

2

Bamberger Beiträge zur Soziologie

# Erbschaften und Schenkungen im Lebenslauf

Eine vergleichende Längsschnittanalyse mit dem  
Sozio-oekonomischen Panel

Von Thomas Leopold



UNIVERSITY OF  
BAMBERG  
PRESS

Bamberger Beiträge zur Soziologie

Band 02

Erbschaften und Schenkungen im Lebenslauf

# Erbschaften und Schenkungen im Lebenslauf

Eine vergleichende Längsschnittanalyse mit dem  
Sozio-oekonomischen Panel

Thomas Leopold



University of Bamberg Press 2009

# Bamberger Beiträge zur Soziologie

## **Amtierende Herausgeber:**

Hans-Peter Blossfeld

Henriette Engelhardt

Irena Kogan

Richard Münch

Richard Pieper

Elmar Rieger

Thorsten Schneider

Gerhard Schulze

Volker Stocké

## **Redaktionsleitung:**

Marcel Raab



University of Bamberg Press 2009

Bibliographische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische  
Informationen sind im Internet über <http://dnb.ddb.de/> abrufbar

Dieses Werk ist als freie Onlineversion über den Hochschulschriften-  
Server (OPUS; <http://www.opus-bayern.de/uni-bamberg/>) der  
Universitätsbibliothek Bamberg erreichbar. Kopien und Ausdrücke  
dürfen nur zum privaten und sonstigen eigenen Gebrauch  
angefertigt werden.

© University of Bamberg Press Bamberg 2009  
<http://www.uni-bamberg.de/ubp/>

ISSN: 1867-8416  
URN: urn:nbn:de:bvb:473-opus-1791

# INHALT

<i>Abbildungsverzeichnis</i>	<i>vii</i>
<i>Tabellenverzeichnis</i>	<i>vii</i>
<i>Vorwort (Prof. Thorsten Schneider)</i>	<i>viii</i>
<i>Zusammenfassung</i>	<i>x</i>
1 Einleitung	1
1.1 Intergenerationale Transfers: Zur Bedeutung des Forschungsfelds	1
1.2 Ziel und Aufbau der Arbeit	3
1.3 Begriffliche Abgrenzungen	4
2 Forschungsstand: Empirische Befunde zu Erbschaften und Schenkungen	9
2.1 Die Richtung privater Transferströme	9
2.2 Quantifizierung privater Transferströme	10
2.3 Transfergeber und Transferempfänger	13
3 Theoretischer Teil	17
3.1 Die ökonomische Literatur	17
3.1.1 Ökonomische Modelle	20
3.1.2 Empirische Evidenz zu den ökonomischen Modellen	30
3.1.3 Bewertung der ökonomischen Ansätze	33
3.2 Die soziologische Literatur	37
3.2.1 Intergenerationale Solidarität und Ambivalenz	38
3.2.2 Soziologische Beiträge zu Erbschaften und Schenkungen	41
3.2.3 Bewertung der soziologischen Ansätze	52

3.3	Ein theoretischer Rahmen zur vergleichenden Längsschnittanalyse von Erbschaften und Schenkungen	54
3.3.1	Szydliks Modell intergenerationaler Solidarität	54
3.3.2	Anwendung des Modells auf intergenerationale Transfers	57
3.3.3	Zur Eignung des Transfermodells	61
3.3.4	Die vergleichende Längsschnittperspektive	62
3.3.5	Szydliks Transfermodell im vergleichenden Längsschnitt	66
3.3.6	Hypothesen	68
4	Empirischer Teil	75
4.1	Daten und Methodik	75
4.1.1	Datengrundlage	75
4.1.2	Datenqualität	77
4.1.3	Methoden der Ereignisanalyse	80
4.2	Datenaufbereitung	83
4.2.1	Stichprobenzuschnitt	83
4.2.2	Variablenkonstruktion	85
4.3	Deskriptiver Überblick	91
4.4	Explorative Analysen	97
4.4.1	Survivor- und Hazardfunktionen	97
4.4.2	Hazardraten in Vergleichsgruppen nach zeitkonstanten Kovariaten	100
4.5	Multivariate Analysen	105
4.5.1	Multivariate Modelle für Erbschaften und Schenkungen	105
4.5.2	Multivariate Befunde	107
4.6	Zusammenfassung	122
5	Schlussbetrachtung und Ausblick	126

**ABBILDUNGSVERZEICHNIS**

Abbildung 1.1:	Begriffliche Abgrenzungen	5
Abbildung 4.1:	Survivor- und Hazardfunktionen	99
Abbildung 4.2:	Erbschaftsraten nach zeitkonstanten Kovariaten	102
Abbildung 4.3:	Schenkungsrraten nach zeitkonstanten Kovariaten	103
Abbildung 4.4:	Erbschafts- und Schenkungsraten aus parametrischer und nichtparametrischer Schätzung	106

**TABELLENVERZEICHNIS**

Tabelle 3.1:	Studien zu Altruismus- u. Austauschmotiv bei Erbschaften und Schenkungen	32
Tabelle 3.2:	Transfermodell nach Szydlík	60
Tabelle 3.3:	Erbschaften u. Schenkungen: Allgemeine Charakteristika und Befunde	64
Tabelle 3.4:	Erbschaften u. Schenkungen: Lebenslaufsbezogene Charakteristika u. Befunde	65
Tabelle 4.1:	Angaben zu zeitkonstanten und zeitveränderlichen Kovariaten	91
Tabelle 4.2:	Angaben zu Erbschaften und Schenkungen	94
Tabelle 4.3:	PCE-Modelle für die Empfangsrate der ersten Erbschaft	111
Tabelle 4.4:	PCE-Modelle für die Empfangsrate der ersten Schenkung	112
Tabelle 4.5:	Competing-Risks-Modelle für Erbschaften; unterschiedliche Transferhöhen (E5, E6, E7) und Vermögensarten (E8, E9)	113
Tabelle 4.6:	Competing-Risks-Modelle für Schenkungen; unterschiedliche Transferhöhen (S5, S6, S7) und Vermögensarten (S8, S9)	114
Tabelle 4.7:	Hypothesen und Befunde	123



## VORWORT

Thomas Leopold hat einen hervorragenden Beitrag zum Thema Erbschaften und Schenkungen geschrieben. Zu Erbschaften wurden in den letzten Jahren vermehrt empirisch fundierte Forschungsarbeiten publiziert, u.a. angeregt durch die beachtliche Anhäufung von Vermögen nach dem Zweiten Weltkrieg in Westdeutschland, die aktuell und in den kommenden Jahren vererbt werden. Zu Schenkungen liegen hingegen nur wenige Befunde vor. Die Übertragungen erfolgen zumeist von den Eltern an ihre Kinder, wobei in zunehmendem Maße auch Transfers über drei Generationen, von Großeltern an ihre Enkel stattfinden. Während Schenkungen *inter-vivos* erfolgen, finden Erbschaften in der Regel *causa-mortis* statt. Trotz grundgesetzlich verbrieftener Testierfreiheit sind Erbschaften in Deutschland rechtlich sehr stark geregelt und Entscheidungsspielräume in Bezug auf die Höhe der Erbrechtsanteile bestehen kaum. Dahingegen sind Schenkungen in hohem Maße privater Natur. Gesetzliche Regelungen zum Schenkungsrecht beziehen sich primär auf die Steuerpflichtigkeit, Geber haben große Entscheidungsspielräume und (potentielle) Empfänger keinerlei rechtliche Ansprüche.

In seinem Beitrag diskutiert Herr Leopold ökonomische und soziologische Erklärungsansätze zu innerfamilialen Transfers und bezieht sich dabei insbesondere auf das Modell der intergenerationalen Solidarität von Marc Szydlík, das die Opportunitäts- und Bedürfnisstrukturen von Gebern und Empfängern hervorhebt. Da Herr Leopold Daten aus dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) verwendet, kann er gezielt die Bedeutung von lebensverlaufsbezogenen Ereignissen und Bedürfnislagen (Familiengründung, Scheidung, Arbeitslosigkeit) auf Schenkungs- und Erbchancen modellieren und prüfen.

Insgesamt liefert der Beitrag einen sehr guten Überblick über die theoretischen Erklärungsansätze und neue Befunde, die für die Familiensoziologie, die Lebensverlaufs- und Ungleichheitsforschung sowie für die Sozialpolitik äußerst relevant sind.

Bamberg, März 2009

Thorsten Schneider

# ERBSCHAFTEN UND SCHENKUNGEN IM LEBENSLAUF

Eine vergleichende Längsschnittanalyse mit dem  
Sozio-oekonomischen Panel<sup>1</sup>

Thomas Leopold

## *Zusammenfassung*

Diese Arbeit untersucht die Rolle der Familie als materielles Unterstützungssystem anhand von Erbschaften und Schenkungen, die Eltern und Großeltern an ihre Kinder bzw. Enkel vergeben. Nach der Diskussion ökonomischer und soziologischer Literatur zum intergenerationalen Transfergeschehen wird das Modell intergenerationaler Solidarität nach Szydlík als theoretischer Rahmen gewählt, und es werden Hypothesen für vergleichende Längsschnittanalysen zu Erbschaften und Schenkungen formuliert. Die empirische Überprüfung erfolgt mit retrospektiven Angaben zu größeren Erbschaften und Schenkungen aus der SOEP-Befragung des Jahres 2001. Die Analysen zeigen erhöhte Erbchancen und -summen in hohen Sozialschichten, späteren Geburtskohorten und für Personen mit wenigen Geschwistern. Neue Befunde liefert die Schenkungsanalyse: Frauen sind sehr deutlich benachteiligt; in hohen Sozialschichten wird häufiger geschenkt, jedoch geringere Beträge; in den Lebensläufen der Empfänger bestehen nach Eheschließungen und nach Scheidungen erhöhte Chancen, größere Schenkungen zu erhalten. Die abschließende Diskussion skizziert ein erweitertes Erklärungsmodell für intergenerationale Transfers zu Lebzeiten und Anknüpfungspunkte für zukünftige Forschung.

*Stichworte:* Intergenerationale Solidarität, Transfers, Erbschaft, Schenkung

---

<sup>1</sup> Die in dieser Arbeit verwendeten Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) bereitgestellt.

## 1 Einleitung

### 1.1 Intergenerationale Transfers: Zur Bedeutung des Forschungsfelds

Die Soziologie hat erst spät begonnen, sich mit intergenerationalen Transfers zu befassen. Kohli (2004: 269) führt diese Vernachlässigung auf die „Durkheim-Parsons-Orthodoxie“ der Modernisierungstheorie zurück. Diese Sichtweise sagte die zunehmende Schwächung der Bindungen zwischen den Generationen im Zuge der Ausbreitung des Modells der Kernfamilie voraus. Durkheim (1921) stellte einen Bedeutungsverlust des intergenerationalen Familienhorizonts fest, Parsons (1942) die zunehmende strukturelle Isolation der Kernfamilie und die damit einhergehende strukturelle Isolation der Älteren. In der klassischen Modernisierungstheorie verbinden sich diese Prozesse mit dem Ausbau einer öffentlichen Umverteilung in der Rentenversicherung: Der Wohlfahrtsstaat ersetzt zunehmend die private Unterstützung in Familien (*crowding-out*-Hypothese).

Diese Thesen zur Entfremdung der Generationen verhinderten lange Zeit einen soziologischen Fokus auf intergenerationale Beziehungen. Erst zu Beginn der 90er Jahre wurde die Bedeutung des Verwandtschafts- und Generationensystems jenseits des Kernfamilienhaushalts wiederentdeckt (Kohli und Künemund 2003: 123; Szydlik 2000: 12). Empirische Befunde widerlegten die Vorhersagen der Modernisierungstheorie und zeigten die Fruchtbarkeit des Generationenkonzepts für Fragen der Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen, sozialen Ungleichheit und Integration (Vaskovics 1997: 108). Gerade in modernen Gesellschaften führten Tendenzen der De-Institutionalisierung (z.B. sinkende Heirats- und steigende Scheidungsraten, Diversifikation der Partnerschaftsverhältnisse) in Verbindung mit der steigenden Lebenserwartung zu einer stärkeren Vernetzung von drei und immer häu-

figer auch vier Generationen. Heute erreichen junge Erwachsene ihre ökonomische Selbstständigkeit später, erst in höheren Lebensaltern lösen sie sich vom Elternhaus. Und selbst dann bleibt in den meisten Fällen sowohl die geographische als auch die emotionale Nähe zwischen den Generationen bestehen. Szydlik (2000: 115) zeigt für Deutschland mit Daten des Alters-Survey (AS), dass ein „immenses Potential für Generationensolidarität“ besteht: Bei drei Vierteln der Eltern wohnt mindestens ein Kind im selben Ort, in über 90% der Fälle nicht mehr als zwei Stunden entfernt. Dieses Potential wird auch genutzt: empirische Befunde zeigen nicht nur eine hohe Kontakthäufigkeit, sondern auch zahlreiche instrumentelle und monetäre Transfers sowie ein enges Verbundenheitsgefühl. Nur ein Zehntel der Eltern-Kind-Verhältnisse wird als „entfremdet-unabhängig“ charakterisiert (Szydlik 2000: 111ff). In anderen europäischen Staaten (Albertini et al. 2006; Attias-Donfut et al. 2005; Kohli 1999) und in den USA (z.B. Bengtson 2001) zeigen sich ähnliche Befunde zum intergenerationalen Zusammenhalt.

Das monetäre Transfargeschehen ist ein entscheidender Bestandteil und Ausdruck dieser engen Generationenbeziehungen in modernen Gesellschaften. In Deutschland ist das Thema von besonderer Aktualität, da derzeit eine sehr umfangreiche „Transferwelle“ rollt. Die Profiteure des Wirtschaftswunders und des Wohlfahrtsstaats übertragen ihre Vermögen in Form von Schenkungen und Erbschaften an Familienangehörige jüngerer Generationen. Aus soziologischer Sicht können diese Transfers als Ausdruck familialer Solidarität, als Weitergabe familialer Identität, als Verflechtung der Lebensläufe mehrerer Generationen und auch als mögliche Ursache sozialer Ungleichheit betrachtet werden – der überwiegende Teil der soziologischen Literatur zu diesem Thema befasst sich mit entsprechenden Fragestellungen. Da private Geldtransfers zwischen den Generationen zudem von zentraler volkswirtschaftlicher Bedeutung sind, hat sich auch die Ökonomie intensiv mit dem Thema beschäftigt und zahlreiche Modelle entwickelt, die das Transfergeschehen erklären sollen. Besonderes Interesse gilt dabei den Wech-

selwirkungen zwischen privaten und öffentlichen Transfers, den Zusammenhängen mit Fragen des Sparverhaltens, der Einkommens- und Vermögensverteilung, sowie der Fiskalpolitik und den Steuersystemen (Stutz und Bauer 2003).

Die Forschung zu privaten Finanztransfers bereitet beiden Disziplinen jedoch Probleme. In der Ökonomie sind trotz einer Vielzahl an theoretischen Modellen und empirischen Studien nahezu alle Fragen umstritten: „even the most fundamental factual issues remain unresolved“ (Gale und Scholz 1994: 146). Auch in der Soziologie, die sich dem Transfergeschehen – wie eingangs erwähnt – erst verspätet gewidmet hat, bestehen noch zahlreiche Defizite. Zwei davon sind für die Idee dieser Arbeit besonders wichtig. Erstens lag der Fokus der soziologischen Beiträge bislang hauptsächlich auf Erbschaften, Schenkungen hingegen wurden vernachlässigt und nur als „Nebenprodukt von Erbschaftsstudien“ (Szydlík 2006: 2462) untersucht. Zweitens dominieren Querschnittsanalysen die empirischen Arbeiten zu privaten intergenerationalen Finanztransfers. Für eine vergleichende Betrachtung von Erbschaften und Schenkungen im Lebenslauf von Gebern und Empfängern ist eine Längsschnittperspektive jedoch geeigneter.

## **1.2 Ziel und Aufbau der Arbeit**

Das Ziel dieser Arbeit kann in allgemeiner Form folgendermaßen formuliert werden: Es soll die Rolle der „Familie als materielles Unterstützungssystem“ (Szydlík 2000: 15) in den Lebensläufen (potentieller) Transferempfänger untersucht werden. Im engeren Sinne bedeutet das erstens eine simultane und vergleichende Betrachtung von Erbschaften und Schenkungen als zwei unterschiedliche Formen intergenerationaler materieller Unterstützung und zweitens die Analyse von Bedingungsfaktoren des Transfergeschehens aus einer Lebenslaufperspektive. Mit diesem Ansatz sollen Fortschritte in Bezug auf die beiden genannten Defizite der soziologischen Transferforschung erzielt werden.

In Kapitel 2 wird ein kurzer Überblick zu den bisherigen empirischen Befunden zum privaten Transfergeschehen gegeben. Kapitel 3 fasst zunächst die ökonomische und soziologische Literatur zu diesem Thema zusammen und entwickelt im Anschluss daran einen theoretischen Rahmen, auf dessen Grundlage die Hypothesen formuliert werden. Dieser bildet zusammen mit den in Kapitel 4 folgenden empirischen Analysen den Kern der Arbeit. Das letzte Kapitel enthält eine Schlussbetrachtung und einen Ausblick.

### 1.3 Begriffliche Abgrenzungen

Zunächst sollen die zentralen Begriffe dieser Arbeit vorgestellt und voneinander abgegrenzt werden. In Abbildung 1.1 ist das Vorgehen illustriert.

Den Ausgangspunkt bildet der Begriff der *Generation*. Lüscher (2003: 138) versteht ihn als Instrument, um „kollektive und individuelle Akteure hinsichtlich ihrer sozial-zeitlichen Positionierung in einer Gesellschaft, einem Staat, einer sozialen Organisation oder einer Familie zu charakterisieren und ihnen eine spezifische Identität (‘Generationenidentität’) zuzuschreiben“. Eine zentrale Unterscheidung betrifft die Begriffe der familialen Generation und der gesellschaftlichen Generation (Szydlik 2000: 20).

*Familiale Generationen* sind die Glieder einer Abstammungslinie (Großeltern, Eltern, Kinder, Enkel), „Generationen im ursprünglichen Sinne“ (Szydlik 2000: 21). Diese Bedeutung der Generation steht im Mittelpunkt dieser Arbeit: Falls der Begriff nicht anderweitig spezifiziert wird, ist damit immer die familiäre Generation gemeint. Im familialen Zusammenhang steht auch der Begriff der *Generationenbeziehung*. Dieser wird, Kaufmann (1993: 97) folgend, „auf die beobachtbaren Folgen sozialer Interaktion zwischen Angehörigen verschiedener, in der Regel familial definierter Generationen beschränkt“.

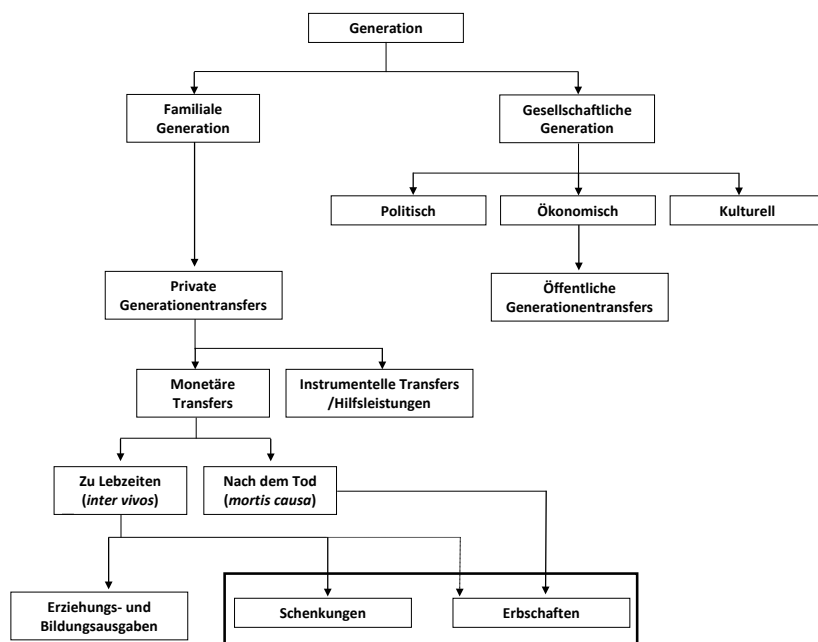


Abbildung 1.1: Begriffliche Abgrenzungen

*Gesellschaftliche Generationen* umfassen nach Szydlík (2000: 21-27) Personen von zeitlich nah aneinander liegenden Geburtsjahrgängen, die ein gemeinsames Generationenbewusstsein teilen. Diese inhaltliche Dimension geteilter Erfahrungen grenzt diesen Begriff der gesellschaftlichen Generation vom Begriff der Kohorte ab (der ein Generationenbewusstsein beinhalten kann, aber nicht muss). Szydlík unterscheidet dieses Bewusstsein nach politischer (gemeinsame historische Erfahrungen), kultureller (bestimmte Lebensstile und Einstellungen) und ökonomischer Prägung. Letztere Kategorie bezeichnet gesellschaftliche Generationen, die spezifischen wirtschaftlichen Chancen und Risiken ausgesetzt sind und eine bestimmte Position im sozialstaatlichen Umverteilungsregime einnehmen. Dieser ökonomische Begriff der gesellschaftlichen Generation ist relevant für diese Arbeit, da ihm erstens das



öffentliche Transfergeschehen zugeordnet werden kann, und er zweitens auch für das private Transfergeschehen bedeutsam ist. „Mit der Bezeichnung ‚ökonomische Generation‘ können schließlich auch Kohorten belegt werden, die aufgrund familialer Transfers besonders bevorzugt oder benachteiligt werden (Szydlik 2000: 26)“.

Dem öffentlichen Transfergeschehen zwischen ökonomischen Generationen steht das *private Transfergeschehen* gegenüber, wobei mit „privat“ Transfers zwischen familialen Generationen gemeint sind. Es umfasst sowohl Geldtransfers als auch instrumentelle und emotionale Hilfsleistungen. Im Zentrum dieser Arbeit stehen mit Erbschaften und Schenkungen monetäre Transferleistungen zwischen familialen Generationen. Sofern nicht anderweitig spezifiziert (z.B. als öffentliche Transfers zwischen ökonomischen Generationen, oder als private instrumentelle Transfers), sind hier immer private monetäre Übertragungen gemeint, wenn von *Transfers* die Rede ist. Diese Kategorie umfasst Immobilien, Grundbesitz, Bargeld, Bankguthaben, Wertpapiere und Sachgeschenke jeder Höhe.

An diese Transferdefinition schließt eine entscheidende Dichotomie an: die Unterscheidung zwischen *Transfers zu Lebzeiten (inter vivos)* von Geber und Empfänger und solchen, die *nach dem Tod des Gebers (mortis causa)* übertragen werden. Monetäre Transfers zu Lebzeiten sind nicht nur größere Schenkungen, sondern auch kleinere regelmäßige Übertragungen; sie umfassen genau genommen zusätzlich alle Ausgaben, die Eltern in die Erziehung und Ausbildung ihrer Kinder investieren. Letzterer Aspekt wird hier beiseite gelassen. Die zentrale Unterscheidung, die alle Analysen dieser Arbeit durchzieht, wird zwischen Schenkungen und Erbschaften vorgenommen.

Eine theoriegeleitete Abgrenzung der beiden Transferarten folgt in Abschnitt 3.3.5, an dieser Stelle sollen sie lediglich anhand einiger recht-

licher Kriterien unterschieden werden, die für Fragestellungen dieser Arbeit von Bedeutung sind.<sup>2</sup>

In Art. 14 Abs. 1 des Grundgesetzes wird das Erbrecht gewährleistet, die einzelnen Regelungen finden sich zum größten Teil in den §§1922 ff. des Bürgerlichen Gesetzbuchs. Mit dem Tod eines Menschen tritt der Erbfall ein, die *Erbschaft* ist das Vermögen des Erblassers. Erben kann jede Person, die zum Zeitpunkt des Erbfalles lebt oder bereits gezeugt ist. Maßgeblich für die gesetzliche Erbfolge ist die Blutsverwandtschaft („*Das Gut rinnt wie das Blut*“): Als Erben erster Ordnung sind die Kinder, Enkel und Urenkel des Erblassers vorgesehen, Eltern und Geschwister folgen als Erben zweiter Ordnung. Der Ehegatte besitzt ein eigenes Erbrecht (§1931 BGB), ihm steht neben Erben erster Ordnung ein Viertel und neben Erben zweiter Ordnung die Hälfte des Erbes zu. Bestand zwischen den Ehepartnern der Güterstand der Zugewinnngemeinschaft (also kein notarieller Ehevertrag), erhöht sich der Anteil jeweils um ein weiteres Viertel des Nachlasses. Die Testierfreiheit ermöglicht dem Erblasser eine gewillkürte Erbfolge, die Vorrang vor der gesetzlichen Erbfolge hat. Sie findet ihre Grenzen jedoch in strengen Pflichtteilsregelungen. Den Pflichtteil können Abkömmlinge, Ehegatte und Eltern des Erblassers geltend machen. Er liegt bei der Hälfte des gesetzlichen Erbteils und muss in Form einer Geldsumme ausgezahlt werden. Eine in Deutschland sehr verbreitete Form des Vererbens besteht im sogenannten *Berliner Testament*. Hier geht nach dem Tod des ersten Elternteils die gesamte Erbschaft zunächst auf den überlebenden Ehegatten über, die Kinder erben erst nach dessen Tod (Braun et al. 2002: 42). Erbschaften unterliegen einer Erbschaftssteuer, die Freibeträge liegen in Deutschland jedoch so hoch, dass nur in einem Bruchteil aller Erbfälle eine Steuer festgesetzt wird (Schupp und Szydlík 2004a: 63). Für den Ehegat-

---

<sup>2</sup> Hier wird keine erschöpfende Darstellung der rechtlichen Grundlagen angestrebt. Detaillierte Ausführungen finden sich beispielsweise in Löhnig (2007).

ten beläuft sich der Freibetrag nach dem jüngsten Erbschaftssteuerreformgesetz auf 500.000 Euro, jedes Kind kann einen Betrag von 400.000 Euro steuerfrei erben, für Enkel besteht noch ein Freibetrag von 200.000 Euro. Auch vor der Reform bestanden bereits hohe Freibeträge: 307.000 Euro für den Ehegatten, 205.000 Euro für die Kinder und 51.200 Euro für Enkel, Eltern und Geschwister des Erblassers (§2 Abs. 1 ErbStG).

Eine *Schenkung* ist nach deutschem Schuldrecht eine Vermögensübertragung, durch die eine Person aus ihrem Vermögen eine andere Person bereichert und bei der sich beide Teile einig sind, dass die Zuwendung unentgeltlich erfolgt (§516, Abs. 1 BGB). Unter bestimmten Umständen (z.B. Verarmung des Schenkers, grober Undank des Beschenkten) kann eine Schenkung auch widerrufen und zurückgefordert werden. Auch Schenkungen unterliegen einer Besteuerung, bei der die gleichen Freibeträge geltend gemacht werden können wie bei Erbschaften. Durch systematisches Verschenken ist es also möglich, die spätere Steuerlast gering zu halten. Der Freibetrag kann jedoch nur alle zehn Jahre verwendet werden, eine Steuerschonung durch Schenkungen ist folglich nur langfristig möglich. Verstirbt der Erblasser, werden Schenkungen, die im Zeitraum von zehn Jahren vor dem Erbfall durch die potentiellen Erben empfangen wurden, auf den Pflichtteil angerechnet. Abgesehen von dieser Einschränkung entstehen jedoch keine Ansprüche gegen den Beschenkten. Wem das Vermögen zugute kommt, ist letztlich allein dem Schenker überlassen.

## 2 Forschungsstand: Empirische Befunde zu Erbschaften und Schenkungen

Zu privaten intergenerationalen Transfers existieren zahlreiche empirische Untersuchungen. In den folgenden Abschnitten soll dazu ein kurzer Überblick gegeben werden, beginnend mit Befunden zur Richtung der Transferströme (2.1). In 2.2 sind Studien zusammengefasst, die sich mit der Quantifizierung der Transferströme beschäftigen, in Abschnitt 2.3 folgen schließlich Befunde zu Geber- und Empfängerseite der Transfers.

### 2.1 Die Richtung privater Transferströme

Private monetäre Transferströme fließen größtenteils von älteren zu jüngeren Generationen, sie folgen einem *Kaskadenmodell* (Szydlik 2000: 131), das zwar nicht „perfekt“ (im Sinne ausschließlich einer Richtung) ist, aber eine sehr klare Dominanz „abwärts“ gerichteter Transfers zeigt. Für Erbschaften ist dieser Befund trivial – zur älteren Generation fließen sie in der Regel nur, falls Eltern ihre Kinder überleben und diese keine eigenen Nachkommen haben. Interessanter ist die Eindeutigkeit des Ergebnisses für Transfers zu Lebzeiten. Kohli et al. (2000: 193f) zeigen auf Basis von *Alters-Survey* (AS) -Daten aus dem Jahr 1996 die Richtung dieser Transferströme zwischen den Generationen: Über ein Drittel der 40-54-Jährigen leistet binnen eines Jahres monetäre Transfers an ihre Kinder. Von den eigenen Eltern oder Schwiegereltern erhält diese Altersgruppe in knapp 12% der Fälle solche Leistungen. Das ist immer noch doppelt so häufig, wie sie selbst Transfers an die ältere Generation vergeben. Die Bilanz der 70-85-jährigen zeigt in fast einem Viertel der Fälle monetäre Transfers an die Kinder und zu knapp 15% an die Enkel. Umgekehrt empfangen nur drei Prozent von ihnen solche Leistungen von jüngeren Generationen. Die Spezifik dieses Kaskaden-

modells für monetäre Leistungen zeigt sich im Vergleich zu den instrumentellen Transfers, die häufiger in Gegenrichtung verlaufen. Die Autoren verweisen in diesem Zusammenhang auf das „komplexe Zusammenspiel zwischen Ressourcen und Bedarfslagen“ (Kohli et al. 2000: 195) sowie spezifischen Transfermotivationen, das einem solch paradoxen Ergebnis zugrunde liegt: Obwohl die Älteren mehr Zeit haben und die Jüngeren mehr verdienen, transferieren die Älteren mehr Geld und die Jüngeren mehr Zeit.

AS-Daten aus dem Jahr 1996 (Kohli 1999: 106) zeigen, dass insgesamt 70% aller privater monetärer Transfers von Eltern an ihre erwachsenen Kinder fließt. Auch im europäischen Ländervergleich zeigt sich konsistent dieses Vergabemuster zugunsten elterlicher Transfers, wobei die Stärke der Abwärtstendenz bei niedrigen Rentenniveaus weniger deutlich ausfallen kann (Albertini et al. 2006; Attias-Donfut et al. 2005).

## 2.2 Quantifizierung privater Transferströme

Während die Befunde zur Richtung privater Transferströme eindeutig und einheitlich sind, ist ihre Quantifizierung problematischer. Anhaltspunkte für Deutschland liefern z.B. der AS, das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) und die Erbschafts- und Schenkungssteuerstatistik. Die Datenqualität unterliegt jedoch jeweils spezifischen Einschränkungen (eine ausführliche Diskussion der Datenqualität folgt in Abschnitt 4.1.2). Für die Transferolumina existieren bislang nur Schätzungen, die mit einem hohen Maß an Unsicherheit verbunden sind.

Für Erbschaften schätzen Kohli et al. (2005: 306) auf Basis von SOEP-Daten für das Jahr 2002 ein Gesamtvolumen von gut 36 Mrd. Euro und kommen auf eine Punktschätzung von insgesamt 600.000 Erbfällen. Dabei werden in der Hälfte aller Fälle Immobilien vererbt, gefolgt von Bargeld (46%); Betriebsvermögen werden hingegen in lediglich knapp zwei Prozent der Fälle übertragen. Der durchschnittliche

Umfang einer Erbschaft beträgt gut 75.000 Euro – ein Wert, der Verzerrungstendenzen aufgrund besonders großer Vermögensübertragungen unterliegt, wie der Medianwert von lediglich knapp 25.000 Euro zeigt (Kohli et al. 2005: 207). Der Personenfragebogen des SOEP aus dem Jahr 2001 erlaubt die Berechnung einer individuellen Erbquote von 10,6% unter allen Erwachsenen – ein Wert, der auf 18% ansteigt, wenn man nur diejenigen betrachtet, deren Eltern bereits verstorben sind (Kohli et al. 2005: 44). Szydlík (2000: 153) vermutet, dass die meisten Erbschaften im SOEP nicht erfasst werden und verweist auf die Erbquote von 47,4% unter den 40-85-jährigen Befragungspersonen des AS (1996). Entsprechend ist auch der obige Wert des jährlichen Gesamtvolumens von gut 36 Mrd. Euro als sehr konservative Schätzung zu verstehen. Die Deutsche Bundesbank schätzte diesen Wert im Jahr 1993 (und in damaligen Preisen) auf 100-200 Mrd. DM (Szydlík 2000: 142), das DIW auf 130 Mrd. Euro im Jahr 1998 (auf Basis von EVS-Daten aus dem Jahr 1998; Schupp und Szydlík 2004a: 63).

Braun et al. (2002: 3f) gehen auf Basis von EVS-Daten (1998) davon aus, dass im Zeitraum von 2001 bis 2010 insgesamt 15 Mio. Haushalte Vermögen im Wert von knapp eineinhalb Billionen Euro geerbt haben bzw. erben werden. Derzeit und in den kommenden Jahren sehen sie den Höhepunkt der Erbschaftswelle und prognostizieren einen Rückgang der Volumina ab 2020.

Für Schenkungen weisen Hochrechnungen auf Basis des SOEP im Jahr 2002 ein Gesamtvolumen von gut 13 Mrd. Euro bei insgesamt 300.000 Fällen aus (Kohli et al. 2005: 306). Geschenkt werden hauptsächlich Immobilien in 50% und Bargeld in 43% der Fälle (Szydlík 2006: 2465). Schupp und Szydlík (2004a: 64) errechnen mit SOEP-Daten für den Zeitraum zwischen 2000 und 2002 eine durchschnittliche Schenkungshöhe von ca. 30.000 Euro – ein Wert, der jedoch keine Übertragungen unter 2500 Euro einbezieht. Kleinere, regelmäßige Schenkungen erfasst der AS: Fast ein Drittel der 40- bis 85-jährigen Befragungspersonen leistet binnen eines Jahres solche Zahlungen, in 70% der Fälle

gehen sie an die eigenen Kinder. Der Mittelwert dieser jährlichen Schenkungen beträgt knapp 2700 Euro (AS-Daten aus dem Jahr 2002; Kohli et al. 2005: 225). Die Berliner Altersstudie (BASE) berichtet für das Jahr 1995 vergleichbare Werte, auf Basis von EVS-Daten des Jahres 1993 schätzt Reil-Held (2002: 49) den Anteil der Haushalte, die solche jährlichen Zahlungen leisten, auf ca. 50%.<sup>3</sup> Braun et al. (2002: 33; EVS-Daten von 1998) halten das Volumen von Transfers zu Lebzeiten insgesamt für relativ unbedeutend, es beträgt nach ihren Berechnungen nur etwa ein Zehntel des Erbschaftsvolumens.

Mit dieser Frage nach dem quantitativen Verhältnis zwischen den beiden Transferarten hat sich vor allem die US-amerikanische ökonomische Literatur beschäftigt – mit umstrittenen Ergebnissen: Cox und Raines (1985) beziehen alle geldwerten intergenerationalen Transferleistungen zu Lebzeiten in ihre Berechnung des *inter-vivos*-Volumens mit ein (neben größeren Schenkungen auch regelmäßige Geld- und Sachleistungen, Ausbildungsunterstützungen usw.) und errechnen einen Anteil von 75% am Gesamttransfervolumen, also eine Relation von 3 zu 1 zugunsten der *inter-vivos*-Transfers. Auch Gale und Scholz (1994: 156) betonen die Bedeutung intergenerationaler Transfers zu Lebzeiten: Ihre Untersuchung auf Basis des Haushalts-Datensatzes *Survey of Consumer Finances* betrachtet lediglich Schenkungen mit einem Wert über 3000 US-Dollar und kommt dennoch auf ein ähnlich hohes Transfervolumen wie für Erbschaften. Bernheim et al. (1985) und auch Tomes (1981, 1988) hingegen halten das Transfervolumen zu Lebzeiten im Vergleich zu Erbschaften für unbedeutend. Eine abschließende Klärung dieser divergierenden Befunde steht bis heute aus (Reil-Held 2002: 44).

Ebenso umstritten wie die Befunde zum quantitativen Verhältnis zwischen Erbschaften und Schenkungen ist die Frage nach dem Anteil

---

<sup>3</sup> Dieser Anteilswert bezieht sich auf alle Haushalte mit einem mindestens 55 Jahre alten Vorstand.

des durch private Generationentransfers erhaltenen Vermögens am Gesamtvermögen der Haushalte. In den USA zeigen sich die deutlichsten Kontraste im Streit zwischen Kotlikoff (Kotlikoff und Summers 1981) und Modigliani (1988), die den Anteil der Erbschaften auf 80% bzw. 20% schätzten. Eine Position dazwischen nimmt Wolff (1999) ein, der von je einem Drittel Erbschaften, Transfers zu Lebzeiten und eigenem Sparen ausgeht. Davies und Shorrocks (2000) beziffern nach Analyse zahlreicher Beiträge zu dieser Frage den Anteil aller Transfers (*inter vivos* und *mortis causa*) am Gesamtvermögen der US-Haushalte mit ca. 35-45%. Für Deutschland existieren zu dieser Frage bislang Studien auf Grundlage des SOEP und der EVS. Reil-Held (2002: 104) schätzt den Anteil der Erbschaften auf Basis dieser Daten Ende der 80er Jahre auf lediglich ein Zehntel (hauptsächlich bedingt durch die Weltkriege), geht aber in den folgenden Jahren von einem Anstieg aus. Westerheide (2004: 18) schätzt den Anteil der Erbschaften am Gesamtvermögen von Erbenhaushalten mit SOEP-Daten aus dem Jahr 2002 auf 40%.

## 2.3 Transfergeber und Transferempfänger

### *Geberseite*

Ein zentrales Kriterium für die Vergabe privater Transferleistungen sind die Ressourcen, die den Gebern zur Verfügung stehen. Zahlreiche Analysen, z.B. von Szydlik (2000) und Kohli (1999; Kohli et al. 2005) zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit der Vergabe intergenerationaler Transfers mit Bildungsabschluss, Einkommen und Vermögen der Eltern steigt. Bei Betrachtung aller Erben zeigt sich beispielsweise ein Anteil von 35%, deren Eltern dem obersten Quintil des Nettogesamtvermögens (NGV) zugehören, während es im ersten Quintil nur 6% und selbst im dritten Quintil erst 15% sind. Auch die durchschnittliche Höhe der erhaltenen Erbschaft liegt im obersten NGV-Quintil der Eltern mit fast



140.000 Euro über viermal so hoch wie im ersten Quintil (Kohli et al. 2005: 187; SOEP-Daten von 2002).<sup>4</sup> Ähnliche Relationen zeigen sich bei der Betrachtung von regelmäßig geleisteten Schenkungen (Kohli et al. 2005: 225).

Die Bedeutung der Ressourcenlage der Eltern zeigt sich auch im Vergleich des Transfergeschehens zwischen West- und Ostdeutschland. Die Häufigkeit kleinerer, regelmäßiger Unterstützungsleistungen unterscheidet sich zwischen den alten und neuen Bundesländern zwar kaum (jeweils ca. 30%; AS-Daten von 1996; Szydlik 2000: 129), bei Betrachtung größerer Schenkungen und Erbschaften zeigen sich jedoch deutliche Unterschiede. Szydlik (1999, 2000) weist nach, dass Eltern in den neuen Bundesländern aufgrund ihrer historisch bedingten geringeren Ressourcenausstattung solche Transfers deutlich seltener und in geringerem Umfang leisten können. Da Väter in der Regel über mehr Ressourcen verfügen als Mütter, können sie Transfers häufiger und in größerem Umfang vergeben (Kohli et al. 2005: 198; Szydlik 2004: 39). Weniger eindeutig sind die empirischen Befunde zum *mortis-causa*-Charakter von Erbschaften: Lauterbach und Lüscher (1996: 87) finden auf Basis von SOEP-Daten aus dem Jahr 1988 unter allen angegebenen Erbschaften lediglich einen Anteil von einem knappen Viertel, die nach dem Tod beider Eltern übertragen werden; in 30% der Fälle lebten beide Eltern noch, bei knapp der Hälfte zumindest noch ein Elternteil. Szydliks Analyse mit AS-Daten aus dem Jahr 1996 (Szydlik 2004: 39) und die Untersuchung von Schupp und Szydlik (2004b: 623) auf Basis von SOEP-Daten von 2001 weisen hingegen auf eine geringere Bedeutung vorgezogener Erbschaften hin.

Das zentrale empirische Interesse der ökonomischen Theorien richtet sich auf die Motivlagen der Transfergeber. Entsprechende Befunde

---

<sup>4</sup> Dieser Wert liegt höher als die in 2.2 genannte Medianangabe, da hier die Immobilienwertsteigerung berücksichtigt ist.

werden in dieser Arbeit an späterer Stelle im Anschluss an die ökonomischen Modelle dargestellt (Abschnitt 3.1.2).

### *Empfängerseite*

Vergleichbar mit den Ressourcen auf der Geberseite ist die Bedarfslage ein entscheidendes Kriterium für die Empfänger der Transfers. Das Muster „wer mehr hat, gibt mehr“ (Szydlík 2000: 141), das sich für die Geberseite zeigt, findet auf der Empfängerseite keine eindeutige Entsprechung im Sinne von „wer mehr braucht, bekommt mehr“. Bei Betrachtung der gesamten Empfängergeneration gilt für Erbschaften stattdessen das Matthäus-Prinzip „wer mehr hat, bekommt mehr“. Zahlreiche Untersuchungen (z.B. Kohli et al. 2005; Szydlík 2000; Szydlík und Schupp 2004) auf Basis von SOEP- und AS-Daten zeigen übereinstimmend deutlich gesteigerte Erbchancen und Erbhöhen für Empfänger mit hohen Bildungsabschlüssen und hohen Einkommen. So zeigt Szydlík (2000: 168) beispielsweise mit AS-Daten aus dem Jahr 1996, dass Personen mit Hochschulabschluss im Vergleich zu Volkshauptschulabsolventen doppelt so hohe Erbchancen besitzen. Noch deutlicher als die Unterschiede hinsichtlich der Erbchancen sind die ungleichen Erbhöhen: ein Drittel der Akademiker erbte mindestens 100.000 DM, jedoch nur ein Achtel der Personen mit Hauptschulabschluss (Szydlík 2000: 161). Für größere Schenkungen berichten Kohli et al. (Kohli et al. 2005: 234) auf Basis von AS-Daten aus dem Jahr 1996 und Szydlík (2006) mit SOEP-Daten aus dem Jahr 2002 ähnliche Relationen. Für kleinere Übertragungen zu Lebzeiten zeigen Kohli et al. (2005), Künemund et al. (2005) und Szydlík (1999, 2000, 2001) die Bedeutsamkeit einer Bedarfskomponente: Kinder in Ausbildung, Arbeitslose, Unverheiratete und Geschiedene besitzen erhöhte Chancen auf den Empfang solcher Leistungen.

Untersuchungen von Szydlík (2000), Kohli et al. (2005) und Künemund et al. (2006) zeigen weder für Erbschaften noch für Schenkungen bedeutsame Geschlechterdifferenzen hinsichtlich der Empfangschancen.

cen. Entscheidender ist die Anzahl eigener Geschwister, die als „Wettbewerber“ um die elterlichen Transferleistungen auftreten können. Szydlík (2004: 39ff) zeigt mit AS-Daten von 1996, dass sich die Erbchancen und -höhen verringern, wenn zwei Geschwister vorhanden sind. Kohli et al. (2005: 199) bestätigen dieses Resultat für die Erbchancen mit AS-Daten aus dem Jahr 2002, finden aber erst ab drei Geschwistern einen deutlichen Rückgang. Ein weiteres einflussreiches Merkmal der Transferempfänger ist ihre Kohortenzugehörigkeit verbunden mit der Frage, ob die eigenen Eltern Chancen zum Vermögensaufbau hatten. Entsprechend besitzen die Kinder der „Wirtschaftswundergeneration“ bessere Erbchancen – ein Effekt, der sich besonders in Westdeutschland zeigt (Schupp und Szydlík 2004b: 623; Szydlík 2004: 39). Dort findet Szydlík (2000: 137) auch für Schenkungen positive Effekte für jüngere Kohorten. Deutliche Unterschiede zwischen Erbschaften und Schenkungen zeigen sich beim Empfangsalter. Szydlík (2006: 2465; SOEP-Daten von 2001) kommt zum Ergebnis, dass „63 Prozent der Erbschaften nach dem vierzigsten Lebensjahr [erfolgten]. Bei den Schenkungen ist es lediglich ein Drittel. Dies bedeutet, dass Schenkungen weitaus länger im Leben ›genossen‹ werden können – und damit zumindest aus zeitlicher Sicht besonders relevant sind“. Während Schenkungen also in früheren Lebensaltern empfangen werden, kommt die Erbschaft meist später im Lebenslauf des Empfängers, der zu diesem Zeitpunkt häufig bereits ein eigenes Vermögen aufgebaut hat. Der Schwerpunkt liegt im fünften Lebensjahrzehnt – nach Berufskarriere, Haushalts- und Familiengründung (Lauterbach und Lüscher 1996: 81). Ein weiterer Befund betrifft den Einbezug einer zweiten Empfängergeneration: Sowohl Transfers zu Lebzeiten (Kohli et al. 2005: 71; AS-Daten von 2002) als auch Erbschaften (Braun et al. 2002: 26; AS-Daten von 1996) werden – unter Überspringen der mittleren Generation – zunehmend an die Enkel vergeben.

### **3 Theoretischer Teil**

Das folgende Kapitel ist in drei Hauptabschnitte gegliedert. Zunächst wird in 3.1 die ökonomische Literatur zu privaten Transfers vorgestellt, in 3.2 folgen die soziologischen Beiträge. Entscheidend für die in Kapitel 4 folgenden empirischen Analysen ist Abschnitt 3.3: Hier wird der theoretische Rahmen dargelegt, auf dessen Grundlage Hypothesen für die vergleichende Längsschnittanalyse von Erbschaften und Schenkungen formuliert werden.

#### **3.1 Die ökonomische Literatur**

Stutz und Bauer (2003) unterscheiden ökonomische Theorieansätze auf Makro-, Meso- und Mikroebene. Auf der Makroebene werden die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge des privaten Transfersgeschehens betrachtet. Das Interesse gilt dabei einerseits dem Verständnis von Ausmaß, Bedingungen und Auswirkungen privater intergenerationaler Transfers, andererseits aber auch deren Regulierung, da sie zentrale Prinzipien kapitalistischer Wirtschaftsordnungen gefährden können: Eine starke Vermögenskonzentration begünstigt Monopolisierung und verhindert Innovation; das Leistungsprinzip wird unterlaufen, indem Kapital dem Wettbewerb entzogen wird; potentiell ungeeignete Empfänger erhalten Verfügungsgewalt über beträchtliche Produktivvermögen (Beckert 2004b: 543).

Die Theorieentwicklung auf der Mesoebene prägte Beckers ökonomische Theorie der Familie. Er untersuchte die Familie – lange Zeit ein blinder Fleck der ökonomischen Theorie – als Transfernetzwerk und integrierte damit auch nichtmarktliche Phänomene in die ökonomische Analyse (Stutz und Bauer 2003: 81ff). Auf der Mikroebene setzt die Forschung zu den Transfermotiven an, auf die sich nahezu alle ökonomischen Modelle konzentrieren und die damit wiederum bedeutsam für Fragestellungen auf der Meso- und Markoebene sind. Die Motivfor-

schung versucht, von beobachtbaren Mustern der Vergabe intergenerationaler privater Transfers auf die Motivation der Geber zu schließen. Der Geber als *homo oeconomicus* trifft unter gegebenen Restriktionen (Vermögen, Informationen, gesetzliche Regelungen usw.) seine nutzenmaximierenden Transferentscheidungen. Die ökonomische Theorie ist dabei nicht an einer psychologischen Erklärung der Transfermotive interessiert, sondern an der Frage, wie ein Transfergeber auf unterschiedliche Anreize reagiert (Kohli 2004: 268). Die Motive bilden den Kern der Modelle, in denen sie Prozesse der Transfervergabe im Familienzusammenhang bestimmen und damit ein Muster privater Umverteilung zwischen den Generationen konstituieren, das mit der öffentlichen Umverteilung interagiert. Das Streben nach einer generellen Theorie der Transfermotive zeigt den universalistischen Anspruch der ökonomischen Ansätze.

Die ökonomische Theorie erhebt den Anspruch einer „vollständigen Erklärung“. Sie betrachtet nicht nur die soziodemographischen Bedingungen, sondern in erster Linie die Handlungsebene der Transfervergabe (Kohli und Künemund 2003: 125). Das Interesse gilt dabei dem Geber (z.B. dem Erblasser), dessen Entscheidungssituation modelliert wird. Dieser Entscheidung liegen seine Motive zugrunde, die zu einer bestimmten Bewertung der Situation führen. Die vollständige Erklärung, die Ökonomen anstreben, besteht also darin, Reaktionen der Transfergeber auf sich ändernde situative Bedingungen korrekt vorherzusagen (vgl. zu diesem Erklärungsschema auch Esser 1999: 39-44). Die Kenntnis der Motive erlaubt es wiederum einzuschätzen, wie sich Variationen des ökonomischen Kontexts (z.B. Veränderung der Erbschaftsteuer, des Rentenniveaus usw.) auf das private Transferverhalten auswirken.

Das Altruismusmotiv bestimmte in den 70er und frühen 80er Jahren die ökonomische Theorieentwicklung zum privaten Transferverhalten, „zufällige Vererbungen“ bildeten das wichtigste Gegenmodell. Ab Mitte der 80er Jahre gewannen austauschbasierte Modelle an Bedeutung,

konnten jedoch keine dominante Position wie zuvor das Altruismusmodell einnehmen (Arrondel et al. 1997: 119f). Der Fokus der Ansätze lag auf Erbschaften, entsprechend richtete sich die Analyse auf Vererbungsmotive von Eltern beim Vermögenstransfer an ihre Kinder. Die französische *Drei-Generationen-Studie* (Arrondel und Masson 2001) stellte eine wesentliche Erweiterung der bisherigen Zwei-Generationen-Modelle dar. Neuere Ansätze aus den USA und Skandinavien versuchen, die Entscheidung zwischen *mortis-causa*-Transfers und *inter-vivos*-Transfers als Alternativen bei der Transferentscheidung in den Mittelpunkt der Analyse zu stellen (Lundholm und Ohlsson 2000; McGarry und Schoeni 1995; McGarry 1999, 2001; Nordblom und Ohlsson 2002).

Masson und Pestieau (1997) unterscheiden drei Hauptkategorien von Erbschaftsmodellen und -typologien in der ökonomischen Theorie: ungeplante (zufällige) Erbschaften, geplante (freiwillige) Erbschaften und kapitalistische Erbschaften. Letztere Kategorie ist in der Literatur jedoch weitgehend unbedeutend, eine leicht modifizierte Systematik (Kohli et al. 2005: 117) unterscheidet zwischen zufälligem, altruistischem und tauschmotiviertem Vererben als Hauptkategorien der Transfermotive. Der Abschnitt 3.1.1 stellt diese drei Motivkategorien der ökonomischen Theorie vor und ergänzt einige weitere Ansätze, neben weiteren Vererbungsmotiven auch die Theorieentwicklung im Rahmen der französischen *Drei-Generationen-Studie* sowie Entscheidungsmodelle zu *inter-vivos*- und *mortis-causa*-Transfers. Empirische Befunde zu den ökonomischen Modellen werden in 3.1.2 vorgestellt. In Abschnitt 3.1.3 folgt schließlich eine Bewertung der ökonomischen Theorien zu privaten intergenerationalen Transfers.

### 3.1.1 Ökonomische Modelle

#### *Zufälliges Vererben*

Das Konzept des zufälligen Vererbens ist Bestandteil der Lebenszyklustheorie (Modigliani und Brumberg 1954; Modigliani 1988) und basiert auf der Vorstellung eines idealtypischen *homo oeconomicus*, der nach Nutzenmaximierung strebt. Er bildet Vermögen, um in seinem Lebenslauf einem optimalen Konsumpfad folgen zu können. Das Vermögen sichert ihn gegen Risiken, die er nur schwer abschätzen kann. Diese Vorsorge ist altersabhängig: Sie gilt der Kompensierung möglicher Einkommenschwankungen im Arbeitsleben, vor allem aber dem letzten Lebensdrittel. Vermögen werden vorübergehend aufgebaut, um zum Lebensende hin wieder aufgebraucht zu werden (Modigliani 1988: 16). Wäre der Mensch informiert über seine Lebensdauer und Lebensrisiken, könnte er sein Spar- und Konsumverhalten ausschließlich am eigenen Lebenszyklus ausrichten und bis zum Zeitpunkt seines Todes sämtliche Reserven aufbrauchen. Die Motive zum Vermögensaufbau gelten allein der eigenen Absicherung, ein Vererbungsmotiv liegt folglich nicht vor. Treten Erbschaften dennoch auf, so geschieht dies zufällig, bedingt durch einen zufälligen Todeszeitpunkt, und unfreiwillig, da der eigentliche Wille des Erblassers dem eigenen Verbrauch des gesamten Vermögens gilt.

Aus der Annahme, dass es keine Motive gibt, eigenes Vermögen zu vererben, Erbschaften also rein zufällig – als Residuum des unvollständig informierten *homo oeconomicus* – anfallen, folgen einige spezifische Vorhersagen des Modells: Es muss erstens ein deutliches Entsparen älterer Personen zu beobachten sein. Zweitens folgt der Übergang des Erbes genau den Bestimmungen, die die gesetzliche Erbfolge vorsieht, wenn keine Verfügungen seitens des Erblassers getroffen werden. Drittens fallen Tests auf das Vorliegen eines Erbschaftsmotivs stets negativ aus, viertens dürfen Schenkungen als motivierte Vermögensübertragungen nur in vernachlässigbarer Höhe auftreten (Wilke 1999: 29f).

Arrondel et al. (1997: 94f) verdeutlichen die Implikationen zufälliger Vererbungen auf sich ändernde Bedingungen in hypothetischen idealen Experimenten: Eine Erhöhung der Erbschaftssteuer hätte keine Auswirkungen auf das Transfergeschehen, da sie den lebenszyklischen Vermögensaufbau nicht beeinflusst. Bei einem Ausbau der sozialen Sicherungssysteme wird hingegen ein Rückgang der Erbhöhe und -häufigkeit zu beobachten sein, da die individuellen Lebensrisiken sinken und entsprechend geringere Vermögen zur Vorsorge akkumuliert werden müssen.

Sind Erbschaften zufallsgesteuert, so haben sie keinen Effekt auf die Vermögensungleichheit innerhalb einer Familie, da eine ungleiche Aufteilung auf die Familienmitglieder absichtsvolles Handeln bei der Vermögensübertragung voraussetzt. Auf die gesellschaftliche Vermögensungleichheit wirken sie sich hingegen leicht nivellierend aus: Konzentriertes Vermögen wird tendenziell eher konsumiert als dauerhaft Kapitalerträge zu liefern, ein geringerer Teil akkumulierten Vermögens verbleibt in der Generationenlinie von Familien, die gesamtgesellschaftliche Mobilität des Vermögens wird gefördert (Masson und Pestieau 1997: 74; Stutz und Bauer 2003: 84ff).

### ***Altruistisches Vererben***

Das ökonomische Altruismusmotiv (Becker 1974) konzipiert einen Wohltäter, der sich um andere sorgt. Als Transfergeber hat er in erster Linie das Wohlergehen des Empfängers im Blick, dessen Nutzen er in die eigene Nutzenfunktion integriert. Ein Altruist verhält sich rational im Sinne einer zukünftigen Absicherung gegen eigene Lebensrisiken, da er im Gegenzug hoffen darf, dass andere sich ihm gegenüber ebenfalls altruistisch verhalten werden (Stutz und Bauer 2003: 79). Aus ökonomischer Sicht ist ein solches Handeln effizient, da sich altruistisch motivierte Akteure seltener betrügen und geringere Tauschkosten verursachen (Cabrillo 1999: 11).



„Rein altruistische“ Erbschaften von Eltern an ihre Kinder sind allein durch Liebe und Zuneigung der Eltern motiviert – die Wünsche der Kinder werden ebenso berücksichtigt wie die eigenen. In Entscheidungssituationen, z.B. zwischen Sparen und eigenem Konsum, beziehen Eltern stets die Interessen ihrer Kinder ein und antizipieren deren zukünftige Einkommen und Bedürfnisse. Sie investieren anfangs in die Ausbildung der Kinder, bis die Rendite dieser Humankapitaltransfers abnimmt und Finanztransfers – zunächst *inter vivos* später als Erbschaften – nutzenmaximierend werden (Masson und Pestieau 1997: 62f). Dieser reine Altruismus ist in der ökonomischen Literatur jedoch nicht die einzige Form, so führt Andreoni (1989) das Konzept des „impure altruism“ ein, der durch die „Freude am Geben“ motiviert ist und auch dann auftritt, wenn auf der Empfängerseite überhaupt kein Bedarf besteht. Glazer und Konrad (1996) betonen zudem die nutzenstiftenden Effekte der sozialen Wertschätzung altruistischen Handelns und der mit der Vermögensübertragung verbundenen Einkommenssignalisierung (vgl. Kohli und Künemund 2003: 127ff). Besonders bedeutsam für altruistisch motivierte Vererbungen ist die Familie, deren Rolle Beckers Familienökonomie (Becker 1974; Becker und Tomes 1986) untersucht. Er zeigt die Familie „als Netzwerk von Transfers zwischen den einzelnen Mitgliedern in Form von Geld, Gütern oder Zeit“ (Stutz und Bauer 2003: 81). In ihrer Studie „Human Capital and the Rise and Fall of Families“ zeigen Becker und Tomes (1986) einen starken Regress der Familieneinkommen zum Mittelwert, der Unterschiede binnen drei Generationen ausgleicht. Altruistische Vermögensübertragungen in Familien wirken als Puffer gegen diesen nivellierenden Effekt.

Die zentrale Annahme des Modells besteht im negativen Zusammenhang altruistischer Vererbungen mit dem Einkommen des Empfängers. Steigt dessen Einkommen, sinken Transferwahrscheinlichkeit und Transferhöhe. Dies folgt aus dem eigenen Nutzen, den Eltern aus dem Nutzen ihrer Kinder ziehen (Barro 1974; Becker 1974): Der Grenznutzen des Transfers sinkt mit abnehmender Bedürftigkeit des Kindes.

Altruistisch motivierte Transfers wirken also kompensatorisch auf ungleiche Einkommenshöhen der Kinder. Aus einem altruistischen Vererbungsmotiv leiten sich entsprechend folgende Vorhersagen ab: Erstens geschieht die Erbaufteilung beabsichtigt und folgt nicht der gesetzlichen Regelung, die ohne Verfügungen des Erblassers vorgesehen ist. Zweitens ist eine gleiche Aufteilung auf die Erben extrem selten, da sie identische Einkommen in der Erbengeneration voraussetzen würde, drittens muss sich das Altruismusmotiv in expliziten Tests auf Transfermotive zeigen (Wilke 1999: 30). Im idealen Experiment einer Erbschaftssteuererhöhung (Arrondel et al. 1997: 94f), reagieren altruistische Eltern mit einer zunehmenden Substituierung der Erbschaften durch vorgezogene *inter-vivos*-Transfers, die eine Nutzenminderung für die Kinder durch die erhöhte Steuerlast vermeiden. Werden die öffentlichen Sozialleistungen ausgebaut, so versuchen altruistisch motivierte Eltern, dieser Umverteilung entgegenzuwirken. Dieser letzte Punkt ist zentral für die ökonomische Analyse des Verhältnisses zwischen öffentlichem und privatem Transfergeschehen, da die Wirkung altruistisch motivierter privater Transfers die öffentlichen Umverteilungsabsichten neutralisiert (Arrondel et al. 1997; Cox und Raines 1985; Cox 1987; Dunn und Phillips 1997; Wilhelm 1996).

Altruistische Vererbungen halten das Vermögen dynastisch-schützend in der Generationenlinie der Familie und behindern damit seine Mobilität. Ein Ausgleich durch staatliche Umverteilung ist jedoch aufgrund des neutralisierenden Effekts dieser Transfers nicht möglich. Falls ein Altruismusmotiv das private Transfergeschehen steuert, müssen solche staatlichen Eingriffe aus ökonomischer Sicht sogar als unsinnig gelten, denn der Staat könnte die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt auf diese Weise nicht erhöhen (Stutz und Bauer 2003: 85). Institution des Ausgleichs ist die Familie, die Einkommensungleichheiten in der Erbengeneration durch altruistische Transfers kompensiert – ein Mechanismus, der ökonomisch dann wünschenswert ist, wenn die Familie über mehr Informationen zu einer effizienten Umverteilung ver-

fügt als der Staat (Masson und Pestieau 1997: 62-67; vgl. auch Abschnitt 3.2.2).

### *Tauschmotiviertes Vererben*

Tauschmotivierte Vererbungen sind Transfers, für die der Geber eine Gegenleistung seitens des Empfängers erwartet. Dieses Konzept setzt nicht-altruistische Familienmitglieder voraus, die ihre Mittel in Austauschbeziehungen einsetzen. Für ein Eltern-Kind-Verhältnis bedeutet das in der Regel: monetäre Transfers von den Eltern für Dienstleistungen der Kinder. Masson und Pestieau (1997: 68-70) unterscheiden „rein tauschmotiviertes“ und „strategisches“ Vererben. Die reine Form des Austauschs (Cox 1987, 1990; Desai und Shah 1983) bezieht sich auf ländliche Regionen und traditionelle Gesellschaften, in denen Eltern ihre Kinder aufziehen und eine spätere Erbschaft versprechen. Im Gegenzug pflegen ihre Kinder sie bei Krankheit und im Alter. Das strategische Vererben (Bernheim et al. 1985) konzipiert eine moderne Familie, in der es nicht mehr selbstverständlich ist, dass Kinder für ihre alten und kranken Eltern sorgen. Folglich halten die Eltern Erbschaften zurück und setzen sie strategisch als Druckmittel ein. Sie können wählen zwischen eigenem Konsum und Weitergabe an die Kinder. Aus ihren Kindern als Dienstleister am eigenen Wohl holen sie das meiste heraus, indem sie die Drohung eines eigenen Verbrauchs des Vermögens oder der Enterbung möglichst lange aufrecht erhalten. Auf der Empfängerseite stehen die Kinder, die so viel wie möglich erben wollen. Ihre Entscheidungssituation definiert sich durch „erbfördernde“ Zeit, die sie mit ihren Eltern verbringen können und Alternativkosten, die dabei in Form von entgangener Freizeit oder entgangenem Einkommen entstehen. Ein weiterer entscheidender Faktor ist die Anzahl der Geschwister, die als Wettbewerber um die elterliche Gunst und damit verbundene Erbschaften auftreten. Ein Einzelkind profitiert von der schwächeren Verhandlungsposition seiner Eltern, die weniger Alternativen bei der Suche nach Dienstleistern und möglichen Erben haben, während Eltern mit mehre-

ren Kindern von deren Wettbewerb profitieren (Bernheim et al. 1985: 1053f). Die Möglichkeit des tauschmotivierten Vererbens hängt entscheidend von den gesetzlichen Regelungen ab, in die es eingebettet ist. Sie setzt weitgehende Testierfreiheit des Erblassers voraus – Erbgesetze, beispielsweise in Form restriktiver Pflichtteilsregelungen, engen den Spielraum ein und können ein solches Transferhandeln unmöglich machen, selbst wenn eine entsprechende Motivation vorliegt (Stutz und Bauer 2003: 80).

Die komplexen Austauschbeziehungen des Modells erschweren den empirischen Nachweis, Effekte sind häufig unklar und auch die Abgrenzung zum altruistischen Motiv ist schwierig (Künemund und Motel 2000: 124f). Eine Möglichkeit, das Austauschmotiv bei der elterlichen Transfervergabe nachzuweisen, besteht nach Altonij et al. (1996) im Vergleich seiner Häufigkeit und Höhe in Bezug auf das Einkommen des Kindes: Wenn die Transfers kompensatorisch sind, ihre Häufigkeit also negativ mit dem Einkommen des Kindes korreliert ist, die Transferhöhe jedoch mit dem Einkommen des Kindes ansteigt, so spricht dies für das Austauschmodell. Die Begründung für die kompensatorische Wirkung besteht in der größeren Bereitschaft bedürftiger Kinder, Zeit mit ihren Eltern zu verbringen. Ihre räumliche Distanz zu den Eltern ist in der Regel geringer und auch das niedrigere entgangene Einkommen senkt die Alternativkosten. Auf der anderen Seite steht die positive Korrelation mit der Transferhöhe: sie resultiert aus der Notwendigkeit für die Eltern, das angebotene Transfervolumen zu erhöhen, damit sie einkommensstarken Kindern überhaupt noch eine Alternative anbieten können, die attraktiv genug ist, um die mit Pflege und Zuwendung verbundenen Alternativkosten in Kauf zu nehmen. Wilke (1999: 31) erwartet für das Austauschmotiv eine positive Korrelation der Transfers mit Variablen der Kontaktintensität und positive Ergebnisse beim Test auf explizite Transfermotive. Unklar sind die Effekte dieses Vererbungstyps auf die öffentliche Umverteilung – zumindest ist hier kein vergleichbarer neutralisierender Effekt wie bei altruistisch motivierten Vererbungen

anzunehmen. Somit können staatliche Eingriffe in die Vermögensverteilung aus wirtschaftspolitischer Sicht sinnvoll sein und die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt erhöhen (Stutz und Bauer 2003: 84). Eine Gleichverteilung der elterlichen Vermögen auf die Kinder ist bei diesem Vererbungsmotiv – analog zum Altruismusmotiv – nicht zu erwarten. Die Wirkung auf die gesellschaftliche Ungleichheit ist „schwach und variabel“ (Masson und Pestieau 1997: 75), die Mobilität des Vermögens ähnlich hoch wie beim zufälligen Vererben. Folglich bewirkt dieses Vererbungsmotiv auch keine Verstärkung der Vermögensungleichheit.

### *Weitere Vererbungsmotive in der ökonomischen Literatur*

In ihrer Typologie der Erbmotive führen Masson und Pestieau (1997: 67f, 71f) neben den bereits behandelten mit paternalistischen und retrospektiven Vererbungen zwei weitere Formen geplanter Erbschaften ein, sowie den eigenständigen Typus der kapitalistischen Vererbungen. Diese Motive stellen im Gegensatz zu den ausgearbeiteten theoretischen Modellen zu zufälligen, altruistischen und tauschmotivierten Vererbungen eher „ad-hoc-Erklärungen“ dar.

Das paternalistische Motiv (Blinder 1976) ist mit dem Altruismus eng verwandt: Eltern bauen Vermögen auf, das sie an ihre Kinder weitergeben – ein Transfer, der in der Nutzenfunktion der Eltern einem Konsumgut entspricht. Im Unterschied zum Altruismusmotiv sind aber nicht die Präferenzen der Kinder maßgeblich für das Transferverhalten der Eltern, sondern ihre eigene Einschätzungen, was gut für die Kinder ist. Der paternalistische Vermögenstransfer ist nicht an der ökonomischen Situation des Empfängers orientiert, entsprechend selten fallen altruistische und paternalistische Vererbungsmotive zusammen (Masson und Pestieau 1997: 67). Auch retrospektive Vererbungen (Bevan 1979) sind eine eingeschränkte Form des Altruismus. Eltern hinterlassen ihren Kindern das, was sie selbst von ihren Eltern erhalten haben. Dieses ökonomische Modell zeigt einen soziologischen Einschlag, da es Vererbungen als indirekt reziprokes Verhalten versteht, das

durch eine soziale Norm bestimmt wird. Das kapitalistische Vererbungsmotiv (Moore 1979) betrifft nur sehr wohlhabende Familien. Die schiere Größe des Besitzes zwingt Eltern – selbst, wenn es nicht ihr Wille ist, – ihren Nachkommen Vermögen zu hinterlassen. Neben diesem Zwang kann jedoch auch eine Motivation bestehen: Das Bedürfnis, mit einem umfangreichen Vermächtnis auch nach dem Tod eine bleibende Spur zu hinterlassen. Die nachfolgenden Generationen sind keine altruistisch begünstigten Empfänger, sondern instrumentell notwendig, um den Fortbestand des Vermögens zu sichern.

### ***Erbschaften und Schenkungen im Drei-Generationen-Schema***

Die französische *Drei-Generationen-Studie* (Arrondel und Masson 2001) geht in zweierlei Hinsicht über den bisher besprochenen theoretischen Rahmen der Transfermotive hinaus. Zum einen erweitert sie die Perspektive auf eine dritte Generation, zum anderen führt sie eine lebenslaufsbezogene Differenzierung der Transferarten ein.

Ein anthropologisches Konzept begründet die Auffassung, dass mehr als zwei Generationen das intergenerationale Transferverhalten bestimmen: Nach Mauss (1950 [1999]) steht ein Empfänger nicht in der Schuld des Gebers, sondern eines zukünftigen Empfängers. Folglich schuldet ein Erbe seiner Generationenlinie, kann sich aber nicht bei seinen Eltern entschulden, sondern nur bei den eigenen Kindern. Dieselbe Logik gilt auch in umgekehrter Richtung: Wer seinen Eltern hilft, erwirbt seinerseits einen Anspruch auf Hilfe, den wiederum die eigenen Kinder zu erfüllen haben. Dieses Konzept der indirekten Reziprozität gleicht auf den ersten Blick den bereits besprochenen retrospektiven Vererbungen, bezieht jedoch nicht nur „zurückschauende“ monetäre Leistungen ein, sondern auch „vorausschauende“ Hilfsleistungen. Im Zentrum der Analyse steht hier die mittlere Generation, die ihren Eltern hilft, um sich im Alter die Unterstützung der eigenen Kinder zu sichern. Stark (1995) bezeichnet dieses Verhalten als „Demonstrationseffekt“. Kinder werden in ein normatives Muster sozialisiert, das sie ver-

pflichtet, der alten Generation zu helfen (Arrondel und Masson 2001: 424f). Die indirekte Reziprozität wirkt also vorausschauend, als Verpflichtung zu geben, und rückschauend, als Verpflichtung zurückzugeben. Aus letzterer leitet sich in diesem theoretischen Modell das retrospektive Vererbungsmotiv ab.

Die zweite Erweiterung der *Drei-Generationen-Studie*, eine lebensverlaufsbezogene Differenzierung der Transferarten, begründen die Autoren mit der Heterogenität der *inter-vivos*-Transfers (Arrondel und Masson 2001: 419ff), für die keine einheitliche Motivation angenommen werden könne. Sie unterscheiden drei allgemeine Transferkategorien: Humankapitalinvestitionen, Finanzhilfen und Vermögensübertragungen. Investitionen in die Bildung der Kinder erfolgen früh im Lebenslauf und tragen zu ihrem zukünftigen Einkommen bei. Finanzhilfen werden hauptsächlich zu Beginn des Arbeitslebens empfangen und vorwiegend konsumiert. Sie erhöhen die Ressourcen der Kinder bei Bedürftigkeit und bilden eine Art Versicherung gegen Lebensrisiken (Arbeitslosigkeit, Scheidung usw.). Vermögensübertragungen erfolgen spät im Lebenslauf des Empfängers und werden in der Regel nicht verausgabt, sondern tragen zum Vermögen bei, das später wiederum vererbt wird. Der Empfang bestimmter Transferarten und ihre „Vermögenswirksamkeit“ hängen also vom Lebensalter ab. In Idealtypen des Drei-Generationen-Schemas unterscheiden Arrondel und Masson aufsteigende Transfers von der mittleren zur alten Generation („Zeit“), absteigende Finanztransfers von der mittleren zur jungen Generation („Hilfe“), absteigende Transfers von der alten zur mittleren Generation („Schenkungen“) und absteigende Finanztransfers von der alten zur jungen Generation („Überspringen“). In ihrer Integration von drei Generationen und verschiedenen Transfertypen in das Konzept der indirekten Reziprozität deutet die Studie eine Pluralität der Transfermotive an. Entsprechend ist hier auch die Trennung zwischen Altruismus- und Austauschmotiv – ein maßgebliches Ziel vorheriger ökonomischer Theorieentwicklung – bewusst unscharf.

**Entscheidungsmodelle zu *inter-vivos-* und *mortis-causa-Transfers***

Lundholm und Ohlsson (2000) versuchen, die Aufteilungen von *inter-vivos-* und *mortis-causa-Transfers* in einer Erweiterung des altruistischen Modells zu erklären. Sie gehen davon aus, dass *Transfers* zu Lebzeiten privaten Charakter haben, während Vererbungen einen höheren Grad an Öffentlichkeit aufweisen, da ihre Aufteilung zumindest allen Erben bekannt ist. Entscheidend ist an dieser Stelle eine soziale Norm, die Eltern zur gleichen Verteilung des Erbes auf ihre Kinder verpflichtet. Ein Abweichen von dieser Norm beschädigt die Reputation der Eltern nach dem Tod und gefährdet darüber hinaus den Familienfrieden. Diese negativen Implikationen werden ökonomisch als „psychische Kosten“ (Wilhelm 1996: 882) bezeichnet, die Eltern erleiden, wenn sie das Erbe ungleich auf ihre Kinder verteilen. Während Eltern bei *Transfers* zu Lebzeiten keine Kosten durch ungleiche Verteilung entstehen, besteht für Erbschaften ein Trade-Off zwischen dem Wunsch eines Ausgleichs zwischen den Kindern und der dabei auf dem Spiel stehenden eigenen Reputation. Nutzenmaximierende Eltern werden folglich kompensatorische Schenkungen und gleichverteilte Erbschaften vornehmen.

McGarrys Modell (1999) bietet eine alternative Erklärung. Es unterscheidet zwei Zeitperioden: Eltern müssen sich nicht nur entscheiden, wie viel sie an ihre Kinder transferieren wollen, sondern auch, wann sie den Transfer vornehmen wollen. Die Entscheidung ist immer bestimmt von ihrer Beurteilung des gegenwärtigen Einkommens des Kindes und den Erwartungen seiner zukünftigen Entwicklung, da die Eltern das permanente Einkommen des Kindes nicht kennen können. Wenn das Kind in der früheren Periode nicht unmittelbar bedürftig ist, verhalten sich die Eltern zurückhaltend und transferieren nicht, da sie mit der Zeit weitere Informationen sammeln können. Ist das Kind hingegen bedürftig, werden die *Transfers* vorgezogen und erfolgen *inter vivos*. Aus diesem Modell leitet McGarry zwei spezifische Vorhersagen ab, die das Verteilungsverhältnis zwischen *inter-vivos-* und *mortis-causa-Transfers*



erklären: Wenn das Kind in der ersten Periode nicht bedürftig ist, werden alle Transfers als Erbschaften erfolgen. Diese Erbschaften sind altruistisch und bevorzugen bedürftigere Kinder. Da die Eltern jedoch unvollständig informiert sind und das permanente Einkommen der Kinder nicht kennen, muss dieser Zusammenhang schwach sein und tendenziell in einer gleichen Aufteilung zwischen den Kindern resultieren. Wenn das Kind in der ersten Periode hingegen bedürftig ist, werden alle Transfers der altruistischen Eltern *inter vivos* erfolgen. Über das gegenwärtige Einkommen des Kindes zum Transferzeitpunkt sind die Eltern vollständig informiert, es zeigt sich ein starker kompensatorischer Zusammenhang: Kinder mit niedrigen Einkommen in der früheren Periode werden daher bei Transfers zu Lebzeiten bevorteilt.

### 3.1.2 Empirische Evidenz zu den ökonomischen Modellen

Nachdem das Modell des zufälligen Vererbens empirisch nicht bestätigt werden konnte – beispielsweise stieg die Sparneigung nicht trotz steigender Lebenserwartung und auch der Abbau des Vermögens vollzog sich im Alter weit langsamer als das Modell vorhersagt (Stutz und Bauer 2003: 79) – hat sich der überwiegende Teil der empirischen Studien mit dem Altruismusmotiv und dem Austauschmotiv beschäftigt. Für Erbschaften zeigen zahlreiche Befunde (z.B. Dunn und Phillips 1997; Menchik 1988), dass eine gleiche Aufteilung zwischen den erbberechtigten Kindern einer Familie in den USA mit 70% der Fälle das dominante Muster darstellt.<sup>5</sup> Dieses Verhalten bei der Aufteilung von Erbschaften gilt unter US-Ökonomen als „equal division puzzle“ (Bernheim und Severinov 2003), da es sowohl dem Altruismus-, als auch dem Aus-

---

<sup>5</sup> Dieses Ergebnis ist bemerkenswert, da es sich trotz der weitgehenden Freiheit eines US-amerikanischen Erblassers bei der Erbaufteilung zeigt.

tauschmotiv widerspricht<sup>6</sup> und damit innerhalb der beiden dominanten ökonomischen Modelle nicht adäquat erklärt werden kann. Wie aber wirken die ungleich aufgeteilten Erbschaften? Die Befunde zu dieser Frage sind widersprüchlich. Gemäß den Modellannahmen konzentriert sich der empirische Nachweis beider Motive vor allem auf den Zusammenhang zwischen Transfers (Chancen und Höhen) und dem Einkommen des Empfängers. Tomes (1981, 1988) und Barro (1989) finden signifikante kompensatorische Effekte, also einen negativen Zusammenhang der Erbchancen und -höhen mit dem Einkommen des Empfängers und damit einen Beleg für das Altruismusmotiv. Dem gegenüber stehen Befunde von Menchik (1988) und Wilhelm (1996), die einen positiven Zusammenhang zwischen Transferhöhen und Empfängereinkommen berichten, den sie als Bestätigung für das Austauschmotiv werten. Bernheim et al. (1985) zeigen für Familien mit mindestens zwei Kindern, dass Besuche und Hilfen umso häufiger geleistet werden, je mehr die Eltern zu vererben haben – ein Befund, den die Autoren als Beleg für ein strategisches Austauschmotiv interpretieren.

Ähnlichkeiten zu diesen Ergebnissen für Erbschaften zeigt die empirische Evidenz für Transfers zu Lebzeiten. Hier besteht zwar Einigkeit, dass innerhalb von Familien *keine* Gleichverteilung stattfindet (Dunn und Phillips 1997), welchem Motiv ihre Aufteilung folgt, ist jedoch ebenso umstritten: McGarry und Schoeni (1995) finden negative Zusammenhänge sowohl zwischen Empfängereinkommen und Transferwahrscheinlichkeiten, als auch zwischen Empfängereinkommen und Transferhöhen. Diesen Beleg für das Altruismusmotiv unterstützen auch Dunn und Phillips (1997), die Transfervergaben *inter vivos* für Eltern mit mindestens zwei Kindern untersuchen: Bei Empfängerjahreseinkommen von 20.000 US-Dollar liegt die Transferwahrscheinlichkeit

---

<sup>6</sup> Altruismus impliziert kompensatorische Erbschaften; Austausch impliziert eine Orientierung an der Gegenleistung der Kinder, die i.d.R. nicht für alle Kinder identisch ist (vgl. 3.1.1).

über 6-mal so hoch, wie bei Empfängereinkommen über 50.000 US-Dollar; auch die Transferhöhen zeigen eine negative Korrelation mit dem Einkommen des Kindes. Andere Studien berichten hingegen Belege für ein Austauschmotiv bei Transfers zu Lebzeiten. Cox und Rank (1992) finden bei ihrer Analyse des obigen Zusammenhangs einen Wechsel des Vorzeichens: negativ bei der Transferwahrscheinlichkeit, positiv bei den Transferhöhen – eine Bestätigung des Austauschmotivs. Auch Wilhelms Analyse von *inter-vivos*-Transfers (1996) stützt diesen Befund.

Für beide Transferarten existieren also jeweils bestätigende empirische Studien sowohl für das Altruismusmotiv als auch für das Austauschmotiv. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick.

Tabelle 3.1: Studien zu Altruismus- u. Austauschmotiv bei Erbschaften und Schenkungen

Erbschaften		Schenkungen ( <i>inter-vivos</i> -Transfers)	
<i>Altruismusmotiv</i>	<i>Austauschmotiv</i>	<i>Altruismusmotiv</i>	<i>Austauschmotiv</i>
Tomes 1988 Tomes & Becker 1986 Barro 1989	Bernheim et al. 1985 Menchik 1988 Wilhelm 1996	McGarry & Schoeni 1995 Altonij et al. 1996 Dunn & Phillips 1997	Cox 1987 Cox & Rank 1992 Wilhelm 1996

Die zentrale Frage der Ökonomie nach dem dominanten Transfermotiv konnte also bislang nicht klar beantwortet werden. Die französische *Drei-Generationen-Studie* legt mit den retrospektiven Vererbungen ein anderes Motiv für Erbschaften zugrunde und führt den empirischen Nachweis, indem sie zeigt, dass sich das Transferverhalten der Erblasser am früheren Transferverhalten ihrer Eltern orientiert. Der Mangel an ähnlich angelegten Studien machte eine analoge Überprüfung dieses Motivs in den USA oder Deutschland bislang unmöglich.

Die Autoren der *inter-vivos – mortis-causa* – Modelle interpretieren ihre Befunde als Bestätigung des Altruismusmotivs (Lundholm und Ohlsson 2000: 349; McGarry 1999: 336ff). Bei Schenkungen zeigt sich

die kompensatorische Tendenz dieses Motivs direkt, bei Erbschaften ist es hingegen „unterdrückt“ und kann sich daher empirisch kaum zeigen (laut Lundholm und Ohlsson aufgrund von Angst der Erblasser vor einer beschädigten Reputation nach dem Tod, laut McGarry aufgrund unvollständiger Information der Eltern zur Bedürftigkeit ihrer Kinder). Somit werten sowohl Lundholm und Ohlsson, als auch McGarry zwei dominante Befunde – Gleichverteilung bei Erbschaften und ungleich verteilte Schenkungen – als Bestätigung ihrer Modelle.

### **3.1.3 Bewertung der ökonomischen Ansätze**

Die ökonomische Analyse erscheint als „natürlicher“ Zugang zur Untersuchung privater monetärer Transfers zwischen den Generationen. Ihre Stärken zeigen sich erstens in der grundlegenden und umfassenden Behandlung des Themas mit dem Ziel, eine generelle Theorie zu formulieren: Bereits das Phänomen an sich – also das Auftreten privater Generationentransfers – wird nicht einfach als gegeben hingenommen, sondern soll erklärt werden. Auf diese Weise wird deutlich, wie sehr die Perspektive eines theoretischen Zugangs nachfolgende Analysen prägt und wie stark sich das Vorverständnis auf die Ergebnisse auswirkt (vgl. Stutz und Bauer 2003: 88). Mit dem Anspruch einer vollständigen Erklärung entwickelte die Ökonomie handlungstheoretische Modelle, die Entscheidungssituationen von Individuen fokussieren und deren Reaktionen auf sich ändernde Bedingungen vorhersagen. Dieses erklärende Potential der ökonomischen Theorie zeigt sich gerade im Vergleich zu einigen der in 3.2 besprochenen soziologischen Ansätze. Generell ist die Theorieentwicklung zum privaten Transfergeschehen in der Ökonomie vergleichsweise weit fortgeschritten. Diese Stärke zeigt sich in ihren Modellen, die eine umfassende, integrierte Analyse der Transfervorgänge erlauben: Die Wahl zwischen unterschiedlichen Arten privater Generationentransfers (z.B. Erbschaften und Schenkungen) kann ebenso modelliert werden wie die Wechselwirkung zwischen öffentlichem und

privatem Transfergeschehen. Für verschiedene Motive existieren Modelle, die spezifische Vorhersagen treffen. So kann die ökonomische Analyse beispielsweise modellhaft zeigen, wie individuelles Transferverhalten zu einer privaten Umverteilung führt, die die Effekte einer öffentlichen Umverteilung neutralisiert.

Ein Schwachpunkt der ökonomischen Theorien besteht in ihrer Tendenz, menschliche Beziehungen auf das Wirtschaftliche zu reduzieren. Dieses Problem zeigt sich beispielsweise in der Annahme eines reinen *homo oeconomicus*, der Vermögen nur zum Zweck des eigenen Verbrauchs bildet und nachfolgenden Generationen nichts hinterlassen will (zufällige Vererbungen), oder in Beziehungen zwischen Eltern und Kindern, in denen jede Seite die andere bestmöglich ausnutzen will und Eltern an ihren Kindern vorrangig als Dienstleister interessiert sind, während Kinder Zeit mit ihren Eltern verbringen, um die Höhe des späteren Erbes zu maximieren und dabei stets die entstehenden Alternativkosten einkalkulieren (tauschmotivierte Vererbungen). Auch wenn diese Perspektive durchaus relevante Teilaspekte des privaten Transferverhaltens beleuchtet, kann sie dem selbstgesteckten Ziel einer „generellen Theorie“ nicht gerecht werden: Ihre „Hilflosigkeit im Umgang mit Gefühlen“ (Stutz und Bauer 2003: 88) zeigt sich in der undifferenzierten Betrachtung des Transfers, dessen Qualität außer Acht gelassen wird. Für den Empfänger kann es aber wichtig sein, ob der Geber aus Eigeninteresse handelt, aus Zuneigung oder aus Pflichtgefühl. Diese oft impliziten Bedeutungen bestimmen die Qualität des Transfers und damit auch seine Vergabe und Verwendung, für die sie eine moralische Hürde oder auch den Auslöser eines Konflikts darstellen können (Kohli und Künemund 2003: 126). Sie beeinflussen das Transferverhalten, die resultierenden Verteilungsmuster und -effekte und können daher auch dann nicht außer Acht gelassen werden, wenn ein rein ökonomisches Verständnis des Transfergeschehens angestrebt wird.

Ein ähnliches Problem besteht in der undifferenzierten Betrachtung sozialer Normen in Familienbeziehungen. Es fällt auf, dass Ökonomen

in ihren Modellen zunehmend versuchen, soziale Normen in Familienbeziehungen einzubeziehen, z.B. als indirekte Reziprozitätsnorm (Demonstrationseffekt), als soziale Norm der Gleichverteilung von Erbschaften (z.B. zur Vermeidung einer beschädigten *post-mortem*-Reputation in der erweiterten Familie) und als Norm zur Erhaltung des intergenerationalen Familienfriedens. Diese Ansätze kamen bislang jedoch nicht über den Charakter von ad-hoc-Erklärungen hinaus. Sie zeigen zwar, dass Ökonomen die Bedeutung sozialer Normen in intergenerationalen Familienbeziehungen für das monetäre Transfergeschehen mittlerweile erkannt haben, reflektieren aber auch die Defizite der ökonomischen Perspektive.

Eine Stärke der ökonomischen Analyse – das Erklärungspotential durch die Konzentration auf die Transfermotive der Geber – ist gleichzeitig auch eine ihrer zentralen Schwächen. Erstens ist der Rückschluss von beobachtetem Transferhandeln auf die zugrunde liegenden Motive problematisch. Selbst wenn Motive festgestellt und adäquat gemessen werden können, reicht das laut Kohli und Künemund (2003: 126) nicht aus: „We cannot assume that behavior exactly follows from them, i.e. that under equal situational conditions a given motive will always result in the same behavior“. Diese Einschränkung betrifft also den Kern ökonomischer Modelle, dessen Erklärungskraft leidet, wenn die Akteure Situationen und Motive variabel interpretieren.

Zweitens kann die Heterogenität des Transferverhaltens in ökonomischen Modellen einzelner, klar definierter Motive nicht adäquat erfasst werden. Zahlreiche Beiträge widmeten sich der Schwierigkeit, Transfermotive empirisch voneinander abzugrenzen, statt die reale Unschärfe sich überlappender, gleichzeitig auftretender und in Wettbewerb zueinander stehender Motive zu berücksichtigen (Künemund und Motel 2000: 134). Kohli und Künemund (2003: 126f) schlagen daher vor, die Suche nicht auf ein einzelnes, dominantes Motiv zu beschränken, sondern zunächst das empirische Spektrum möglicher Motivationen zu

erforschen, um dann die Suche auf Motivkombinationen konzentrieren zu können, die besonders häufig auftreten.

Die Probleme der ökonomischen Analyse der Transfermotive zeigen sich in allen Bereichen der bisherigen Theorieentwicklung: Das zufällige Vererbungsmotiv ist empirisch nicht zu halten, das Altruismusmodell kann die Gleichverteilung der Erbschaften nicht erklären. Tauschmotivierte Vererbungen fokussieren nur einen sehr eingeschränkten Bereich des Transfergeschehens, ihr empirischer Nachweis ist schwierig, die vorhergesagten Effekte sind zum Teil unklar. Unter den weiteren Motiven konnte zumindest das retrospektive Vererbungsmotiv als indirekt-reziprokes Transferverhalten im Rahmen der *Drei-Generationen-Studie* theoretisch fundiert werden – auch hier befindet sich jedoch nur dieses eine Motiv und damit lediglich ein Ausschnitt des empirischen Spektrums im Fokus der Analyse. Dieser Kritikpunkt betrifft auch die *interviewos – mortis-causa* – Modelle, die als Erweiterungen des Altruismusmotivs letztlich auch auf lediglich ein singuläres Motiv ausgerichtet sind.

Trotz extensiver ökonomischer Forschung zum privaten Transferverhalten bleiben die wichtigsten Fragen ungelöst. Das gilt für die Effekte auf die Vermögensbildung und vor allem für die zentrale Frage nach den Transfermotiven, die bis heute umstritten ist. Ein letztes Problem betrifft die US-amerikanische Herkunft der meisten ökonomischen Modelle: sie setzen ein hohes Maß an Entscheidungsfreiheit des Gebers über die Aufteilung des eigenen Vermögens voraus. Diese Annahme ist für die USA weitgehend unproblematisch, in Deutschland jedoch zweifelhaft, da die restriktiven Pflichtteilsregelungen im Erbrecht der Entscheidung des Erblassers nur wenig Spielraum lassen. Hier erscheint die ökonomische Theorie geeigneter für die Analyse von Schenkungen, deren Vergabe weniger Beschränkungen unterliegt.

### **3.2 Die soziologische Literatur**

Vern L. Bengtson (Bengtson und Roberts 1991) entwickelte mit dem Modell der intergenerationalen Solidarität eine theoretische Basis zur soziologischen Analyse der Beziehungen zwischen den Generationen. Dieses Modell und seine Rezeption durch Lüscher/Pillemer (1998) und Szydlik (2000: 34-39) bilden einen wichtigen Rahmen, in den die soziologische Literatur zum intergenerationalen Transfergeschehen eingebettet ist. Im engeren Sinne fallen monetäre Transfers unter die funktionale Dimension des Solidaritätsbegriffs nach Bengtson, eine soziologische Erschließung des Themas betrachtet diesen Aspekt jedoch nicht isoliert, sondern in seinem Zusammenhang mit anderen Dimensionen der intergenerationalen Solidarität.

Zwei allgemeine Charakteristika der soziologischen Literatur zu intergenerationalen Transfers sind auffällig: zum einen bezieht sie sich fast ausschließlich auf Erbschaften. Die Anzahl der Beiträge zu Schenkungen ist noch sehr überschaubar, auch wenn ihre Relevanz zunehmend hervorgehoben wird (Kohli et al. 2005: 70; Szydlik 2006). Zum anderen ist sie sehr heterogen und bezieht die Bedingungen und Auswirkungen des Transfergeschehens eher auf bestimmte soziologisch relevante Themenfelder, als einen mit der ökonomischen Theorie vergleichbaren Versuch einer umfassenden Theorie des Transferverhaltens zu unternehmen (Lüscher 2003: 125f).

Im folgenden Abschnitt (3.2.1) werden zunächst Bengtsons Modell der intergenerationalen Solidarität und das Ambivalenzkonzept von Lüscher/Pillemer vorgestellt. In 3.2.2 folgt eine Zusammenfassung der soziologischen Beiträge zu Erbschaften und Schenkungen, unterteilt nach drei Themengebieten (vgl. Lettke 2006): soziale Ungleichheit, Generationenbeziehungen und Generationenverhältnisse, sowie die „Institution Erbschaft“. Szydliks Version des Modells intergenerationaler Solidarität wird den theoretischen Rahmen für die empirischen Analy-



sen in dieser Arbeit bilden. Es bleibt hier noch ausgespart und wird an späterer Stelle (Abschnitt 3.3) ausführlich besprochen.

### 3.2.1 Intergenerationale Solidarität und Ambivalenz

#### *Das Modell intergenerationaler Solidarität nach Bengtson*

Bengtson (Bengtson und Roberts 1991) nennt als geistige Väter seines Modells Durkheim (mechanische und organische Solidarität; Durkheim 1893 [1977]), Tönnies (Bedeutung von Tauschregeln; Tönnies 1887 [2005]) sowie Homans und Heider (sozialpsychologische Theorien zur Bedeutung von Zuneigung, Interaktion, Ähnlichkeit und Gruppennormen für die Solidarität; Homans 1950, Heider 1958). Das Modell konzentrierte sich ursprünglich nicht auf Individuen, sondern auf Dyaden und unterschied drei Elemente der Solidarität: affektive, assoziative und konsensuale Solidarität, die als hochkorrelierte Bestandteile des eindimensionalen Metakonstrukts „intergenerationale Solidarität“ konzipiert waren (Bengtson und Roberts 1991: 858). Empirisch konnte dieses Modell nicht bestätigt werden (Roberts et al. 1991), eine Reformulierung wechselte den Fokus von Dyaden auf Individuen und erweiterte das Modell um drei weitere Formen: funktionale, normative und strukturelle Solidarität.

Insgesamt unterscheidet Bengtson also sechs Formen intergenerationaler Solidarität. Unter *assoziativer* Solidarität versteht er die Häufigkeit und das Muster gemeinsamer Aktivitäten von Familienmitgliedern, z.B. gemeinsame Urlaube, Gespräche, Briefwechsel und die Häufigkeit von Telefonanrufen. *Affektive* Solidarität bezeichnet Art und Stärke der positiven Gefühle gegenüber Familienmitgliedern und den Grad der Wechselseitigkeit dieser Gefühle. *Konsensuale* Solidarität ist die wahrgenommene Übereinstimmung der Familienmitglieder in Werten, Einstellungen und Glauben, *funktionale* Solidarität das Ausmaß des gegenseitigen Helfens und Ressourcenaustauschs. Die *normative* Solidarität drückt aus, zu welchem Grad Familienrollen und damit einhergehende

Verpflichtungen erfüllt werden, *strukturelle* Solidarität umfasst die Gelegenheitsstrukturen, die intergenerationale Beziehungen (un-)möglich machen, z.B. das Vorhandensein von Familienmitgliedern, ihre Anzahl und die geographische Nähe zwischen ihnen (Bengtson und Roberts 1991: 857). Bengtson (Bengtson et al. 2002: 572) bezeichnet sein Modell als „nomenclature for family integration in its various aspects“. Auf dieser Grundlage können Hypothesen zu verschiedenen Solidaritätstypen, den Zusammenhängen zwischen den Solidaritätstypen untereinander und mit anderen Phänomenen formuliert und überprüft werden.

### ***Das Konzept der Generationenambivalenz***

Lüscher und Pillemer (1998) stellen Bengtsons Modell das Konzept der Generationenambivalenz gegenüber. Sie unterscheiden zunächst zwischen Solidaritäts- und Konfliktforschung, die ihrer Ansicht nach beide werturteilsbehaftet sind und daher auf der analytischen Ebene zu verzerrten Ergebnissen führen. Die Konnotation des Begriffs „Solidarität“ ist laut Lüscher und Pillemer zu positiv und die Forschung in dieser Tradition tendiert zu einer Überbetonung geteilter Werte, normativer Verpflichtungen und fortdauernder, harmonischer Bindungen. Die Perspektive der Konfliktforschung verzerrt hingegen in die andere Richtung: Hier sind Familienprobleme, soziale Isolation Älterer, Helferstress, schwächer werdende Generationenbindungen und andere negative Aspekte überbetont, während die Solidarität nicht ausreichend berücksichtigt ist.

Der Vorschlag von Lüscher und Pillemer besteht in einer Synthese aus Solidaritäts- und Konfliktforschung. Sie gehen davon aus, dass intergenerationale Beziehungen ein Ausdruck des Umgangs mit fundamentalen Ambivalenzen sind. Unter Ambivalenzen verstehen sie dabei widersprüchliche und unvereinbare Erwartungen an Rollenhandelnde, die sozialstrukturell angelegt sind und subjektiv erlebt werden. Entscheidend ist dabei das Nebeneinander positiver und negativer

Wahrnehmungen in Generationenbeziehungen. Die Autoren unterscheiden drei Aspekte intergenerationaler Ambivalenz, die sie mit Ergebnissen aus verschiedenen empirischen Studien belegen (Lüscher und Pillemer 1998: 417-420). Erstens die Ambivalenz zwischen Abhängigkeit und Unabhängigkeit, die sich beispielsweise in Vater-Sohn-Beziehungen zeigt, in denen Väter von ihren Söhnen Selbstständigkeit erwarten, gleichzeitig aber keine Autorität abgeben wollen. Solche Beziehungen sind häufig eng und solidarisch, gleichzeitig aber geprägt von Angst und Konflikt und daher den Autoren zufolge nur mit dem zweiseitigen Ambivalenzkonzept zu erfassen. Als zweiten Aspekt bezeichnen sie die Ambivalenz konfligierender Normen in Generationenbeziehungen. Ein solcher Normenkonflikt kann zwischen der Norm der Reziprozität und Normen der Solidarität, der Loyalität und des Altruismus bestehen und zeigt sich beispielsweise bei der Langzeitpflege kranker Angehöriger in Form eines ständigen einseitigen Gebens. Als dritten Aspekt verweisen Lüscher und Pillemer auf Ambivalenz, die durch starke Solidarität entsteht: Gerade in sehr engen Generationenbeziehungen (Zusammenwohnen, wechselseitige Abhängigkeiten, häufige Interaktion) zeigen sich besonders oft die Kehrseiten, z.B. werden Kinder, die ihre Eltern dauerhaft pflegen müssen, mit erhöhter Wahrscheinlichkeit auch gewalttätig gegen sie. Noch deutlicher ist in solchen Fällen die Abhängigkeit des gewalttätigen Kindes von seinen Eltern (z.B. in Form von Wohnraum und Finanzhilfen).

Das Ambivalenzkonzept konzentriert die Analyse auf den komplexen Bereich der Widersprüchlichkeit von Generationenbeziehungen. Die Vorteile dieses Zugangs zeigen sich für Lüscher und Pillemer (1998: 423) besonders bei der Lebensverlaufsforschung, da jeder Übergang in neue Verhältnisse den Bruch mit den alten Verhältnissen und damit die Entstehung von Ambivalenzen impliziert.

Bengtson (Bengtson et al. 2002) verteidigt sein Modell intergenerationaler Solidarität gegen den Vorwurf der einseitigen Erfassung positiver Aspekte. Er betont die stets dialektische Ausrichtung aller sechs

Solidaritätstypen (z.B. Einigkeit und Dissens bei konsensualer Solidarität), die daraus folgende Multidimensionalität seines Modells und die entsprechende Kapazität, auch komplexe Konstellationen zu erfassen. Ambivalenz bedeutet laut Bengtson lediglich die Trennung der Dimensionen Solidarität und Konflikt, die in seinem Modell bereits enthalten sind. Dennoch hält er den Ansatz von Lüscher und Pillemer für fruchtbar – zum einen als Aufforderung, das ursprüngliche Modell hinsichtlich seiner Mehrdimensionalität deutlicher zu explizieren, zum anderen als geeignete Heuristik aus einer Lebenslaufperspektive.

### **3.2.2 Soziologische Beiträge zu Erbschaften und Schenkungen**

#### ***Soziale Ungleichheit***

Ein zentrales soziologisches Forschungsinteresse an privaten Generationentransfers richtet sich auf ihren Zusammenhang mit der sozialen Ungleichheit. Unter sozialer Ungleichheit werden dabei sowohl ungleiche Vermögensverteilungen als auch ungleiche Chancen zum Vermögensaufbau und ungleiche Bildungschancen verstanden. Die Effekte privater Transfers werden aus drei unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet. Erstens im *Verhältnis zwischen Eltern- und Kindergeneration*, zweitens in Bezug auf die soziale Ungleichheit *innerhalb von Familien der Empfängergeneration*, drittens hinsichtlich der *gesamten Empfängergeneration*.

Aus erstgenanntem Blickwinkel wird allgemein ein ausgleichender Effekt angenommen, da private Transferströme hauptsächlich von der älteren zur jüngeren Generation verlaufen (vgl. das Kaskadenmodell in Abschnitt 2.1). Die zweite Perspektive verweist auf Fragen, die in der Ökonomie – wenn auch mit umstrittenen Befunden – bislang wesent-

lich eingehender behandelt wurden als in der Soziologie.<sup>7</sup> Der Beitrag von Kosmann (2003) erweitert diesen ökonomischen Zugang um einen qualitativen Ansatz, der untersucht, wie die Verteilung von Erbschaften in Familien von den gesellschaftlichen Geschlechterverhältnissen abhängt. Kosmann geht von einem Rückgang des Stammhalterdenkens und der damit zusammenhängenden Benachteiligung von Frauen bei Erbchancen und -höhen aus, sieht jedoch noch keine vollständige Beseitigung der Geschlechterungleichheit. Künemund et al. (2006; AS-Daten von 1996) identifizieren für die Verteilung von Erbschaften innerhalb von Familien ein „Gießkannenprinzip“, also vergleichbare Empfangschancen für Töchter und Söhne. Sie finden jedoch – wie auch Kosmann – Hinweise auf eine bestehende Benachteiligung von Töchtern hinsichtlich der Höhe der geerbten Summe.

Den meisten soziologischen Beiträgen liegt die dritte Perspektive zugrunde. Hier lautet die zentrale Frage: Wird die Ungleichheit in der Empfängergeneration durch private intergenerationale Transfers reproduziert und vergrößert? Diese Frage wurde zunächst entschieden bejaht, jüngere Beiträge stellen diesen Befund jedoch in Frage.

Zahlreiche Autoren (Lauterbach und Lüscher 1996; Motel und Szydlík 1999; Szydlík 1999, 2000, 2001, 2004; Szydlík und Schupp 2004) gehen davon aus, dass intergenerationale Solidarität in Familien die gesellschaftliche Ungleichheit fördert. Sie nehmen nicht nur eine Reproduktion der Ungleichheit durch das private Transferegeschehen an, sondern eine Vergrößerung. Dabei beziehen sie sich vor allem auf die Auswirkungen des Matthäus-Prinzips – „wer hat, dem wird gegeben“ – auf Erbchancen und Erbhöhen. Kinder aus wohlhabenden Familien erzielen höhere Bildungsabschlüsse und Einkommen. In ihrer Ausbildung können sie mehr Zeit für die eigentliche Qualifizierung verwenden.

---

<sup>7</sup> Diese Perspektive liegt den ökonomischen Modellen zu verschiedenen Vererbungsmotiven zugrunde; vgl. Abschnitt 3.1.1.

den, deren Kosten zumeist vom Elternhaus getragen werden. Als Empfänger großzügiger Unterstützungsleistungen verfügen sie über eine höhere regionale Mobilität und können beim Berufseinstieg zudem eher vom elterlichen Sozialkapital profitieren als Kinder aus niedrigeren Herkunftsschichten (vgl. Szydlik 1999: 100ff). Die höheren Einkommen ermöglichen einen Vermögensaufbau aus eigenen Mitteln, der Bedarf an elterlichen Transfers sinkt. Dennoch – und hier wirkt das Matthäus-Prinzip – besitzt dieser bereits bevorzugte Teil der Kindergeneration deutlich erhöhte Chancen auf den Erhalt intergenerationaler Transfers, da die Elternhäuser über größere Vermögenswerte verfügen. Der bedürftigere Teil der Kindergeneration, mit niedrigeren Einkommen und geringeren Chancen zum eigenen Vermögensaufbau, ist hingegen auch bei den Transferchancen und -höhen benachteiligt – die bestehende Ungleichheit wird also durch private Generationentransfers vergrößert. Folglich sind die Auswirkungen umso stärker, je mehr übertragbares Vermögen in einer Gesellschaft vorhanden ist und je weniger der Staat in die private Umverteilung eingreift (Szydlik 2004: 32).

Die Familie wird in diesem Zusammenhang als partikularistische Institution betrachtet, die soziale Ungleichheit verstärkt, während der universalistische Staat sie nivelliert (Künemund et al. 2005: 31). Entsprechende empirische Befunde wurden bereits in Abschnitt 2.3 dargelegt: Daten aus AS (1996 und 2002) und SOEP (1988 und 2001) zeigen übereinstimmend, dass vermögende Eltern mehr Transfers leisten, die ihren Kinder trotz geringerer Bedürftigkeit zugute kommen: „Die größte Bevölkerungsgruppe hat die geringste Chance, etwas zu erben; die zahlenmäßig kleinste Bildungsschicht erbt mit Abstand am häufigsten“ (Szydlik 2000: 157). Szydlik (1999: 101f) erwartet, dass diese Ungleichheit zukünftig noch weiter ansteigen wird, da Hochgebildete homogame Ehen schließen und weniger Kinder zeugen. Ein immer kleinerer Teil der Gesellschaft erhält also immer höhere intergenerationale Transfers, deren verstärkender Effekt auf die soziale Ungleichheit sogar noch zunimmt.

Kohli et al. (2005) hinterfragen dieses Verständnis. Sie ordnen entsprechende Beiträge einem „absoluten“ Ungleichheitskonzept zu. Legt man stattdessen ein relatives Konzept (Kohli et al. 2005: 5f und 19ff) zugrunde, nimmt die Vermögensungleichheit durch intergenerationale Transfers nicht zu, sondern ab. In ärmeren Haushalten sind die Transfers relativ gesehen bedeutsamer, da sie eine Grundlage für den Vermögensaufbau schaffen, die – im Gegensatz zu wohlhabenderen Empfängern – aus eigenen Mitteln nicht gegeben ist. Es kann von einer höheren Sparneigung ausgegangen werden und auch der Umfang eines Transfers kann höher ausfallen, wenn er an Einkommen und bestehendem Vermögen des Empfängers relativiert wird. Die Autoren verweisen in diesem Zusammenhang auf Befunde von Westerheide (2004), der eine höhere Sparneigung aus intergenerationalen Transfers für weniger vermögende Haushalte berichtet (SOEP-Daten aus dem Jahr 2002) und Wolff (2003), der in den USA feststellt, dass der Anteil der Transfers am bestehenden Haushaltsvermögen mit zunehmendem Einkommen und Wohlstand abnimmt, ihre relative Bedeutung in ärmeren Haushalten also höher ist,<sup>8</sup> sowie Klevmarken (2004), der für Schweden „zeigt, dass die Nettogesamtvermögensverteilung mit Erbschaften und Schenkungen gleicher ist als unter Abzug der Erbschaften und Schenkungen“ (Kohli et al. 2005: 19). In ihrer eigenen Analyse bestätigen Kohli et al. mit SOEP-Daten aus dem Jahr 2001 (2005: 98-107), dass die absolute Vermögensungleichheit durch Erbschaften in der Empfängergeneration zwar zunimmt, die Verteilung des Vermögens bei einem simulierten Abzug der Erbsumme jedoch ungleicher wäre als unter Einbezug intergenerationaler Transfers. Eine Längsschnittanalyse mit AS-Daten von 1996 und 2002 zeigt zudem, dass eine Erbschaft Personen aus niedrigen Vermögensgruppen einen Aufstieg in eine höhere Gruppe ermöglicht,

---

<sup>8</sup> Eine solche Interpretation erfordert die Annahme, dass vermögendere Haushalte die Angabe nicht systematisch häufiger verweigern; außerdem ist zu beachten, dass die Verzinsung größerer Vermögen in der Regel höher liegt (Kohli et al. 2005: 18).

dies gelang 80% derjenigen, die in diesem Zeitraum eine Erbschaft erhielten. Künemund et al. (2005) kommen – ebenfalls mit AS-Daten (1996) – zu einem differenzierteren Resultat: Bei Betrachtung von Empfängern mittleren Alters wird die bereits bestehende Ungleichheit durch intergenerationale Transfers eher verringert als vergrößert. Eine Ausnahme bilden jedoch sehr umfangreiche Transfers, deren Wirkung auf die Ungleichheit verstärkend ist (Künemund et al.: 36). Die Autoren folgern, dass eine höhere Steuerprogression bei privaten Transferleistungen die soziale Ungleichheit in der Empfängergeneration verringern kann.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich die bisher besprochenen Analysen der Auswirkungen privater intergenerationaler Transfers auf die soziale Ungleichheit sowohl hinsichtlich des gewählten Blickwinkels, als auch in Bezug auf das jeweilige Ungleichheitskonzept unterscheiden. Abhängig von der Perspektive sind unterschiedliche Ergebnisse zu erwarten – die bisherige Literatur kann nicht auf eine einheitliche Richtungsaussage dieses Zusammenhangs reduziert werden. Ihr Fokus lag hauptsächlich auf Erbschaften, neuere Beiträge (z.B. Kohli et al. 2005; Künemund et al. 2006; Szydlík 2006) verweisen auf die Notwendigkeit, sich stärker auf die Rolle von Schenkungen zu konzentrieren.

### ***Generationenbeziehungen und Generationenverhältnisse***

Der familiäre Generationenkontext ist der „soziale Ort“ des privaten Transfergeschehens (Lettke 2006: 1302). Die Transfers sind integriert in ein Netz von Austauschbeziehungen als Mechanismen, die Familiengenerationen zusammenhalten und ihre Interessen verbinden (Lauterbach und Lüscher 1996: 71-73). Erbschaften und Schenkungen hängen auf vielfältige Weise mit familialen Generationenbeziehungen zusammen: Sie können stabilisierend wirken und den solidarischen Familiensammenhalt fördern, sie können aber auch Konflikte hervorrufen. Sie wirken als Wohltat in schwierigen Lebenssituationen, aber auch als



Druckmittel zur Einforderung von Gegenleistungen. Sie stellen wechselseitige Verpflichtungen her, drücken Abhängigkeiten und Statusunterschiede aus, sie reflektieren die Wirkung sozialer Transfornormen und den Umgang mit Ambivalenzen zwischen Zuneigung und Verpflichtung (Szydlik 1999: 82f; 2000: 123-127 und 146f). Das Geschehen ist dabei eingebettet in die Generationenverhältnisse (Kaufmann 1997) und somit beeinflusst von äußeren Bedingungen, die sich schnell wandeln. Die steigende Lebenserwartung erhöht die gemeinsame Lebenszeit der Generationen, der Fertilitätsrückgang ändert das zahlenmäßige Verhältnis zwischen alten und jungen Familienmitgliedern, volkswirtschaftliche „Kohortenschicksale“ beeinflussen die Muster der Vermögens- und Einkommensungleichheit zwischen Angehörigen unterschiedlicher ökonomischer Generationen, das jeweils geltende Erb- und Schenkungsrecht reguliert die Möglichkeiten familialer Solidarität.

Gesellschaftliche Generationenverhältnisse und familiäre Generationenbeziehungen sind also eng miteinander verknüpft. Zahlreiche soziologische Beiträge widmen sich in diesem Zusammenhang der Frage des Verhältnisses zwischen der öffentlichen Umverteilung und Familien als Institutionen der privaten Umverteilung. Ist es ein ineffizienter Umweg, eine „institutionelle Perversion“ (Kohli 1999: 111), wenn die private Umverteilung entgegengesetzt zur öffentlichen Umverteilung verläuft? Ist das Rentenniveau zu hoch, wenn ein Teil des öffentlichen Transfervolumens von der jüngeren zur älteren Generation in Form von Erbschaften und Schenkungen in Familien wieder zurückfließt? Wie unterscheiden sich die Effekte familialer Transfers von öffentlichen Transfers? Ähnliche Fragestellungen finden sich auch in der ökonomischen Literatur, die soziologische Analyse konzentriert sich jedoch wesentlich stärker auf Familienbeziehungen. Die Argumente richten sich gegen die *crowding-out*-Hypothese der Modernisierungstheorie, die davon ausgeht, dass der Wohlfahrtsstaat private Unterstützung in Familien ersetzt und damit die intergenerationalen Familienbeziehungen schwächt. In zahlreichen Studien (Attias-Donfut et al. 2005; Kohli 1999; Künemund und

Motel 2000; Künemund et al. 2005; Reil-Held 2005) weisen die Befunde vielmehr darauf hin, dass die öffentliche Umverteilung solidarische Transferleistungen in Familien erst ermöglicht. Der Sozialstaat fördert also die Familienbeziehungen, da er die ältere Generation ausreichend versorgt, um einen Teil ihrer Mittel an jüngere Angehörige weiterzugeben.

Szydlik (2000: 118) betrachtet das Beziehungsgefüge zwischen öffentlichen und privaten Transfers und kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, dass der öffentliche Generationenvertrag die Familie entlastet und damit die solidarischen Beziehungen fördert. Zudem bedeuten instrumentelle Hilfen der Kinder im Austausch für Transfers eine Entlastung der öffentlichen Kassen. Die Seltenheit aufwärts gerichteter privater Finanztransfers ist laut Szydlik möglicherweise der Einschätzung der Kindergeneration geschuldet, diese seien bereits im öffentlichen Generationenvertrag enthalten. Künemund et al. (Künemund und Motel 2000: 124-127; 2005: 30f) bringen ähnliche Argumente vor: In privaten Transferströmen zeigt sich, dass eine Unterstützung Älterer durch ihre Kinder selten notwendig ist. Vielmehr können sie mit ihrer Ressourcenausstattung aus der öffentlichen Umverteilung ihren Kindern finanziell helfen, handlungs- und reziprozitätsfähig bleiben, ihren Sozialstatus und ihr Selbstwertgefühl erhalten. Ein *crowding out* privater Hilfen ist den Autoren zufolge nur zu erwarten, wenn intergenerationale Familienbeziehungen lediglich von Normen der Zuständigkeit und nicht von Zuneigung geprägt sind. Verwandtschaftliche Zuneigung unterbleibt jedoch nicht einfach, sobald der Sozialstaat ausgebaut wird. Wenn finanzielle Hilfen nicht mehr notwendig sind, entstehen Freiräume für emotionale Unterstützung.

Diese Argumente sind in Kohlis Systematisierung von vier Unterschieden zwischen familialen und öffentlichen Transfers zusammengefasst und um zwei zusätzliche Aspekte erweitert (Kohli 1999: 112-114). Erstens wird die Position Älterer nicht nur gestärkt, ein gewisses Maß ihrer sozialen Kontrolle über die Jüngeren ist gesellschaftlich zudem

wünschenswert, da sie ihre Mittel risikoavers und weniger aggressiv einsetzen. Zweitens fördern intergenerationale Transfers nicht nur den gesellschaftlichen Zusammenhalt, sondern auch die Wohlfahrt der Kindergeneration, da Eltern die Bedürfnisse ihrer Kinder in der Regel genauer kennen als ein öffentlicher Träger.

### **Die „Institution Erbschaft“**

Ein genuin soziologisches Thema (mit dem sich die Ökonomie nicht befasst) betrifft die Erbschaft als Institution. Im Kern der Überlegungen steht die Annahme, dass die Erbschaft eine besondere Form des Transfers darstellt, der immer auch auf etwas Immaterielles verweist. Die Befragung des *Konstanzer Erbschafts-Surveys* (KES) zeigt, dass sich diese Bedeutungsdimension von materiellen Aspekten der Erbschaft abgrenzen lässt (Lettke 2004: 285). Verweisungszusammenhänge, die in Erbvorgängen „immateriell hergestellt“ werden (Lettke 2004: 299) betreffen verschiedene Aspekte: normative Vorstellungen (z.B. solidarische Beziehungen, reziproken Austausch, gerechte Aufteilung, legitimen Anspruch, Testierfreiheit, Verpflichtungen), gesellschaftliche Kontinuität (Statuszuweisung und -weitergabe), Herkunft und Identität (Erinnerungssignale, Familientraditionen und -gedächtnis). Beckert (2004b: 545) betont die „emotionale Aufladung“ dieser Prozesse. Ihr Zusammenhang mit dem Tod bewirkt eine Aura, die eine Erbschaft über andere Vermögenstransfers erhebt, sie der „Sphäre des Profanen“ (Beckert 2004b: 546) entreißt und symbolisch von anderem Eigentum trennt. Lettke (2004: 283f; 2006: 1304f) hebt die Bedeutung des Ambivalenzkonzepts für das Verständnis von Erbvorgängen hervor, die vieldeutig und widersprüchlich sind, was sich beispielsweise in den Gegensatzpaaren Testierfreiheit vs. Pflichtteil, Verfügungsfreiheit vs. Verpflichtung gegenüber der Allgemeinheit, Bewahren vs. Verändern, Autorität vs. Abhängigkeit, Trauer über Verlust vs. Freude über Vermögen zeigt.

Diese Perspektive einer Soziologie des Erbens und Vererbens stellt also die Erbschaft als soziales Phänomen in den Mittelpunkt des Interesses und fragt nach ihrer individuellen, familialen und gesellschaftlichen Bedeutung.

#### *Die individuelle Bedeutung einer Erbschaft*

Lauterbach (1998) unterscheidet zwischen realer und symbolischer Bedeutung der Erbschaft. Laut dieser Systematik liegt die reale Bedeutung für den Erblasser in einer Altersvorsorge und Absicherung gegen Risiken (vgl. auch das lebenszyklische Sparverhalten nach Modigliani in 3.1.1). Für den Erben liegt sie im Vermögenszuwachs und der damit verbundenen Prägung des eigenen Lebenslaufs. Die Erbschaft kann die Wohlfahrtsposition des Empfängers erhöhen und – besonders bei Immobilienerbschaften und Betriebsvererbungen – auch Wohnverhältnisse, Wohnort, Berufswahl und räumliche Mobilität beeinflussen (Lauterbach 1998: 241f; Lüscher 2003: 137).

Die symbolische Bedeutung der Erbschaft hängt eng mit der persönlichen Identität von Erblassern und Erben zusammen. Sie ist ein materielles Sinnbild für normative Erwartungen und kann zum biographischen Maßstab werden (Langbein 2003). Der Erblasser übt ein Freiheitsrecht aus und zieht eine Bilanz am Lebensende. Das Erbe symbolisiert häufig sein „Lebenswerk“, das er der nachfolgenden Generation vermachte, und mit dem er bleibende Spuren hinterlässt. Für den Erben besteht die symbolische Bedeutung der Erbschaft in der Vermittlung von Vorstellungen über die eigene Herkunft. Sie konfrontiert ihn mit der Frage: „Wer war der Verstorbene und was verbindet mich mit ihm?“ (Lettke 2004: 282f). Diese Erfahrungen können einerseits das Gefühl von Kontinuität in der eigenen Generationenlinie vermitteln, andererseits Diskontinuität, z.B. in Fällen von Enterbung und Benachteiligung, aber auch bei eigenem Ignorieren oder Ausschlagen von Erbschaften.

*Die Bedeutung einer Erbschaft für Familien*

Die Erbschaft kann als „Tradierung der Institution Familie“ (Lauterbach 1998: 258) verstanden werden. Ihr Charakter als eine „über die ökonomischen Faktoren hinausreichende, traditionelle und institutionalisierte Form von Beziehungen“ (Lauterbach und Lüscher 1996: 90) prägt die Familie und ihre intergenerationalen Verbindungen. Die Familienbeziehungen, in die die Prozesse des Erbens und Vererbens integriert sind, können sich als harmonisch-solidarisch, ambivalent-unsicher oder konfliktträchtig erweisen. Kosmanns qualitative Analyse von Erbvorgängen in Familien (2003: 195-202) zeigt einen Aushandlungsprozess, der mit dem Tod des ersten Elternteils einsetzt und zu einer emotionalen „Neuorganisation des familiären Gefüges“ (Kosmann 2003: 196) führt. Macht- und Rollenverhältnisse in Familien werden dabei deutlich sichtbar, beispielsweise kann die Beziehung zwischen Vater und Mutter die Erbaufteilung beeinflussen. Von Bedeutung sind darüber hinaus Geschwisterbeziehungen und die individuellen Haltungen der Erben zu Besitzanspruch, Erhaltung des Familienfriedens und verwandtschaftlichem Zusammenhalt.

Ein wichtiger Aspekt der Erbschaft betrifft die gemeinschaftliche Identität der Familie. Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft von Abstammungsgenerationen fallen im Konstrukt der Familienidentität zusammen, das sich in Erbschaften materialisiert und symbolisiert. Vererbungen verbinden tote und lebende Familienangehörige als „letzte[r] Kommunikationsvorgang“ (Szydlik 2000: 147) und tradieren das Familiengedächtnis (Halbwachs 1925 [1966]). Besonders deutlich wird diese identitätsstiftende Bedeutung für die Familie bei Betriebsvererbungen, die neben dem Besitz auch auf Traditionen und Erfahrungen einer Generationenlinie verweisen (Szydlik 2000: 147-149).

*Die gesellschaftliche Bedeutung der Institution Erbschaft*

Beckerts Soziologie des Erbrechts (2004b) betrachtet die Einbettung der Prozesse des Erbens und Vererbens in gesellschaftliche Normen und

Wertvorstellungen, die sich im Erbrecht ausdrücken. Sein Interesse richtet sich auf die Zusammenhänge zwischen Vorstellungen von sozialer Solidarität und der rechtlichen Gestaltung von Vererbungen.

Das soziale Problem der Erbschaft entstand laut Beckert erst infolge eines individualistischen Eigentumsverständnisses, da sich das Erwerbsleben zuvor vorwiegend kollektiv gestaltete, Haushalt und Arbeitsplatz vereint waren und die Hausgemeinschaft als unsterblich galt (Beckert 2004b: 13). Das Problem der individuellen Eigentumszuordnung *mortis causa* findet sich also erst im heutigen modernen Erbrecht. Es reflektiert „zentrale Wertvorstellungen der bürgerlichen Gesellschaft: das Verständnis individueller Freiheit, die Bedeutung solidarischer Verpflichtungen, das Prinzip der Gleichheit und die Rolle des Leistungsprinzips“ (Beckert 2004b: 25). Beckerts Buchtitel „Unverdientes Vermögen“ verweist auf einen Legitimierungskonflikt im meritokratischen Selbstverständnis moderner Gesellschaften: Wie sind Erbschaften zu rechtfertigen, wenn sich die Position im Gefüge sozialer Ungleichheit an der Eigenleistung orientieren soll? Aus dieser Sicht erscheint die Erbschaft als „normativer Fremdkörper“ (Beckert 2004b: 26), der das gesellschaftliche Prinzip der Chancengleichheit verletzt. Auf der anderen Seite steht die Vorstellung, die gesellschaftliche Bedeutung der Institution Erbschaft bestehe im Schutz der Einheit der Familie.

Die Entwicklung des Erbrechts zeigt die Erbschaft als Institution, deren Regelwerk sich verändert und verfestigt – in Abhängigkeit von gesellschaftlichen Strukturen wie kollektiven Wert- und Moralvorstellungen, politischen und ökonomischen Gegebenheiten. Im „Streit um die Erbschaftssteuer“ sieht Beckert (2004a) einen Konflikt solcher unterschiedlicher gesellschaftlicher Wertordnungen. Hinsichtlich der Frage, ob eine Beteiligung des Staats an Erbschaftsvermögen gerechtfertigt ist, unterscheidet er vier Prinzipien (2004a: 549-552). Das *Familienprinzip* betrachtet Erbschaftssteuern vorwiegend als unrechtmäßigen staatlichen Eingriff in die Familie, der solidarische Familienbeziehungen gefährdet. Das *Gleichheitsprinzip* unterstützt die Umverteilung von Erbschaften

durch Besteuerung, da diese eine Berichtigung der Startchancen im Wettbewerb bewirkt. Eine vergleichbare Argumentation liegt dem *Gerechtigkeitsprinzip* zugrunde, mit dem Unterschied, dass hier die Berichtigung einer Vermögensverteilung erfolgen soll, die sich bereits zuvor ergeben hat. Das *Gemeinschaftsprinzip* vertraut weder dem Staat noch der Familie als Umverteilungsinstitution und beruht auf der allgemeinen normativen Aussage, dass Erbschaften das Gemeinwohl fördern sollen.

### 3.2.3 Bewertung der soziologischen Ansätze

Eine Stärke der soziologischen Ansätze besteht in ihrer Differenziertheit. Das Modell der intergenerationalen Solidarität nimmt eine dimensionale und qualitative Unterscheidung von intergenerationalen Familienbeziehungen vor, die mehr erfasst als die Perspektive der Ökonomie. Während sich ökonomische Ansätze nur auf funktionale Aspekte der Generationenbeziehungen konzentrieren, stellen diese im soziologischen Verständnis lediglich eine von mehreren Dimensionen dar. Die Qualität der Beziehungen wird umfassend thematisiert, was sich beispielsweise in den Diskussionen zum Solidaritäts- und Ambivalenzkonzept zeigt. Die soziologische Transferforschung berücksichtigt *Generationenbeziehungen* und ihre Komplexität wesentlich stärker als die ökonomische Literatur. So ist es z.B. möglich, den Zusammenhang zwischen affektiver und funktionaler Solidarität zu untersuchen, anstatt in einem rein funktionalen Rahmen Konstrukte wie die „psychischen Kosten“ bemühen zu müssen. Ein anderes Beispiel sind die Begründungen, warum der ökonomisch ineffiziente Rückfluss öffentlicher Umverteilung in Form privater Transferströme gesellschaftlich sinnvoll sein kann. Solche Argumente können nur aus einem analytischen Fokus auf Familienbeziehungen abgeleitet werden.

Besonders deutlich zeigen sich die Vorteile der differenzierten Betrachtungsweise soziologischer Transferforschung bei Erbschaften. Die

Qualität dieses Transfers wird nicht auf das Materielle reduziert, sondern es werden auch symbolische Bedeutungsdimensionen einbezogen. Dies sind keine aus Verteilungssicht unbedeutenden „allgemeinen Charakteristika“, sondern entscheidende Determinanten von Vergabe und Verwendung. So ist es z.B. denkbar, dass die gleiche Aufteilung von Erbschaften in ihrem Charakter als mit dem Tod verbundenem Träger von Familienidentität und persönlichen Lebensbilanzen begründet ist, der sie einer profanen wirtschaftlichen Verteilungslogik entzieht. Eine verkürzte ökonomische Sicht steht hingegen vor einem „equal division puzzle“. In diesem Zusammenhang erscheint auch die beginnende soziologische Motivforschung (Kohli und Künemund 2003; Lettke 2004) fruchtbar, die nach Motivkombinationen sucht und ein komplexes Geschehen nicht auf ein dominantes Transfermotiv reduziert.

Eine Schwäche der soziologischen Ansätze besteht in ihrer noch defizitären Theoriebildung. Die Literatur zu diesem Forschungsfeld zeigt sich bislang sehr heterogen und wenig systematisiert. Lettke (2003: 267) diagnostiziert ein „weitreichendes Theoriedefizit“ für Erbschaften, deren Prinzipien bisher trotz zahlreicher Beiträge nicht ausreichend erforscht sind. Für Schenkungen gilt dies in noch deutlicherem Maße. Bislang existiert nur wenig theoriegeleitete soziologische Forschung für diese Transferart (Szydlík 2006). Es liegen hauptsächlich empirische Befunde vor, die zudem nicht, wie in der ökonomischen Theorie, systematisch auf Erbschaften bezogen werden.

Ein weiteres Problem der soziologischen Ansätze betrifft die Dominanz von Querschnittanalysen unter den quantitativen Studien. Die Potentiale der Längsschnittbetrachtung in Bezug auf die Entwicklung von Generationenbeziehungen, die Verbundenheit der Lebensläufe verschiedener Generationen und die biographische Prägung der Transferempfänger blieben bislang weitgehend ungenutzt. Eine Ausnahme bilden Lauterbach und Lüscher (1996), die den Einfluss einer Erbschaft auf Wohnverhältnisse, räumliche Mobilität und Eigentumserwerb der Erben untersuchen, sowie Blossfeld und Ostermeier (1998), die den



Einfluss geerbten Wohneigentums auf den Prozess der Ehescheidung analysieren. Gerade für Schenkungen lohnt jedoch auch der Blick vor den Transfererhalt: Die Dynamik von Bedarfssituationen als Auslöser intergenerationaler Solidarität und der Transfervergabe kann nur aus einer Längsschnittperspektive untersucht werden. Entsprechende Analysen zum Empfang intergenerationaler Transfers im Lebenslauf fehlen bislang.

### **3.3 Ein theoretischer Rahmen zur vergleichenden Längsschnittanalyse von Erbschaften und Schenkungen**

Marc Szydliks Modell intergenerationaler Solidarität bildet den theoretischen Hintergrund für die empirischen Analysen in dieser Arbeit. Dieser Abschnitt erläutert zunächst das Modell und seine Anwendung auf intergenerationale Transfers (3.3.1 und 3.3.2). In 3.3.3 wird die Wahl des Modells vor dem Hintergrund der bisher besprochenen ökonomischen und soziologischen Ansätze begründet. Die Unterpunkte 3.3.4 und 3.3.5 führen die vergleichende Längsschnittperspektive und ihre Implikationen für Szydliks Transfermodell ein. Darauf aufbauend werden in 3.3.6 schließlich die Hypothesen formuliert.

#### **3.3.1 Szydliks Modell intergenerationaler Solidarität**

Szydlik (2000: 34ff) entwickelt seine Version des Modells intergenerationaler Solidarität aus einer Diskussion der Ideen von Bengtson (Bengtson und Roberts 1991) sowie Lüscher und Pillemer (1998). Er kritisiert Bengtsons Solidaritätsbegriff als zu beliebig, da er nicht zwischen dem Potential für Solidarität und dem tatsächlichen Vorliegen von Solidarität unterscheidet. Dieses Problem zeigt sich laut Szydlik bei den Dimensionen der strukturellen, normativen und konsensualen Solidarität: Strukturelle Solidarität – beispielsweise gemessen als Wohntfernung zwischen Eltern und Kindern – ist nur ein Potential und

noch keine Solidarität *an sich*. Ebenso verhält es sich mit der normativen Solidarität, die sich auf generelle Einstellungen zur Familie bezieht und nicht auf die tatsächliche Gestaltung der Beziehungen. Auch ein hoher Grad an Übereinstimmung (konsensuale Solidarität) kann zwar potentiell förderlich wirken, bedeutet aber noch keine tatsächliche Solidarität zwischen den Generationen.

Szydlík (2000: 38) versteht intergenerationale Solidarität in Familien als „ein Verbundenheitsgefühl oder aufeinander bezogene Handlungen zwischen bestimmten miteinander verwandten Personen unterschiedlicher Generationen“. Diese beiden Elemente, Gefühle und Handlungen, treten zumeist – jedoch nicht immer – in Kombination auf. Szydlík reduziert den Solidaritätsbegriff auf drei Dimensionen. Die *affektive* Solidarität bezeichnet das Verbundenheitsgefühl: emotionale Nähe, Zuneigung und die Vorstellung einer Gemeinschaft. *Funktionale* und *assoziative* Solidarität beziehen sich auf das Handlungselement: funktional als Ressourcentausch (Geld, Güter, instrumentelle Hilfen), assoziativ als gemeinsame Aktivitäten. Das Modell konzentriert sich also nicht mehr auf Solidaritätspotentiale, sondern nur auf tatsächliche Solidarität, die sich im Fühlen und Handeln zeigt.

Szydlík betont den engen Zusammenhang zwischen Solidarität und Abhängigkeit, entsprechend ist für ihn die Autonomie der geeignete Gegenbegriff zur Solidarität. Im Ambivalenzkonzept sieht er einen lohnenden Ansatz: Man könne sich Generationenbeziehungen als „Pendelbewegungen zwischen den Polen 'Solidarität' und 'Autonomie' über die Zeit vorstellen, womit sich die Ambivalenzhypothese überaus fruchtbar in Hinblick auf die Frage nach der Dynamik von Generationenbeziehungen erweist“ (Szydlík 2000: 43). Wenn Generationenbeziehungen als Ausdruck des Umgangs mit Ambivalenz verstanden werden, zeigen sich Solidarität und Autonomie als produktive bzw. unproduktive Resultate.

Im Zentrum von Szydlíks Modell intergenerationaler Solidarität (2000: 43-53) steht eine Systematik von vier Determinanten-gruppen (auch „Faktorengruppen“ oder „Strukturarten“), die jeweils solidaritäts-

fördernd oder -hindernd wirken. Die erste Kategorie der *Opportunitätsstrukturen* umfasst die Gelegenheiten bzw. Ressourcen, die zur intergenerationalen Beziehungspflege vorhanden sind; sie ermöglichen, be- oder verhindern soziale Interaktion. Zu dieser Gruppe gehören Faktoren wie die geographische Nähe zwischen Familienmitgliedern, Zeit und Geld, die für instrumentelle Hilfsleistungen bzw. monetäre Transfers aufgewendet werden können. *Bedürfnisstrukturen* zeigen die passive (Empfänger-) Seite der Generationenbeziehungen: Haben Individuen ein Bedürfnis nach intergenerationaler Solidarität, sind sie darauf (emotional, gesundheitlich, finanziell) angewiesen oder besteht kein solcher Bedarf? Aus handlungstheoretischer Perspektive unterstellt Szydlík, dass individuelle Bedürfnisse der Hauptauslöser für Solidarität sind und die Opportunitätsstrukturen als Filter wirken, der festlegt, ob die Bedürfnisbefriedigung gelingen kann oder nicht. *Familiale Strukturen* umfassen die gesamte Sozialisationsgeschichte einer Generationenlinie, die Rollenverteilung, bedeutsame Ereignisse sowie Handlungen lebender oder auch bereits verstorbener Familienmitglieder. Besonders wichtig ist in diesem Zusammenhang die Anzahl der Angehörigen und Generationen im Familienverbund. Ins Blickfeld rücken Aspekte wie die Geschwisterzahl oder die Beziehungen zwischen Enkeln und ihren Großeltern. Familiäre Strukturen hängen eng mit den Bedürfnisstrukturen zusammen, so beeinflussen einerseits Sozialisationserfahrungen und familiäre Ereignisse (z.B. Geburt, Hochzeit, Scheidung) spätere Bedürfnisse, andererseits können bestimmte Bedürfnisse (z.B. der Kinderwunsch) die Familienstruktur prägen. Die vierte Kategorie in Szydlíks Systematik bilden die *kulturell-kontextuellen Strukturen*. Sie stellen den umfassenden gesellschaftlich-kulturellen Rahmen dar, in dem „sich intergenerationale Beziehungen entwickeln und ausdrücken“ (Szydlík 2000: 50) und in den die anderen Strukturarten eingebettet sind. Relevante Faktoren sind das Gesellschafts-, Wirtschafts-, Rechts- und Steuersystem, insbesondere die öffentliche Umverteilung im Wohlfahrtsstaat, der Arbeits- und Wohnungsmarkt, das Regel- und Normensystem von

Institutionen und sozialen Gruppen, die Kohorten- und die Religionszugehörigkeit. Im Zusammenhang mit dieser Strukturart stehen Fragen nach generationenspezifischer Enge der Beziehungen (z.B.: Haben die 68er weniger solidarische Beziehungen zu ihren Eltern?), schichtspezifischer Differenzierung der Generationensolidarität und kultureller Unterschiede hinsichtlich der Bedeutung des Verwandtschaftssystems.

Szydlík versucht, das Konzept der Generationenambivalenz in seiner Systematik der vier Determinantengruppen zu berücksichtigen – sowohl innerhalb, als auch zwischen den Gruppen (Szydlík 2000: 52f). In den Opportunitätsstrukturen stecken Ambivalenzen z.B. im Dualismus geographische Nähe vs. Distanz zwischen Familienmitgliedern. Bei den Bedürfnisstrukturen liegen sie im Gegensatzpaar Verbundenheit vs. Autonomie: Generationensolidarität bei ökonomischem Bedarf ist gleichzeitig eine willkommene Unterstützung für den Empfänger und ein unerwünschter Ausdruck seiner Abhängigkeit vom Geber. Ambivalenzen in den familialen Strukturen können entstehen, wenn die mittlere Generation zwar eine Erziehungs- und Betreuungsunterstützung ihrer Kinder durch die Großeltern wünscht, dies jedoch gleichzeitig als unwillkommene Einmischung empfindet. In den kulturell-kontextuellen Strukturen äußern sich Ambivalenzen beispielsweise in Form widersprüchlicher gesellschaftlicher Normen – für eine Kindergeneration kann dies etwa ein Konflikt zwischen der Norm zur eigenen Unabhängigkeit und der Norm zur Solidarität gegenüber den Eltern sein.

### **3.3.2 Anwendung des Modells auf intergenerationale Transfers**

Erbschaften und Schenkungen sind ein funktionaler Ausdruck intergenerationaler Solidarität. Im Mittelpunkt ihrer Analyse stehen die „Familie als materielles Unterstützungssystem“ (Szydlík 2000: 15) und die Bedingungsfaktoren von Transfervergabe und -empfang. In Szydlíks Modell lassen sich die vier Strukturarten entsprechend spezifizieren. Die wichtigsten *Opportunitätsstrukturen* bilden in diesem Zusammen-

hang die Ressourcen der Eltern und Großeltern. Verfügen sie über Mittel, die verschenkt oder vererbt werden können und wenn ja, in welcher Höhe? Die finanzielle Situation der Transfergeber, ihre Vermögen und Einkommen, sind also entscheidende Einflussfaktoren, die funktionale Solidarität ermöglichen oder verhindern können. Für Erbschaften kommt ein weiteres Moment hinzu: Sie werden in den meisten Fällen erst durch den Tod mindestens eines (Groß-) Elternteils „ermöglicht“. In diesem Sinne schafft also der Tod der älteren Generation die Gelegenheit für die jüngere Generation zu erben, folglich wird er als Opportunitätsstruktur klassifiziert (Szydlik 2000: 165).

Determinanten der *Bedürfnisstrukturen* beziehen sich hauptsächlich auf die ökonomischen Bedürfnisse der Kinder. Besteht ein Bedarf an finanziellen Hilfen von Eltern oder Großeltern, sind die Empfänger darauf sogar angewiesen? Wichtige Faktoren sind hier das Einkommen und das Vermögen des Kindes. Auch Familienstand und Erwerbsstatus sind Indikatoren für die ökonomische Bedürftigkeit. Gerade im Fall von Erbschaften umfassen die Bedürfnisstrukturen jedoch auch emotionale Aspekte. Solche Bedürfnisse können auf Geber- und Empfängerseite bestehen und zeigen sich z.B. im Wunsch, in Form eines Transfers eigene Lebensleistungen und -erfahrungen, Identität und Familiengedächtnis zu vermachen bzw. zu empfangen (vgl. Szydlik 2000: 147; 2004: 33).

Die Bedeutung der *familialen Strukturen* zeigt sich zum einen in der Anzahl der Kinder (aus Gebersicht) bzw. der Geschwister (aus Empfängersicht). Transferchancen und -höhen hängen entscheidend davon ab, wie vielen potentiellen Empfängern sie zugute kommen können. Weiterhin beeinflussen Familienstrukturen die funktionale Solidarität über ihren engen Zusammenhang mit den Bedürfnisstrukturen: Aus Sicht der Transferempfänger wirken sich familiäre Ereignisse wie z.B. die Geburt eigener Kinder, Hochzeiten und Scheidungen auf die ökonomische Bedürftigkeit aus. Auch die Qualität der intergenerationalen Familienbeziehungen gehört zu dieser Strukturart. Hier werden auch die

Dimensionen der assoziativen und affektiven Solidarität in das Transfermodell aufgenommen, die Analyse richtet sich auf den Zusammenhang zwischen dem Transfergeschehen, der Kontakthäufigkeit und der Beziehungsenge zwischen den Generationen. In Eltern-Kind-Beziehungen sind monetäre Leistungen jenseits des Bedarfs auch als „Prämie“ zur Fortführung der Generationenlinie denkbar, für Großeltern können Transfers bedeutsam sein, um ihre Beziehungen zu den Enkeln zu pflegen.

Die wichtigsten *kulturell-kontextuellen Strukturen* in Bezug auf das intergenerationale Transfergeschehen sind Geschlechterrollen, die rechtliche Regulierung der Transfers, sowie die Regime- und Kohortenzugehörigkeit. Geschlechtsspezifisch variierende Transferchancen hängen eng mit gesellschaftlichen Wertvorstellungen zusammen, die sich im rechtlichen Rahmen zu Erbschaften und Schenkungen wiederfinden (z.B. das Stammhalterdenken und die frühere Bevorzugung erstgeborener Söhne; vgl. Beckert (2004a, b) und Kosmann (2003)). Der Einfluss der Regimezugehörigkeit findet sich vor allem in unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen, die unterschiedliche Chancen zum privaten Vermögensaufbau bedeuten können, was sich besonders deutlich im Vergleich zwischen Ost- und Westdeutschland zeigt. Auch aus der Kohortenzugehörigkeit folgen ungleiche ökonomische Chancen, die sich vor allem auf die Ressourcenausstattung der Geberseite beziehen: Ökonomische Generationen, die von Inflation und Krieg betroffen waren, konnten ihren Kindern häufig nur geringe Vermögen übertragen, Profiteure der „Wirtschaftswundergeneration“ werden hingegen beträchtliche Summen vererben (Braun et al. 2002: 3; Szydlik 2000: 142).

Die folgende Übersicht fasst die Anwendung von Szydliks Modell auf intergenerationale Transfers anhand der Systematik der vier Strukturarten zusammen. In der linken Spalte zeigt sie die allgemeinen Charakteristika der Strukturarten, in der mittleren ihre Entsprechung im Transfermodell, in der rechten mögliche Indikatoren für die Strukturarten im Transfermodell.

Tabelle 3.2: Transfermodell nach Szydlik

Modell intergen. Sol.	Transfermodell	Mögl.Indikatoren
<b>Opportunitätsstrukturen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gelegenheiten /verfügbare Ressourcen für inter-gen. Solidarität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ökonomische Ressourcen der Transfergeber; Möglichkeit zur Transfervergabe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einkommen, Vermögen</li> <li>• Sozioökonomischer Status der Eltern</li> </ul>
<b>Bedürfnisstrukturen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jedes Bedürfnis nach intergenerationaler Solidarität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hauptsächlich ökonomische Bedürfnisse der Transferempfänger</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einkommen, Vermögen</li> <li>• Sozioökonomischer Status des Kindes</li> <li>• Erwerbsstatus, Haushaltsgründung</li> </ul>
<b>Familiale Strukturen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Familiäre Beziehungen und Ereignisse in den Lebensläufen verstorbener und lebender Angehöriger</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ökonomische Implikationen von familialen Ereignissen und Familienbeziehungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschwisteranzahl</li> <li>• Geburtenbiographie</li> <li>• Familienstand des Kindes</li> <li>• Kontakthäufigkeit zwischen Eltern und Kindern</li> </ul>
<b>Kulturell-kontextuelle Strukturen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaftlicher Rahmen der Generationenbeziehungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaftlicher Rahmen des Transfergeschehens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschlecht (Geber und Empfänger)</li> <li>• Kohortenzugehörigkeit</li> <li>• Erb- und Schenkungsrecht</li> </ul>

### 3.3.3 Zur Eignung des Transfermodells

Vor dem Hintergrund der Vorteile und Nachteile bisher diskutierter ökonomischer und soziologischer Ansätze zeigt Szydliks Modell eine besondere Eignung zur Analyse des intergenerationalen Transferegeschehens. Es verbindet die ökonomischen Stärken einer handlungstheoretisch orientierten Modellbildung, die sowohl auf Transfers zu Lebzeiten, als auch auf Erbschaften anwendbar ist, mit einer differenzierten soziologischen Perspektive, die eine Vielzahl an Bedingungsfaktoren des Transferegeschehens integriert.

Das Modell intergenerationaler Solidarität nach Bengtson bietet als „nomenclature for family integration“ (Bengtson et al. 2002: 572) eher eine Systematik verschiedener Solidaritätstypen als eine Handlungstheorie. Szydlik versucht, das Handlungselement in seinem Modell stärker zu betonen: Er konzentriert sich zum einen nur auf diejenigen Solidaritätstypen, die sich – im Gegensatz zu Solidaritätspotentialen – tatsächlich im Fühlen und Handeln der Individuen zeigen. Zum anderen ermöglichen die vier Strukturarten ein Verständnis des intergenerationalen Transfers als individuelles Handeln, das von Opportunitäten und Restriktionen bestimmt ist. Die Bedürfnisse der Empfängerseite sind der Auslöser des Transferhandelns, dessen Opportunitäten und Restriktionen sich in den Strukturarten finden, z.B. als Ressourcenausstattung der Eltern (Opportunitätsstrukturen), Geschwisteranzahl (familiäre Strukturen), Erb- und Schenkungsrecht (kulturell-kontextuelle Strukturen).

Szydliks Determinantengruppen sind zwar nicht in vergleichbarem Maße als Theorie ausgearbeitet wie die ökonomischen Modelle, reduzieren die Bestimmungsfaktoren des Transferegeschehens aber auch nicht auf Einzelmotive der Geberseite. Hier zeigt sich der Vorteil des differenzierten soziologischen Zugangs: In Szydliks Modell sind die vielfältigen Determinanten intergenerationaler Transfers eingebunden, die Heterogenität des Transferegeschehens kann besser erfasst werden. Die Bezie-



hung zwischen Geber und Empfänger ist nicht allein durch Bedürfnisse und Opportunitäten definiert, sondern steht in einem familialen und gesellschaftlichen Kontext. Sie ist nicht allein funktional, sondern auch affektiv und assoziativ determiniert (Szydlík 2004: 33).

Das Modell integriert nicht nur verschiedene Solidaritätstypen, Determinantengruppen, Individual-, Familien- und Gesellschaftsebene, sondern auch unterschiedliche Transferarten. Szydlík (2000: 117-172) verwendet es sowohl zur Analyse von Transfers zu Lebzeiten<sup>9</sup> als auch für Erbschaften. Als flexibler theoretischer Rahmen eignet sich das Modell für eine vergleichende Analyse von Erbschaften und Schenkungen.

### 3.3.4 Die vergleichende Längsschnittperspektive

In einem Beitrag zum 32. Kongress der *Deutschen Gesellschaft für Soziologie* betrachtet Szydlík (2006: 2467) Schenkungen als „vernachlässigte[n] Indikator sozialer Ungleichheit“. Vor diesem Hintergrund vergleicht er sie mit Erbschaften und findet zahlreiche Ähnlichkeiten, z.B. hinsichtlich der Herkunft der Transfers (hauptsächlich von den Eltern), der Art des übertragenen Vermögens (Immobilien, knapp gefolgt von Geldtransfers) und der Merkmale der Transferempfänger (wie bei Erbschaften erkennt Szydlík ein „Matthäus-Prinzip“ für Schenkungen). Dieser Vergleich von Quoten, Mittelwerten und Empfangswahrscheinlichkeiten identifiziert das durchschnittliche Alter bei Transferempfang als Merkmal, das Erbschaften und Schenkungen am deutlichsten trennt. Schenkungen ereignen sich früher im Lebenslauf des Empfängers und sind damit, nach Szydlík (2006: 2465), „aus zeitlicher Sicht besonders relevant“. Als Querschnittbetrachtung wird sein Beitrag – wie auch andere Studien, die Transfers zu Lebzeiten betrachten (z.B. Kohli et al. 2005;

---

<sup>9</sup> In Szydlíks Untersuchung mit AS-Daten (1996) ist damit die Vergabe von Transferleistungen (Geld, Sachgeschenke, regelmäßige Unterstützungen) innerhalb der letzten 12 Monate gemeint (Szydlík 2000: 127).

Künemund et al. 2005; Motel und Szydlik 1999; Szydlik 2000) – den zeitbezogenen Unterschieden zwischen Erbschaften und Schenkungen jedoch nicht gerecht.

Die folgenden Tabellen fassen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Erbschaften und Schenkungen anhand der bisher besprochenen Literatur zusammen. Dabei werden *allgemeine* und *lebenslaufsbezogene* Charakteristika und Befunde unterschieden.

Tabelle 3.3: Erbschaften u. Schenkungen: *Allgemeine* Charakteristika und Befunde

Schenkung	Erbschaft	Literatur (Auswahl)
<b>Absicht und Gestaltbarkeit</b>		
Transferabsicht liegt vor; freiwillig	Es muss keine Transferabsicht vorliegen; auch unfreiwillig	Modigliani (1988) Cox und Rank (1992) Arrondel und Masson (2001)
Eher gestaltbar <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ungleiche Verteilung möglich</li> <li>• Schwächere Verteilungsnormen und -regeln</li> </ul>	Stärker reguliert <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ungleiche Verteilung erschwert</li> <li>• Stärkere Verteilungsnormen und -regeln</li> </ul>	Kosmann (2003) Lettke (2004) Schupp und Szydlik (2004) Beckert (2004a, 2004b)
Privater	Öffentlicher	Lundholm und Ohlsson (2000)
<b>Soziale Bedeutung</b>		
Vorwiegend materielle Bedeutung	Verweist fast immer auch auf etwas Immaterielles	Lauterbach (1998) Kosmann (2003) Lettke (2003, 2004, 2006) Beckert (2004a, 2004b)
Häufig Ausdruck von Abhängigkeit des Empfängers	Kein unmittelbarer Ausdruck von Abhängigkeit des Empfängers	Lüscher und Pillemier (1998) Szydlik (2000)
<b>Empirische Befunde</b>		
Zwischen den Kindern eher kompensatorisch verteilt / bedarfsorientiert	Zwischen den Kindern vorwiegend gleich verteilt /weniger bedarfsorientiert	McGarry (1997) Szydlik (2000) Künemund et al. (2005)
Transferströme hauptsächlich abwärts gerichtet (Kaskadenmodell)		Kohli et al. (2000) Szydlik (2000, 2006)
Transferwahrscheinlichkeit und -höhe steigt mit Bildung, Einkommen und Vermögen von Gebern und Empfängern; jüngere Kohorten empfangen häufiger und mehr; negative Zusammenhänge mit der Geschwisterzahl; keine Geschlechtereffekte		Szydlik (2000, 2006) Kohli et al. (2005) Szydlik und Schupp (2004)
Umstrittene Befunde zu den Transfermotiven		Reil-Held (2002) Stutz und Bauer (2003)
Umstrittene Befunde zur Wirkung auf soziale Ungleichheit (absolutes vs. relatives Ungleichheitskonzept)		Szydlik (2000, 2006) Kohli et al. (2005) Künemund et al. (2005)
Umstrittene Befunde zur quantitativen Bedeutung (absolut und relativ zur jeweils anderen Transferart)		Cox und Raines (1985) Bernheim et al. (1985)

Tabelle 3.4: Erbschaften u. Schenkungen: *Lebenslaufsbezogene* Charakteristika u. Befunde

	Schenkung	Erbschaft	Literatur (Auswahl)
<b>Flexibilität der Vergabe</b>	Zeitlich flexible Vergabe <ul style="list-style-type: none"> <li>• Folgen auf Ereignisse im Lebenslauf des Empfängers (v.a. temporäre Bedarfslagen)</li> </ul>	Zeitlich unflexible Vergabe <ul style="list-style-type: none"> <li>• Folgen meist auf den Tod des Erblassers</li> </ul>	Szydlik (2000, 2004, 2006) Reil-Held (2002) Kohli et al. (2005)
<b>Empfangsalter</b>	Früher im Lebenslauf des Empfängers <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ökonomische Bedürfnisse höher</li> <li>• Wirkungen können sich länger entfalten</li> </ul>	Später im Lebenslauf des Empfängers <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ökonomische Bedürfnisse geringer</li> <li>• Wirkungen entfalten sich kürzer</li> </ul>	Kohli (1999) Künemund und Motel (2000) Szydlik (2000, 2006) Kohli et al. (2005)
<b>Reziprozität</b>	Gemeinsame Lebenszeit von Geber und Empfänger folgt <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ex-ante und ex-post-Reziprozität</li> <li>• Kurzfristiges Druckmittel; Abhängigkeit des Empfängers kann nach Empfang abnehmen</li> </ul>	Gemeinsame Lebenszeit von Geber und Empfänger endet <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ex-ante-Reziprozität</li> <li>• Langfristiges Druckmittel; Abhängigkeit potentieller Empfänger bleibt bestehen</li> </ul>	Bernheim et al. (1985) Nordblom und Ohlsson (2002) Szydlik (2006)

Diese Trennung verdeutlicht, dass zentrale Unterschiede zwischen den Transferarten lebenslaufsbezogen sind. Zusätzlich bestehen natürlich Zusammenhänge zwischen allgemeinen und lebenslaufsbezogenen Charakteristika, z.B. zwischen der Orientierung der Schenkung an lebenslaufsbezogenen ökonomischen Bedürfnissen des Empfängers und ihrer materiellen Bedeutung oder auch ihrer kompensatorischen Verteilung unter den Kindern.

Eine Schenkungsanalyse im Querschnitt ist unvollständig und auch ein Vergleich mit Erbschaften hat den unterschiedlichen Zeitbezug der Transferarten zu berücksichtigen. Daraus folgt die Eignung einer Längsschnittperspektive als adäquate vergleichende Perspektive für Erbschaften und Schenkungen.

### 3.3.5 Szydliks Transfermodell im vergleichenden Längsschnitt

In Szydliks Transfermodell lassen sich die Implikationen der Überlegungen zu allgemeinen und lebenslaufsbezogenen Unterschieden zwischen Erbschaften und Schenkungen im Schema der Strukturarten einordnen. Für die *Opportunitätsstrukturen* folgt zum einen, dass der Tod der Eltern bzw. Großeltern nur im Falle von Erbschaften von Bedeutung ist (vgl. Szydlik 2000: 136f und 168f). Zum anderen, dass die Entwicklung der Liquidität im Lebenslauf der Geber für Schenkungen wichtiger ist als für Erbschaften: Bei letzteren ist der vererbte Vermögensbestand am Lebensende maßgeblich, bei Transfers zu Lebzeiten sind es die verfügbaren Mittel zu einem früheren Zeitpunkt bzw. mehreren Zeitpunkten. Für die *Bedürfnisstrukturen* ist anzunehmen, dass emotionale Bedürfnisse von Gebern und Empfängern bei Erbschaften aufgrund der komplexeren Verweisungszusammenhänge maßgeblicher sind als bei Schenkungen und neben oder sogar vor ökonomische Bedürfnisse treten können. Für Transfers zu Lebzeiten sind hingegen materielle Bedürfnisse der Empfänger die entscheidende Determinante. Diese Bedürftigkeit ist bei Schenkungen, die früher im Lebenslauf erfolgen, erhöht. Im Längsschnitt kann untersucht werden, wie Schenkungen als intergenerationale Transferprozesse verlaufen, mit welcher Intensität sie auf temporäre Bedarfslagen im Lebenslauf des Empfängers „reagieren“, beispielsweise auf Arbeitslosigkeit, Ausbildungsende und Haushaltsgründung. In diesem Zusammenhang sind auch die Bedarfsimplikationen der *familialen Strukturen* zu verstehen, die in analoger Weise im Längsschnitt untersucht werden können, z.B. die Geburt eines Kindes, eine Hochzeit oder eine Scheidung. Da bei Schenkungen weitere gemeinsame Lebenszeit von Gebern und Empfängern folgt, ist hier zudem sowohl die ex-ante- als auch die ex-post-Reziprozität von Bedeutung, beispielsweise in Form von Kontakthäufigkeit, Beziehungsenge und instrumentellen Hilfen zwischen den Generationen vor und nach dem Transfer. Bei Erbschaften, die als „Druckmittel“ bis zum Le-

bensende zurückgehalten werden können, interessieren Gegenleistungen nur im Voraus. Unter den *kulturell-kontextuellen Strukturen* sind aus vergleichender Sicht vor allem die Unterschiede zwischen den beiden Transferarten hinsichtlich der Gestaltbarkeit und Regulierung von Bedeutung. Schenkungen sind privater und freier, hier besteht eher die Möglichkeit, sie zwischen den Kindern ungleich aufzuteilen – sowohl aus rechtlicher Sicht, als auch in Bezug auf normative Verhaltenserwartungen.<sup>10</sup> Entsprechend könnten sich hier z.B. auch Geschlechterdifferenzen hinsichtlich der Empfangschancen deutlicher zeigen.

Aus der Gesamtbetrachtung aller Bedingungsfaktoren folgt eine zusammenfassende Charakterisierung von Erbschaften und Schenkungen, auf deren Grundlage die Hypothesen formuliert werden sollen:

- *Erbschaften* sind stark von Opportunitätsstrukturen und kulturell-kontextuellen Strukturen bestimmt. Materielle Bedürfnisse der Empfänger sind für sie von untergeordneter Bedeutung, erstens aufgrund des eingeschränkten rechtlichen Spielraums, zweitens aufgrund ihrer auch immateriellen Verweisungszusammenhänge, drittens aufgrund ihres Charakters als *mortiscausa*-Übertragungen, deren Eintreten nicht zeitabhängig von Bedürfnissituationen der Empfänger ausgelöst wird. Eine Vererbung ist nicht unbedingt ein absichtsvolles Handeln, für das immer eine Entscheidungssituation unter Restriktionen zu unterstellen ist, sondern eine normativ und rechtlich stark regulierte Institution, die nicht auf einen rein ökonomischen Bezugsrahmen reduziert werden kann.
- *Schenkungen* sind Ereignisse, deren Eintreten vom Zusammenspiel zwischen Bedürfnissen der Empfänger und Opportunitäten der Geber abhängt. Der Einfluss familialer und kulturell-kontextueller Strukturen zeigt sich hier entsprechend über ih-

---

<sup>10</sup> vgl. die Überlegungen von Lundholm und Ohlsson (2000) zur *post-mortem*-Reputation.

ren Zusammenhang mit Opportunitäts- und Bedürfnisstrukturen. Schenkungen haben hauptsächlich materiellen Charakter und folgen auf Bedürfnissituationen im Lebenslauf des Empfängers. Der Handlungsaspekt tritt hier deutlicher hervor: Die Vermögensübertragung geschieht absichtsvoll und ist in ihrer Gestaltung weitgehend frei; dem Transferhandeln der Geber liegt eine Entscheidungssituation zugrunde, die hauptsächlich von ökonomischen Bedingungsfaktoren charakterisiert ist.

### 3.3.6 Hypothesen<sup>11</sup>

Für die vergleichende Längsschnittanalyse von Erbschaften und Schenkungen werden im Folgenden Hypothesen zu den Effekten verschiedener Bedingungsfaktoren (geordnet nach den vier Strukturarten) auf die Empfangsraten der Transfers formuliert, die mit dem SOEP empirisch überprüft werden sollen. Für die Hypothesen gelten folgende Einschränkungen:<sup>12</sup>

- In dieser Arbeit werden nur die Bedingungsfaktoren untersucht, also die Zeit *vor* dem Transfererhalt; es werden keine Hypothesen zu den Folgewirkungen der Transfers formuliert.
- Die SOEP-Daten beziehen sich auf den Transfer*empfang* und nicht auf die Vergabeseite. Letztere wird über den sozioökonomischen Status, die Kohortenzugehörigkeit und den Tod der Eltern abgebildet. Es können keine darüber hinaus gehenden Hypothesen gefasst werden, z.B. hinsichtlich der emotionalen Bedürfnisse der Geberseite oder auch der Abhängigkeit der Schenkungsrate von der elterlichen Liquiditätsentwicklung.

---

<sup>11</sup> In Abschnitt 4.6 sind die Hypothesen tabellarisch zusammengefasst dargestellt.

<sup>12</sup> Siehe auch Abschnitt 4.1.2 zur Datenqualität.

- Für die Familienstrukturen besteht die Einschränkung, dass im SOEP nur unzureichende Längsschnittdaten zur Beziehungsenge und Kontakthäufigkeit zwischen den Generationen verfügbar sind; folglich können auch hier keine entsprechenden Hypothesen formuliert werden.

#### *Hypothese 1: Soziale Schicht (Opportunitätsstrukturen)*

Für Erbschaften und Schenkungen ist anzunehmen: Je höher der sozio-ökonomische Status der Eltern, desto höher werden die Empfangsraten sein, da wohlhabende Eltern über mehr Ressourcen verfügen, um die Bedürfnisse ihrer Kinder nach intergenerationalen Transfers zu befriedigen (EH1a und SH1a). Dieser Unterschied sollte bei besonders finanzintensiven Transfers noch deutlicher zum Tragen kommen (EH1b und SH1b).

#### *Hypothese 2: Tod der Eltern (Opportunitätsstrukturen)*

Der Tod der Eltern ist die zentrale Determinante für den Empfang einer Erbschaft. Bereits der Tod des ersten Elternteils sollte die Empfangsraten stark erhöhen, nach dem Tod des zweiten Elternteils ist ein noch deutlich stärkerer positiver Effekt zu erwarten, da das gesamte Erbe häufig zunächst an den überlebenden Ehepartner geht (EH2; vgl. das „Berliner Testament“ in 1.3). Für Schenkungen folgt aus der theoretischen Annahme eines bedarfsabhängigen Empfangs, dass sich weder beim Tod des ersten noch des zweiten Elternteils Effekte zeigen sollten (SH2).

#### *Hypothese 3: Alter (Bedürfnisstrukturen)*

Die Erbschaftsrate ist zeitabhängig vom Tod der Eltern und sollte daher zunächst nur leicht, ab dem vierzigsten Lebensjahr des Empfängers zunehmend steiler ansteigen und um sein sechzigstes Lebensjahr (in Zeiten geringer ökonomischer Bedürftigkeit) ihren Höhepunkt erreichen (EH3).



Die Schenkungsrate ist zeitabhängig von den Bedürfnissen der Kinder und sollte daher ca. ab deren zwanzigstem Lebensjahr steil ansteigen, ihren Höhepunkt in mittleren Lebensaltern erreichen, mit abnehmender Bedürftigkeit des Empfängers in höherem Alter ebenso steil wieder absinken (SH3).<sup>13</sup>

*Hypothese 4: Erwerbsstatus (Bedürfnisstrukturen)*

Auf die Bedarfssituationen „Ausbildungsende“ und „Arbeitslosigkeit“ der Kinder sind zeitnah Entscheidungen der älteren Generationen für Transfers zu erwarten, um finanzielle Notlagen abzufedern. Der Bedarfsaspekt der Arbeitslosigkeit resultiert aus entgangenem Einkommen und Suchkosten. Für das Ausbildungsende besteht er im Zusammenhang mit darauf folgenden Erfordernissen räumlicher Mobilität, Gründung eines eigenen Haushalts usw., die finanziellen Bedarf bedeuten, der noch nicht durch eigene Ersparnissen und/oder ein eigenes Einkommen gedeckt werden kann. Die Schenkungsrate sollte nach diesen Ereignissen ansteigen (SH4a und SH4b). Für temporäre ökonomische Bedarfssituationen, die dem Ausbildungsende und der Arbeitslosigkeit folgen, sind eher kleinere „Finanzspritzen“ von den älteren Familienangehörigen zu erwarten als die Übertragungen großer Vermögen. Entsprechend sollten sich die positiven Effekte auf die Schenkungsrate bei Betrachtung niedriger Transfersummen deutlicher zeigen. (SH4c) Erbschaftsraten dienen der vergleichenden Analyse als Kontrollgruppe, für die keine Effekte zu erwarten sind (EH4a, EH4b).

---

<sup>13</sup> Die Hypothesen EH3 und SH3 dienen als Leithypothesen zur explorativen Untersuchung der Ratenverläufe; das Alter ist keine Ursache, sondern ein Indikator für den Eintritt bestimmter Ereignisse im Lebenslauf. Letztere werden für Erbschaften in H2 und für Schenkungen in H4, H5 und H6 spezifiziert.

*Hypothese 5: Geburtenbiographie (Familiale Strukturen)*

Bei Geburt eines eigenen Kindes erhöht sich nicht nur die Bedürftigkeit des Empfängers, sie stärkt auch den intergenerationalen Familiensammenhalt und den Fortbestand einer Generationenlinie. Die Chancen auf Erhalt einer Schenkung als intergenerationale Solidarleistung sollten folglich ansteigen (SH5a). Mit der Geburt eines zweiten Kindes, die in der Regel zeitlich relativ nahe an der ersten liegt, kann sich die ökonomische Belastung relativ zu den eigenen Mitteln weiter erhöhen.<sup>14</sup> Auf eine solche weitere Intensivierung des Bedürfnisses ist also mit einer leichten Verstärkung des positiven Effekts bei der zweiten Geburt zu rechnen (SH4b). Für Schenkungen, die auf Geburten folgen, ist anzunehmen, dass es sich häufig um Gegenstände handelt, die sich direkt auf das Kind beziehen (z.B. ein Kinderwagen), also Bedürfnisse befriedigt werden, die weniger kostenintensiv sind. Folglich sind stärkere Effekte bei Betrachtung geringer Schenkungshöhen zu erwarten (SH5c). Erbschaften dienen der vergleichenden Analyse wieder als Kontrollgruppe, für sie sind keine Effekte zu erwarten (EH5a und EH5b).

*Hypothese 6: Familienstand (Familiale Strukturen)*

Auf eine Eheschließung folgend sollte ein deutlicher Anstieg der Schenkungsrate zu beobachten sein, erstens aufgrund von Zuwendungen der Kategorie „Hochzeitsgeschenk“, also direkt auf das Ereignis bezogener Transfers. Zweitens steht der Zeitpunkt der Hochzeit in Zusammenhang mit weiteren Ereignissen (z.B. der Haushaltsgründung<sup>15</sup>), die ökonomische Bedürftigkeit<sup>16</sup> hervorrufen (SH6a). Auch eine Scheidung

---

<sup>14</sup> Der mediane Geburtenabstand zwischen dem ersten und zweiten Kind beträgt im Datensatz, auf dem die Analysen dieser Arbeit basieren, 3 Jahre.

<sup>15</sup> Zu diesem Ereignis finden sich im SOEP keine geeigneten Verlaufsdaten. Der Zeitpunkt der Eheschließung kann in diesem Zusammenhang als entsprechende Proxyvariable interpretiert werden.

<sup>16</sup> Darauf können die Hochzeitsgeschenke zumindest zum Teil verweisen; beide Punkte stehen also in engem Zusammenhang.

erhöht die ökonomischen Bedürfnisse, z.B. aufgrund von Scheidungskosten und/oder verlorener Absicherung. Darauf folgende intergenerationale Solidarität in Form von finanziellen Hilfen sollte sich in einem Anstieg der Empfangsrate von Schenkungen nach Scheidungen zeigen (SH6b). Andreß (2004) folgend kann zudem angenommen werden, dass die Bedürftigkeit nach einer Ehescheidung für Frauen höher liegt als für Männer, da ihnen zum einen häufiger das Sorgerecht für Kinder zugesprochen wird, was ihre Erwerbsmöglichkeiten einschränkt, zum anderen ihr relativer Einkommensvorteil in der Ehe höher liegt, als derjenige der zumeist besser verdienenden Männer. Die erhöhte Bedürftigkeit lässt nach einer Ehescheidung zusätzlich erhöhte Chancen für Frauen auf den Empfang einer intergenerationalen Schenkung erwarten (SH6c).

Die erwarteten Effekte einer Verwitwung sind vergleichbar mit denen einer Ehescheidung. Sie liegt jedoch in der Regel später im Lebenslauf<sup>17</sup> und sollte daher tendenziell zu geringerer ökonomischer Bedürftigkeit führen. Folglich ist hier ein schwächerer positiver Effekt auf die Empfangsraten zu erwarten (SH6d). Aufgrund der geringeren Ereigniszahlen wird für Verwitwungen auf eine weitere Differenzierung im Sinne von SH6c verzichtet.

Entsprechende Vergleichshypothesen für Erbschaften nehmen – wie bei den Hypothesen 4 und 5 – keine Effekte an (EH6a-d).

#### *Hypothese 7: Geschwisteranzahl (Familiale Strukturen)*

Geschwister sind „Konkurrenten“, die Anspruch auf einen Teil des Gesamtvermögens erheben, das intergenerational vergeben wird. Folglich ist anzunehmen: Je höher ihre Zahl, desto niedriger liegen die Empfangsraten. Dieser Effekt ist für Erbschaften und Schenkungen zu er-

---

<sup>17</sup> Die Hypothese bezieht sich jedoch auch hier nur auf solche Ereignisse, die vor dem Tod der eigenen Eltern eintreten, also i.d.R. nicht nach dem sechzigsten Lebensjahr (vgl. die Definition der Prozesszeit in 4.2.2).

warten, wobei er aufgrund der Pflichtteilsregelungen bei Erbschaften schwächer ausgeprägt sein sollte (EH7a), bei Schenkungen, auf die die Empfänger keinen vergleichbaren Anspruch erheben können, deutlicher (SH7a).

Je mehr Geschwister vorhanden sind, desto geringer ist der Teilbetrag, den ein Erbe erhält. Die Empfangschancen einer Erbschaft geringer Höhe sollten also mit der Geschwisterzahl steigen; die stärksten negativen Effekte einer steigenden Geschwisterzahl sollten hingegen für hohe Erbschaften festzustellen sein (EH7b). Für Schenkungen gibt es keine Anhaltspunkte zur Annahme eines positiven Effekts bei niedrigen Übertragungen, es ist weder von einer Pflichtaufteilung, noch von einer gleichzeitigen Vergabe an mehrere Empfänger auszugehen. Hier sollte ein durchgehend negativer Effekt über alle Transferhöhen zu beobachten sein, der umso stärker ist, je höher die Schenkung ausfällt (SH7b).

#### *Hypothese 8: Geschlecht (Kulturell-kontextuelle Strukturen)*

Für Erbschaften sollten aufgrund der Pflichtteilsansprüche keine Geschlechterdifferenzen hinsichtlich der Empfangsraten auftreten (EH8a). Kosmann (2003) und Künemund et al. (2006) folgend (vgl. Abschnitt 3.1) kann jedoch die Hypothese überprüft werden, dass Töchter – innerhalb des verfügbaren rechtlichen Spielraums – benachteiligt werden. Ein entsprechender Geschlechtereffekt sollte sich in geringeren Erbschaftshöhen und geringeren Empfangschancen für Frauen bei Betrachtung sehr hoher Erbschaften niederschlagen (EH8b).

Unter der Annahme eines bedarfsabhängigen Empfangs und Kontrolle entsprechender Bedarfsvariablen dürfte auch für Schenkungen kein eigenständiger Geschlechtereffekt zu beobachten sein (SH8a). Da sie weniger restriktiven Verteilungsregeln und -normen unterliegen, sollten sich bestehende Benachteiligungen von Töchtern (falls sie vorliegen) hinsichtlich der Höhe des übertragenen Vermögens hier jedoch deutlicher zeigen als bei Erbschaften (SH8b).

*Hypothese 9: Kohorte (Kulturell-kontextuelle Strukturen)*

Für jüngere Kohorten,<sup>18</sup> deren Eltern stärker vom Wirtschaftsaufschwung nach 1945 profitieren konnten, sind erhöhte Empfangsraten für Erbschaften und Schenkungen zu erwarten (EH9 und SH9).

---

<sup>18</sup> Im Sinne der begrifflichen Abgrenzungen aus 1.3 sind damit ökonomische gesellschaftliche Generationen gemeint.

## **4 Empirischer Teil**

Der empirische Teil dieser Arbeit ist in sieben Abschnitte gegliedert. Zunächst wird die Datengrundlage beschrieben, ihre Qualität diskutiert und die Analysemethode vorgestellt (4.1). Abschnitt 4.2 dokumentiert den Stichprobenzuschnitt und die Variablenkonstruktion. Die Analysen beginnen in 4.3 mit einem deskriptiven Überblick, in 4.4 folgen explorative, in 4.5 multivariate Analysen. Abschnitt 4.6 fasst zusammen.

### **4.1 Daten und Methodik**

#### **4.1.1 Datengrundlage**

Die empirischen Analysen dieser Arbeit basieren auf Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) aus dem Jahr 2001. Das SOEP ist eine repräsentative Wiederholungsbefragung, die vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit TNS Infratest Sozialforschung jährlich auf Haushalts- und Individualebene durchgeführt wird. Die Paneluntersuchung sieht vor, dass dieselben Personen und Haushalte jeweils einmal im Jahr befragt werden. Sie begann 1984 in den alten Bundesländern mit 12.290 Befragungspersonen in 5.921 Haushalten und wurde mehrfach erweitert, um die Repräsentativität für das Bundesgebiet zu wahren. Die „Stichprobe F“ aus dem Jahr 2000 bedeutete eine umfangreiche Ergänzung um fast 11.000 Personen in über 6.000 Haushalten, so dass im Jahr 2001 ca. 22.000 Personen in über 11.000 Haushalten befragt werden konnten (vgl. SOEP-Group 2001).

Zur Befragungspopulation des SOEP gehören Deutsche und Ausländer, die das 17. Lebensjahr erreicht haben. Den Befragten wird einerseits ein, jedes Jahr weitgehend gleichbleibendes, Fragenpaket vorgelegt, andererseits werden Fragen zu einem zusätzlichen Schwerpunktthema gestellt, das wellenspezifisch variiert. In den Jahren 1988 (5. Welle) und 2001 (18. Welle) wurden im Rahmen dieser Schwerpunktthemen Fragen

zu Vermögensbeständen und -übertragungen gestellt. Die Analysen in dieser Arbeit stützen sich auf Angaben zum Schwerpunktthema „Soziale Sicherung“ des Erhebungsjahres 2001, das privaten Vermögensübertragungen in Form von Schenkungen und Erbschaften eine Fragebogenseite widmete (SOEP-Gruppe und TNS-Infratest-Sozialforschung 2001: 30). Diese Erhebung erfolgte auf Individualebene und enthielt (im Gegensatz zur Befragung von 1988) keine zeitliche Begrenzung zurückliegender Transfers. Die Einstiegsfrage lautete: „Haben Sie persönlich schon einmal eine Erbschaft gemacht oder eine größere Schenkung erhalten? Wir meinen dabei Übertragungen von Haus- und Grundbesitz, von Wertpapieren, Beteiligungen, sonstigem Vermögen oder größeren Geldbeträgen“. Diese Frage bezieht sich also auf die Empfängerseite der Transfers und nur auf Übertragungen von größerem materiellem Wert; geringfügige Zuwendungen, ideelle oder symbolische Wertgegenstände werden nicht erfasst. Für Personen, die diese Frage bejahten, wurde im Folgenden für bis zu drei Fälle erhoben, ob es sich bei diesen Übertragungen um Erbschaften oder Schenkungen handelte, in welchem Jahr sie erfolgten, welche Art von Vermögen übertragen wurde (Immobilien/Grundbesitz, Wertpapiere, Bargeld/Bankguthaben, Unternehmensbeteiligung /-besitz, Sonstige/Sachgeschenke), wie hoch der (Verkehrs-)Wert zum Transferzeitpunkt lag und von wem das Vermögen erhalten wurde (Eltern, Schwiegereltern, Großeltern, Ehepartner, sonstige Personen). Den Abschluss des Themenbereichs bildeten Fragen zu Vermögenstransfers, die zukünftig erwartet werden.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Bei diesen Fragen wurde nicht mehr zwischen den Transferarten Erbschaften und Schenkungen unterschieden.

### **4.1.2 Datenqualität**

Die Datenbasis unterliegt einigen spezifischen Problemen und Einschränkungen, die sich sowohl auf den Umfang der analytischen Möglichkeiten auswirken, als auch die Verlässlichkeit der Ergebnisse beeinträchtigen können. Diese Aspekte müssen für ein Verständnis der Potentiale und Grenzen der in den Abschnitten 4.3 bis 4.5 folgenden Datenanalysen berücksichtigt werden.

Ein erstes Problem betrifft die Retrospektivangaben, auf denen die Längsschnittdaten dieser Arbeit basieren. Erinnerungsfehler der Befragten können z.B. das Empfangsjahr und die Höhe der Transfers betreffen, sie sind umso problematischer, je länger eine Übertragung zurückliegt. Auch die Annahme eines geteilten Begriffsverständnisses von Erbschaften und Schenkungen unter den Befragten ist zweifelhaft, letztlich bleibt unklar, nach welchen Kriterien eine Erbschaft von einer Schenkung unterschieden wird.

Schwerwiegender als diese Probleme der Erinnerung und Bedeutungsäquivalenz wirken sich vermutlich jedoch bewusste Verweigerungen und Falschangaben aus. Die Frage nach Schenkungen berührt gleich zwei Tabus: Erstens einen Vermögenswert, den eine Person zweitens „unverdient“, ohne eigene Leistung, erhält. Die Erfassung von Erbschaften gestaltet sich noch schwieriger, da hier in den meisten Fällen mit dem Tod eines Angehörigen sogar noch ein drittes Tabu hinzukommt. Die SOEP-Erhebung von 1988 zu Vermögensfragen beeinträchtigte die Teilnahmemotivation in späteren Wellen, und die Vollständigkeit der erhobenen Daten war mangelhaft (von Rosenblatt et al. 2002: 11). Auch 2001 fehlten z.B. häufig Höhenangaben zu den Transfers, und mehr als die Hälfte der Personen, für die 1988 eine Erbschaft erfasst wurde, gab sie 2001 nicht mehr an (Kohli et al. 2005: 32). Diese Erhebungsprobleme und die insgesamt geringen Erb- und Schenkungs-



quoten (siehe Abschnitt 4.3) weisen auf eine deutliche Untererfassung des Transfergeschehens im SOEP hin.<sup>20</sup> Es ist laut Szydlík (1999: 82) nicht auszuschließen, dass nicht erfasste Erbschaften und Schenkungen „anderen Mustern folgen, als die angegebenen“.

Ein weiteres Problem der SOEP-Erhebung besteht in ihrer Beschränkung auf Übertragungen größeren materiellen Wertes. Geringfügige Erbschaften und Schenkungen werden nicht erfasst und damit „soziologisch höchst relevant[e]“ Sachverhalte (Lettke 2003: 268) ausgeblendet. Nicht nur ideelle Aspekte, sondern die funktionale intergenerationale Solidarität in ärmeren Familien kann so aus dem Blickfeld geraten, obwohl „geringfügige“ Transfers dort sogar eine höhere relative Bedeutung haben können als umfangreichere Transfers in wohlhabenderen Familien.<sup>21</sup> Neben geringen materiellen Werten bleiben auch immaterielle Aspekte der Transfers in der SOEP-Erhebung unberücksichtigt (vgl. 3.2.2). Ihr Fokus richtet sich eher auf soziodemographische und ökonomische Variablen, folglich können von diesen Daten keine Informationen zu erbschafts- und schenkungsbezogenen Normen, Einstellungen und Präferenzen erwartet werden.<sup>22</sup>

Besonders beeinträchtigend für die Analysen in dieser Arbeit sind Variablen, zu denen keine adäquaten Verlaufsdaten vorliegen. Dieses Problem betrifft die Angaben zur Kontakthäufigkeit, Beziehungsenge und instrumentellen Hilfe zwischen Eltern und ihren Kindern, deren zeitlicher Verlauf mit den vorliegenden Daten nicht rekonstruiert werden kann. Es fehlt also eine Datengrundlage, um die Prozesshaftigkeit des Miteinanders von Transfergebern und -empfängern zu erfassen.

---

<sup>20</sup> Für die Erhebung von 1988 vermutet Schlomann (1992: 245f), dass die Zahl viermal so hoch liegen müsste, wie im SOEP angegeben.

<sup>21</sup> Mittlerweile wurde die Eingangsschwelle gesenkt: Im SOEP-Fragebogen 2005 (Erhebung von Erbschaften, Schenkungen und Lotteriegewinnen im Jahr 2004) liegt sie bei 500 Euro (Kohli et al. 2005: 32).

<sup>22</sup> vgl. in diesem Zusammenhang die Erhebung des Konstanzer Erbschafts-Surveys (Lettke 2004).

Fragestellungen zur Reziprozität des intergenerationalen Transferhandelns können somit nicht behandelt werden. Lügen geeignete Längsschnittdaten vor, könnte z.B. untersucht werden, ob eine emotional enge Beziehung, häufige Interaktionen und/oder instrumentelle Hilfsleistungen Vorbedingungen oder Folgen finanzieller Transfers sind. Übertragen auf Szydliks Modell intergenerationaler Solidarität folgt, dass mögliche kausale Zusammenhänge zwischen funktionaler, affektiver und assoziativer Solidarität mit den SOEP-Daten nicht untersucht werden können.

Auch bei einer Betrachtung, die sich auf Opportunitäts- und Bedürfnisvariablen beschränkt, fehlen einige Informationen. So liegen zum einen keine Verlaufsdaten zur sozioökonomischen Lage der Transfergeber vor, zum anderen fehlen teilweise Angaben zu bedarfsrelevanten Ereignissen in den Lebensläufen der Empfänger (z.B. zu den Zeitpunkten der Haushaltsgründung oder des Erwerbs langlebiger Konsumgüter).

Trotz dieser Probleme sind die SOEP-Daten für die Fragestellungen in dieser Arbeit anderen Datenquellen überlegen. Der AS bezieht beispielsweise nur 40-85-jährige Befragungspersonen ein (bzw. 46-91-jährige in der zweiten Welle), konzentriert die Fragen zu privaten Transfers auf die Geberseite und enthält keine Retrospektivangaben zum Zeitpunkt des Transfererhalts. Die amtliche Statistik erfasst nur steuerpflichtige Übertragungen und damit lediglich einen Bruchteil des tatsächlichen Transfergeschehens (Schupp und Szydlik 2004a), die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe erhebt nur Transfervolumina (nicht Geber und Empfänger) und unterscheidet Erbschaften nicht von Schenkungen (Reil-Held 2002: 47).

### 4.1.3 Methoden der Ereignisanalyse

Ein geeignetes methodisches Instrument für die Längsschnittperspektive dieser Arbeit ist die Ereignisanalyse (Blossfeld et al. 2007). Sie untersucht, wie lange Untersuchungseinheiten in einem bestimmten Ausgangszustand bleiben und erlaubt – mittels nichtparametrischer und parametrischer Verfahren – eine dynamische Modellierung des Übergangs in einen Zielzustand. Unter Berücksichtigung von unabhängigen Variablen (auch „Kovariaten“) kann gezeigt werden, welche Faktoren diesen Übergang beeinflussen.

#### *Zentrale Begriffe und Konzepte*

Der Wechsel zwischen zwei Zuständen wird als Ereignis bezeichnet, die Dauer, bis ein Ereignis eintritt, als Episode. Dieses Zeitintervall beginnt, sobald die Untersuchungseinheit dem Risiko des Ereignisses ausgesetzt ist, und endet mit einem Ereignis oder einer Zensurierung. Zensiert sind Episoden, für die keine vollständigen Informationen zu den Verweildauern vorliegen; linkszensiert, falls der Anfangszeitpunkt unbekannt ist, rechtszensiert, wenn der Endzeitpunkt der Episoden außerhalb des Beobachtungsfensters liegt.

Die Dichtefunktion der Verweildauern gibt die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Ereignis in einem bestimmten, sehr kleinen Zeitintervall eintritt:<sup>23</sup>

$$f(t) = \lim_{t' \rightarrow t} \frac{P(t \leq T < t')}{t' - t}$$

---

<sup>23</sup> Es wird von einer *stetigen* Zeit ausgegangen, d.h. Ereignisse können zu jedem Zeitpunkt eintreten.

Die *kumulierte Verteilungsfunktion* gibt an, welcher Anteil der Verweildauern kleiner oder gleich einem Wert  $t$  ist, also die Wahrscheinlichkeit, dass bis zum Zeitpunkt  $t$  ein Ereignis eingetreten ist:

$$F(t) = P(T \leq t) = \int_0^t f(\tau) d\tau$$

Das Gegenstück zu dieser Funktion wird als *Survivorfunktion* bezeichnet; sie gibt den Anteil der Untersuchungseinheiten an, die zum Zeitpunkt  $t$  noch kein Ereignis erlebt haben.<sup>24</sup>

$$G(t) = P(T > t) = 1 - F(t)$$

Aus diesen Funktionen kann die entscheidende theoretische Größe der Ereignisanalyse abgeleitet werden: Die *Hazardratenfunktion* beschreibt für ein sehr kleines Zeitintervall die (momentane) Neigung des Ereigniseintritts, unter der Bedingung, dass zuvor noch kein Ereignis eingetreten ist:

$$r(t) = \lim_{t' \rightarrow t} \frac{P(t \leq T < t' | T \geq t)}{t' - t} = \frac{f(t)}{G(t)}$$

In der Ereignisanalyse besteht nur ein Ausgangszustand, es sind jedoch verschiedene Endzustände möglich. In diesen Fällen können Modelle *konkurrierender Risiken* (Blossfeld et al. 2007: 81-84) geschätzt werden, in denen alle nicht interessierenden Zielzustände als zensierte Beobachtungen behandelt werden.

### ***Nichtparametrische und parametrische Verfahren***

Nichtparametrische Schätzungen von Dichtefunktionen, Survivorfunktionen und Hazardraten dienen vor allem als explorative Verfahren (Blossfeld et al. 2007: 58). Sie treffen keine Verteilungsannahmen hinsichtlich des zeitlichen Risikoverlaufs. Die *Sterbetafelmethode*

---

<sup>24</sup> Es existieren zahlreiche Signifikanztests, die Survivorfunktionen für zwei oder mehrere Vergleichsgruppen auf Unterschiede prüfen; in dieser Arbeit wird der *Log-Rank-Test* (Blossfeld et al. 2007: 79) verwendet.

de liefert Schätzungen für  $f(t)$ ,  $G(t)$  und  $r(t)$ , erfordert jedoch zum einen die Gruppierung von Verweildauern innerhalb festgelegter Intervallgrenzen, zum anderen eine ausreichende Anzahl von Episoden für alle Intervalle. Der *Kaplan-Meier-Schätzer* basiert hingegen auf exakten Verweildauern. Hier sind weder Annahmen zur Verteilung von Ereignissen und Rechtszensierungen innerhalb der Intervalle notwendig, noch müssen Intervallgrenzen festgelegt werden. Dieses Verfahren ist der Sterbetafelmethode vorzuziehen (Blossfeld et al. 2007: 58).

Bei differenzierteren Analysen geraten nichtparametrische Verfahren schnell an ihre Grenzen (Blossfeld et al. 2007: 87). Parametrische Verfahren ermöglichen es hingegen, mehrere Kovariaten simultan in die Analyse aufzunehmen. Die parametrische Modellierung erfordert eine theoretische Annahme über den zeitlichen Risikoverlauf, der auf unterschiedliche Arten spezifiziert werden kann. Für die Anwendungen in dieser Arbeit wird das *periodenspezifische Exponentialmodell* (PCE-Modell) verwendet. Es basiert auf dem Exponentialmodell, das eine zeitkonstante Übergangsrate annimmt, also einen Prozess, der nicht zeitabhängig ist. Diese Annahme eines gleichbleibenden Ereignisrisikos ist jedoch selten theoretisch gerechtfertigt. Die Erweiterung des PCE-Modells besteht darin, die Zeitachse in Perioden zu untergliedern, verbunden mit der Annahme, dass die Rate innerhalb dieser Perioden konstant verläuft, zwischen ihnen aber variieren kann. Diese Erweiterung des Exponentialmodells ist sehr flexibel und eignet sich zur Modellierung verschiedenster Prozesse (Blossfeld et al. 2007: 116). Die Berechnung der Schätzer für dieses Modell erfolgt (wie bei allen parametrischen Ratenmodellen) über die *Maximum-Likelihood-Methode* (Blossfeld et al. 2007: 89-91 und 117f).

In parametrischen Modellen können nicht nur zeitkonstante, sondern auch zeitveränderliche Kovariaten aufgenommen werden. Diese Möglichkeit ist aus kausalanalytischer Sicht von zentraler Bedeutung: Ein Ereignis im unabhängigen Prozess kann als Ursache für eine zeitlich nachgelagerte Zustandsänderung im abhängigen Prozess verstan-

den werden.<sup>25</sup> Datenanalytisch können zeitveränderliche Kovariaten über die Methode des *Episodensplittings* modelliert werden: Wenn die Kovariate ihren Zustand ändert, wird die Episode in Subepisoden geteilt, wobei der Zeitpunkt einer Zustandsänderung den Endzeitpunkt einer Subepisode und den Anfangszeitpunkt der nächsten darstellt. Jede Subepisode wird durch einen neuen Fall im Datensatz repräsentiert; die letzte Subepisode hat den gleichen Zielzustand wie die ursprüngliche Episode, alle anderen sind rechtszensiert (Blossfeld et al. 2007: 136f).

## 4.2 Datenaufbereitung

### 4.2.1 Stichprobenzuschnitt

Die Erstellung der Rohdaten geht vom SOEP-Datensatz *PPFAD* aus, der alle Personen enthält, die im Rahmen des SOEP jemals kontaktiert wurden (SOEP-Group 2005b: 61-63). Dieser wird mit dem Datensatz zur Personenbefragung aus dem Jahr 2001 fusioniert, der alle Angaben zu den Erbschafts- und Schenkungsvariablen enthält. Weiterhin werden individuelle biographische Daten zugespielt: die Familien-, Geburten- und Erwerbsbiographie der Befragten sowie biographische Angaben zu ihren Eltern.<sup>26</sup> Für Informationen zu den Geschwistern der Befragten wird zusätzlich eine Variable aus dem Personenfragebogen des Jahres 2003 verwendet. Insgesamt enthält der Rohdatensatz knapp 61.000 Fälle.

Über eine Variable zum Befragungsstatus (*rnetto*) kann der Datensatz auf diejenigen Befragungspersonen reduziert werden, mit denen

---

<sup>25</sup> Damit ist in der Regel keine (ausschließliche) einzelne Ursache gemeint, sondern ein Teil eines Ursachenkomplexes; der Effekt eines Ereignisses in einer unabhängigen Variablen muss daher immer relativ zu anderen Ursachen betrachtet werden (Blossfeld 1996: 195).

<sup>26</sup> Die Familienbiographie aus dem Datensatz *BIOMARSY*, die Geburtenbiographie aus *BIOBIRTH* und *BIOBRTHM*, die Erwerbsbiographie aus *PBIOSPE*, biographische Angaben zu den Eltern aus *BIOPAREN*.

im Jahr 2001 ein Interview realisiert wurde; nach dieser Selektion verbleiben gut 22.000 Fälle. Ein weiterer Stichprobenzuschnitt betrifft Personen aus der ehemaligen DDR. Diese sollen aus der Analyse ausgeschlossen werden, da für sie spezifische Bedingungen eines anderen Wirtschaftssystems und anderer gesetzlicher Regelungen gelten. In dieser Arbeit wird zum einen von einer Marktwirtschaft ausgegangen, in der ein privater Vermögensaufbau möglich ist, zum anderen basieren die Erbschafts- und Schenkungsbegriffe auf den entsprechenden gesetzlichen Regelungen in der BRD (vgl. Abschnitt 1.3). Die Selektion von Befragungspersonen aus den alten Bundesländern wird über die Variable *loc1989* vorgenommen; es verbleiben nur solche Personen im Datensatz, die im Jahr 1989 auf dem Gebiet der alten Bundesländer lebten.

Auch für das Transferverhalten von Migranten ergeben sich Probleme: Zum einen ist auch hier von unterschiedlichen rechtlichen Regelungen in den Herkunftsländern auszugehen, zum anderen ist die Perspektive dieser Arbeit nicht geeignet, da sie sich auf Transfers von Eltern und Großeltern an die Kinder- bzw. Enkelgeneration konzentriert. In Migrantenfamilien verlaufen intergenerationale Finanztransfers jedoch häufig „aufwärts“, also von der Kinder- zur Elterngeneration (Baykarakrumme 2007: 35-38; Holst und Schroten 2007). Der entsprechende Zuschnitt erfolgt über die Variable *germborn*. Es verbleiben nur Befragungspersonen im Datensatz, die in Deutschland geboren wurden oder vor Gründung der BRD eingewandert sind.

Nach Abschluss des Stichprobenzuschnitts ergibt sich ein Datensatz mit 13.156 Fällen.

## 4.2.2 Variablenkonstruktion

### *Konstruktion der abhängigen Prozesse*

Für beide Prozesse, intergenerational erhaltene Erbschaften und Schenkungen, sollen Zielzustand und Verweildauer konstruiert werden. Als Ereignis ist dabei der Wechsel vom Zustand *vor* Erhalt eines dieser Transfers zum Zustand *nach* Erhalt zu verstehen. Dabei ist zu beachten, dass es sich bei Erbschaften und Schenkungen nicht um konkurrierende Risiken handelt. Wer z.B. eine Schenkung erhält, kann später immer noch erben.

Im SOEP kann jeder Befragte maximal drei Transfers angeben. Daraus lässt sich der Zielzustand des Prozesses „Erhalt der ersten intergenerationalen Erbschaft“ konstruieren. Ein Ereignis wird dann definiert, wenn *einer* der folgenden Punkte zutrifft:

- Der erste erhaltene Transfer ist eine Erbschaft von den Eltern oder Großeltern
- Der zweite erhaltene Transfer ist die erste Erbschaft von den Eltern oder Großeltern
- Der dritte erhaltene Transfer ist die erste Erbschaft von den Eltern oder Großeltern

Die Prozesszeit der Episode beginnt, sobald eine Person dem Risiko des Ereignisses ausgesetzt ist. Der Erhalt einer Erbschaft ist ab der Geburt möglich, die Verweildauern im Ausgangszustand zählen also ab dem Geburtsjahr auf Jahresbasis hoch und enden entweder mit dem Empfangsjahr der ersten Erbschaft oder mit einer Rechtszensierung.<sup>27</sup> Diese Zensierung liegt entweder vor, wenn zum Befragungszeitpunkt 2001 noch keine Erbschaft angegeben wurde, der Endzeitpunkt der Episode also unbekannt ist, oder wenn alle Angehörigen älterer Generatio-

---

<sup>27</sup> Zur Prozesszeit wird jeweils ein Jahr hinzugezählt, um das Episodensplitting *vor* dem Ereigniseintritt zu ermöglichen, falls eine zeitveränderliche Kovariate im Jahr des Ereignisses ihren Zustand ändert



nen verstorben sind und folglich kein Risiko eines Erbschaftsempfangs mehr besteht. Letztere Form der Zensierung ist mit zwei Annahmen verbunden: erstens sind die Todesjahre der Großeltern nicht bekannt, eine Zensierung nach Tod der Eltern setzt also voraus, dass zu diesem Zeitpunkt auch die Großeltern bereits verstorben sind. Zweitens fehlen in einigen Fällen die Angaben zum Todeszeitpunkt der Eltern, obwohl diese vermutlich nicht mehr leben.<sup>28</sup> Daraus folgt, dass Personen weiterhin zum Risikosek gehören, obwohl ihre Angehörigen älterer Generationen bereits verstorben sind. Aufgrund der fehlenden Informationen wird in diesen Fällen zu spät (zum Interviewzeitpunkt) zensiert. Dieses Problem soll durch das Festlegen einer Obergrenze der Prozesszeit von 80 Jahren abgemildert werden. Es ist anzunehmen, dass im Lebensalter 80 nur in sehr seltenen Fällen noch Elternteile leben. Zusammengefasst ergeben sich also folgende Zensierungsvorschriften:

- Zum Interviewzeitpunkt
- Zum Zeitpunkt zwei Jahre nach dem Tod des zweiten Elternteils, falls Angaben zu beiden Todesjahren vorliegen<sup>29</sup>
- Achtzig Jahre nach Geburt, falls dieses Lebensalter vor dem Interviewzeitpunkt erreicht wurde und keine Angaben zu den Todesjahren beider Elternteile vorliegen<sup>30</sup>

Die Konstruktion des Prozesses „Erhalt der ersten Schenkung von den Eltern oder Großeltern“ erfolgt analog zum eben dargestellten Vorgehen.<sup>31</sup>

<sup>28</sup> Beispielsweise befinden sich im Datensatz 435 Personen, die zum Befragungszeitpunkt 80 Jahre oder älter waren; bei 51 von ihnen (11,7%) fehlt jedoch die Angabe zum Todesjahr mindestens eines Elternteils.

<sup>29</sup> Da Zeitpunkt des Transferempfangs – beispielsweise nach rechtlichen Auseinandersetzungen – auch noch deutlich nach dem Tod des Transfergebers liegen kann, wird eine zusätzliche Zweijahresfrist gewährt.

<sup>30</sup> Das betrifft 42 Zensierungen bei Erbschaften, 43 bei Schenkungen.

<sup>31</sup> Im Abschnitt zur Datenqualität (4.1.2) wurde bereits das Problem des Begriffsverständnisses der Befragten bei der Unterscheidung von Schenkungen und Erbschaften angesprochen. In diesem Zusammenhang kann eine nachträgliche Umdefinierung der Transfers diskutiert wer-

Für Modelle konkurrierender Risiken erfolgt eine Änderung der Zielzustandsvariablen (*des*). Dies betrifft erstens unterschiedliche Transferhöhen. Die Angaben zur Transferhöhe werden zunächst mit einem Preisindex gewichtet<sup>32</sup> und dann in drei Gruppen eingeteilt: bis 30.000 DM, 30.000 bis 120.000 DM, über 120.000 DM. Diese Klassierung ist einheitlich sowohl für Erbschaften, als auch für Schenkungen; die neu gebildete Zielzustandsvariable *des1* unterscheidet diese klassierten Transferhöhen, jeweils nicht betrachtete Höhen gehen als zensierte Beobachtungen in die Analyse ein. Eine zweite Umdefinierung der Zielzustandsvariablen dient der Unterscheidung nach Art des übertragenen Vermögens. Für Erbschaften und Schenkungen wird dabei jeweils zwischen den beiden Kategorien „Immobilien/Grundbesitz“ und „Bargeld/Bankguthaben“ unterschieden sowie eine entsprechende Zielzustandsvariable *des2* gebildet.<sup>33</sup>

---

den: eine reine *inter-vivos – mortis-causa*-Typologie könnte Erbschaften, die vor dem Tod beider Elternteile empfangen werden, als Schenkungen definieren; hinter Schenkungen, die zeitlich sehr nahe am Tod der Eltern liegen (oder sogar danach), könnten hingegen Erbschaften vermutet werden. In dieser Arbeit werden solche Umdefinierungen nicht vorgenommen, das maßgebliche Unterscheidungskriterium ist allein die Angabe der Befragten.

<sup>32</sup> Durch die Preisbereinigung kann eine Vergleichbarkeit der Transferhöhen hergestellt werden; die Standardisierung erfolgt in Preisen von 2005. Die ersten Erbschaften und Schenkungen werden für das Jahr 1939 angegeben, die letzten für das Jahr 2001. Entsprechende Gewichtungsfaktoren der Transferhöhen schwanken zwischen 6,8 und 1,1. Für die Jahre 1939 bis 1947 wurde der Preisindex für Lebenshaltung aus dem Jahrbuch des statistischen Bundesamts für das Deutsche Reich verwendet, ab 1948 der Verbraucherpreisindex der Deutschen Bundesbank.

<sup>33</sup> Für Erbschaften und Schenkungen umfassen diese beiden Kategorien den überwiegenden Anteil aller Angaben (siehe 4.3); da Mehrfachantworten möglich sind, werden jeweils nur Fälle einbezogen, die *ausschließlich* eine Vermögensart angeben.

### **Konstruktion der zeitkonstanten Kovariaten**

Vier zeitkonstante Kovariaten werden in der Analyse verwendet.<sup>34</sup> Das Geschlecht geht als binäre Variable in die Analysen ein; die Kohortenzugehörigkeit als klassierte Variable, die sechs Kategorien von Geburtsjahrgängen unterscheidet: „bis 1930“, „1931 bis 1940“, „1941 bis 1950“, „1951 bis 1960“, „1961 bis 1970“ und „nach 1970“ Geborene.

Der sozioökonomische Status des Vaters soll in den späteren Analysen als Indikator für die Opportunitätsstrukturen verwendet werden. Diese generierte Variable basiert auf der Klassifikation des *International Socio-Economic Index of Occupational Status* (ISEI) nach Ganzeboom et al. (1992: 10-19; 1996: 212f), die zwischen Werten von 16 und 90 schwankt.<sup>35</sup> Da die Angabe zum ISEI des Vaters für zahlreiche Befragte nicht vorliegt, werden insgesamt vier Gruppen unterschieden: „ISEI des Vaters unbekannt“, „16 bis 30“, „31 bis 45“ und „46 bis 90“.

Die Konstruktion einer Variablen zur Geschwisterzahl erfolgt über eine einfache regressionsanalytische Schätzung. In der Befragung 2001 finden sich lediglich Angaben zur Anzahl der Geschwister, die zum Befragungszeitpunkt außerhalb des Haushalts leben. Im Jahr 2003 (20. SOEP-Welle) nannten die Befragten dagegen die Gesamtzahl aller Geschwister, die sie insgesamt haben bzw. hatten, also lebende und bereits verstorbene. Diese Angabe ist vorzuziehen, zahlreiche Untersuchungspersonen aus dem Erhebungsjahr 2001 haben jedoch 2003 nicht mehr an der Befragung teilgenommen. Für diese Personen wird die Geschwisterzahl geschätzt. Die entsprechende Schätzgleichung resultiert aus einer linearen Regression der Geschwisterangabe von 2003 auf die Geschwisterangabe von 2001 und das Alter für alle Befragten, die in

---

<sup>34</sup> Diese zeitkonstanten Kovariaten sind „rein exogen“ in Bezug auf den abhängigen Prozess; die zeitveränderlichen Kovariaten hingegen könnten prinzipiell auch vom Erhalt einer Erbschaft oder einer Schenkung abhängen.

<sup>35</sup> Die SOEP-Fragen zum ISEI des Vaters beziehen sich auf den Zeitpunkt, als die Befragten 15 Jahre alt waren (SOEP-Group 2005a).

beiden Jahren geantwortet haben.<sup>36</sup> Abschließend wird die Variable zur Geschwisterzahl in drei Kategorien unterteilt: „keine Geschwister“, „ein bis zwei Geschwister“ und „mehr als zwei Geschwister“.

### **Konstruktion der zeitveränderlichen unabhängigen Variablen**

Die Konstruktion aller zeitveränderlicher Kovariaten erfolgt – analog zu den abhängigen Variablen – auf Jahresbasis. Die Bio-graphie des Familienstands wird komplett rekonstruiert,<sup>37</sup> bei jeder Zustandsänderung ein Episodensplitting durchgeführt<sup>38</sup> und es werden zeitveränderliche Dummy-Variablen für die Zustände „verheiratet“, „geschieden“ und „verwitwet“ gebildet. Für die Zustände „verheiratet“ und „geschieden“ werden zusätzliche Dummy-Variablen definiert, die die ersten drei Jahre in einem jeweils neuen Zustand anzeigen („verheiratet ≤ 3 Jahre“, „geschieden ≤ 3 Jahre“).

Der Längsschnittdatensatz zur Erwerbsbiographie (PBIOSPE) erlaubt es, auf den Zeitpunkt des Ausbildungsendes zu schließen. Zunächst werden alle nicht-rechtszensierten Ausbildungsepisoden, „Schule, Studium“ und „Lehre, Ausbildung“ selektiert; von diesen wird jeweils die zeitlich letzte gewählt, deren Endzeitpunkt als „Ende der letzten Ausbildung“ zugespielt und ein entsprechender zeitveränderlicher Dummy gebildet.<sup>39</sup> Auch die Konstruktion einer zeitveränderlichen

---

<sup>36</sup> Auf das Alter wird regressiert, weil bei älteren Personen die Wahrscheinlichkeit höher liegt, dass ihre Geschwister bereits verstorben sind; die Schätzgleichung lautet:

$Geschwisterzahl (neu) = 0.23 + 0.77 * Geschwisterzahl (alt) + 0.014 * Alter$ ; insgesamt wird der Wert für die Geschwisterzahl auf Basis dieser regressionsanalytischen Schätzung für 1822 Fälle imputiert.

<sup>37</sup> Die erforderlichen Daten werden aus dem Datensatz *BIOMARSY* zugespielt.

<sup>38</sup> Im vorliegenden Datensatz zeigt sich hier ein Höchstwert von sieben Splittings.

<sup>39</sup> Der Bedarfsaspekt des Ausbildungsendes liegt in seinem Zusammenhang mit darauf folgenden Erfordernissen räumlicher Mobilität, Gründung eines eigenen Haushalts usw., die finanziellen Bedarf bedeuten, der noch nicht durch ein eigenes Einkommen gedeckt werden kann (vgl. Hypothese 4). Um diesen Aspekt zu fokussieren, sollte die letzte Ausbildungsepisode nicht zu spät im Lebenslauf eines Befragten liegen. Daher werden keine Ausbildungsepisoden mehr einbezogen, deren Endzeitpunkt nach Vollendung des 33. Lebensjahres liegt; auch hier werden

Arbeitslosigkeitsvariablen basiert auf dem Datensatz PBIOSPE. Die meisten Arbeitslosigkeitsdauern liegen unter einem Jahr, die Analysen in dieser Arbeit sollen jedoch auf Jahresbasis erfolgen. Daher wird zu den Arbeitslosigkeitsepisoden, die ansonsten in vielen Fällen identische Anfangs- und Endjahre, also Dauern von 0 besitzen, ein Jahr hinzugezählt und damit eine Verzerrung sowie ein Verlust von Differenziertheit in Kauf genommen.<sup>40</sup>

Vollständige Angaben zur Geburtenbiographie sind für Frauen verfügbar, für Männer jedoch nur, falls ihr Erstinterview in der 17. Welle oder später durchgeführt wurde (SOEP-Group 2005a: 81).<sup>41</sup> Die fehlenden Angaben werden mit einer Partnerzeiger-Hilfskonstruktion rekonstruiert, die Männern die Geburtenbiographien ihrer Partnerinnen zu spielt. Dieses Vorgehen trifft die Annahme, dass alle Kinder der Partnerin mit dem angegebenen Mann gezeugt wurden; es ist Ergebnis einer Abwägung zugunsten von Fallzahlerhalt und gegen das damit einhergehende Risiko fehlerbehafteter Daten.<sup>42</sup> Maximal drei Geburten werden pro Person zugespielt und nach jeder Geburt wird ein Episodensplitting durchgeführt. Analog zum Vorgehen bei der Familienstandsbiographie grenzen für die ersten beiden Geburten jeweils zwei zusätzliche Dummy-Variablen die ersten drei Jahre nach der Geburt von der Folgezeit ab. Abschließend werden zeitveränderliche Variablen zu den Todesjahren der Eltern gebildet, die zwei Zustände anzeigen: „erstes Elternteil ver-

die ersten drei Jahre nach Ausbildungsende mit einer zusätzlichen Dummy-Variable von der Folgezeit abgegrenzt.

<sup>40</sup> Das bedeutet z.B., dass Arbeitslosigkeitsdauern von einem und zwölf Monaten jeweils mit der Dauer von 1 in die Analyse eingehen können, oder auch – im Extremfall – dass eine einmonatige Arbeitslosigkeit von Dezember bis Januar des Folgejahres als zweijährige Dauer gewertet wird.

<sup>41</sup> Diese Angaben finden sich für Frauen im Datensatz *BIOBIRTH*, für Männer mit Erstinterviews ab dem Jahr 2000 in *BIOBRTHM*.

<sup>42</sup> Ein Einsatz dieser Hilfskonstruktion erfolgte nur bei eindeutig identifizierten Ehefrauen oder festen Lebenspartnerinnen. Auf diese Weise wurden für die erste Geburt 729 fehlende Angaben ersetzt, 703 für die zweite und 315 für die dritte; das entspricht insgesamt 22% aller Geburtenangaben der Männer.

storben“ und „beide Eltern verstorben“. Entsprechende Jahresangaben werden zugespielt und die Episoden jeweils gesplittet.

### 4.3 Deskriptiver Überblick

Der Datensatz, auf dem die folgenden Analysen basieren, umfasst 13.156 Personen. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick zu den Merkmalsverteilungen innerhalb dieser Analysegesamtheit.

Tabelle 4.1: Angaben zu zeitkonstanten und zeitveränderlichen Kovariaten

1. Angaben zu den zeitkonstanten Kovariaten			
		Absolut	Anteil in %
<b>Geschlecht</b>			
	<i>männlich</i>	6300	47,9%
	<i>weiblich</i>	6856	52,1%
<b>Kohortenzugehörigkeit</b>			
	<i>bis 1930</i>	1532	11,6%
	<i>1931-1940</i>	1916	14,6%
	<i>1941-1950</i>	1933	14,7%
	<i>1951-1960</i>	2419	18,4%
	<i>1961-1970</i>	2859	21,7%
	<i>nach 1970</i>	2497	18,9%
<b>ISEI des Vaters</b>			
	<i>16-30</i>	2943	22,4%
	<i>31-45</i>	2348	17,9%
	<i>46-90</i>	2498	19,0%
	<i>unbekannt</i>	5367	40,8%
<b>Geschwisterzahl</b>			
	<i>keine</i>	1703	12,9%
	<i>1-2</i>	7796	59,3%
	<i>&gt; 2</i>	3624	27,6%
	<i>unbekannt</i>	33	0,25%

<b>2. Angaben zu den zeitveränderlichen Kovariaten</b>			
		<b>Absolut</b>	<b>Anteil in %</b>
<b>Geburten</b>			
	≥ 1	8926	67,9%
	≥ 2	6279	47,7%
	≥ 3	2271	17,3%
<b>Familienstand</b>			
	≥ 1 Ehe	10429	79,3%
	≥ 2 Ehen	1269	9,6%
	≥ 1 Scheidung	1909	14,5%
	≥ 1 Verwitwung	1259	9,6%
<b>Ausbildungsende</b>			
	<i>Angabe vorhanden</i>	11049	83,4%
<b>Arbeitslosigkeitsphasen</b>			
	≥ 1	3885	29,5%
	≥ 2	1118	8,5%
<b>Tod der Eltern</b>			
	<i>ein Elternteil verstorben</i>	3088	23,5%
	<i>beide Eltern verstorben</i>	3885	29,5%

Die Tabelle zeigt Absolut- und Anteilswerte zu allen Merkmalen, die in den späteren Analysen als unabhängige Variablen verwendet werden. Der Männeranteil von knapp 48% entspricht den Erwartungen an eine repräsentative Stichprobe. Die erste Kohortenkategorie umfasst alle Geburtsjahrgänge von 1902 bis 1930 und ist mit 11,6% der Befragten am schwächsten besetzt,<sup>43</sup> während die zwischen 1961 und 1970 Geborenen mehr als ein Fünftel der Analysegesamtheit stellen; das Durchschnittsalter beträgt 47, das Medianalter 45 Jahre. Die drei Kategorien mit gültigen Angaben zum ISEI-Status des Vaters sind ähnlich besetzt,

---

<sup>43</sup> Die Verteilung innerhalb dieser Kategorie ist linksschief: über die Hälfte der hier Klassifizierten ist zwischen 1925 und 1930 geboren.

in über 40% der Fälle liegt jedoch keine Angabe vor. Die Geschwistervariable unterscheidet ebenfalls drei Kategorien: Befragte ohne Geschwister stellen den kleinsten Anteil, fast 60% fallen in die Kategorie „ein bis zwei“, ein gutes Viertel der Befragten hat mindestens drei Geschwister.

Mehr als zwei Drittel der Befragten geben mindestens eine Geburt an, etwas weniger als die Hälfte hatte zum Befragungszeitpunkt mindestens zwei Geburten, ein Sechstel drei oder mehr. Die Retrospektivangaben zum Familienstand zeigen, dass fast 80% der Befragten mindestens einmal geheiratet haben, ein knappes Zehntel zweimal oder häufiger. 14,5% haben mindestens eine Ehe geschieden, 9,6% geben zum Befragungszeitpunkt mindestens eine Verwitwung an. Die Erwerbsbiographie zeigt in über 80% der Fälle gültige Angaben zum Jahr des Ausbildungsendes. Ein knappes Drittel der Befragten war bis zum Befragungszeitpunkt mindestens einmal arbeitslos, 8,5% geben zwei oder mehr Arbeitslosigkeitsphasen an. Die Frage nach dem Tod der Eltern zeigt, dass in über der Hälfte aller Fälle bereits mindestens ein Elternteil verstorben ist (53%), bei einem knappen Viertel lebt noch ein Elternteil, fast 30% haben zum Zeitpunkt der Befragung bereits beide Eltern verloren.

Damit ist ein Überblick zu den Merkmalsverteilungen der zeitkonstanten und zeitveränderlichen unabhängigen Variablen gegeben. Tabelle 4.2 gibt Auskunft über die abhängigen Prozesse.



Tabelle 4.2: Angaben zu Erbschaften und Schenkungen

	Erbschaften		Schenkungen	
<b>Anzahl und Empfangsquote</b>				
Gesamtzahl gültiger Angaben (inkl. Mehrfachangaben)	1713		1028	
Empfang eines Transfers (nur erster Transfer; ohne Mehrfach- angaben)	1575		908	
Empfangsquote (erste Trans- fers/13156)	12%		7%	
<b>Herkunft der Transfers</b>				
N	1575	(100%)	908	(100%)
Eltern	1072	(68%)	661	(73%)
Schwiegereltern	25	(2%)	41	(5%)
Großeltern	136	(9%)	83	(9%)
Ehepartner	53	(3%)	7	(1%)
Sonstige	279	(18%)	102	(11%)
<b>Intergenerational-familialer Transfer (Referenzwert)</b>	<b>1208</b>	<b>(77%)</b>	<b>744</b>	<b>(82%)</b>
<b>Transferhöhen</b>				
N (Referenzwert)	1208	(100%)	744	(100%)
unter 30.000 DM	289	(24%)	149	(20%)
30.000 bis 120.000 DM	272	(23%)	163	(22%)
über 120.000 DM	301	(25%)	194	(26%)
ohne Höhenangabe	346	(29%)	238	(32%)
<b>Medianhöhe</b>	66.000 DM		77.000 DM	
Medianhöhe Männer	77.000 DM		110.000 DM	
Medianhöhe Frauen	60.000 DM		52.000 DM	
Medianhöhe ISEI-Gruppe 16-30	55.000 DM		84.000 DM	
Medianhöhe ISEI-Gruppe 31-45	60.000 DM		88.000 DM	
Medianhöhe ISEI-Gruppe 46-90	108.000 DM		60.000 DM	
<b>Art des Vermögens</b>				
N (Referenzwert)	1208	(100%)	744	(100%)
Immobilien/Grundbesitz	479	(40%)	402	(54%)
Bargeld/Bankguthaben	428	(35%)	242	(33%)
Sonstige und Mischformen	301	(25%)	100	(13%)

Die SOEP-Befragung von 2001 verzeichnet insgesamt 2741 gültige Angaben, die eindeutig als Erbschaft oder als Schenkung zu identifizieren sind. Dieser Gesamtwert schließt jedoch zum einen auch Mehrfachangaben mit ein, zum anderen alle Kategorien der Transferherkunft. Diese Arbeit konzentriert sich jedoch – wie in 4.2.2 beschrieben – auf die Prozesse „Erhalt der ersten intergenerationalen Erbschaft“ und „Erhalt der ersten intergenerationalen Schenkung“. Nach Ausschluss der Mehrfachnennungen (von Personen, die mehrere Erbschaften bzw. Schenkungen berichten, wird also jeweils nur die erste berücksichtigt) verbleiben 1575 „erste“ Erbschaften und 908 „erste“ Schenkungen. Das ergibt eine Empfangsquote von insgesamt 12%, die zum Befragungszeitpunkt mindestens eine Erbschaft erhalten haben und 6,9% mit mindestens einer Schenkung. Die zweite Einschränkung erfolgt hinsichtlich der intergenerationalen Herkunft der Transfers. Von den 1575 ersten Erbschaften stammen 1072 von den Eltern und 136 von den Großeltern, über drei Viertel werden also von Angehörigen älterer Familiengenerationen empfangen. Von 908 Schenkungen sind 661 elterlicher Herkunft, 83 stammen von den Großeltern; hier ergibt sich ein Anteilswert intergenerational empfangener Übertragungen an allen „ersten“ Schenkungen von über 80%. Die insgesamt 1208 intergenerationalen ersten Erbschaften und 744 Schenkungen bilden die Referenzwerte für die ereignisanalytischen Modelle in den Abschnitten 4.4 und 4.5.<sup>44</sup>

Bei Betrachtung der Transferhöhen zeigen sich sowohl für Erbschaften als auch für Schenkungen fehlende Angaben in jeweils knapp einem Drittel der Fälle. Für die Modelle konkurrierender Risiken können deshalb nur 862 Erbschaften und 506 Schenkungen verwendet werden. Auf diesen Angaben beruht auch die Berechnung der medianen Transferhöhe. Sie beträgt 66.000 DM für Erbschaften und 77.000 DM für Schen-

---

<sup>44</sup> Aufgrund von fehlenden Angaben zum Zeitpunkt des Transfererhalts sind für Erbschaften und Schenkungen jeweils sieben Ereignisse analytisch nicht verwertbar; es resultieren Ereigniszahlen von 1201 bzw. 737.

kungen. Für die Interpretation dieses vor dem Hintergrund der in Abschnitt 2.2 dargestellten Befunde überraschenden Ergebnisses müssen drei Aspekte beachtet werden: Erstens richtet sich die SOEP-Frage aus dem Jahr 2001 explizit auf größere Übertragungen. Die Ergebnisse sind also nicht vergleichbar mit Erhebungen, die auch kleinere und/oder regelmäßige Schenkungen einbeziehen (im Gegensatz zu Erbschaften ist für Schenkungen ein häufigeres Auftreten kleinerer Beträge anzunehmen). Zweitens liegt das Empfangsjahr der Erbschaften im Schnitt etwas früher, also tendenziell eher zu Zeiten, in denen ökonomische Gebergenerationen weniger hohe Vermögen akkumulieren konnten.<sup>45</sup> Drittens werden in dieser Arbeit keine Umdefinitionen zwischen den Transferarten vorgenommen, zahlreiche Schenkungen können also den Charakter einer vorgezogenen Erbschaft haben (ein weiterer Hinweis auf diesen Umstand besteht in den Relationen zwischen Immobilien-/Grundbesitz und Bargeld/Bankguthaben bei Schenkungen; siehe den letzten Absatz dieses Abschnitts).

Hinsichtlich der Hypothesen EH7b und SH7b zeigt der Geschlechtervergleich der Medianwerte bereits sehr deutliche Tendenzen: Bei Erbschaften liegt dieser Wert für Männer mit 77.000 DM um fast 30% höher als die mediane Erbschaftshöhe für Frauen. Bei Schenkungen ist der Unterschied noch wesentlich deutlicher: Männer empfangen mit einer Medianhöhe von 110.000 DM mehr als doppelt so hohe Schenkungen im Vergleich zu Frauen, die lediglich auf einen Wert von 52.000 DM kommen.

Der Vergleich der Medianwerte von Erbschafts- und Schenkungshöhen zwischen unterschiedlichen ISEI-Gruppen ist für die Hypothesen EH1b und SH1b von Interesse. Für Erbschaften zeigen sich die erwarteten Relationen: Die Erbsumme steigt in höheren ISEI-Gruppen deutlich

---

<sup>45</sup> Hinsichtlich der Empfangsjahre zeigen sich für Erbschaften Quartilsgrenzen von 1980, 1990 (medianes Empfangsjahr) und 1996; für Schenkungen 1985, 1992 (medianes Empfangsjahr) und 1998.

an, in der Kategorie „46-90“ liegt sie fast doppelt so hoch wie in „16-30“. Überraschend sind die Ergebnisse für Schenkungen. Hier zeigt die höchste ISEI-Gruppe eine deutlich geringere Medianhöhe als die beiden anderen Kategorien (eine ausführlichere Diskussion zu diesem Befund folgt in 4.5.2).

Da bei der Frage nach der Art des übertragenen Vermögens Mehrfachangaben zugelassen waren, sind nicht alle Transfers den Hauptkategorien „Immobilien/Grundbesitz“ und „Bargeld/Bankguthaben“ eindeutig zuzuordnen. Das betrifft ein Viertel der Erbschaften und ein Achtel der Schenkungen. Hinsichtlich der Vermögensarten, die eindeutig zuzuordnen sind (d.h. ausschließliche Angabe einer Vermögensart), zeigt sich ein deutlicher Unterschied zwischen Erbschaften und Schenkungen. Bei Erbschaften sind beide Kategorien annähernd gleich stark besetzt, Schenkungen hingegen zeigen einen deutlich höheren Anteil an Immobilien-/Grundbesitz-Übertragungen. Dieser Wert liegt mit 402 um 66% über der Anzahl von 242 Schenkungen der Kategorie „Bargeld/Bankguthaben“.

## 4.4 Explorative Analysen

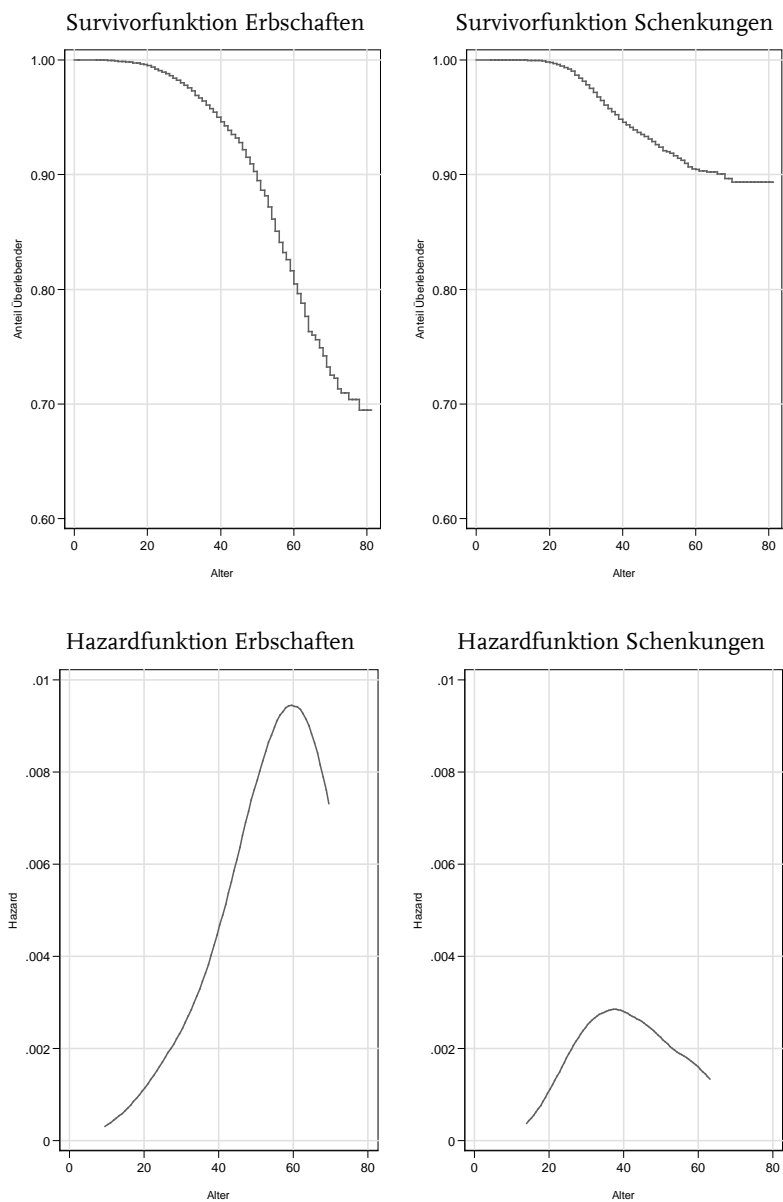
### 4.4.1 Survivor- und Hazardfunktionen

Abbildung 4.1 zeigt die Ergebnisse von Kaplan-Meier-Schätzungen der Verweildauern bis zum Erhalt der ersten intergenerationalen Erbschaft (links) und Schenkung (rechts). Beide Darstellungen (Survivorfunktionen und geglättete Hazardfunktionen) wurden jeweils identisch skaliert, um die Verläufe von Erbschafts- und Schenkungsempfang auch in ihren Relationen vergleichen zu können. Die X-Achse zeigt jeweils die Prozesszeit an (hier: das Lebensalter in Jahren), die Y-Achse bei den Survivorfunktionen den „Anteil Überlebender“, also den geschätzten Anteilswert der Personen, die bis zu einem bestimmten Zeitpunkt noch keine Erbschaft bzw. Schenkung erhalten haben, bei

den Hazardfunktionen die jeweilige zeitpunktbezogene Intensität eines Transfererhalts.

Die Survivorfunktion der Erbschaften fällt zunächst nur leicht, dann steiler und zeigt gegen Ende wieder eine Abflachung des Verlaufs. Bis zum fünfzigsten Lebensjahr erhalten ca. 10% eine Erbschaft, zum sechzigsten Lebensjahr – nach dem steilsten Abschnitt der Survivorfunktion – sind es bereits 20%, im Alter von 78 wird schließlich die 30%-Marke überschritten. Insgesamt „überleben“ 69,5%, folglich erhalten nach diesen Schätzungen 30,5% in ihrem Lebenslauf eine Erbschaft. Eine andere (für die Hypothese EH3 geeignete) Darstellung dieses Verlaufs ist die Hazardfunktion. Sie steigt zunächst nur leicht an, wird dann steiler, erreicht den Höhepunkt der maximalen Empfangsneigung um das sechzigste Lebensjahr und ist danach wieder rückläufig. Dieser Verlauf weist auf eine Abhängigkeit des Erbschaftsempfangs im Lebenslauf vom Todeszeitpunkt der Eltern hin und kann folglich als Bestätigung von EH3 gewertet werden.

Die Survivorfunktion der Schenkungen zeigt im Vergleich zu Erbschaften nicht nur einen deutlich höheren Anteil von Personen, die keinen solchen Transfer erhalten, sondern auch eine eher konkave Wölbung. Zwischen dem zwanzigsten und dreißigsten Lebensjahr erhalten gut 2% eine Schenkung, bis zum Alter 40 insgesamt 5,5% (in diesem Altersabschnitt 30-40 fällt die Funktion am stärksten ab), bis zum fünfzigsten Lebensjahr 7,6%, bis zum sechzigsten 9,5%. Insgesamt erhalten nach diesen Schätzungen knapp über 10% in ihrem Lebenslauf eine Schenkung. Die zugehörige Hazardfunktion nähert sich im Vergleich zu Erbschaften deutlich früher ihrem Höhepunkt, erreicht ihn kurz vor dem vierzigsten Lebensjahr und sinkt danach stetig ab. Auch hier bestätigt der Ratenverlauf also die Annahme der zugehörigen Hypothese SH3: er weist auf einen bedarfsabhängigen Empfang hin, der deutlich früher im Lebenslauf liegt als der Empfang einer Erbschaft.



Kaplan-Meier-Schätzungen; Quelle: SOEP 2001; eigene Berechnungen

Abbildung 4.1: Survivor- und Hazardfunktionen

#### 4.4.2 Hazardraten in Vergleichsgruppen nach zeitkonstanten

##### Kovariaten

Für die explorativen Analysen zu den Hypothesen 1, 7, 8 und 9 wurde als Darstellungsform die geglättete Hazardfunktion (Kaplan-Meier-Schätzungen) gewählt, mögliche Unterschiede werden anhand von Log-Rank-Tests für die Gleichheit von Survivorfunktionen überprüft. Die Abbildungen 4.2 für Erbschaften und 4.3 für Schenkungen zeigen Vergleiche der Ratenverläufe, unterschieden nach verschiedenen Ausprägungen der zeitkonstanten Kovariaten Geschlecht, Kohortenzugehörigkeit, ISEI des Vaters und Geschwisterzahl.

Die Erbschaftsraten zeigen für Männer und Frauen einen sehr ähnlichen Verlauf. Zwischen den Lebensaltern 55 und 65 scheinen die Empfangsraten für Männer höher zu liegen, was der Hypothese EH8a widerspricht. Ein Log-Rank-Test zeigt jedoch, dass die Nullhypothese gleicher Survivorfunktionen beider Geschlechter nicht verworfen werden kann. Folglich liegen keine Hinweise für Geschlechterunterschiede in den Empfangsraten von Erbschaften vor.

Der Kohortenvergleich lässt – zumindest für die ersten drei Kohorten – eine durchgehende Tendenz höherer Empfangsraten jüngerer Kohorten erkennen: Die Hazardfunktion der 1931 bis 1940 Geborenen liegt über den gesamten Zeitverlauf höher als die der Geburtsjahrgänge bis 1930, jedoch durchgehend niedriger als die Rate der zwischen 1941 und 1950 Geborenen. Für die drei jüngeren Kohorten (deren Erbschaften größtenteils noch bevorstehen) deutet sich eine Fortsetzung dieses Musters an. Der Log-Rank-Test zeigt signifikante Unterschiede zwischen den Survivorfunktionen der Kohorten ( $\alpha < 0.01$ ), die Hypothese EH9 wird also explorativ bestätigt.

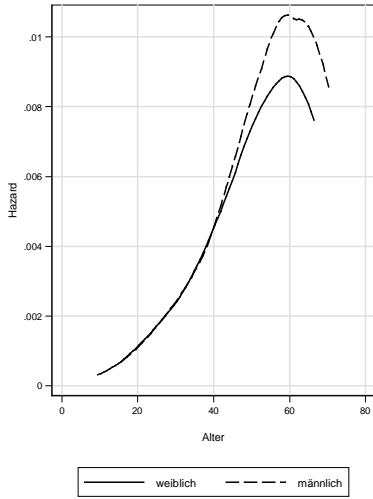
Auch für den ISEI des Vaters zeigen sich die erwarteten Ratenverläufe (EH1). Die Funktion der Gruppe „16-30“ verläuft im Vergleich zu „31-45“ durchgehend niedriger, der Abstand ist jedoch relativ gering. Eine weitaus größere Differenz zeigt die Gruppe „46-90“, die sehr deutlich

erhöhte Empfangsraten aufweist. Der Log-Rank-Test zeigt signifikant unterschiedliche Survivorfunktionen der ISEI-Gruppen ( $\alpha < 0.01$ ).

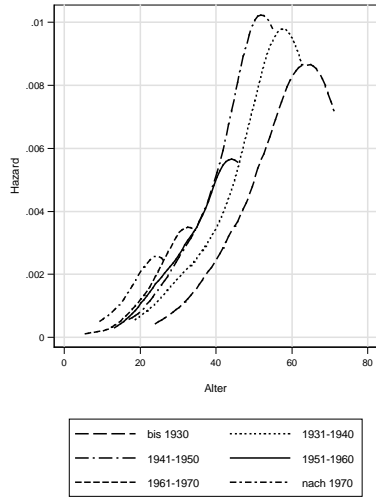
Der Hazardratenvergleich nach den Ausprägungen der Geschwistervariablen zeigt ebenfalls die erwarteten Relationen (EH7a). Wer mehr als zwei „Konkurrenten“ um eine Erbschaft hat, dessen Empfangsrate ist geringer als diejenige der Befragten mit ein bis zwei Geschwistern. Die höchste Hazardfunktion weisen Befragte ohne Geschwister auf. Auch hier zeigt der Log-Rank-Test signifikante Unterschiede in den Survivorfunktionen ( $\alpha < 0.01$ ).



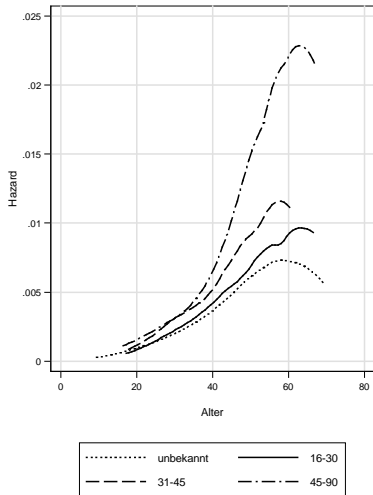
Geschlecht



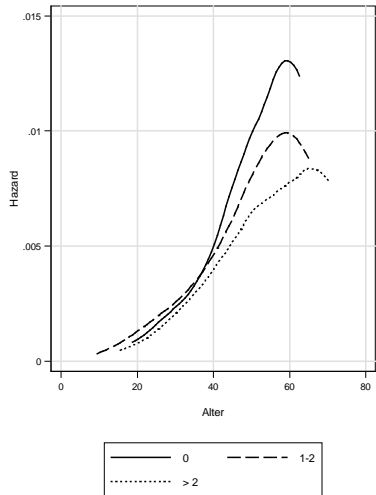
Kohortenzugehörigkeit



ISEI des Vaters

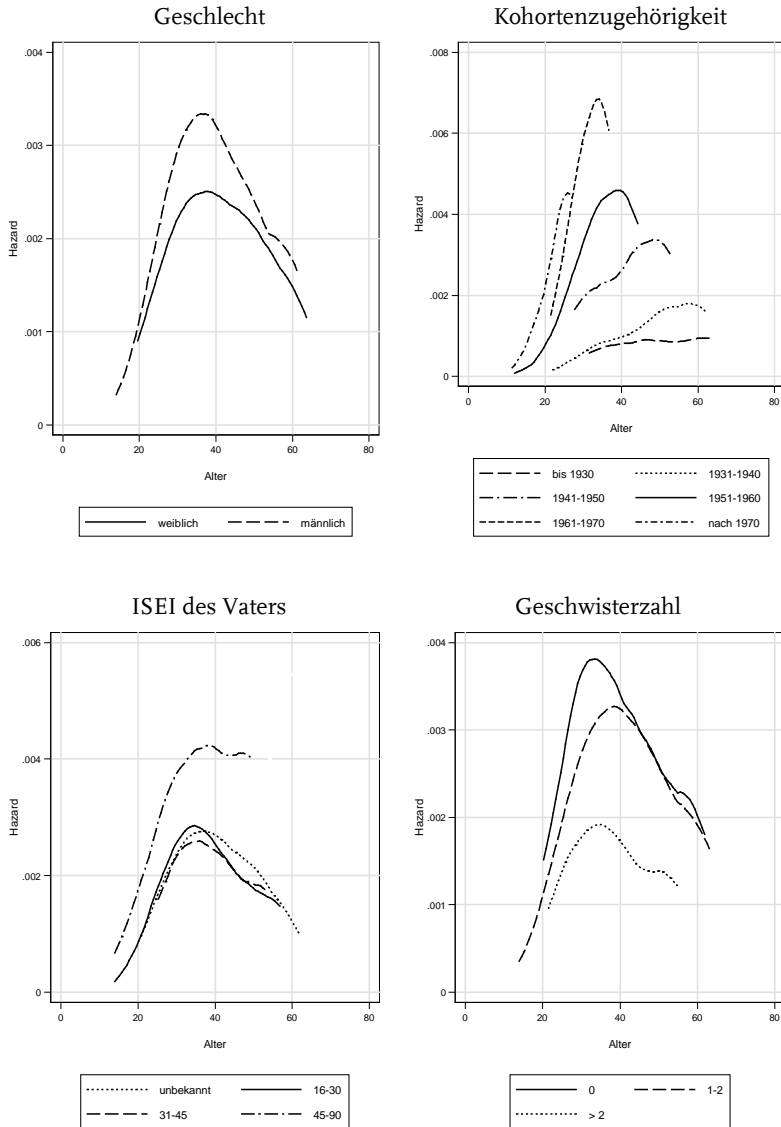


Geschwisterzahl



Kaplan-Meier-Schätzungen; Quellen: SOEP 2001, 2003; eigene Berechnungen

Abbildung 4.2: Erbschaftsraten nach zeitkonstanten Kovariaten



Kaplan-Meier-Schätzungen; Quellen: SOEP 2001, 2003; eigene Berechnungen  
 Abbildung 4.3: Schenkungsraten nach zeitkonstanten Kovariaten

Die Betrachtung der Hazardfunktionen von Schenkungen<sup>46</sup> im Geschlechtervergleich lässt an der Hypothese SH8a zweifeln. Die Empfangsrate im Lebenslauf von Männern liegt zu jedem Zeitpunkt höher als die Schenkungsrate für Frauen. Dieser Unterschied bestätigt sich im Log-Rank-Test: Die Annahme gleicher Survivorfunktion für Männer und Frauen muss verworfen werden ( $\alpha < 0.01$ ), Frauen sind hinsichtlich des Empfangs intergenerationaler Schenkungen benachteiligt.

Der Kohortenvergleich zeigt für Schenkungen noch deutlichere Unterschiede als für Erbschaften. Bis 1930 Geborene empfangen in ihrem Lebenslauf noch fast keine Schenkungen von älteren Familienangehörigen, die Raten der Jahrgänge 1931-1940 weisen bereits auf eine leichte Zunahme hin, die drei folgenden Kohortenkategorien zeigen jeweils sehr deutliche Anstiege der Raten in Verbindung mit einer Linksverschiebung des Höhepunkts der Hazardfunktionen in Richtung eines früheren Empfangs im Lebenslauf. Für die jüngste Kohorte bleibt diese Tendenz bestehen, es deutet sich jedoch eine Abschwächung des Unterschieds zur vorherigen Kohorte an. Der Log-Rank-Test bestätigt diese Unterschiede für die Survivorfunktionen ( $\alpha < 0.01$ ). Dieses Ergebnis entspricht der Hypothese SH9.

Die Hypothese SH1 zu höheren Schenkungsraten in höheren sozioökonomischen Schichten bestätigt sich explorativ nur für die höchste ISEI-Gruppe. Die Kategorien „16-30“ und „31-45“ zeigen nahezu identische Ratenverläufe; die Schenkungsraten von Personen, deren Vater einen ISEI-Wert von mindestens 46 aufweist, liegen deutlich darüber. Im Log-Rank-Test kann die Nullhypothese gleicher Survivorfunktionen auf  $\alpha < 0.01$ -Niveau verworfen werden. Dieses Ergebnis ist tendenziell vergleichbar mit dem für Erbschaften – zwei Befunde, die insgesamt auf eine Opportunitätsstruktur hinweisen, in der sich die Möglichkeiten zur

---

<sup>46</sup> Da in diesem Abschnitt nur Schenkungsraten verglichen werden, weicht die Skalierung der Y-Achse in Abbildung 4.3 von der Darstellung der Schenkungsrate in Abbildung 4.1 ab.

Vergabe intergenerationaler Transfers zwischen unteren und mittleren Sozialschichten weitgehend gleichen und erst hohe Schichten über deutliche Vorteile verfügen.

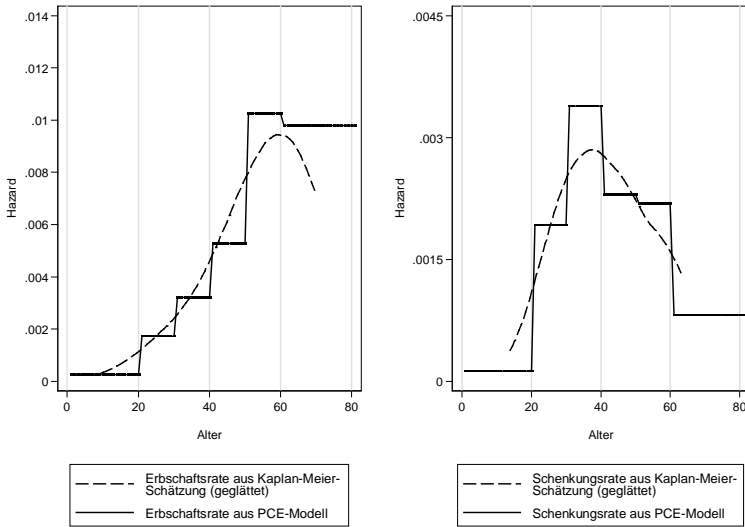
Der Vergleich der Schenkungsraten nach den Ausprägungen der Geschwistervariable zeigt ein deutliches Ergebnis im Sinne der Hypothese SH7a: Je mehr Geschwister vorhanden sind, desto niedriger liegen die Empfangsraten; die Unterschiede sind hier noch ausgeprägter als bei Erbschaften. Besonders Personen mit mehr als zwei Geschwistern sind hinsichtlich einer intergenerationalen Schenkung stark benachteiligt. Im Log-Rank-Test bestätigt sich dieser Befund ( $\alpha < 0.01$ ).

## 4.5 Multivariate Analysen

In diesem Abschnitt sollen die Befunde der explorativen Analysen in multivariaten Modellen überprüft werden, die eine simultane Berücksichtigung mehrerer zeitkonstanter Kovariaten erlauben. Zudem werden – zur Überprüfung der Hypothesen 2, 4, 5 und 6 – zeitveränderliche Kovariaten in die Modelle aufgenommen.

### 4.5.1 Multivariate Modelle für Erbschaften und Schenkungen

Die Modelle E1 und S1 enthalten die PCE-Schätzungen für den zeitlichen Verlauf beider Prozesse vor Aufnahme weiterer Kovariaten. Für Erbschaften und Schenkungen wird die Prozesszeitachse jeweils nach 20, 30, 40, 50 und 60 Jahren geteilt. Innerhalb dieser Perioden verläuft die Rate konstant, zwischen ihnen kann sie variieren. In diesem Fall bedeutet das die Annahme eines konstanten Ratenverlaufs in den Perioden 0 bis 20 Jahre, 20 bis 30 Jahre usw., aber die Möglichkeit unterschiedlicher Rateniveaus zwischen den Perioden. Abbildung 4.4 zeigt die aus den PCE-Modellen geschätzten Raten im Vergleich mit den geglätteten Hazardraten aus der nichtparametrischen Kaplan-Meier-Schätzung.



Quelle: SOEP 2001; eigene Berechnungen

Abbildung 4.4: Erbschafts- und Schenkungsraten aus parametrischer und nichtparametrischer Schätzung

Im zweiten Schritt (Modelle E2 und S2) werden alle zeitkonstanten Kovariaten (Geschlecht, Kohortenzugehörigkeit, ISEI des Vaters und Geschwisterzahl) aufgenommen. Anschließend werden in die Modelle E3 und S3 jeweils alle zeitveränderlichen Kovariaten mit Ausnahme der Variablen zum Tod der Eltern aufgenommen.<sup>47</sup> Letztere – und damit sämtliche Kovariaten – sind in den Modellen E4 und S4 enthalten.<sup>48</sup>

<sup>47</sup> Diese zeitveränderlichen Kovariaten sind – im Gegensatz zu den zeitkonstanten Kovariaten – nicht mehr rein exogen, d.h. sie könnten prinzipiell auch vom Empfang einer Erbschaft bzw. einer Schenkung abhängen.

<sup>48</sup> Diese Separierung zwischen den Modellen 3 und 4 erfolgt, da für Erbschaften sehr starke Effekte der Kovariaten zum Tod der Eltern zu erwarten sind und sich damit nicht nur die Schätzungen für den zeitlichen Verlauf des Prozesses, sondern auch für die Effekte anderer Kovariaten z.T. deutlich verändern. Für Schenkungen gilt das zwar nicht – aus Vergleichbarkeitsgründen wird hier dennoch dasselbe Vorgehen gewählt.

Die Modelle 5 bis 9 sind PCE-Modelle für konkurrierende Risiken. Für Erbschaften (E5 bis E9) wurde hier als Referenz hinsichtlich der Anzahl aufzunehmender Kovariaten das Modell E2 herangezogen, das keine zeitveränderlichen Kovariaten enthält, für Schenkungen das Modell S3, das alle zeitveränderlichen Kovariaten mit Ausnahme derer zum Tod der Eltern enthält.<sup>49</sup> In den Modellen 5 bis 7 werden die Schätzungen der Empfangsraten für drei Kategorien von Transferhöhen (bis 30.000 DM, 30.000 bis 120.000 DM, über 120.000 DM) verglichen, die Modelle 8 und 9 unterscheiden Übertragungen von Immobilien/Grundbesitz und Bargeld/Bankguthaben. Die letzten beiden Modelle sind zwar nicht unmittelbar hypothesenrelevant, aber an einigen Stellen hilfreich zur Differenzierung der Ergebnisse.

#### 4.5.2 Multivariate Befunde

Die empirischen Befunde der multivariaten Analysen, auf die im Folgenden eingegangen wird, sind für Erbschaften in den Tabellen 4.3 und 4.5, für Schenkungen in den Tabellen 4.4 und 4.6 dargestellt. Diese Tabellen zeigen für die Empfangsraten jeder Transferart jeweils neun PCE-Modelle (E1 bis E9 bzw. S1 bis S9).

Im Gegensatz zu den explorativen Analysen in 4.4 können mithilfe der multivariaten Analysen alle Hypothesen überprüft werden. Die folgende Darstellung der Befunde orientiert sich an der Nummerierung der Hypothesen und damit am Schema der vier Strukturarten. Abschließend (Abschnitt 4.6) werden die Ergebnisse zu allen Hypothesen in einer Übersichtstabelle zusammengefasst. Wegen der zahlreichen

---

<sup>49</sup> Für Erbschaften sind nur solche Hypothesen zu den zeitveränderlichen Variablen formuliert, die bereits mit den Modellen E3 und E4 hinreichend beurteilt werden können. Für Schenkungen kann die Hypothese SH2 im Modell S4 geprüft werden, daher wird der Tod der Eltern in die Modelle konkurrierender Risiken nicht mehr einbezogen.

Teilhypothesen ist es empfehlenswert, diese Tabelle bereits während des Lesens der folgenden Abschnitte einzusehen.

### ***Befunde zu den Opportunitätsstrukturen***

#### *Hypothese 1: Soziale Schicht*

Für Erbschaften zeigen sich in Modell E2 im Vergleich zur ISEI-Gruppe „16-30“ sowohl für die mittlere als auch für die höchste ISEI-Gruppe positive Effekte auf die Empfangsraten. Die mittlere Gruppe zeigt einen moderaten, die höchste einen deutlicheren Effekt. Damit bestätigen sich die explorativen Befunde zur Hypothese EH1a. Auch die Anschlusshypothese EH1b zu den Erbschaftshöhen wird bestätigt (Modelle E5, E6, E7): Die positiven Effekte verstärken sich mit zunehmender Erbsumme, signifikant sind sie erst bei Betrachtung der Kategorie „Erbschaften über 120.000 DM“. Hier zeigt der Koeffizient der höchsten ISEI-Gruppe im Vergleich zur niedrigsten ein 95%-Konfidenzintervall der relativen Ratenhöhung zwischen 67% und 243%.<sup>50</sup> Bei Betrachtung verschiedener Arten vererbten Vermögens fällt auf, dass sich keine signifikanten ISEI-Effekte zeigen, falls die Erbschaft ausschließlich Immobilien oder Grundbesitz umfasst; wenn es sich jedoch ausschließlich um Bargeld oder Bankguthaben handelt, sind deutliche signifikant positive Effekte festzustellen (Modelle E8, E9).

Für Schenkungen bestätigt sich der explorative Befund zur Hypothese SH1a (Modell S3): Verglichen mit der ISEI-Kategorie „16-30“ hat nur die höchste ISEI-Gruppe (ISEI des Vaters 46-90) erhöhte Schenkungsraten, die mittlere zeigt sogar einen leicht negativen Koeffizienten. Eine deutliche Verbesserung der Chancen auf den Empfang einer Schenkung von den Eltern oder Großeltern lässt sich also nur für Angehörige hoher Sozialschichten feststellen. Die Hypothese SH1b zu den Schenkungshöhen kann nicht bestätigt werden, das Gegenteil ist der Fall (Modelle

---

<sup>50</sup> Die prozentualen Ratenänderungen ergeben sich aus:  $r = (\exp(\alpha) - 1) * 100$ .

S5, S6, S7): Der positive Effekt für die höchste ISEI-Gruppe nimmt bei steigenden Schenkungssummen ab, signifikant bessere Empfangschancen bestehen hingegen bei niedrigen Schenkungen bis 30.000 DM. Dieses Ergebnis spiegelt den deskriptiven Befund zu den Median-Schenkungshöhen, der einen deutlich niedrigeren Wert für die ISEI-Gruppe „46-90“ zeigte. Eine mögliche Erklärung könnte lauten: In hohen Sozialschichten, die über mehr liquide Mittel verfügen, werden häufiger (auch mehrfach) kleinere Schenkungen vergeben, zu denen jedoch später (kumulativ) eine Erbschaft hinzukommt. Ein entsprechender Hinweis zeigt sich im Modell S8: Wenn nur die Schenkungsraten für Übertragungen von Bargeld und Bankguthaben betrachtet werden, zeigt die höchste ISEI-Gruppe einen sehr deutlichen positiven Effekt ( $\alpha < 0.01$ ). In niedrigeren Sozialschichten bestehen hingegen keine entsprechenden Opportunitäten. Schenkungen könnten hier ein echtes Substitut für Erbschaften darstellen, das – wenn es eintritt – vergleichsweise hoch ausfällt.<sup>51</sup>

### *Hypothese 2: Tod der Eltern*

Aus Längsschnittperspektive kommt dem Tod der Eltern unter den Opportunitätsstrukturen für Erbschaften die zentrale Bedeutung zu. In Modell E4 ist zu sehen, dass die Empfangsrate bereits nach dem Tod des ersten Elternteils sehr stark ansteigt, die prozentuale Ratenerhöhung liegt im 95%-Konfidenzintervall zwischen 243% und 415%. Noch deut-

---

<sup>51</sup> Eine weitere Möglichkeit, o.g. Erklärung empirisch zu überprüfen, besteht in der Aufnahme einer zeitveränderlichen Kovariate „Erhalt der ersten intergenerationalen Schenkung“ in das Erbschaftsmodell E3. Es ist zu erwarten, dass sich ein negativer Effekt auf die Empfangsraten zeigt, dieser sollte jedoch für niedrigere ISEI-Gruppen deutlich stärker ausfallen. Ein entsprechender Interaktionseffekt (ISEI-Gruppe 16-30 \* Schenkung) zeigt zwar in die erwartete Richtung, ist jedoch nicht signifikant (Modell hier nicht dargestellt).



lich stärker ist der Ratenanstieg nach dem Tod des zweiten Elternteils. Damit sind die Hypothesen EH2a und EH2b bestätigt.<sup>52</sup>

Für Schenkungen bestätigt sich in Modell S4 die Annahme aus der Hypothese SH2a: Der Tod des ersten Elternteils wirkt sich nicht auf die Schenkungsrate aus. Nach dem Tod des zweiten Elternteils zeigt sich jedoch ein sehr ausgeprägter positiver Effekt, SH2b kann also nicht bestätigt werden. Vermutlich hängt dieses Ergebnis mit den in 4.1.2 diskutierten Datenproblemen zusammen. Es kann zwar nicht ausgeschlossen werden, dass es sich um tatsächliche Transfers zu Lebzeiten handelt, die sich im Todesjahr des zweiten Elternteils ereignen, wahrscheinlicher sind hier jedoch Transfers im Zuge der Verteilung von Erbschaften, die in der SOEP-Befragung als Schenkungen angegeben werden.<sup>53</sup>

---

<sup>52</sup> Im Vergleich zu der von Lauterbach und Lüscher (1996) durchgeführten Untersuchung der SOEP-Daten aus dem Jahr 1988 zeigen die hier analysierten Erbschaften einen höheren Anteil von 41%, die nach dem Tod bzw. im Todesjahr beider Eltern empfangen werden; 37% werden nach dem Tod eines Elternteils empfangen, 22% vor dem Tod beider Eltern. Diese Anteilswerte beruhen auf der Annahme, dass für alle Personen, die Angaben zu einer Erbschaft gemacht haben, auch vollständige Angaben zu den Todesjahren der Eltern vorliegen.

<sup>53</sup> Schenkungen aus Steuergründen sind im letzten Lebensjahr des Gebers hingegen unwahrscheinlich; vgl. Abschnitt 1.3.

Tabelle 4.3: PCE-Modelle für die Empfangsrate der ersten Erbschaft<sup>54</sup>

	Modell E1	Modell E2	Modell E3	Modell E4
<b>Prozesszeit</b>				
0-20	-8.27 (0.12)***	-8.37 (0.18)***	-8.38 (0.18)***	-8.61 (0.18)***
21-30	-6.36 (0.07)***	-6.36 (0.14)***	-6.47 (0.16)***	-6.96 (0.16)***
31-40	-5.74 (0.06)***	-5.59 (0.13)***	-5.69 (0.17)***	-6.50 (0.17)***
41-50	-5.24 (0.06)***	-4.97 (0.13)***	-5.02 (0.17)***	-6.28 (0.18)***
51-60	-4.58 (0.06)***	-4.19 (0.14)***	-4.23 (0.18)***	-5.90 (0.19)***
> 60	-4.63 (0.11)***	-3.98 (0.17)***	-3.98 (0.21)***	-5.74 (0.22)***
<b>Geschlecht (Rk: weiblich)</b>				
männlich		0.02 (0.06)	-0.00 (0.06)	0.00 (0.06)
<b>Kohorte (Rk: 1951-1960)</b>				
bis 1930		-0.74 (0.11)***	-0.72 (0.11)***	-1.40 (0.12)***
1931-1940		-0.33 (0.10)***	-0.32 (0.10)***	-0.85 (0.10)***
1941-1950		-0.01 (0.09)	-0.00 (0.09)	-0.34 (0.09)***
1961-1970		0.16 (0.11)	0.16 (0.11)	0.30 (0.11)**
nach 1970		0.62 (0.16)***	0.65 (0.16)***	0.83 (0.16)***
<b>ISEI des Vaters (Rk: 16-30)</b>				
31-45		0.22 (0.10)**	0.21 (0.10)**	0.24 (0.10)**
46-90		0.48 (0.09)***	0.47 (0.09)***	0.58 (0.09)***
<b>Geschwisterzahl (Rk: 0)</b>				
1-2		-0.11 (0.08)	-0.11 (0.08)	-0.13 (0.08)
> 2		-0.27 (0.09)**	-0.26 (0.09)**	-0.39 (0.09)**
<b>Familienstand (Rk: ledig)</b>				
verheiratet ≤ 3 J.			0.14 (0.14)	0.10 (0.14)
verheiratet > 3 J.			0.08 (0.11)	-0.01 (0.11)
geschieden ≤ 3 J.			0.08 (0.25)	-0.02 (0.25)
geschieden > 3 J.			-0.18 (0.19)	-0.18 (0.19)
verwitwet			-0.06 (0.23)	-0.22 (0.23)
<b>Geburten (Rk: keine)</b>				
erste Geburt ≤ 3 J.			0.02 (0.16)	0.07 (0.16)
erste Geburt > 3 J.			-0.15 (0.11)	-0.14 (0.11)
zweite Geburt ≤ 3 J.			0.18 (0.16)	0.24 (0.16)
zweite Geburt > 3 J.			-0.11 (0.10)	-0.08 (0.10)
ab dritter Geburt			-0.15 (0.11)	-0.15 (0.11)
<b>Ausbildungsende (Rk: in Ausbildung)</b>				
Ausb'ende ≤ 3 J.			0.08 (0.17)	0.10 (0.17)
Ausb'ende > 3 J.			0.12 (0.08)	0.08 (0.08)
<b>Arbeitslosigkeit (Rk: nicht arbeitslos)</b>				
arbeitslos			-0.02 (0.18)	-0.00 (0.18)
<b>Tod der Eltern (Rk: beide Eltern leben)</b>				
ein Elternteil tot				1.47 (0.09)***
beide Eltern tot				3.90 (0.10)***
Log-Lik. Endwert <sup>55</sup>	-3432.62	-3337.26	-3326.27	-2491.62

Die Schätzungen beruhen auf 13149 Personen und 1201 Ereignissen; 557373 Personenjahre werden im Risiko verlegt

Signifikanzniveau: \*\*\* $\alpha < 0.01$ ; \*\* $\alpha < 0.05$ ; \* $\alpha < 0.10$ ; Standardfehler in Klammern; Rk = Referenzkategorie

Quellen: SOEP 2001, 2003; eigene Berechnungen

<sup>54</sup> Nicht dargestellt sind in diesen Modellen die Residual-Kovariaten „ISEI des Vaters: unbekannt“ und „Familienbiographie: Lücke“.

<sup>55</sup> Der Startwert beträgt für alle Modelle -5389.15.

Tabelle 4.4: PCE-Modelle für die Empfangsrate der ersten Schenkung<sup>56</sup>

	Modell S1	Modell S2	Modell S3	Modell S4
<b>Prozesszeit</b>				
0-20	-9.01 (0.18)***	-8.95 (0.23)***	-9.04 (0.23)***	-9.05 (0.23)***
21-30	-6.25 (0.07)***	-6.04 (0.15)***	-6.37 (0.18)***	-6.96 (0.18)***
31-40	-5.69 (0.06)***	-5.20 (0.14)***	-5.59 (0.19)***	-6.50 (0.20)***
41-50	-6.07 (0.09)***	-5.18 (0.16)***	-5.54 (0.21)***	-6.28 (0.22)***
51-60	-6.13 (0.14)***	-4.81 (0.21)***	-5.15 (0.25)***	-5.90 (0.25)***
> 60	-7.11 (0.38)***	-5.31 (0.42)***	-5.61 (0.44)***	-5.74 (0.45)***
<b>Geschlecht (Rk: weiblich)</b>				
männlich		0.20 (0.07)***	0.22 (0.08)***	0.22 (0.08)***
<b>Kohorte (Rk: 1951-1960)</b>				
bis 1930		-1.77 (0.19)***	-1.73 (0.19)***	-1.80 (0.19)***
1931-1940		-1.41 (0.15)***	-1.39 (0.15)***	-1.44 (0.15)***
1941-1950		-0.55 (0.11)***	-0.56 (0.11)***	-0.58 (0.12)***
1961-1970		0.47 (0.10)***	0.51 (0.10)***	0.51 (0.10)***
nach 1970		0.86 (0.16)***	0.99 (0.16)***	0.99 (0.16)***
<b>ISEI des Vaters (Rk: 16-30)</b>				
31-45		-0.23 (0.13)*	-0.22 (0.13)*	-0.22 (0.13)*
46-90		0.36 (0.11)***	0.38 (0.11)***	0.39 (0.11)***
<b>Geschwisterzahl (Rk: 0)</b>				
1-2		-0.31 (0.10)***	-0.32 (0.10)***	-0.32 (0.10)***
> 2		-0.69 (0.12)***	-0.39 (0.12)***	-0.70 (0.12)***
<b>Familienstand (Rk: ledig)</b>				
verheiratet ≤ 3 J.			0.86 (0.13)***	0.86 (0.13)***
verheiratet > 3 J.			0.41 (0.14)***	0.41 (0.14)***
geschieden ≤ 3 J.			0.51 (0.27)*	0.51 (0.27)*
geschieden > 3 J.			0.39 (0.23)*	0.39 (0.23)*
verwitwet			0.07 (0.52)	0.05 (0.52)
<b>Geburten (Rk: keine)</b>				
erste Geburt ≤ 3 J.			-0.03 (0.15)	-0.02 (0.15)
erste Geburt > 3 J.			-0.13 (0.14)	-0.13 (0.14)
zweite Geburt ≤ 3 J.			0.15 (0.17)	0.15 (0.17)
zweite Geburt > 3 J.			0.15 (0.13)	0.15 (0.13)
ab dritter Geburt			-0.25 (0.16)	-0.25 (0.16)
<b>Ausbildungsende (Rk: in Ausbildung)</b>				
Ausb'ende ≤ 3 J.			0.08 (0.17)	0.10 (0.17)
Ausb'ende > 3 J.			0.12 (0.08)	0.08 (0.08)
<b>Arbeitslosigkeit (Rk: nicht arbeitslos)</b>				
arbeitslos			-0.40 (0.24)*	-0.40 (0.24)*
<b>Tod der Eltern (Rk: beide Eltern leben)</b>				
ein Elternteil tot				0.06 (0.09)
beide Eltern tot				1.46 (0.23)***
Log-Lik. Endwert <sup>57</sup>	-3432.62	-3337.26	-3326.27	-2491.62

Die Schätzungen beruhen auf 13149 Personen und 737 Ereignissen; 552017 Personenjahre werden im Risiko verlebt  
 Signifikanzniveau: \*\*\* $\alpha < 0.01$ ; \*\* $\alpha < 0.05$ ; \* $\alpha < 0.10$ ; Standardfehler in Klammern; Rk = Referenzkategorie

Quellen: SOEP 2001, 2003; eigene Berechnungen

<sup>56</sup> Nicht dargestellt sind in diesen Modellen die Residual-Kovariaten „ISEI des Vaters: unbekannt“ und „Familienbiographie: Lücke“.

<sup>57</sup> Der Startwert beträgt für alle Modelle -3487.36.

Tabelle 4.5: Competing-Risks-Modelle<sup>58</sup> für Erbschaften; unterschiedliche Transferhöhen (E5, E6, E7) und Vermögensarten (E8, E9)

	Modell E5: bis 30.000		Modell E6: 30-120.000		Modell E7: über 120.000		Modell E8: Immobilien		Modell E9: Bargeld		
<b>Prozesszeit</b>											
	0-20	-10.47	(0.39)***	-10.48	(0.43)***	-10.07	(0.43)***	-9.02	(0.28)***	-9.99	(0.31)***
	21-30	-8.28	(0.32)***	-8.27	(0.31)***	-7.54	(0.28)***	-7.13	(0.23)***	-7.76	(0.24)***
	31-40	-7.81	(0.31)***	-7.19	(0.27)***	-6.58	(0.25)***	-6.42	(0.21)***	-6.93	(0.23)***
	41-50	-6.89	(0.30)***	-6.55	(0.28)***	-6.40	(0.26)***	-6.17	(0.22)***	-6.08	(0.22)***
	51-60	-6.36	(0.34)***	-5.74	(0.31)***	-5.31	(0.28)***	-5.41	(0.24)***	-5.35	(0.25)***
	> 60	-6.12	(0.41)***	-5.36	(0.35)***	-5.47	(0.37)***	-5.14	(0.29)***	-4.88	(0.29)***
<b>Geschlecht (Rk: weiblich)</b>											
	männlich	-0.05	(0.12)	-0.01	(0.13)	0.31	(0.12)**	0.15	(0.10)	-0.12	(0.10)
<b>Kohorte (Rk: 1951-1960)</b>											
	bis 1930	-1.31	(0.27)***	-0.62	(0.12)***	-0.63	(0.23)***	-0.32	(0.18)*	-1.17	(0.20)***
	1931-1940	-0.47	(0.20)**	-0.17	(0.23)	-0.34	(0.20)*	-0.24	(0.17)	-0.51	(0.17)***
	1941-1950	0.05	(0.19)	-0.15	(0.21)	0.13	(0.19)	0.21	(0.15)	-0.23	(0.16)
	1961-1970	0.25	(0.22)	0.45	(0.21)*	-0.21	(0.24)	0.08	(0.18)	0.45	(0.18)**
	nach 1970	1.14	(0.28)***	0.48	(0.42)	0.03	(0.41)***	-0.16	(0.33)	1.15	(0.24)***
<b>ISEI des Vaters (Rk: 16-30)</b>											
	31-45	0.11	(0.20)	0.16	(0.20)	0.35	(0.21)*	0.11	(0.15)	0.37	(0.16)**
	46-90	0.24	(0.19)	0.32	(0.19)*	0.87	(0.18)***	0.17	(0.15)	0.68	(0.15)***
<b>Geschwisterzahl (Rk: 0)</b>											
	1-2	0.61	(0.24)**	0.02	(0.18)	-0.55	(0.14)***	-0.04	(0.14)	0.03	(0.15)
	> 2	0.83	(0.25)***	-0.05	(0.20)	-1.02	(0.19)***	-0.29	(0.16)*	0.16	(0.16)
<b>Anzahl der Ereignisse</b>											
		278		272		281		426		428	
<b>Log-Likelihood Startwert /Endwert</b>											
		-1395.3 / -1180.6		-1347.6 / -1107.8		-1377.5 / -1089.8		-2025.7 / -1632.0		-2043.4 / -1600.8	

<sup>58</sup> Da unterschiedliche Ereigniszahlen die Signifikanztests beeinflussen können, wurden die Ereigniszahlen in den Modellen annähernd konstant gehalten (vgl. Blossfeld et al. 2007: 106-108); aus den entsprechenden Anpassungen resultieren leichte Abweichungen hinsichtlich der Personenzahlen und Personennjahre, auf denen die jeweiligen Modelle basieren.

Tabelle 4.6: Competing-Risks-Modelle für Schenkungen; unterschiedliche Transferhöhen (S5, S6, S7) und Vermögensarten (S8, S9)

	Modell S5: bis 30.000		Modell S6: 30-120.000		Modell S7: über 120.000		Modell S8: Immobilien		Modell S9: Bargeld	
<b>Prozesszeit</b>										
0-20	-10.01	(0.43)***	-11.37	(0.18)***	-10.89	(0.76)***	-9.48	(0.44)***	-10.58	(0.41)***
21-30	-7.96	(0.41)***	-8.55	(0.14)***	-7.28	(0.38)***	-6.80	(0.31)***	-7.95	(0.34)***
31-40	-7.02	(0.45)***	-7.78	(0.13)***	-6.52	(0.41)***	-6.42	(0.34)***	-6.80	(0.35)***
41-50	-6.35	(0.47)***	-7.10	(0.13)***	-6.88	(0.46)***	-6.63	(0.38)***	-6.21	(0.37)***
51-60	-6.59	(0.67)***	-6.08	(0.14)***	-6.92	(0.55)***	-6.59	(0.46)***	-5.55	(0.44)***
> 60	-5.71	(0.91)***	-7.09	(0.17)***			-7.74	(1.08)***	-5.47	(0.74)***
<b>Geschlecht (Rk: weiblich)</b>										
männlich	-0.30	(0.17)*	0.01	(0.06)	0.65	(0.17)***	0.31	(0.13)**	-0.13	(0.13)
<b>Kohorte (Rk: 1951-1960)</b>										
bis 1930	-2.41	(0.56)***	-3.22	(0.11)***	-1.59	(0.42)***	-1.33	(0.29)***	-2.92	(0.49)***
1931-1940	-2.08	(0.44)***	-1.65	(0.10)***	-1.03	(0.30)***	-1.03	(0.23)***	-2.21	(0.33)***
1941-1950	-0.97	(0.30)***	-0.89	(0.09)***	0.00	(0.22)	-0.46	(0.19)**	-0.72	(0.21)***
1961-1970	0.48	(0.26)*	0.97	(0.11)***	0.19	(0.23)	0.38	(0.18)**	0.61	(0.19)***
nach 1970	2.17	(0.30)***	1.34	(0.16)***	-1.74	(1.02)*	0.08	(0.36)	1.61	(0.27)***
<b>ISEI des Vaters (Rk: 16-30)</b>										
31-45	-0.22	(0.30)	-0.34	(0.10)	-0.26	(0.28)	-0.60	(0.23)**	-0.01	(0.24)
46-90	0.66	(0.25)***	0.31	(0.09)	0.24	(0.24)	0.11	(0.19)	0.84	(0.20)***
<b>Geschwisterzahl (Rk: 0)</b>										
1-2	-0.37	(0.23)*	-0.08	(0.08)	-0.52	(0.20)**	-0.49	(0.17)***	-0.01	(0.19)
> 2	-0.48	(0.27)*	-0.27	(0.09)	-1.17	(0.27)***	-0.86	(0.21)***	-0.48	(0.23)**
<b>Familienstand (Rk: ledig)</b>										
verheiratet ≤ 3 Jahre	0.13	(0.35)	1.23	(0.14)***	0.80	(0.28)***	1.25	(0.23)***	0.61	(0.25)**
verheiratet > 3 Jahre	-0.22	(0.33)	0.82	(0.11)**	0.25	(0.28)	0.78	(0.24)***	-0.15	(0.24)
geschieden ≤ 3 Jahre	0.00	(0.63)	1.67	(0.25)***	0.55	(0.55)	-0.15	(0.73)	0.93	(0.37)**
geschieden > 3 Jahre	-0.37	(0.58)	1.02	(0.19)**	0.22	(0.51)	0.59	(0.44)	0.13	(0.39)
<b>Geburten (Rk: keine)</b>										
erste Geburt ≤ 3 Jahre	-0.32	(0.50)	-0.01	(0.16)	-0.19	(0.33)	0.03	(0.24)	0.06	(0.28)
erste Geburt > 3 Jahre	0.47	(0.35)	-0.47	(0.11)	-0.29	(0.30)	-0.15	(0.25)	-0.35	(0.26)
zweite Geburt ≤ 3 Jahre	0.65	(0.42)	0.34	(0.16)	-0.19	(0.38)	0.04	(0.28)	0.08	(0.32)
zweite Geburt > 3 Jahre	0.63	(0.35)*	-0.12	(0.10)	0.01	(0.27)	-0.11	(0.23)	0.08	(0.23)
ab dritter Geburt	0.31	(0.41)	-0.69	(0.11)*	-0.46	(0.36)	-0.28	(0.28)	-0.20	(0.28)
<b>Ausbildungsende (Rk: in Ausbildung)</b>										
Ausbildungsende ≤ 3 Jahre	0.37	(0.31)	0.14	(0.17)	-0.52	(0.49)	0.27	(0.30)	-0.15	(0.30)
Ausbildungsende > 3 Jahre	-0.14	(0.23)	0.11	(0.08)	0.07	(0.22)	0.23	(0.18)	-0.04	(0.17)
<b>Arbeitslosigkeit (Rk: nicht arbeitslos)</b>										
arbeitslos	-0.46	(0.51)	-1.11	(0.72)	-0.10	(0.51)	-0.03	(0.39)	-0.47	(0.42)
Anzahl der Ereignisse	148		144		152		241		241	
Log-Likelihood Startwert / Endwert	-860.34 / -711.57		-810.53 / -642.33		-819.03 / -666.74		-1194.61 / -935.26		-1259.73 / -993.73	

### ***Befunde zu den Bedürfnisstrukturen***

#### *Hypothese 3: Alter*

Hypothese 3 diente als Leithypothese für die explorativen Analysen zu den Ratenverläufen. In den PCE-Modellen kann der zeitliche Verlauf unter Kontrolle weiterer Kovariaten beurteilt werden. In beiden Prozessen ist das Alter ein Indikator für die Empfangsneigungen im Lebenslauf, dessen „Einfluss“ tendenziell verschwinden sollte, wenn für die eigentlichen Ursachen in Form von Zustandsänderungen in den zeitveränderlichen Kovariaten kontrolliert wird.

Für Erbschaften zeigen sich im Basismodell E1 jeweils deutliche Anstiege bis zur Periode „51-60“ mit höchster Empfangsneigung (siehe Abbildung 4.4), die Schätzung des Koeffizienten für „61+“ liegt jedoch nur sehr knapp darunter und ab der Aufnahme zeitkonstanter Kovariaten (Modell E2) verschiebt sich die höchste Empfangsneigung in die letzte Periode. Mit der Aufnahme der zeitveränderlichen Kovariaten in E3 ändern sich die Periodenkoeffizienten nur geringfügig. In Modell E4 ist der zeitliche Verlauf hingegen weniger ausgeprägt, die Koeffizienten steigen deutlich schwächer an. Dieser Befund ist als weitere Bestätigung im Sinne von EH2 zu interpretieren: Der Empfang einer Erbschaft im Lebenslauf folgt dem Tod der Eltern, also nivelliert sich der zeitliche Verlauf der Rate, wenn für die Kovariaten zum Tod des ersten und zweiten Elternteils kontrolliert wird.

Für Schenkungen zeigt sich im Basismodell S1 ein Höhepunkt in der Periode „31-40“. Nach Aufnahme der zeitkonstanten Kovariaten verschiebt er sich in die vorletzte Periode (Modell S2). Unter Kontrolle der zeitveränderlichen Kovariaten (Modell S3) sinken alle Periodenkoeffizienten ab, in S4 abermals, im Vergleich zu Erbschaften insgesamt jedoch nur geringfügig. Die zeitveränderlichen Kovariaten in S3, die in den theoretischen Überlegungen als wichtigste Ursachen für den Empfang von Schenkungen im Lebenslauf angenommen wurden, können den zeitlichen Verlauf der Schenkungsrate also nicht in einem vergleichbaren Maße nivellieren wie der Tod der Eltern den Verlauf der

Erbschaftsrate. Falls der Empfang intergenerationaler Schenkungen im Lebenslauf bedarfsabhängig erfolgt wie angenommen, so weist dieser Befund darauf hin, dass im vorliegenden Modell noch nicht alle bedarfsrelevanten Kovariaten enthalten sind.

#### *Hypothese 4: Erwerbsstatus*

Für die Erbschaftsrate sind in Modell E3 wie erwartet keine Effekte von Zustandsänderungen im Erwerbsstatus festzustellen, weder nach dem Ausbildungsende, noch in Arbeitslosigkeitsphasen. EH4a und EH4b sind also bestätigt.

Für Schenkungen hingegen können in Modell S3 weder SH4a noch SH4b bestätigt werden. Die erwarteten positiven Effekte auf die Schenkungsrate zeigen sich nicht, auf diese Bedarfsergebnisse scheint keine funktionale intergenerationale Solidarität in Form von Schenkungen zu folgen – für die Arbeitslosigkeit zeigt sich sogar ein negativer Effekt auf die Schenkungsrate ( $\alpha < 0.1$ ). Diese Ergebnisse widersprechen den theoretischen Annahmen zum Empfang intergenerationaler Schenkungen in Bedarfssituationen. Sowohl für das Ausbildungsende als auch für die Arbeitslosigkeit könnte das Problem in der hohen Eingangsschwelle für die Erfassung von Schenkungen im SOEP begründet liegen: Die Frage nach „größeren Schenkungen“ schließt kleinere „Finanzspritzen“, die nach dem Ausbildungsende oder auch während einer Arbeitslosigkeit zu erwarten sind, nicht unbedingt ein. Eine entsprechende Tendenz deutet sich beim Effekt der Dummy-Variable an, die die ersten drei Jahre nach dem Ausbildungsende anzeigt. Werden nur Schenkungen geringer Höhe (bis 30.000 DM) betrachtet, zeigt sich hier ein positiver Effekt, der jedoch nicht signifikant ist (Modell S5). Insgesamt kann diese Analyse folglich keinen belastbaren Beleg für die Hypothese SH4c liefern.

***Befunde zu den familialen Strukturen****Hypothese 5: Geburtenbiographie*

Geburtenereignisse haben wie erwartet keine Effekte auf die Empfangsrate für Erbschaften (Modell E3), die beiden entsprechenden Kontrollhypothesen EH5a und EH5b können also bestätigt werden.

Für die Schenkungsraten (Modell S3) zeigt sich ein vergleichbarer Befund wie in der vorherigen Hypothese SH4: bei Gesamtbetrachtung sind keine Effekte von Geburten auf die Schenkungsrate festzustellen. Dieses Ergebnis ist überraschend, da im Fall von Geburten sowohl ökonomische Bedürfnisse, als auch das Argument der Fortführung einer Generationenlinie als Auslöser intergenerationaler Solidarität zusammenwirken können. Auch hier ist es möglich, dass gerade solche Schenkungen, die auf Geburtenereignisse folgen, aufgrund der hohen Eingangsschwelle in der SOEP-Befragung nicht erfasst werden. Sachgeschenke wie z.B. ein Kinderwagen und andere vergleichbare intergenerationale Finanzhilfen – also Solidarität, die direkt auf die Bedürfnisse des Kindes bezogen ist und sich wiederholt, in Form mehrerer kleinerer Schenkungen, zeigt – werden auf die Frage nach größeren Übertragungen vermutlich nicht angegeben. Das Modell S5 für niedrige Schenkungen bis 30.000 DM liefert entsprechende Hinweise: Mit Ausnahme des Dummies für die ersten drei Jahre nach Geburt des ersten Kindes weisen alle Koeffizienten deutlich in die erwartete Richtung. Auch die in SH5b angenommene Verstärkung des positiven Effekts nach Geburt des zweiten Kindes deutet sich an. Mit lediglich 148 Ereignissen in diesem Modell ist jedoch nur einer dieser Koeffizienten signifikant ( $\alpha < 0.1$ ).

*Hypothese 6: Familienstand*

Ereignissen der Familienstandsbiographie (Eheschließung, Scheidung, Verwitwung) folgt – wie in den Kontrollhypothesen EH6a-d erwartet – keine Änderung der Empfangsrate für die erste intergenerationale Erbschaft.



Für Schenkungen hingegen zeigen sich Hochzeit und Scheidung als wichtige Auslöser intergenerationaler Solidarität. In Modell S3 besteht in den ersten drei Jahren nach einer Eheschließung ein deutlicher positiver Effekt auf die Schenkungsrate, die Empfangschancen steigen im Vergleich zu ledigen Personen stark an.<sup>59</sup> In der Folgezeit (mindestens drei Jahre in Ehe lebend) nimmt die Effektstärke zwar ab, die Schenkungsrate liegt jedoch immer noch signifikant höher als die der Ledigen ( $\alpha < 0.01$ ). Hypothese SH6a wird also gestützt. Die Modelle S5 bis S9 ermöglichen einen differenzierteren Blick auf dieses Ergebnis: Für geringe Schenkungen bis 30.000 DM zeigen sich keine Effekte einer Hochzeit,<sup>60</sup> sehr deutliche hingegen bei der Kategorie „30.000-120.000 DM“, wieder schwächere – aber zumindest für die ersten drei Jahre nach Eheschließung noch signifikante ( $\alpha < 0.01$ ) – positive Effekte für hohe Schenkungen von mindestens 120.000 DM (Modelle S5, S6, S7). In den beiden letzten Modellen (S8, S9) kann die Art des nach einer Hochzeit intergenerational übertragenen Vermögens identifiziert werden: Der Ratenanstieg ist (für beide „verheiratet“-Dummies) besonders deutlich, wenn es sich um die Übertragung von Immobilien und Grundbesitz handelt. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die funktionale intergenerationale Solidarität nach Hochzeiten häufig die Schenkung einer Immobilie bedeutet, die für die Familie des Beschenkten vorgesehen ist.

Auch nach einer Scheidung sind erhöhte Schenkungsraten festzustellen (Modell S3), die Hypothese SH6b kann also ebenfalls bestätigt werden. In der ökonomischen Bedarfssituation während den ersten drei Jahren nach einer Scheidung ist der positive Effekt besonders ausgeprägt, auch in der Folgezeit bleibt er sichtbar, wenn auch im Vergleich

---

<sup>59</sup> Das 95%-Konfidenzintervall der Raterhöhung liegt zwischen 82% und 208%.

<sup>60</sup> Dieser Befund ist auch ein Hinweis darauf, dass es sich bei Schenkungen, die auf Hochzeiten folgen, eher um Transfersummen handelt, deren Erfassung von der Eingangsschwelle im SOEP nicht behindert wird.

zu Hochzeiten jeweils auf einem niedrigeren Niveau. In den Modellen S5 bis S9 kann der Charakter der intergenerationalen Solidarität, die auf Scheidungen folgt, genauer bestimmt werden: Es zeigen sich – wie bei Hochzeiten – die deutlichsten Effekte für mittlere Transferhöhen (Modell S6); der Schwerpunkt in dieser Kategorie ist eindeutig – bei Betrachtung niedriger und hoher Transfersummen sind jeweils keine signifikanten Effekte festzustellen. Hinsichtlich der Art des nach Scheidungen geschenkten Vermögens zeigt sich ein Unterschied zu Hochzeiten: Nicht für Immobilien und Grundbesitz ist ein signifikanter Effekt zu beobachten, sondern bei Übertragungen von Bargeld und Bankguthaben. Ältere Familienangehörige unterstützen frisch Geschiedene also häufig mit Geldgeschenken mittlerer Höhe.

Die Hypothese SH6c verlangt die Prüfung der Annahme, dass die Ratenerhöhung nach Scheidungen für Frauen stärker ausfällt, da ihre ökonomischen Bedürfnisse im Vergleich zu geschiedenen Männern stärker ausgeprägt sind. Entsprechende Interaktionseffekte weisen zwar in die erwartete Richtung (für Frauen scheint der Anstieg der Schenkungsrate nach Scheidungen stärker auszufallen als für Männer), sie sind jedoch nicht signifikant (zugehöriges Modell hier nicht dargestellt). Die vorliegende Analyse kann folglich keinen gesicherten Befund zu SH6c liefern. Die abschließende Hypothese SH6d, die einen leichten Anstieg der Schenkungsrate nach einer Verwitwung erwartet, kann nicht bestätigt werden (Modell S3).

#### *Hypothese 7: Geschwisterzahl*

Die Empfangsraten für intergenerationale Erbschaften (Modell E2) liegen tendenziell umso niedriger, je mehr Geschwister vorhanden sind. Wie in EH7a erwartet, sind diese Effekte nicht sehr stark ausgeprägt, signifikant niedrigere Raten im Vergleich zur Referenzkategorie „keine Geschwister“ lassen sich nur für die Personengruppe mit mehr als zwei Geschwistern feststellen ( $\alpha < 0.05$ ). Aufgrund der Pflichtteilsansprüche sinken bei einer Gesamtbetrachtung aller Erbschaften ohne Unterschei-

dung nach Transferhöhen (d.h. bezüglich der Chance, überhaupt eine Erbschaft zu empfangen) die Empfangsraten bei steigender Geschwisteranzahl also nur leicht ab. Auch EH7b wird in den Modellen E5 bis E7 gestützt. Wenn viele Geschwister vorhanden sind, das Erbe also in kleinere Beträge aufgeteilt werden muss, steigt die Chance auf den Empfang einer Erbschaft geringer Höhe. In Modell E5 zeigen sich entsprechende signifikant positive Effekte. Für Erbschaften mittlerer Höhe sind keine Effekte zu beobachten (Modell E6), für hohe Erbschaften zeigen sich hingegen – wie in EH7b erwartet – sehr ausgeprägte negative Koeffizienten: Für Personen mit mehr als zwei Geschwistern im Vergleich zur Referenzgruppe ohne Geschwister ist die Empfangsrate hier im 95%-Konfidenzintervall zwischen 75 und 48 Prozent geringer.

Auch für Schenkungen können alle Hypothesen zur Geschwisterzahl bestätigt werden. Bei Betrachtung aller Schenkungen (Modell S3) sind geringere Empfangsraten bei steigender Geschwisterzahl festzustellen. Personen mit ein bis zwei Geschwistern profitieren im Vergleich zu Einzelkindern seltener von intergenerationaler Solidarität. Wenn mehr als zwei Geschwister vorhanden sind, verstärkt sich der negative Effekt nochmals deutlich: in dieser Kategorie liegt die Schenkungsrate zwischen 61 und 36 Prozent (95%-Konfidenzintervallgrenzen) unter dem Niveau für Personen ohne Geschwister. Die negativen Effekte fallen für Schenkungen, auf die keine vergleichbaren Pflichtteilsansprüche erhoben werden können und die folglich seltener zwischen den Geschwistern aufgeteilt werden, deutlich stärker aus als für Erbschaften. Damit ist die Hypothese SH7a bestätigt. Auch die Hypothese SH7b wird in den multivariaten Analysen gestützt (Modelle S5, S6, S7): Die Vorzeichen der Koeffizienten der Geschwistervariablen sind über alle Trans-

ferhöhen hinweg negativ, bei Betrachtungen von Schenkungen über 120.000 DM zeigen sie sich am deutlichsten ausgeprägt.<sup>61</sup>

### ***Befunde zu den kulturell-kontextuellen Strukturen***

#### *Hypothese 8: Geschlecht*

Für die Erbschaftsraten bestätigt sich bei Gesamtbetrachtung (Modell E2) der explorative Befund zu Hypothese EH8a auch unter Kontrolle aller zeitkonstanten Kovariaten: Es sind keine Geschlechterdifferenzen festzustellen. Bei Einschränkung der Analyse auf die Kategorie der hohen Erbsummen (Modell E7) zeigt sich hingegen ein Geschlechtereffekt. Die Empfangsrate liegt für Männer hier signifikant höher als für Frauen ( $\alpha \leq 0.01$ ). Folglich können Hypothese EH8b und damit auch die Befunde von Kosmann (2003) und Künemund et al. (2006) mit den vorliegenden SOEP-Daten bestätigt werden. Im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten findet eine Benachteiligung von Frauen statt, die sich nicht in geringeren Empfangschancen, sondern in geringeren Erbsummen zeigt.

Auch für Schenkungen zeigt sich der explorative Befund in der multivariaten Analyse bestätigt: Töchter bzw. Enkelinnen sind hinsichtlich des Empfangs intergenerationaler Schenkungen benachteiligt ( $\alpha < 0.01$ ), was der Hypothese SH8a widerspricht (Modell S3). Die nach Schenkungshöhen differenzierte Analyse (Modelle S5, S6, S7) zeigt, dass Frauen intergenerationale Schenkungen bis 30.000 DM sogar häufiger empfangen ( $\alpha < 0.1$ ), bei Transfers über 120.000 DM sind sie hingegen deutlich benachteiligt ( $\alpha < 0.01$ ). Hier liegt die Ratenerhöhung für Männer im 95%-Konfidenzintervall zwischen 37 und 169 Prozent, was die Annahme in SH8b bestätigt. Bei Schenkungen verfügen die Gebergenerationen über mehr Spielraum, ihre Kinder und Enkel ungleich zu

---

<sup>61</sup> Einschränkung ist jedoch festzuhalten, dass die Koeffizienten in der mittleren Kategorie (30.000-120.000 DM) nicht signifikant sind.

behandeln. Die Benachteiligung von Frauen kann sich hier also „ungefiltert“ zeigen und resultiert in einem wesentlich ausgeprägteren Effekt zugunsten männlicher Nachkommen.

#### *Hypothese 9: Kohortenzugehörigkeit*

Für Erbschaften (Hypothese EH9) zeigt sich der explorative Befund zur Kohortenzugehörigkeit auch in der multivariaten Analyse in Modell E2. Die Eltern jüngerer Kohorten verfügten über bessere Chancen zum Aufbau eines Vermögens, das den Nachkommen übertragen werden kann, hier sind erhöhte Erbschaftsraten festzustellen. Im Vergleich zur Referenzkohorte 1951-1960 zeigen sich in E2 jedoch zunächst nur für die beiden ältesten sowie für die jüngste Kohorte signifikante negative bzw. positive Koeffizienten. Nach Kontrolle für den Tod der Eltern in Modell E4 tritt das Muster für alle Kohorten sehr deutlich hervor.

Die Kohorteneffekte auf die Schenkungsrate sind vergleichbar, jedoch unabhängig von der Kontrolle für den Tod der Eltern (Modelle S3 und S4). Aus den Modellen S8 und S9 ist ersichtlich, dass die Kohorteneffekte für Empfangsraten von Bargeld und Bankguthaben sehr stark sind, für Immobilien hingegen deutlich schwächer ausfallen.<sup>62</sup>

## **4.6 Zusammenfassung**

Im empirischen Teil dieser Arbeit wurden Erbschaften und Schenkungen anhand des Schemas der vier Strukturarten nach Szydlík aus einer Längsschnittperspektive vergleichend analysiert. Überprüft werden sollten die zentralen theoretischen Annahmen zu beiden Transferarten, die

---

<sup>62</sup> Für Erbschaften werden die Kohorteneffekte hinsichtlich der Art des übertragenen Vermögens in E8 und E9 nicht interpretiert, da in diesen Modellen nicht für den Tod der Eltern kontrolliert wird.

als Grundlage für alle Hypothesen dienen. In der nachfolgenden Tabelle sind Hypothesen und zugehörige Befunde zusammengefasst.

Tabelle 4.7: Hypothesen und Befunde

	Erbschaften		Schenkungen	
<b>Opportunitätsstrukturen</b>				
<i>Soziale Schicht (H1)</i>	<i>EH1a</i> Erhöhte Empfangsraten in höheren Sozialschichten (ISEI).	+	<i>SH1a</i> Erhöhte Empfangsraten in höheren Sozialschichten (ISEI).	+
	<i>EH1b</i> Effekt zeigt sich besonders deutlich bei hohen Transfers.	+	<i>SH1b</i> Effekt zeigt sich besonders deutlich bei hohen Transfers.	-
<i>Tod der Eltern (H2)</i>	<i>EH2a</i> Stark erhöhte Rate nach Tod des ersten Elternteils.	+	<i>SH2a</i> Keine Effekte nach Tod des ersten Elternteils.	+
	<i>EH2b</i> Sehr stark erhöhte Rate nach Tod des zweiten Elternteils.	+	<i>SH2b</i> Keine Effekte nach Tod des zweiten Elternteils.	-
<b>Bedürfnisstrukturen</b>				
<i>Alter (H3)</i>	<i>EH3</i> Empfangsrate steigt zunächst nur leicht, später steiler; Höhepunkt ca. im Alter 60.	+	<i>SH3</i> Empfangsrate steigt ab Alter 20 steil an; Höhepunkt ca. im Alter 40; danach steiler Rückgang.	+
<i>Erwerbsstatus (H4)</i>	<i>EH4a</i> Keine Effekte nach Ausbildungsende.	+	<i>SH4a</i> Ratenanstieg nach Ausbildungsende.	-
	<i>EH4b</i> Keine Effekte nach Arbeitslosigkeit.	+	<i>SH4b</i> Ratenanstieg nach Arbeitslosigkeit.	-
			<i>SH4c</i> Stärkere Effekte bei geringeren Schenkungshöhen	(+)

Familiale Strukturen				
<i>Geburtenbiographie (H5)</i>	<i>EH5a</i> Keine Effekte nach Geburt des ersten Kindes.	+	<i>SH5a</i> Nach Geburt des ersten Kindes erhöhte Rate.	-
	<i>EH5b</i> Keine Effekte nach der zweiten Geburt.	+	<i>SH5b</i> Leichte Verstärkung des Effekts nach der zweiten Geburt.	-
			<i>SH5c</i> Stärkere Effekte bei geringen Schenkungshöhen.	(+)
<i>Familienstand (H6)</i>	<i>EH6a</i> Keine Effekte nach Hochzeit.	+	<i>SH6a</i> Ratenanstieg nach Hochzeit.	+
	<i>EH6b</i> Keine Effekte nach Scheidung.	+	<i>SH6b</i> Ratenanstieg nach Scheidung.	+
	<i>EH6c</i> Keine Effekte nach einer Ehescheidung für Frauen.	+	<i>SH6c</i> Höhere Empfängsraten nach Ehescheidung für Frauen.	(+)
	<i>EH6d</i> Keine Effekte nach Verwitung.	+	<i>SH6d</i> Höhere Empfängschancen nach Verwitung (schwacher Effekt).	-

<i>Geschwisterzahl (H7)</i>	<i>EH7a</i> Je höher die Anzahl der Geschwister, desto niedriger die Rate (schwächerer Effekt).	+	<i>SH7a</i> Je höher die Anzahl der Geschwister, desto niedriger die Rate (stärkerer Effekt).	+
	<i>EH7b</i> Bei niedrigen Transferhöhen pos. Effekte, neg. Effekte bei hohen Transfers.	+	<i>SH7b</i> Negative Effekte bei allen Transferhöhen; stärkste Effekte bei hohen Transfers.	+
<b>Kulturell-kontextuelle Strukturen</b>				
<i>Geschlecht (H8)</i>	<i>EH8a</i> Kein Geschlechtereffekt bei Gesamtbeurteilung.	+	<i>SH8a</i> Kein Geschlechtereffekt bei Gesamtbeurteilung.	-
	<i>EH8b</i> Geringere Raten für Frauen bei hohen Erbschaften (schwächerer Effekt).	+	<i>SH8b</i> Geringere Raten für Frauen bei hohen Schenkungen (stärkerer Effekt).	+
<i>Kohorte (H9)</i>	<i>EH9</i> Erhöhte Empfangsraten für jüngere Kohorten.	+	<i>SH9</i> Erhöhte Empfangsraten für jüngere Kohorten.	+
<i>Zeichenerklärung:</i>	+	<i>bestätigt</i>		
	-	<i>nicht bestätigt</i>		
	(+)	<i>bestätigende Hinweise; kein belastbarer Befund</i>		



## 5 Schlussbetrachtung und Ausblick

Das Ziel dieser Arbeit bestand darin, die Rolle der „Familie als materielles Unterstützungssystem“ (Szydlik 2000: 15) in den Lebensläufen (potentieller) Transferempfänger zu untersuchen. Dabei sollten zwei Probleme der Forschung zu privaten intergenerationalen Transfers aufgegriffen werden: Zum einen die im Vergleich zu Erbschaften unzureichende Berücksichtigung von Schenkungen, zum anderen das weitgehende Fehlen einer Lebenslaufperspektive in der soziologischen Transferforschung. Nach der Diskussion ökonomischer und soziologischer Literatur zum intergenerationalen Transfergeschehen wurde das Modell intergenerationaler Solidarität nach Szydlik als theoretischer Rahmen gewählt, und Hypothesen für die vergleichenden Längsschnittdaten zu beiden Transferarten formuliert. Die empirische Überprüfung der Hypothesen erfolgte mit Daten der SOEP-Befragung aus dem Jahr 2001, in der retrospektive Angaben zu größeren Erbschaften und Schenkungen erhoben wurden.

Die vorgestellten Analysen zu den sozioökonomischen Bedingungsfaktoren von Erbschaften bestätigen (weitestgehend) Ergebnisse aus früheren Untersuchungen: Erhöhte Empfangsraten zeigen sich erstens in höheren Sozialschichten, die über mehr intergenerational übertragbares Vermögen verfügen (vgl. Kohli et al. 2005), zweitens in jüngeren Geburtskohorten, deren Eltern stärker vom Wirtschaftsaufschwung nach 1945 profitieren konnten (vgl. Schupp und Szydlik 2004b), drittens für Personen mit wenigen Geschwistern,<sup>63</sup> also weniger „Wettbewerber“ um die Erbschaft (vgl. Szydlik 2004); viertens sind Frauen zwar nicht hinsichtlich der Empfangsrate, aber hinsichtlich der Höhe des geerbten Vermögens benachteiligt (vgl. Kosmann 2003; Künemund et al. 2006). Maßgeblich für das Erbschaftsgeschehen sind also Opportuni-

---

<sup>63</sup> Eine signifikante Verringerung der Erbchancen zeigt sich (im Vergleich zu Einzelkindern) jedoch erst für Personen mit mehr als zwei Geschwistern.

täten und kulturell-kontextuelle Faktoren. Zum Zeitpunkt des Todes der Erblasser haben die Erben meist schon ein höheres Alter erreicht und eine geringere ökonomische Bedürftigkeit als in früheren Abschnitten ihres Lebenslaufs.

Die Befunde zu Schenkungen beziehen sich auf einen intergenerationalen Transfer, der aus der Längsschnittperspektive interessanter ist als Erbschaften. Schenkungen eignen sich aufgrund ihrer geringen rechtlichen Regulierung besser, um soziologische Theorien zur innerfamiliären Solidarität und Transfers zu prüfen als die rechtlich stark reglementierten Erbschaften; zudem ist zu Schenkungen bislang relativ wenig bekannt. Empirisch überprüft wurde in dieser Arbeit eine Charakterisierung der Schenkung als funktionale, materielle Generationensolidarität, deren zeitliches Eintreten durch das Zusammenspiel von Opportunitäten der Gebergeneration und Bedürfnissen der Empfängergeneration bestimmt ist. Entsprechende Hypothesen konnten nur teilweise bestätigt werden. Für die Opportunitätsstrukturen zeigt die Analyse, dass Schenkungen ein „Oberklassenphänomen“ sind:<sup>64</sup> Nur in hohen Sozialschichten zeigen sich deutlich erhöhte Empfangsraten. Zusätzlich fanden sich Hinweise auf ein spezifisches Transferverhalten in hohen Sozialschichten: Hier scheinen überwiegend geringere Beträge geschenkt zu werden, die jedoch spätere Erbschaften nicht ersetzen. Die Geschwisterzahl zeigt für Schenkungen einen noch stärkeren Einfluss als für Erbschaften: Je weniger Geschwister vorhanden sind, desto häufiger wird eine Schenkung empfangen und desto höher fällt sie aus. Auch die kulturell-kontextuellen Effekte der Kohortenzugehörigkeit fallen für Übertragungen zu Lebzeiten noch deutlicher aus als für Erbschaften. In Bezug auf die Bedürfnisstrukturen zeigt sich zunächst (explorativ) ein zeitlicher Verlauf der Schenkungsrate, der auf einen Empfang in Lebensaltern mit hohem ökonomischem Bedarf hinweist.

---

<sup>64</sup> vgl. auch die Befunde von Arrondel et al. (1997: 106) für Frankreich.

Für die zeitveränderlichen Bedarfsvariablen zum Ausbildungsende und zur Arbeitslosigkeit konnten die erwarteten positiven Effekte jedoch nicht nachgewiesen werden. Das Gleiche gilt für Geburtenereignisse als bedarfsrelevante Komponente familialer Strukturen. In allen drei Fällen könnte es sein, dass auf diese Ereignisse eher intergenerationale Transfers in geringer Höhe folgen, die in der SOEP-Befragung aus dem Jahr 2001 nicht erfasst sind. Das zweite bedarfsrelevante Kriterium der familialen Strukturen, die Biographie des Familienstands, ist hingegen eine entscheidende Determinante des im SOEP erfassten intergenerationalen Schenkungsgeschehens. Sowohl nach Eheschließungen als auch nach Scheidungen empfangen Angehörige der Kinder- bzw. Enkelgeneration besonders häufig Schenkungen von ihren Eltern und Großeltern. Ein letztes Ergebnis ist in allen drei Analyseabschnitten (deskriptiv, explorativ und multivariat) besonders auffällig und zeigt eine eigenständige<sup>65</sup> Bedeutung kulturell-kontextueller Strukturen: Frauen werden bei intergenerationalen Schenkungen deutlich benachteiligt, sowohl hinsichtlich der Empfangsrate als auch in Bezug auf die Höhe der Schenkung.

Für beide Transferarten zeigen die Modelle dieser Arbeit bestimmte Einschränkungen und Probleme. So konnte das intergenerationale Erbschaftsgeschehen durch die hier gewählte Perspektive nur teilweise erfasst werden. Diese Einschränkung betrifft zum einen die Konzentration auf die Empfängerseite und die Zeit bis zum Erhalt der Erbschaft. Aus einer Lebenslaufperspektive sind jedoch auch die Auswirkungen des Erbschaftsempfangs von Interesse (vgl. Blossfeld und Ostermeier 1998; Lauterbach und Lüscher 1996). Zum anderen mussten Aspekte von Vererbungen ausgeblendet bleiben, die einer quantitativen Analyse sozioökonomischer Variablen nicht zugänglich sind. Das betrifft beispielsweise die Motive der Erblasser, die institutionellen Grundlagen

---

<sup>65</sup> d.h.: Eine nicht bedarfs- oder opportunitätsbezogene Bedeutung.

einer Erbschaft, ihre individuelle und familiäre Bedeutung (z.B. die Transmission von personaler und familiärer Identität) und die Ambivalenz von Generationenbeziehungen in Erbvorgängen.

Das Schenkungsmodell dieser Arbeit ging von einem bedarfsgesteuerten Empfang aus: Schenkungen erfolgen als solidarische Reaktion älterer Generationen auf ökonomische Bedarfssituationen in den Lebensläufen der Kinder. Die empirischen Befunde konnten diese Charakterisierung nur zum Teil stützen, einige Hypothesen bestätigten sich nicht. Dennoch sprechen einige Argumente für das hier gewählte Schenkungsmodell. Zum einen zeigen sich zumindest für zwei bedarfsrelevante Ereignisse (Eheschließung und Scheidung) die erwarteten Effekte. Zum anderen könnten die Probleme eher in den Daten als im gewählten Modell begründet liegen: Erstens schließt die theoretische Konzeption Schenkungen geringer Höhe mit ein, die Datengrundlage jedoch nicht; es bestehen Hinweise, dass sich nach den Ereignissen Ausbildungsende, Arbeitsplatzverlust und Geburten nicht die erwarteten Effekte zeigen, da ihnen kleinere Schenkungen folgen, die im SOEP nicht erfasst sind. Zweitens ist anzunehmen, dass im vorliegenden Modell noch nicht für alle bedarfsrelevanten Ereignisse im Lebenslauf des Empfängers kontrolliert werden konnte; es fehlen z.B. Informationen zum Erwerb langlebiger Konsumgüter. Drittens liegen zu den Opportunitätsstrukturen keine Längsschnittdaten vor, die Liquiditätsentwicklung der Eltern konnte also nicht verfolgt werden. Viertens war es aufgrund fehlender Verlaufsdaten zu Kontakthäufigkeit, instrumentellen Hilfen und der Beziehungsenge zwischen Gebern und Empfängern nicht möglich, Aspekte der Reziprozität in das Modell einzubeziehen. Entsprechende Variablen könnten einen wichtigen Erklärungsbeitrag leisten, einerseits als interagierende Kovariaten (z.B. falls ein Bedürfnis besteht wird nur dann geschenkt, wenn zuvor instrumentelle Hilfen seitens der Empfänger geleistet wurden), andererseits als eigenständige Kovariaten (z.B. eine Schenkung erfolgt als Gegenleistung für instrumentelle Hilfen – unabhängig vom Bedarf des Empfängers).

Diese Überlegungen zeigen Ansatzpunkte, wie das in dieser Arbeit verwendete Erklärungsmodell für intergenerationale Schenkungen erweitert werden könnte: Bislang sind Determinanten der Opportunitätsstrukturen der Geberseite zugeordnet, während die Bedürfnisse nach intergenerationaler Solidarität auf der Empfängerseite liegen. Ein erweitertes Modell könnte zusätzlich die Bedürfnisse der älteren Generationen nach instrumentellen Hilfsleistungen einbeziehen, sowie die entsprechenden Opportunitäten der jüngeren Generationen, diese zu leisten. Neben solchen Aspekten der Reziprozität sollte zudem für die emotionale Enge der Generationenbeziehungen (Dimension der affektiven Solidarität) kontrolliert werden. Für alle genannten Faktoren sind adäquate Verlaufsdaten erforderlich.

Aus einer Perspektive sozialer Ungleichheit sind zwei Befunde zu den hier betrachteten größeren Schenkungen von besonderem Interesse. Erstens die sehr deutliche Benachteiligung von Töchtern bzw. Enkelinnen, die solche Transfers seltener und in wesentlich geringerer Höhe erhalten. Dieser Befund ist jedoch noch unvollständig: In zukünftigen Analysen sollte überprüft werden, ob Benachteiligungen von Töchtern bei Transfers zu Lebzeiten in späteren Erbvorgängen zumindest teilweise ausgeglichen werden (vgl. Künemund et al. 2006: 3829). Zweitens zeigen sich schichtspezifische Ungleichheiten bei Schenkungen weniger zwischen unteren und mittleren Sozialschichten, hohe Sozialschichten sind hingegen deutlich privilegiert. Auf Basis der Analysen dieser Arbeit kann zwar nicht beurteilt werden, ob Schenkungen die ökonomische Ungleichheit in der Empfängergeneration verstärken (siehe die Diskussion in 3.2.2), es fanden sich jedoch Hinweise auf schichtspezifische Unterschiede hinsichtlich der kumulativen bzw. substitutiven Vergabe der Transfers. Hier besteht ein weiterer Anknüpfungspunkt für weiterführende Untersuchungen zu intergenerationalen Transfers und sozialer Ungleichheit.

Auch Analysepotentiale für die Zeit *nach* dem Erhalt einer Schenkung sind bislang weitgehend ungenutzt. Diese bestehen bei einem

analytischen Fokus auf die soziale Ungleichheit (wie wirken sich Schenkungen, deren Wirkung sich wesentlich länger entfalten kann, im Vergleich zu Erbschaften aus?), und auch bei einem analytischen Fokus auf die Dynamik familialer Generationenbeziehungen, da der Schenkung weitere gemeinsame Lebenszeit von Gebern und Empfängern folgt. Mögliche Fragestellungen in diesem Zusammenhang könnten lauten: Folgt einer Schenkung ein Wohnortwechsel (in Richtung der Eltern)? Wie entwickelt sich die emotionale Enge der Generationenbeziehungen vor und nach dem Transfer, wie das Verhältnis zwischen empfangenen und geleisteten instrumentellen Transfers? Wie wirkt sich eine Schenkung auf die Geschwisterbeziehungen in der Empfängergeneration aus?

Die empirische Bearbeitung solcher Fragestellungen stellt sehr hohe Anforderungen an die Datenbasis, insbesondere erfordert sie umfassende Verlaufsdaten. In dieser Arbeit mussten aufgrund der Datenqualität einige Einschränkungen in Kauf genommen werden. Für zukünftige Analysen ist eine Verbesserung der Datenlage wünschenswert, für einige der genannten Fragestellungen unabdingbar. In diesem Zusammenhang haben Kohli et al. (2005: 124-128) bereits einige Anregungen gegeben, unter anderem eine Erfassung von Transfers geringer Höhe, detailliertere Fragen (z.B. nach Gesamtumfang und Aufteilung, evtl. auch Transfermotivation) und in Paneluntersuchungen die Durchführung von „Exit-Interviews“ mit den Hinterbliebenen von Verstorbenen. Die Umsetzung solcher Verbesserungsvorschläge in den einschlägigen Erhebungen (AS, SOEP, SHARE) ist also eine Voraussetzung, um die Forschung zum privaten intergenerationalen Transfergeschehen auf eine breitere empirische Basis zu stellen.

## Literatur

- Albertini, M., M. Kohli und C. Vogel*, 2006: Intergenerational transfers of time and money in European families: Common patterns – different regimes? Research Group on Ageing and the Life Course, Research Report 76.
- Altonij, J.G., F. Hayashi und L.J. Kotlikoff*, 1996: The Effects of Income and Wealth on Time and Money Transfers Between Parents and Children. National Bureau of Economic Research (NBER). Working Paper No. W5532.
- Andreoni, J.*, 1989: Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy* 97: 1447-1458.
- Andreß, H.-J.*, 2004: Wenn aus Liebe rote Zahlen werden. Über die wirtschaftlichen Folgen von Trennung und Scheidung. Informationsdienst Soziale Indikatoren (ISI) 31.
- Arrondel, L., A. Masson und P. Pestieau*, 1997: Bequest and inheritance: Empirical Issues and France–U.S. Comparison. S. 89-125 in: *Erreygers, G. und T. Vandevelde* (Hrsg.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*. Berlin: Springer Verlag.
- Arrondel, L. und A. Masson*, 2001: Family Transfers Involving Three Generations. *Scandinavian Journal of Economics* 103: 415-443.
- Attias-Donfut, C., J. Ogg und F.-C. Wolff*, 2005: European patterns of intergenerational financial and time transfers. *European Journal of Ageing* 2: 161-173.
- Barro, R.J.*, 1974: Are Government Bonds Net Wealth? *Journal of Political Economy* 82: 1095-1117.
- Barro, R.J.*, 1989: The Ricardian approach to budget deficits. *Journal of Economic Perspectives* 3: 37-54.
- Baykara-Krumme, H.*, 2007: Gar nicht so anders: Eine vergleichende Analyse der Generationenbeziehungen bei Migranten und Einheimischen in der zweiten Lebenshälfte. WZB Discussion Papers Nr. SP IV 2007-604.

- Becker, G.S.*, 1974: A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy* 82: 1063-1093.
- Becker, G.S. und N. Tomes*, 1986: Human Capital and the Rise and Fall of Families. *Journal of Labor Economics* 4: S1-39.
- Beckert, J.*, 2004a: Der Streit um die Erbschaftssteuer. *Leviathan: Zeitschrift für Sozialwissenschaft* 32: 543-557.
- Beckert, J.*, 2004b: Unverdientes Vermögen. *Soziologie des Erbrechts*. Frankfurt am Main: Campus.
- Bengtson, V.L. und R.L. Roberts*, 1991: Intergenerational Solidarity in Ageing Families: An Example of Formal Theory Construction. *Journal of Marriage and the Family* 53: 856-870.
- Bengtson, V.L.*, 2001: Beyond the nuclear family: The increasing importance of multigenerational bonds. *Journal of Marriage and the Family* 63: 1-16.
- Bengtson, V.L., R. Giarrusso, J. Mabry und M. Silverstein*, 2002: Solidarity, Conflict and Ambivalence: Complementary or Competing Perspectives on Intergenerational Relationships? *Journal of Marriage and the Family* 64: 568-576.
- Bernheim, D.B., A. Shleifer und L.H. Summers*, 1985: The Strategic Bequest Motive. *Journal of Political Economy* 93: 1045-1076.
- Bernheim, D.B. und S. Severinov*, 2003: Bequests as Signals: An Explanation for the Equal Division Puzzle. *Journal of Political Economy* 111: 733-764.
- Bevan, D.L.*, 1979: Inheritance and the distribution of wealth. *Economica* 46: 1153-1189.
- Blinde, A.S.*, 1976: Inequality and mobility in the distribution of wealth. *Kyklos* 29: 607-638.
- Blossfeld, H.-P.*, 1996: Macro-sociology, Rational Choice Theory, and Time. A Theoretical Perspective on the Empirical Analysis of Social Processes. *European Sociological Review* 12: 181-206.
- Blossfeld, H.-P. und M. Ostermeier*, 1998: Wohneigentum und Ehescheidung. Eine Längsschnittanalyse über den Einfluß gekauften



- und geerbten Wohneigentums auf den Prozeß der Ehescheidung. *Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft* 23: 39-54.
- Blossfeld, H.-P., G. Rohwer und K. Golsch*, 2007: Event History Analysis with Stata. Mahwah N.J.: Erlbaum.
- Braun, R., F. Burger, M. Miegel, U. Pfeiffer und K. Schulte*, 2002: Erben in Deutschland. Volumen, Psychologie und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen. Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Cabrillo, F.*, 1999: The economics of the family and family policy. Cheltenham: Edward Elgar.
- Cox, D. und F. Raines*, 1985: Interfamily Transfers and Income Redistribution. S. 393-426 in: *David, M. und T. Smeeding* (Hrsg.), Horizontal Equity, Uncertainty, and Economic Well-being. Chicago: University of Chicago Press.
- Cox, D.*, 1987: Motives for Private Income Transfers. *Journal of Political Economy* 95: 508-546.
- Cox, D.*, 1990: Intergenerational transfers and liquidity constraints. *Quarterly Journal of Economics* 104: 187-217.
- Cox, D. und M. Rank*, 1992: Inter-vivos transfers and intergenerational exchange. *Review of Economics and Statistics* 74: 301-314.
- Davies, J.B. und A.F. Shorrocks*, 2000: The distribution of wealth. S. 605-675 in: *Atkinson, A.B. und F. Bourguignon* (Hrsg.), Handbook of income distribution. Elsevier.
- Desai, M. und A. Shah*, 1983: Bequest and Inheritance in nuclear families and joint families. *Economica* 50: 193-202.
- Dunn, T. und J. Phillips*, 1997: The timing and division of parental transfers to children. *Economics Letters* 54: 135-137.
- Durkheim, E.*, 1893 [1977]: Über die Teilung der sozialen Arbeit. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Durkheim, E.*, 1921: La famille conjugale. *Revue Philosophique* 41: 1-14.
- Esser, H.*, 1999: Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt am Main/New York: Campus.

- Gale, W. und J. Scholz, 1994: Intergenerational transfers and the accumulation of wealth. *Journal of Economic Perspectives* 8: 145-160.
- Ganzeboom, H.B., P.M. De Graaf und D.J. Treiman, 1992: A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. *Social Science Research* 21: 1-56.
- Ganzeboom, H.B. und D.J. Treiman, 1996: Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social Science Research* 25: 201-239.
- Glazer, A. und K. Konrad, 1996: A signalling explanation for charity. *American Economic Review* 86.
- Halbwachs, M., 1925 [1966]: *Das Gedächtnis und seine sozialen Bedingungen*. Berlin: Luchterhand.
- Heider, F., 1958: *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: John Wiley.
- Holst, E. und M. Schrooten, 2007: Migration und Geld : Überweisungen aus Deutschland ins Heimatland erheblich. *DIW Wochenbericht* 74: 309-315.
- Kaufmann, F.-X., 1993: Generationenbeziehungen und Generationenverhältnisse im Wohlfahrtsstaat. S. 95-108 in: *Lüscher, K. und F. Schultheis* (Hrsg.), *Generationenbeziehungen in 'postmodernen' Gesellschaften - Analysen zum Verhältnis von Individuum, Familie, Staat und Gesellschaft*. Konstanz: Universitätsverlag.
- Kaufmann, F.-X., 1997: Generationenbeziehungen und Generationenverhältnisse im Wohlfahrtsstaat. S. 17-30 in: *Mansel, J., G. Rosenthal und A. Tölke* (Hrsg.), *Generationen-Beziehungen, Austausch und Tradierung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Klevmarken, A., 2004: On the wealth dynamics of Swedish families. *Review of Income and Wealth* 50: 469-491.
- Kohli, M., 1999: Private and public transfers between generations: Linking the family and the state. *European Societies* 1: 81-104.
- Kohli, M., H. Künemund, A. Motel und M. Szydlik, 2000: Generationenbeziehungen. S. 176-211 in: *Kohli, M. und H. Künemund* (Hrsg.), *Die zweite Lebenshälfte. Gesellschaftliche Lage*

und Partizipation im Spiegel des Alters-Survey. Opladen: Leske & Budrich.

*Kohli, M. und H. Künemund, 2003: Intergenerational transfers in the family: What motivates giving? S. 123-142 in: Bengtson, V.L. und A. Lownstein (Hrsg.), Global aging and challenges to families. New York: Aldine de Gruyter.*

*Kohli, M., 2004: Intergenerational Transfers and Inheritance: A Comparative View. S. 266-289 in: Silverstein, M. (Hrsg.), Intergenerational Relations Across Time and Place (Annual Review of Gerontology and Geriatrics, Vol. 24). New York: Springer.*

*Kohli, M., H. Künemund und C. Vogel, 2005: Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung. Gutachten für das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung. Berlin. DIW Berlin: Forschungsgruppe Altern und Lebenslauf Freie Universität Berlin (FALL).*

*Kosmann, M., 2003: Erbmuster und Geschlechterverhältnis im Wandel. S. 189-204 in: Lettke, F. (Hrsg.), Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen. Konstanz.*

*Kotlikoff, L.J. und L.H. Summers, 1981: The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation. Journal of Political Economy 89: 706-732.*

*Künemund, H. und A. Motel, 2000: Verbreitung, Motivation und Entwicklungsperspektiven privater intergenerationeller Hilfeleistungen und Transfers. S. 122-137 in: Kohli, M. und M. Szydlik (Hrsg.), Generationen in Familie und Gesellschaft.: Opladen: Leske und Budrich.*

*Künemund, H., A. Motel-Klingebiel und M. Kohli, 2005: Do Intergenerational Transfers From Elderly Parents Increase Social Inequality Among Their Middle-Aged Children? Evidence from the German Aging Survey. Journal of Gerontology: SOCIAL SCIENCES 60b: S30-S36.*

*Künemund, H., J. Lüdicke und C. Vogel, 2006: Gießkanne oder Matthäus? Muster des Erbens und ihre Konsequenzen für die soziale Ungleichheit. S. 3819-3830 in: Rehberg, K.-S. (Hrsg.), Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32.*

- Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Langbein, U.*, 2003: Erbstücke. Zur individuellen Aneignung materieller Kultur. S. 233-262 in: *Lettke, F.* (Hrsg.), Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen. Konstanz: Universitätsverlag Konstanz.
- Lauterbach, W. und K. Lüscher*, 1996: Erben und die Verbundenheit der Lebensverläufe von Familienmitgliedern. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 48: 66-95.
- Lauterbach, W.*, 1998: Familiensystem und Vermögensübertragung - Zur Bedeutung einer Erbschaft für Erben und Erblasser. S. 237-262 in: *Wagner, M. und Y. Schütze* (Hrsg.), Verwandtschaft - Sozialwissenschaftliche Beiträge zu einem vernachlässigten Thema. Stuttgart.
- Lettke, F.*, 2003: Desiderata und Perspektiven für eine Soziologie des Erbens und Vererbens. S. 263-273 in: *Lettke, F.* (Hrsg.), Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Lettke, F.*, 2004: Subjektive Bedeutungen des Erbens und Vererbens. Ergebnisse des Konstanzer Erbschafts-Surveys. Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation 24: 277-302.
- Lettke, F.*, 2006: Erbschaft - zurück zu den institutionellen Grundlagen. S. 1301-1314 in: *Rehberg, K.-S.* (Hrsg.), Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Löhnig, M.*, 2007: Erbrecht. Köln: Heymanns.
- Lüscher, K. und K. Pillemer*, 1998: Intergenerational ambivalence. A new approach to the study of parent-child relations in later life. Journal of Marriage and the Family 60: 413-425.
- Lüscher, K.*, 2003: Erben und Verben. Ein Schlüsselthema der Generationenforschung. S. 125-142 in: *Lettke, F.* (Hrsg.), Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen. Konstanz: UVK.

- Lundholm, M. und H. Ohlsson*, 2000: Post mortem reputation, compensatory gifts and equal bequests. *Economics Letters* 68: 165-171.
- Masson, A. und P. Pestieau*, 1997: Bequest motives and models of inheritance: A survey of the literature. S. 54-88 in: *Erreygers, G. und T. Vandeveldde* (Hrsg.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*. Berlin: Springer Verlag.
- Mauss, M.*, 1950 [1999]: *Soziologie und Anthropologie*. Frankfurt am Main: Fischer.
- McGarry, K. und R. Schoeni*, 1995: Transfer behaviour in the health and retirement study: measurement and the redistribution of resources within the family. *Journal of Human Resources* 30: 184-226.
- McGarry, K.*, 1999: Inter vivos transfers and intended bequests. *Journal of Public Economics* 73: 321-351.
- McGarry, K.*, 2001: The cost of equality: unequal bequests and tax avoidance. *Journal of Public Economics* 79: 179-204.
- Menchik, P.L.*, 1988: Unequal estate division: Is it altruism, reverse bequests, or simply notice. S. 105-116 in: *Kessler, D. und A. Masson* (Hrsg.), *Modelling the Accumulation and Distribution of Wealth*. Oxford: Clarendon Press.
- Modigliani, F. und R. Brumberg*, 1954: Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-sectional data. S. 388-436 in: *Kurihara, K.* (Hrsg.), *Post-Keynesian economics*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Modigliani, F.*, 1988: The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth. *Journal of Economic Perspectives* 2: 15-40.
- Moore, B.J.*, 1979: Life cycle saving and bequest behaviour. *Journal of Post Keynesian Economics* 78-99.
- Motel, A. und M. Szydlik*, 1999: Private Transfers zwischen den Generationen. *Zeitschrift für Soziologie* 28: 3-22.
- Nordblom, K. und H. Ohlsson*, 2002: Bequests gifts and education. Swedish evidence on parents' transfer behaviour. Working Paper 69: Department of Economics, Göteborg University.

- Parsons, T.*, 1942: Age and sex in the social structure of the United States. *American Sociological Review* 7: 604-616.
- Reil-Held, A.*, 2002: Die Rolle intergenerationaler Transfers in Einkommen und Vermögen der älteren Menschen in Deutschland. Universität Mannheim.
- Reil-Held, A.*, 2005: Crowding Out or Crowding In? Public and Private Transfers in Germany. Mannheim. Mannheim Research Institute for the Economics of Ageing.
- Roberts, R.L., L.N. Richards und V.L. Bengtson*, 1991: Intergenerational solidarity in families: Untangling the ties that bind. *Marriage and Family Review* 16: 11-46.
- Schlomann, H.*, 1992: Vermögensverteilung und private Altersvorsorge. Frankfurt am Main /New York: Campus.
- Schupp, J. und M. Szydlík*, 2004a: Erbschaften und Schenkungen in Deutschland - Wachsende fiskalische Bedeutung der Erbschaftssteuer für die Länder. *Wochenbericht des DIW Berlin*: 59-65.
- Schupp, J. und M. Szydlík*, 2004b: Zukünftige Vermögen - Wachsende Ungleichheit. S. 243-264 in: *Szydlík, Marc* (Hrsg.), *Generation und Ungleichheit*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- SOEP-Group*, 2001: The German Socio-Economic Panel (GSOEP). After More Than 15 Years – Overview. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* 70: 7-14.
- SOEP-Group*, 2005a: Biography and Life History Data in the German Socio Economic Panel (up to wave V, 2005). DIW Berlin.
- SOEP-Group*, 2005b: DTC. Desktop Companion to the German Socio-Economic Panel (SOEP): DIW Berlin.
- SOEP-Gruppe und TNS-Infratest-Sozialforschung*, 2001: *Leben in Deutschland. Befragung 2001 zur sozialen Lage der Haushalte*. DIW Berlin.
- Stark, O.*, 1995: *Altruism and beyond. An economic analysis of transfers and exchanges within families and groups*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Stutz, H. und T. Bauer, 2003: Erben und Vererben in der ökonomischen Theorie. S. 75-90 in: *Lettke, F.* (Hrsg.), *Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen.* Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Szydlík, M., 1999: Erben in der Bundesrepublik Deutschland - Zum Verhältnis von familialer Solidarität und sozialer Ungleichheit. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48: 80-104.
- Szydlík, M., 2000: Lebenslange Solidarität? Generationenbeziehungen zwischen erwachsenen Kindern und ihren Eltern. Opladen: Leske & Budrich.
- Szydlík, M., 2001: Wer hat, dem wird gegeben – Befunde zu Erbschaften und Schenkungen in Deutschland. *Informationsdienst Soziale Indikatoren (ISI)* 25: 5-8.
- Szydlík, M., 2004: Inheritance and Inequality: Theoretical Reasoning and Empirical Evidence. *European Sociological Review* 20: 31-45.
- Szydlík, M. und J. Schupp, 2004: Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56: 609-629.
- Szydlík, M., 2006: Schenkungen: Vernachlässigter Indikator sozialer Ungleichheit? S. 2462-2468 in: *Rehberg, K.-S.* (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München.* Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Tomes, N., 1981: The family, inheritance and the intergenerational transmission of inequality. *Journal of Political Economy* 89: 928-958.
- Tomes, N., 1988: Inheritance and inequality within the family. Equal division among unequals, or do the poor get more? S. 79-104 in: *Kessler, D. und A. Masson* (Hrsg.), *Modelling the Accumulation and Distribution of Wealth.* Oxford: Clarendon Press.
- Tönnies, F., 1887 [2005]: *Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie.* Darmstadt: Wiss. Buchgesellschaft.
- Vaskovics, L., 1997: Solidarleistungen der Eltern für ihre erwachsenen Kinder in den neuen und alten Bundesländern. S. 97-108 in: *Mansel,*

- J., G. Rosenthal und A. Tölke* (Hrsg.), *Generationen-Beziehungen, Austausch und Tradierung*.: Opladen: Westdeutscher Verlag.
- von Rosenblatt, B., SOEP-Gruppe und TNS Infratest Sozialforschung*, 2002: SOEP 2002. Methodenbericht zum Befragungsjahr 2002 (Welle 19) des Sozio-oekonomischen Panels. München.
- Westerheide, P.*, 2004: *Auswirkungen von Erbschaften und Schenkungen auf die Vermögensbildung privater Personen und Haushalte*. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Wilhelm, M.O.*, 1996: *Bequest behavior and the effect of heirs' earnings: Testing the altruistic model of bequests*. *American Economic Review* 86: 874-892.
- Wilke, T.*, 1999: *Umverteilung intergenerationeller Transfers - Alternative zur bisherigen Sozialpolitik?* Duisburg: Fachbereich Wirtschaftswissenschaft: Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Universität Duisburg, Gesamthochschule.
- Wolff, E.N.*, 1999: *Wealth accumulation by age cohort in the U.S., 1962-1992: The role of savings, capital gains and intergenerational transfers*. *The Geneva Papers on Risk and Insurance* 24: 27-49.
- Wolff, E.N.*, 2003: *The impact of gifts and bequests on the distribution of wealth*. S. 345-388 in: *Munnell, A.H. und A. Sunden* (Hrsg.), *Death and Dollars*. Washington D.C.





Diese Arbeit untersucht die Rolle der Familie als materielles Unterstützungssystem anhand von Erbschaften und Schenkungen, die Eltern und Großeltern an ihre Kinder bzw. Enkel vergeben. Nach der Diskussion ökonomischer und soziologischer Literatur zum intergenerationalen Transfergeschehen wird das Modell intergenerationaler Solidarität nach Szydlík als theoretischer Rahmen gewählt, und es werden Hypothesen für vergleichende Längsschnittanalysen zu Erbschaften und Schenkungen formuliert. Die empirische Überprüfung erfolgt mit retrospektiven Angaben zu größeren Erbschaften und Schenkungen aus der SOEP-Befragung des Jahres 2001. Die Analysen zeigen erhöhte Erbchancen und summen in hohen Sozialschichten, späteren Geburtskohorten und für Personen mit wenigen Geschwistern. Neue Befunde liefert die Schenkungsanalyse: Frauen sind sehr deutlich benachteiligt; in hohen Sozialschichten wird häufiger geschenkt, jedoch geringere Beträge; in den Lebensläufen der Empfänger bestehen nach Eheschließungen und nach Scheidungen erhöhte Chancen, größere Schenkungen zu erhalten. Die abschließende Diskussion skizziert ein erweitertes Erklärungsmodell für intergenerationale Transfers zu Lebzeiten und Anknüpfungspunkte für zukünftige Forschung.