei nicht als eigenständiger Fonds, sondern ist eine Mischung aus dem durch die Behörde verwalteten Aktienfonds (AP7 Aktiefond) und dem Rentenfonds (AP7 R ntefond). Diese werden kombiniert und in ihren Anteilen automatisch an das individuelle Alter des Versicherten angepasst. Dadurch wird eine altersangepasste Risikostruktur realisiert (Generationenfonds).

Durch das zuvor beschriebene vorgeschaltete Obligatorium der Prämienrente handelt es sich nicht um ein klassisches Opt-out im Sinne von Thaler und Sunstein (2008). Da der Versicherte allerdings auch ein individuelles Portfolio von bis zu fünf Fonds zusammenstellen kann und bei einer Änderung der Fondszusammenstellung keine Wechselgebühren entstehen, kann das staatliche Basisprodukt (AP7 S fa) ohne gr o eren Aufwand verlassen werden.

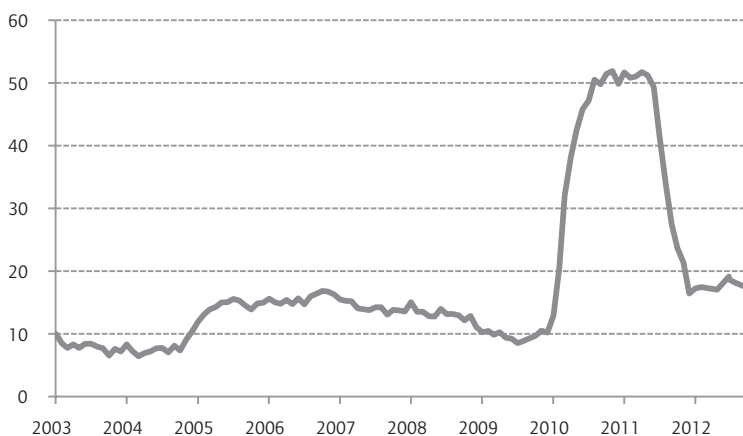
Ende 2016 stand den Versicherten dafür ein Pool von 844 zugelassenen Fonds, die durch 109 Fondsgesellschaften verwaltet werden, zur Verfügung (Pensionsmyndigheten 2017). Das staatliche Basisprodukt (AP7 S fa) ist allerdings nicht mit anderen Produkten kombinierbar. Seit 2010 hat der Versicherte jedoch die Möglichkeit, wieder zum staatlichen Standardprodukt zu wechseln. Seit Einführung des Systems befinden sich immer mehr Versicherte im staatlichen Basisprodukt. Ende 2016 waren dies bereits 48,2 Prozent aller Teilnehmenden am schwedischen Alterssicherungssystem. Der Standardfonds hält mittlerweile 34,2 Prozent des Gesamtkapitals im Prämienrentensystem. Die Möglichkeit, wieder in das staatliche Basisprodukt zu wechseln, wird auch damit begründet, dass die Wahl eines eigenen Portfolios häufig zu niedrigeren Ansprüchen aus der Prämienrente führt als der Verbleib im beziehungsweise die Rückkehr in den AP7 S fa.

Standardvorgabe (Default) bei der Verrentungsentscheidung für eine variable oder feste Annuität – ein Nudge

Die Auszahlung der Prämienrente in Form einer Annuität ist in Schweden obligatorisch und kann ab dem 61. Lebensjahr beantragt werden. Eine (auch nur teilweise) Einmalauszahlung

Abbildung 2

Anteil der Rentenneuzugänge, die eine garantierte Annuität gewählt haben In Prozent



Quelle: Departmentserien (Ds) (2013: 35).

des vorhandenen Kapitals ist nicht möglich. Der Versicherte kann aber zwischen einer festen (garantierten) oder variablen Annuität wählen. Die Wahl der Auszahlungsform der Rente wird maßgeblich von der Ausgestaltung des Formulars beeinflusst. Dabei scheint die Standardvorgabe von vielen Versicherten als Ratschlag interpretiert zu werden. Im Rahmen einer Untersuchung der Wahl der Auszahlungsform hat sich gezeigt, dass der Anteil der garantierten Annuitäten in dem Zeitraum als das Formular von Januar 2010 bis Mai 2011 kurzzeitig neutral, also ohne die Standardvorgabe der variablen Annuität, formuliert wurde, stärker gestiegen ist. Nachdem dies seitens der Behörde rückgängig gemacht wurde, sank der Wert wieder auf den ursprünglichen Anteil (Abbildung 2). Die Formulierung der Entscheidung durch die Rentenbehörde hatte also einen großen Einfluss auf die Wahl des Einzelnen. Dies bestätigt den bisherigen Stand der verhaltensökonomischen Forschung, dass Standardvorgaben als Ratschlag interpretiert werden und die Alternative daher seltener gewählt wird (Thaler und Sunstein 2008).

Automatische Verrentung der betrieblichen Altersversorgung – ein (ungewollter) Nudge

Mit dem Erreichen des 65. Lebensjahres wird die betriebliche Altersversorgung automatisch verrentet, der Versicherte muss dazu keinen Antrag stellen. Dies stellt einen starken Anreiz dar, sich aus dem Erwerbsleben zurückzuziehen. Die Abschaffung dieses Nudge wäre wahrscheinlich ein effektiver Weg, um das Rentenalter zu erhöhen.

5 Fazit: Implikationen für die Altersvorsorge in Deutschland

Altersvorsorge ist komplex und wird aufgrund des sozioökonomischen, soziodemografischen sowie gesellschaftlichen Wandels immer komplexer. Die Wahl zwischen den beiden extremen Polen

Versicherungspflicht oder Freiwilligkeit wäre in Anbetracht dieser Komplexität zu einfach. Vielmehr gibt es eine Vielzahl verschiedener Eingriffsmöglichkeiten unterschiedlicher „Härtegrade“. Wir haben in diesem Beitrag am Beispiel Schwedens die Bandbreite staatlicher Möglichkeiten der Regulierung durch Nudges vorgestellt. Grundsätzlich reichen Nudges von der Einrichtung eines Obligatoriums, wie in der gesetzlichen Rentenversicherung, über finanzielle Anreize in Form von Zulagen und Steuervergünstigungen, wie bei der Riester-Rente, bis hin zu verbesserten Informationen und Finanzwissen und -kompetenzen und zum Einsatz von Nudges im Sinne einer Entscheidungsarchitektur, die das Verhalten des Einzelnen in vorhersagbarer Weise verändern kann, ohne Optionen auszuschließen oder wirtschaftliche Anreize stark zu verändern.

Welche Implikationen können wir aus den schwedischen Nudges im Alterssicherungssystem für die Rentendiskussion in Deutschland ziehen? Hier und an anderen Stellen wurde vielfach vorgetragen, dass Riester-Verträge nur sehr unzureichend abgeschlossen werden, was auf Akzeptanzprobleme der so organisierten ergänzenden Altersvorsorge schließen lässt. Deshalb sollte ein Opt-out in der Altersvorsorge diskutiert werden, wie es bereits unter dem Stichwort „Deutschlandrente“ erfolgt. Die Diskussion um eine Standardvorgabe, also die Implementierung eines sogenannten Defaults, wäre in Deutschland nur auf der Basis transparenter und standardisierter Produkte der Altersvorsorge möglich. Würde diese Voraussetzung nicht geschaffen werden, verlief die Diskussion sicherlich im Sande.

Wir fassen zusammen: Die Auseinandersetzung mit Nudges im schwedischen Alterssicherungssystem lehrt uns, dass bei der Wahl beziehungsweise dem Einsatz von Nudges in den jeweiligen Pfadabhängigkeiten des Systems vorgegangen werden muss. Denn bereits die Umgestaltung kleinster Stellschrauben kann sich massiv auswirken. Die aktuelle Begeisterung für Nudges, die auch ihren Ausdruck in der Verleihung des Wirtschaftsnobelpreises an Richard Thaler fand, erweckt den Eindruck, dass ihre Verwendung die Lösung für alle Probleme beim Sparen für das Alter darstellt. Renditen, Einkommenshöhen sowie die Erwerbsdauer und der -umfang sind aber mindestens ebenso relevant, wenn nicht sogar wichtigere Rahmenbedingungen für die Altersvorsorge. Nudges bieten aber Möglichkeiten der Einflussnahme auf diese Rahmenbedingungen, beispielsweise bezüglich der Wahl des Renteneintrittsalters und der Art der Auszahlung von kapitalgedeckten Produkten der Altersvorsorge, bei der Entscheidung über den Umfang der Erwerbstätigkeit sowie über Unterbrechungen der Erwerbsbiografien durch Sorgearbeit und auch bei Bildungsentscheidungen. An der Wirkung dieser Einflussnahmen gilt es weiter zu forschen.

Literaturverzeichnis

- Arkes, Hal R. und Catherine Blumer (1985): The Psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35 (1), 124–140.
- Beck, Hanno (2014): *Behavioral Economics. Eine Einführung*. Wiesbaden, Springer Fachmedien.
- Betzelt, Sigrid und Ingo Bode (2017): Fatal funktional? Angstmobilisierung im liberalisierten Wohlfahrtskapitalismus. *Leviathan*, 45 (2), 192–220.
- BMAS (Hrsg.) (2017): *Statistik zur privaten Altersvorsorge (Riester-Rente)*. www.bmas.de/DE/Themen/Rente/Zusaetzliche-Altersvorsorge/statistik-zusaetzliche-altersvorsorge.html (letzter Zugriff am 26.2.2018).
- Coppola, Michela (2014): *Verbreitung der ergänzenden Altersvorsorge. SAVE 2003 bis SAVE 2013*. Mimeo.

- Coppola, Michela und Martin Gasche (2011): Riester-Förderung – Mangelnde Information als Verbreitungshemmnis. *Wirtschaftsdienst*, 91 (11), 792–799.
- Departmentserien (Ds) (2013): ID-nummer: Ds 2013:35. Vägval för premiepensionen. www.regeringen.se/49bb49/contentassets/11bof648e97241858cb3074516931bb7/vagval-for-premiepensionen-ds-201335 (letzter Zugriff am 18.10.2018).
- Döring, Thomas (2015): Öffentliche Finanzen und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der budgetwirksamen Staatstätigkeiten. Wiesbaden.
- Enste, Dominik H. und Michael Hüther (2011): Verhaltensökonomik und Ordnungspolitik. Zur Psychologie der Freiheit. *IW-Positionen* (50) Institut der deutschen Wirtschaft Köln.
- Fehr, Ernst und Jean-Robert Tyran (2001): Does money illusion matter? *The American Economic Review*, 91(5), 1239–1262.
- Gourville, John T. und Dilip Soman (1998): Payment depreciation: The behavioral effects of temporally separating payments from consumption. *Journal of Consumer Research*, 25 (2), 160–174.
- Hagen, Kornelia und Axel Kleinlein (2011): Zehn Jahre Riester-Rente: Kein Grund zum Feiern. *Wochenbericht des DIW Berlin*, 78 (47), 3–14.
- Hagen, Kornelia und Lucia A. Reisch (2010): Riesterreute: Politik ohne Marktbeobachtung. *Wochenbericht des DIW Berlin*, 77 (8), 2–14.
- Hahn, Christoph und Dirk Neumann (2011): Verbraucherschutz bei Riesterverträgen – Probleme und Lösungsvorschläge. *Soziale Sicherheit*, 60 (12), 421–425.
- Haupt, Marlene (2014a): Konsumentensouveränität im Bereich privater Altersvorsorge. Informationen und Institutionen. Baden-Baden, Nomos.
- Haupt, Marlene (2014b): Nudging im Bereich der Alterssicherung – warum und wie? *Wirtschaftsdienst*, 94 (11), 784–787.
- Haupt, Marlene und Sebastian Kluth (2012): Das schwedische Beispiel der kapitalgedeckten Altersvorsorge – Ein Vorbild für Deutschland? *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 81 (2), 213–230.
- Haupt, Marlene und Werner Sesselmeier (2012): Altersvorsorgeinformationen in Schweden – ein Vorbild für Deutschland? *Deutsche Rentenversicherung*, 67 (2), 82–96.
- Haupt, Marlene und Aysel Yollu-Tok (2014): Ergänzende Altersvorsorge: Akzeptanz, Vertrauen und Ausgestaltung aus Verbrauchersicht. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 83 (3), 19–39.
- Haupt, Marlene und Aysel Yollu-Tok (2017): Finanzwissen und -kompetenzen bei Frauen – vom Sollen, Wollen und Können. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung*, 86 (4), 103–122.
- Iyengar, Sheena S. und Emir Kamenica (2010): Choice proliferation, simplicity seeking, and asset allocation. *Journal of Public Economics*, 94 (7-8), 530–539.
- Iyengar, Sheena S. und Mark R. Lepper (2000): When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (6), 995–1006.
- Kahneman, Daniel (2011): *Thinking, fast and slow*. London.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch und Richard H. Thaler (1990): Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98 (6), 1325–1348.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch und Richard H. Thaler (1991): Anomalies: the endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 193–206.

- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1979): Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263–292.
- Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1984): Choices, values, and frames. *The American Psychologist*, 39 (4), 341–350.
- Kirchgässner, Gebhard (2012): Sanfter Paternalismus, meritorische Güter, und der normative Individualismus. Working Paper No. 2012-09. Center for Research in Economics, Management and the Arts, Basel.
- Kubon-Gilke, Gisela, Werner Sesselmeier und Aysel Yollu-Tok (2016): Verhaltensökonomie. (K)ein Thema für die lebensverlaufsorientierte Sozialpolitik? In: *Wiso Diskurs* 20/2016.
- Leinert, Johannes (2006): Altersvorsorge: Wie kann freiwilliges Vorsorgesparen gefördert werden? Eine ökonomische Analyse. Baden-Baden, Nomos.
- Leinert, Johannes und Gert C. Wagner (2004): Konsumentensouveränität auf Vormarktmärkten eingeschränkt. Mangelnde „Financial Literacy“ in Deutschland. *Wochenbericht des DIW Berlin*, 71 (30), 427–432.
- Lusardi, Annamaria (2001): Explaining why so many people do not save. Center for Retirement Research at Boston College Working Paper No. 2001-05. Center for Retirement Research at Boston College, Boston.
- Maier-Rigaud, Remi (2013): Der Patient als rationaler Verbraucher? Eine Leitbildanalyse ausgewählter Entwicklungen des deutschen Gesundheitssystems. *Sozialer Fortschritt*, 62 (2), 51–60.
- Musgrave, Richard A. (1957): A multiple theory of budget determination. *Finanzarchiv*, 17 (3), 333–343.
- Nüchter, Oliver, Roland Bieräugel, Florian Schipperges, Wolfgang Glatzer und Alfons Schmid (2009): Einstellungen zum Sozialstaat III. Sechs Fragen zur Akzeptanz der sozialen Sicherung in der Bevölkerung. Opladen/Farmington Hills, Verlag Barbara Budrich.
- OECD (2012): *OECD Pensions Outlook 2012*. Paris, OECD Publishing.
- Pensionsmyndigheten (2017): *Orange rapport. Pensionssystemets Årsredovisning*. Stockholm.
- Prelec, Drazen und George Loewenstein (1998): The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt. *Marketing Science*, 17 (1), 4–28.
- Samuelson, William und Richard Zeckhauser (1988): Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1 (1), 7–59.
- Sethi-Iyengar, Sheena, Gur Huberman und Wei Jiang (2004): How much choice is too much? Contributions to 401(k) Retirement Plans. In: Olivia S. Mitchell und Stephen P. Utkus (Hrsg.): *Pension design and structure: new lessons from behavioral finance*. Oxford, Oxford University Press, 83–95.
- Shafir, Eldar, Peter Diamond und Amos Tversky (1997): Money illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 341–374.
- Shefrin, Hersch M. und Richard H. Thaler (1988): The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26 (4), 609–643.
- Shefrin, Hersch M. und Richard H. Thaler (1992): Mental accounting, saving, and self-control. In: George Loewenstein und Jon Elster (Hrsg.): *Choice over time*. New York, Russell Sage Foundation, 287–330.
- Shefrin, Hersch M. und Richard H. Thaler (2004): Mental accounting, saving, and self-control. In: Colin F. Camerer, George Loewenstein und Matthew Rabin (Hrsg.): *Advances in behavioral economics*. Princeton u.a., Princeton University Press, 395–428.
- Sunstein, Cass R. (2014): Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37 (4), 583–588.

- Thaler, Richard H. (1980): Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1 (1), 39–60.
- Thaler, Richard H. und Hersch M. Shefrin (1981): An economic theory of self-control. *The Journal of Political Economy*, 89 (2), 392–406.
- Thaler, Richard H. und Cass R. Sunstein (2008): *Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven, London.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211 (4481), 453–458.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1986): Rational choice and the framing of decisions. *The Journal of Business*, 59 (4), S251–S278.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1992): Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5 (4), 297–323.
- Wagner, Gert G. (2011): Gut gemeint, aber nicht gut gemacht. *Kommentar. DIW Wochenbericht*, 78 (47), 24.
- Ziegelmeier, Michael und Julius Nick (2012): Backing out of private pension provision—lessons from Germany. *MEA Discussion Paper 262*. Munich Center for the Economics of Aging, München.