

MIT EINEM STUPSER ZUM SPAREN

Nudging in der Alterssicherung:
Potenzial, Legitimierung und Wirkmechanismen



Nora S. Stampfl
f/21 Büro für
Zukunftsfragen

INHALTSVERZEICHNIS

1	Problemstellung: Verhaltensökonomie und Altersvorsorge	4
2	Nudging: Die Idee eines „libertären Paternalismus“	13
3	Best Practices aus unterschiedlichen Anwendungsfeldern	15
3.1	Green Nudging	15
3.1.1	Senkung des Energieverbrauchs durch mehr Transparenz	15
3.1.2	Nachhaltige Kaufentscheidungen durch Öko-Labels	16
3.1.3	Unterstützung der Energiewende durch „Green Default“	17
3.2	Gesundheitsnudging	18
3.2.1	Senkung des Tabakkonsums durch „Schockbilder“	18
3.2.2	Gesündere Lebensweise durch Gesundheits-Apps	19
3.2.3	Erhöhung der Organspenderate durch Opting-Out	20
3.3	Ernährungs-nudging	21
3.3.1	Gesündere Speisenwahl in Kantinen durch Produktpositionierung	22
3.3.2	Kalorienreduzierung durch Büffetbesteck	22
3.3.3	Veränderung des Einkaufsverhaltens durch unterteilte Einkaufswagen	23
4	Nudging als Instrument in der Alterssicherung	24
4.1	Nudging und Altersvorsorge – ein idealer Fit?	24
4.2	Gestaltungsmöglichkeiten und Wirkmechanismen	27
4.3	Anwendungsfälle	32
4.3.1	„Deutschlandrente“	32
4.3.2	Rentenversicherung für Minijobs	34
4.3.3	Die jährliche Renteninformation	35
4.3.4	Produktinformationsblätter	37
4.3.5	Internationale Beispiele	38
4.4	Pro und Contra: Bewertung des Einsatzes verhaltensökonomischer Erkenntnisse in der Alterssicherung	44
5	Fazit	55
6	Interviews	58
6.1	Dr. Marlene Haupt	58
6.2	Dr. Stefan M. Herzog	62
6.3	Dr. Andreas Knabe	66
6.4	Dr. Michael Milde	70
7	Literaturverzeichnis	73

Impressum

Herausgeber
Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH
Französische Straße 12
10117 Berlin
info@dia-vorsorge.de
dia-vorsorge.de

Ansprechpartner
Klaus Morgenstern
030 201 88 583
0152 29 93 86 79
morgenstern@dia-vorsorge.de

Nora S. Stampfl
030 69 59 82 58
zukunft@f-21.de

Recherchen/Interviews/Text:
Nora S. Stampfl

Gestaltung
Goldblau.com

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung in EDV-Anlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwendung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen davon ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Urheberrechtsgesetzes in der jeweils gültigen Fassung zulässig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

1 PROBLEMSTELLUNG: VERHALTENSÖKONOMIE UND ALTERSVORSORGE

Jeden Tag trifft der Mensch unzählige Entscheidungen. Die meisten davon sind ganz banal, ohne gravierende Konsequenzen. Zumeist zeigt sich das Resultat der Entscheidung ohne nennenswerte zeitliche Verzögerung. Wenn wir etwa entscheiden, wann wir aufstehen, um pünktlich im Büro zu sein, oder was wir zum Wochenende vorhaben, welchen Film wir im Kino sehen oder wohin wir in Urlaub fahren: Solcherart entscheiden wir in der Gegenwart für die nahe Zukunft. Die dabei jeweils gewärtigten Entscheidungssituationen sind gewöhnlich recht übersichtlich und verlangen uns nicht allzu viel ab. Ganz anders stellt sich die Situation dar, wenn es um Alterssicherung geht. Nicht nur sind hierbei Entscheidungen zu treffen, deren Konsequenzen sich – zumindest für die meisten – erst in ferner Zukunft bemerkbar machen, zudem sehen sich Entscheidende bei diesem Thema einer komplexen Gemengelage aus Informationen und Vorsorgeangeboten gegenüber, aus denen es angemessen auszuwählen gilt. Erschwerend kommt hinzu, dass Alterssicherungsentscheidungen unter Unsicherheit zu treffen sind, weil wir nicht in der Lage sind, künftige Lebenssituationen, für die die Vorsorge passend sein soll, sowie sonstige relevante Faktoren mit vollständiger Sicherheit vorherzusagen.

Zum Problem des Vorsorgehandelns

Zur theoretischen Erklärung des individuellen Verhaltens beim Altersvorsorgesparen lässt sich die Lebenszyklushypothese von Modigliani und Brumberg (1954) heranziehen: Demnach planen und sparen Individuen – unter Zugrundelegung der Modellannahme eines rationalen und souveränen Entscheidungsverhaltens – weit vorausschauend mit dem Ziel, Lebensstandard und Konsumniveau über den gesamten Lebenszyklus hinweg konstant zu halten. Die Praxis zeigt, dass das Niveau freiwilliger Vorsorge weit hinter den Erwartungen, zu denen dieses Idealbild Anlass gibt, zurückbleibt. Leinert (2006) weist auf eine Reihe von Hindernissen hin, die dem Ausbau betrieblicher und privater Altersvorsorge entgegenstehen, und versucht, das Altersvorsorgeverhalten in einem verhaltenspsychologischen Modell zu beschreiben. Demnach ist der Prozess der freiwilligen Altersvorsorge in zwei Phasen (Vorsorgeplanung und Vorsorgesparen) zu untergliedern, welche sich wiederum jeweils in die Phasen der Absicht und Umsetzung aufteilen:

1. Am Beginn der *Vorsorgeplanung* steht die Absicht, sich mit dem Thema Altersvorsorge auseinandersetzen zu wollen. Die Umsetzungsphase besteht im Wesentlichen aus kognitiven Vorgängen rund um die Informationsverarbeitung hinsichtlich der gegenwärtigen finanziellen Situation, des zu erwartenden Einkommens im Ruhestand, der Abschätzung des zukünftigen Finanzbedarfs und schließlich der daraus abgeleiteten Entscheidung, ob und in welcher Höhe für den Lebensabend vorzusorgen ist.

2. Auch das *Vorsorgesparen* startet zunächst mit der Phase der Absicht, die im positiven Fall die Phase der Umsetzung einleitet: Hierbei erfolgt dann die Auswahl eines geeigneten Vorsorgeprodukts unter Berücksichtigung der in der Planungsphase generierten Ergebnisse sowie der Abschluss eines Alterssicherungsvertrages.

Freiwillige Altersvorsorge kommt in diesem Modell erst dann zustande, wenn alle Phasen vollständig durchlaufen werden, das heißt, das Individuum muss sich mit der Thematik befassen, daraufhin zu dem Schluss kommen, dass Altersvorsorge nutzbringend ist und schließlich muss der Entschluss dann noch in die Tat umgesetzt werden. In jeder Phase ist ein Vergleich von ökonomischen Vor- und Nachteilen (monetäre und zeitliche Planungskosten, psychologische Kosten, zukünftige Kosten der Planungsaktualisierung) ausschlaggebend dafür, ob der Prozess abgebrochen oder weitergeführt wird.

Um einen Ausbau der freiwilligen Altersvorsorge zu erreichen, besteht die zentrale Frage daher darin, unter welchen Bedingungen die Absichtsphase jeweils zu einer Handlung führt. Vor dem Hintergrund von Leinerts (2006) Modell ist einsichtig, dass reine Informationskampagnen und politische Appelle zu kurz greifen.

Anspruch und Wirklichkeit der Altersvorsorge

Dass allerdings jede und jeder Einzelne in Deutschland vermehrt Entscheidungen im Bereich der Alterssicherung zu treffen hat, steht außer Frage, seit ein um die Jahrtausendwende eingeleiteter Systemwechsel verstärkt auf eine Daseinssicherung durch private Vorsorge setzt, weil aufgrund des demografischen Wandels das bis dahin etablierte Sicherungsmodell im Umlageverfahren in Politik und Wissenschaft als nicht mehr ausreichend zukunftsfähig gilt. Die gewohnten Sicherungsniveaus, so die einhellige Meinung, lassen sich nur noch durch Rückgriff auf privates Alterssparen finanzieren. Die Reformen können mit Fug und Recht als Paradigmenwechsel aufgefasst werden, bedeuten sie doch eine Abkehr vom bisherigen Ziel der Lebensstandard- und Statussicherung im Alter durch das gesetzliche Rentenversicherungssystem und verlangen als neues Leitbild der Alterssicherung ein bislang nicht dagewesenes Maß an Eigenverantwortung auf der einen Seite, gewähren aber gleichzeitig mehr Selbstbestimmung und Gestaltungsspielräume auf der anderen Seite.

Private Vorsorge wird im politischen Diskurs seitdem als alternativlos betrachtet und es gilt als Selbstverständlichkeit, dass dem Individuum beim Thema Altersabsicherung seit den Rentenreformen eine aktivere Rolle zufällt. So ist mittlerweile die breite Masse der Bürgerinnen und Bürger dieses Landes aufgerufen, sich aktiv und auf eigenes Risiko um die finanzielle Planung des eigenen Ruhestandes zu kümmern und zukunftsbewusst vorzusorgen. Private Altersvorsorge wurde – neben gesetzlicher und betrieblicher Alterssicherung – in ein Drei-Säulen-Modell integriert und ist individuell durch entsprechende Spar- und Vorsorgeentscheidungen zu bewerkstelligen. Private Altersvorsorge ist damit nicht bloß Angelegenheit für Besserverdiener, sondern fixes Standbein des deutschen Alterssicherungsregimes. Deklariertes Ziel der Rentenreformen ist es, einerseits das Sicherungsniveau der

gesetzlichen Rentenversicherung abzusenken und andererseits die beiden anderen Säulen der Alterssicherung zu stärken. Wesentliche Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang der Einführung der sogenannten Riester-Rente zu, die als kapitalgedeckte Komponente neben das herkömmliche Umlagesystem trat und das reduzierte Sicherungsniveau ausgleichen sollte. Die niedrigeren Rentenbeiträge, so das Kalkül, sollten für die Versicherten finanziellen Spielraum eröffnen, um eine private, wenngleich staatlich geförderte Altersvorsorge zu nutzen. (vgl. Knabe/Weimann 2018: 38)

Obgleich muss festgehalten werden, dass die finanziellen Spielräume nicht in der von Politik und Wissenschaft erhofften Weise genutzt wurden und die faktische Umsetzung der privaten Vorsorge weit hinter dem normativen Anspruch zurückbleibt. Wirtschaftsexperten warnen seit langem vor Altersarmut aufgrund einer unzureichenden Versorgungslage der Deutschen.¹ Ein Grund hierfür mag in dem grundlegenden Konstruktionsmangel liegen, stillschweigend davon auszugehen, dass die finanzielle Absicherung des Lebensabends von sämtlichen Betroffenen streng rational, nach klaren Vernunftmaßstäben und rein strategisch kalkulierend vorstattengeht: Der verstärkte Fokus auf private Eigenvorsorge basiert auf einem Konstrukt von Individuen als souveräne Konsumentinnen von Altersvorsorgeprodukten, welches wiederum auf der idealtypischen Modellannahme des *homo oeconomicus* der modernen neoklassischen Ökonomie beruht. Wird dergestalt private Altersvorsorge als rein zweckrationales Vorgehen verstanden, ergeben sich zu verfolgende Ziele und einzusetzende Mittel aus einer klar umrissenen, mit Hilfe eines Nutzenmaximierungskalküls zu betrachtenden Entscheidungssituation. Diese theoretische Voraussetzung steht einer Wirklichkeit gegenüber, in der sich mit Wahlfreiheit und Entscheidungssouveränität ausgestattete Individuen mit einer hochgradig unübersichtlichen Informationslandschaft konfrontiert sehen. Schließlich gilt es, aus einem Potpourri an unterschiedlichen Anbietern, Vorsorgeprodukten, Anlageformen, Fördermöglichkeiten der betrieblichen und privaten Vorsorge die geeigneten Elemente auszuwählen und zu einem passenden Paket zu schnüren.

Nach gängiger Meinung liegt also Alterssicherungsentscheidungen – wie anderen Entscheidungen auch – als Grundannahme das Modell des *homo oeconomicus* zugrunde. Beharrlich werden ökonomische Theorien von dieser Figur beherrscht: Streng rational, zielstrebig Folgekosten kalkulierend und den Eigennutzen maximierend, frei von Emotionen sowie stets wohlinformiert trifft diese Idealfigur Entscheidungen. Niemals das langfristige Interesse dem kurzfristigen opfernd wägt der *homo oeconomicus* stets sämtliche Optionen ab, um jene Handlungen zu wählen, die die eigenen Präferenzen bestmöglich erfüllen. (vgl. Beck 2014: 1ff.)

¹ Von den 29,8 Millionen sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen im Alter von 25 bis unter 65 Jahren sorgten 2019 etwas mehr als die Hälfte (54 Prozent) zusätzlich zur gesetzlichen Rentenversicherung über eine betriebliche Altersvorsorge für das Alter vor und ein knappes Drittel (30 Prozent) zahlt Beiträge für eine private, Riester-geförderte Altersvorsorge. Rund zwei Drittel des genannten Personenkreises werden im Ruhestand auf mindestens eine weitere Absicherungsform – wie etwa genutztes Wohneigentum (55 Prozent), private Lebens- oder Rentenversicherungen (47 Prozent) oder Sparguthaben, Wertpapiere und Betriebsvermögen (35 Prozent) – zurückgreifen können. Ein Sechstel (17 Prozent) der Beschäftigten wird im Ruhestand lediglich die Auszahlungen der gesetzlichen Rentenversicherung zur Verfügung haben. (vgl. Leinert et al. 2020)

Obgleich das dem *homo oeconomicus* zugrundeliegende Menschenbild kaum simpler sein könnte, basiert die moderne Nationalökonomie seit eh und je ihre ökonomischen Theorien auf diesem Modell des rationalen Nutzenmaximierers.

Erst ab den 1970er Jahren forderte die Verhaltensökonomie als Forschungsweig an der Schnittstelle von Ökonomie und Psychologie die Grundannahme der Rational Choice Theorie in der neoklassischen Ökonomie heraus. Tversky und Kahneman (1979) entlarvten mit ihrer psychologischen Entscheidungstheorie (*Prospect Theory*) den *homo oeconomicus* als Mythos, indem sie auf das Auftreten einer Vielzahl von Verhaltensweisen im Rahmen von Entscheidungsfindungsprozessen unter Risiko aufmerksam machten, die mit dem Rationalverhaltensmodell nicht vereinbar sind.

Heuristiken und Bias

Die Tatsache, dass tatsächliches Entscheidungsverhalten vom nutzenmaximierenden Rationalverhalten abweicht, ist auf eine Reihe psychologischer Faktoren zurückzuführen, die auf Entscheidungsprozesse einwirken. Dazu gehören etwa Heuristiken (mentale Faustregeln und einfache Problemlösungsmechanismen) und darauf beruhende Bias (systematische fehlerhafte Neigungen beim Wahrnehmen, Erinnern, Denken und Urteilen), aber auch Emotionen, Verlockungen, sozialer Druck sowie Grenzen intellektueller Fähigkeiten.

In kognitiver Hinsicht ist der Mensch ein Faulpelz, weshalb stets versucht wird, trotz unvollständiger Informationslage so schnell wie möglich zu praktikablen Lösungen zu gelangen, ohne sich mit langwierigen Analysen aufzuhalten. Der Mensch nimmt gewissermaßen eine Abkürzung, indem Entscheidungsprozesse dadurch erleichtert und beschleunigt werden, dass die Menge der zu verarbeitenden Informationen reduziert wird. Unter einer Heuristik kann Kahneman (2012: 127) zufolge also „ein einfaches Verfahren“ verstanden werden, „das uns hilft, adäquate, wenn auch oftmals unvollkommene Antworten auf schwierige Fragen zu finden“. So spricht man etwa von *Verankerungsheuristik*, wenn Entscheidungen übermäßig von Umgebungsinformationen, dem sogenannten „Anker“, beeinflusst sind, selbst wenn diese für die Entscheidung irrelevant sind. Als Resultat erfolgt eine systematische Verzerrung in Richtung der Ankerinformation. Bei der *Verfügbarkeitsheuristik* gewichtet ein Entscheider solche Informationen stärker, die für ihn leichter verfügbar sind. So wird dementsprechend die Eintrittswahrscheinlichkeit von Ereignissen als höher eingestuft, wenn solche Ereignisse frisch in Erinnerung sind oder in den Medien intensiver darüber berichtet wird. (vgl. Thaler/Sunstein 2009: 145f.) Mittels Labor- und Feldexperimenten hat die streng empirisch arbeitende Verhaltensökonomie zahlreiche Heuristiken ermittelt. (vgl. etwa Kahneman 2012)

Grundsätzlich sind Heuristiken zwar gut geeignet, zu brauchbaren Lösungen zu gelangen, jedoch können sie Anlass zu Urteilsfehlern, sogenannten Bias, geben. Die Forschung kennt eine ganze Reihe solcher Verhaltensanomalien, von denen im Folgenden kurz einige vorgestellt werden sollen, die im Zusammenhang mit Alterssparen von Relevanz sind:

- Private Vorsorge kann etwa aus Furcht vor finanziellen Verlusten unterbleiben, wenn die menschliche Tendenz zu *Verlustaversion* zum Tragen kommt: Damit wird der Effekt beschrieben, Gewinne und Verluste nicht absolut, sondern relativ zu einem Referenzpunkt zu bewerten und dabei Verlusten ein höheres Gewicht beizumessen als Gewinnen. (vgl. Kahneman 2012: 348ff.)
- Mit der Verlustaversion in Zusammenhang steht der sogenannte *Status-Quo-Bias*, wenn die Aufgabe des erreichten Zustandes als Verlust bewertet wird. Hierbei wird die Tendenz des Menschen umschrieben, im Rahmen von Entscheidungsfindungen langfristige Kosten und Nutzen zu wenig zu gewichten und infolgedessen am gegenwärtigen Zustand festzuhalten und Veränderungen abzuwehren. Entscheidungen und Verhaltensänderungen werden dann aufgeschoben, auch wenn damit nur geringer Wechselaufwand bei gleichzeitig großem Nutzen verbunden ist. Das Beharren auf einmal getroffenen Vorsorgeentscheidungen verhindert ein Hinterfragen und gegebenenfalls Verbessern des gegenwärtigen Zustands oder verhindert sogleich gänzlich, dass sich Individuen aus der Situation ohne private Zusatzvorsorge verabschieden. (vgl. Thaler und Sunstein 2009: 56f.)
- *Confirmation Bias* hingegen beschreibt die menschliche Tendenz, Fakten im Sinne bereits gefasster Meinungen zu suchen und zu interpretieren. Der Bestätigungsirrtum entspringt der Neigung, die eigene Meinung zu verteidigen, ist diese erst einmal gefasst: Argumenten, die die eigene Position unterstützen, wird höheres Gewicht zugebilligt, es werden bestätigende Fakten gesucht sowie solche, die nicht eindeutig sind, im Sinne des eigenen Standpunktes interpretiert. (vgl. Beck 2014: 47) Wer sich dergestalt mit einem selektiven Informationsfilter auf die Suche nach der besten Altersvorsorgeoption macht, wird einmal eingeschlagene Pfade nur noch schwerlich verlassen, selbst wenn sie de facto nicht die beste Alternative darstellen.
- Einen Einfluss auf private Vorsorgeentscheidungen kann auch die Tendenz zu übermäßigem Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, Kenntnisse und den eigenen Einfluss auf zukünftige Ereignisse haben (*Over Confidence Bias*). (vgl. Kahneman 2012: 247ff.) Werden vergangene Investitionsentscheidungen als erfolgreich erlebt, entsteht die Illusion von Kontrolle, was nachfolgende Entscheidungsfindungsprozesse beeinträchtigen kann.
- Weil Menschen dazu neigen, das Risiko der Geldentwertung zu unterschätzen (*Geldwertillusion*) und folglich in nominalen anstatt in realen Geldwerten zu denken, kann dies in einer Überschätzung der individuellen gesetzlichen Rentenansprüche resultieren, weswegen die Notwendigkeit zur ergänzenden Eigenvorsorge unzureichend erkannt wird. (vgl. Shafir et al. 1997)

- Weil private Altersvorsorge stets auf dem Kalkül aufbaut, gegenwärtigen Konsum zugunsten von zukünftigem Konsum einzuschränken, kann auch jener Effekt nachteilig zum Tragen kommen, den Ökonomen *Gegenwartspräferenz* nennen: Gegenwärtige Bedürfnisse werden tendenziell gegenüber zukünftigen bevorzugt. Auch neigen Menschen dazu, die direkten Konsequenzen einer Handlung deutlich schwerer zu gewichten als zukünftige. Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach, könnte man sagen – das heißt: Haben Menschen die Wahl zwischen einem Geldbetrag heute und einem größeren morgen, so wird zumeist die sofortige Auszahlung präferiert. Es ist leicht nachvollziehbar, dass die menschliche Neigung, dafür bereit zu sein, langfristiges Wohlergehen einem sofortigen Vergnügen zu opfern (vgl. Frederick et al. 2002), nachhaltigen Bestrebungen der finanziellen Absicherung im Alter diametral entgegensteht. Außerdem neigt der Mensch dazu, weit in der Zukunft liegende Konsequenzen des eigenen Handelns nicht ausreichend in gegenwärtigen Entscheidungen zu berücksichtigen. (vgl. Frederick et al. 2002)
- Ebenso wirkt die *Fehleinschätzung von Wahrscheinlichkeiten* auf das menschliche Entscheidungsverhalten und führt nicht selten zu Irrtümern, da Menschen etwa dazu tendieren, unrealistischen Optimismus walten zu lassen, wenn das Eintreten guter Ereignisse im Vergleich zu schlechten überschätzt wird. (vgl. Sunstein 2011: 1358f.) Auch in dieser Hinsicht kann Altersvorsorge negativ betroffen sein, wenn etwa Zukunftsbilder unrealistisch günstig gezeichnet werden.
- Dazu kommt noch, dass die *Darstellung von Inhalten Entscheidungen* enorm beeinflusst. (vgl. Sunstein 2011: 1353ff.) Entscheidungsprobleme stellen sich subjektiv höchst unterschiedlich dar und bereits geringfügige Variationen der Problemdarstellungen können schnell zu Veränderungen in Urteilen oder Präferenzen führen, wie sich dies im Bereich der Altersvorsorge zeigt, wenn die Teilnahme an Betriebsrenten höchst unterschiedlich ausfällt, je nachdem, ob sie entweder einen Opting-In- oder Opting-Out-Mechanismus aufweisen. Je nach Entscheidungsrahmen („Framing“²) entstehen in unserem Bewusstsein unterschiedliche Bilder des betreffenden Sachverhalts. Obwohl formal-logisch Problemdarstellungen identisch sind, zieht eine unterschiedliche Hervorhebung von Teilaspekten bei Entscheidungsträgern verschiedene Konsequenzen nach sich. Wie einfach durch den Gebrauch unterschiedlicher sprachlicher Elemente eine bestimmte Perspektive auf ein und dieselbe Situation ausgedrückt wird, lässt sich leicht mit der berühmten Streitfrage, ob ein Glas „noch halb voll“ oder „schon halb leer“ sei, veranschaulichen: Fasst ein Glas 200 ml Flüssigkeit und ist in beiden Fällen zur Hälfte gefüllt, so finden wir stets 100 ml Flüssigkeit vor – unabhängig davon, dass die Aussage einmal positiv, das andere Mal negativ

² Unter einem Frame verstehen Tversky und Kahneman (1981: 453) die mentale Repräsentation der relevanten Komponenten des spezifischen Entscheidungsproblems: „We use the term ‘decision frame’ to refer to the decision maker’s conception of the acts, outcomes, and contingencies associated with a particular choice.“ Aufgebaut wird der Entscheidungsrahmen sowohl durch Wahrnehmung und Verarbeitung von Umweltinformationen als auch durch die Aktivierung vorhandenen Wissens. Welcher Entscheidungsrahmen in einer spezifischen Situation zum Tragen kommt, hängt somit einerseits von der Formulierung des Szenarios und andererseits von Normen, Gewohnheiten und personenbezogenen Eigenschaften des Entscheidungsträgers ab.

konnotiert ist. Nach Kahneman und Tversky sind solche Framing-Effekte nicht mit der Modellannahme des *homo oeconomicus* vereinbar.

Über die eingeschränkte Rationalität hinaus beeinflussen außerdem soziale Normen und das wahrgenommene Verhalten anderer Menschen individuelles Verhalten. (vgl. Sunstein 2011: 1356ff.) Anders als der *homo oeconomicus* ist der echte Mensch ein soziales Wesen: Er schwimmt gerne mit dem Strom, lässt sich von Gruppenzwang leiten und passt sich an andere an. Zusätzlich macht Haupt (2014a: 785) auf den Effekt der *Finanz- und Altersaversion* aufmerksam, die in einer Abneigung gegenüber dem Finanzthema sowie negativen Altersbildern und Klischees wie geringerer Produktivität, Krankheit, Einsamkeit und dergleichen besteht. Solche Aversionen können dann dazu führen, dass die Befassung mit der privaten Vorsorge gänzlich unterlassen oder zumindest auf die lange Bank geschoben wird. Dazu kommt noch eine als Überforderung empfundene *Überflutung mit Wahlmöglichkeiten*, welche die Informationsbeschaffungskosten erhöht und in der Folge die Motivation der Befassung mit Eigenvorsorge mindert. Zu den menschlichen Verhaltensproblemen, die einer optimalen finanziellen Absicherung des Lebensabends entgegenstehen, zählen neben den kognitiven Begrenzungen auch solche der *Willenskraft*. Obgleich viele Menschen um die Notwendigkeit vermehrten Alterssparens wissen, verhalten sie sich nicht dementsprechend.

Schwerer Stand für die Altersvorsorge

Vor dem Hintergrund des Gesagten muss als höchst zweifelhaft erscheinen, ob Individuen tatsächlich ihre Altersvorsorgeentscheidungen dem Lehrbuch folgend treffen und ihren Ruhestand gemäß der Rational Choice Theorie zu organisieren versuchen. Gerade bei komplexen, anstrengenden, unangenehmen Entscheidungssituationen mit weit in der Zukunft liegenden Konsequenzen – wie dies im Rahmen der Altersvorsorge der Fall ist – werden Verhaltensanomalien beobachtet. Angesichts der Vielzahl möglicher Fehlerquellen ist leicht einsichtig, dass kaum jemals von jemandem all die richtigen Entscheidungen getroffen werden, die für eine optimale finanzielle Absicherung des Ruhestands notwendig wären. Die immer wieder beklagte Realität unzureichender privater Vorsorge steht in Einklang mit dieser Einschätzung. Obgleich die Aufforderung zur privaten Altersvorsorge seitens der Politik unüberhörbar ist, ist es – nicht nur unter solchen Menschen, die finanziell nicht dazu in der Lage sind – recht weit verbreitet, kein angemessenes Vorsorgeniveau für den Ruhestand zu sichern.

Ganz grundlegend stellt sich daher die Frage, inwiefern es überhaupt realistisch und angebracht erscheint, die rational kalkulierte Eigenvorsorge zur Norm zu erheben, wenn – wie uns die Verhaltensökonomie lehrt – diese Norm schon theoretisch unerfüllbar ist. Muss jene Sichtweise, wonach eine unzureichende Finanzabsicherung des Lebensabends einzig auf das Konto individueller Unzulänglichkeiten und mangelnder Finanzbildung zu verbuchen ist, nicht als allzu simpel und naiv zurückgewiesen werden? Ist es nicht vielmehr so, dass ein Alterssicherungssystem, das die einem strengen Kalkül folgende Eigenvorsorge Individuen überlässt, die

nach dem Muster des modellhaften *homo oeconomicus* gestrickt sein sollen, auf falschen Ausgangsvoraussetzungen basiert? Sollte nicht vielmehr Ausschau gehalten werden nach systematisch bedingten Schwierigkeiten und Ungereimtheiten im Vorsorgeverhalten? Steht also die Forderung der eigenverantwortlichen Vorsorge nicht schon von vornherein auf einem wackeligen Fundament, wenn von den Theoriemodellen einer Rational Choice Theorie ausgegangen wird?

Daher drängt sich die Frage auf, wie diese für die Lebensgestaltung der allermeisten Menschen immens wichtige Angelegenheit so strukturiert und erledigt werden kann, dass die optimalen Resultate erzielt werden. Gibt es Hilfskonstrukte, die die begrenzte Wirkung traditioneller ökonomischer, auf der Annahme rationaler Entscheidung beruhender Anreizsetzung überkommen und den mit der Altersvorsorgeplanung verknüpften Rationalitätsanspruch realisieren helfen?

Nudging für bessere Altersvorsorgeentscheidungen?

Es ist leicht einsichtig, dass die Verhaltensökonomie Überlegungen Tür und Tor öffnet, wie durch kleine – unaufwändige und kostengünstige – Interventionen Verhalten auf breiter Basis geändert werden kann, sodass sowohl Individuen als auch die Gesellschaft als Ganzes davon profitieren. Populär wurde die Idee der verhaltensbeeinflussenden Interventionen durch das im Jahr 2008 erschienene Buch „Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness“ von Richard Thaler und Cass Sunstein (dt.: „Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt“, 2009), in dem die von Kahneman und Tversky identifizierten Einsichten zu kognitiven Verzerrungen weiterentwickelt werden. Die Autoren zeigen, wie der veränderte Blick auf menschliches Verhalten einen immensen Einfluss auf Politikgestaltung eröffnet. Unter dem Label „Behavioural Governance“ (Straßheim/Korinek 2016) gehen zahlreiche Regierungen dazu über, sich verhaltensökonomischer Erkenntnisse zu bedienen und mittels sogenannter Nudges ein Mittel des Debiasing (vgl. Fischhoff 1982) anzuwenden, um die negativen Effekte kognitiver Verzerrungen zu vermindern.

Seit geraumer Zeit gilt nun der Ansatz in vielen Anwendungsfeldern, wie z. B. Krankheitsprävention, Impfbereitschaft, Organspende, Essverhalten, Energieeinsparung und nicht zuletzt eben auch Vorsorge- und Finanzentscheidungen, als effektives Regierungshandeln. (vgl. Whitehead et al. 2014: 23) Die große Popularität des Ansatzes erklärt sich dadurch, dass nach Ansicht von Thaler und Sunstein (2009) nicht mehr als ein kleiner *Nudge* (engl. für Stups oder Schubs) vonnöten ist, um optimale Entscheidungen herbeizuführen, das heißt korrigierend einzugreifen, wenn sich der Mensch – anders als man es vom Idealmodell des *homo oeconomicus* erwarten dürfte – anders verhält, als es die Theorie der rationalen Nutzenmaximierung vorhersagt.

Inwieweit kann also Nudging ein fruchtbarer Ansatz sein, um private Altersvorsorge zu befördern und zu verbessern? Kann Nudging dazu beitragen, die kognitiven Verzerrungen zu „heilen“ und eine Annäherung an Rationalentscheidungen herbeizuführen? Inwiefern ist Nudging geeignet, nicht nur die kognitiven Begrenzungen zu überkommen, sondern ebenso solche der Willenskraft? Gerade wenn man sich die dem Nudging-Ansatz zugrundeliegenden Überzeugungen (vgl. Madi 2020: 3) vor Augen hält, erscheint eine Anwendung in diesem Bereich vielversprechend:

- Menschen agieren nicht in jedem Fall in ihrem eigenen besten Interesse.
- Aufgrund von kognitiven Verzerrungen und Gewohnheiten gelangen Menschen in vielen Fällen zu suboptimalen Entscheidungen.
- Kleine Änderungen in der Art und Weise, wie Entscheidungen präsentiert werden, können einen „steuernden“ Einfluss in Richtung besserer Entscheidungen haben.

Es ist unschwer zu erkennen, dass Altersvorsorgeentscheidungen vor eben diesem Hintergrund getroffen werden (müssen). Daher drängt sich die Frage auf, ob verhaltensökonomische Erkenntnisse genutzt werden können und sollen, um auf „bessere“ Altersvorsorgeentscheidungen hinzuwirken. Das heißt: Durch kleine, umsichtige, typischerweise kostengünstige und in die politisch erwünschte Richtung beeinflussende Maßnahmen sollen komplexe, schwierige Alterssicherungsentscheidungen erleichtert werden, die dann dazu noch zum Wohle des Individuums ausfallen. Hierbei können Nudges als Weg zur Etablierung sozialer Normen betrachtet werden, die rationales Handeln nach sich ziehen.

Im Folgenden soll daher erläutert werden, ob und inwieweit in dem Nudging-Vorschlag ein möglicher Lösungsweg in einer gesellschaftlich brennenden Angelegenheit zu sehen ist. Dazu werden zunächst der Nudging-Ansatz allgemein vorgestellt und daran anschließend einige Beispiele aus verschiedenen Anwendungsbereichen skizziert, die Funktionsweise und Wirkung von Nudges zur Herbeiführung verbesserter Entscheidungen im Hinblick auf individuelles und gesellschaftliches Wohl darstellen sollen. Im Anschluss daran wird ein möglicher Einsatz von Nudging im Bereich der Alterssicherung diskutiert: Nach Darstellung verschiedener (möglicher) Anwendungsfälle erfolgt eine Abwägung von Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken der Vorgehensweise.

2 NUDGING: DIE IDEE EINES „LIBERTÄREN PATERNALISMUS“

In Abkehr von den traditionellen ökonomischen Grundannahmen betont die Verhaltensökonomie die Notwendigkeit, beim Versuch, menschliches Verhalten zu verstehen, von begrenzter Rationalität („Bounded Rationality“) auszugehen. Der amerikanische Ökonom Herbert A. Simon (1957: 198) fasste unter diesem Begriff seine Auffassung zusammen, wonach psychologische Faktoren die menschliche Fähigkeit zu vollständig rationaler Entscheidungsfindung beschränken. Der Mensch sei demnach keine Informationsverarbeitungsmaschine, die in jeder Situation in der Lage sei, nutzenmaximierend zu handeln, denn sowohl Beschaffung als auch Verarbeitung von Informationen verursachen aufgrund kognitiver Grenzen Kosten. Die Annahme perfekter Rationalität eines modellhaften *homo oeconomicus* müsse einer Konzeption rationaler Entscheidungen weichen, die die kognitiven Grenzen des Entscheidungsträgers mitberücksichtigt. Menschen verhalten sich nur allzu oft nach Maßgabe einer Kosten-Nutzen-Analyse: Die Informationssuche und -verarbeitung wird abgebrochen, ist ein als zufriedenstellend erachtetes Informationsniveau erreicht.

Simons nobelpreisgekrönte Arbeit änderte jedoch an der grundlegenden Ausrichtung der Ökonomie nichts. Glanz verlor der *homo oeconomicus* erst, als Richard Thaler zeigte, dass die Verzerrungen systematisch sind und Menschen in konsistenter Weise den Vorhersagen der Rational Choice Theorie zuwiderhandeln. Ausgehend von dieser Erkenntnis systematischer Entscheidungsfehler durch Heuristiken und Bias waren es Thaler und Sunstein (2009), die den entscheidenden Schritt hin zum Nudging machten: Sie schlugen politische Interventionen zur Vermeidung bzw. Korrektur dieser Fehler durch Nudges vor.

Als „Nudging“ bezeichnen Thaler und Sunstein (2009) die Vorgehensweise, „Entscheidungsarchitekturen“ in einer bestimmten Weise zu formen, indem bestimmte Informationen dargeboten und Standardeinstellungen vorgenommen werden, ohne dabei jedoch Optionen auszuschließen, sodass Menschen mit größerer Wahrscheinlichkeit in ihrem eigenen besten Interesse handeln. Nudging bedeutet also so viel wie „Anstupsen“ und verfolgt die Idee, Menschen zu klugen (im Sinne gemeinwohlorientierter als auch aus individueller Sicht präferierter) Entscheidungen zu verhelfen, und zwar nicht durch Argumentation oder Sanktionierung, sondern durch die (Um-)Gestaltung der Entscheidungsarchitektur, die menschliches Verhalten in vorhersagbarer Weise verändern soll. Verhalten wird dabei also in eine bestimmte Richtung gelenkt, gleichzeitig bleibt die Freiheit, sich gegen diese Steuerung zu entscheiden. Ein Nudge, betonen Thaler und Sunstein (2009: 15), muss „leicht und ohne großen Aufwand zu umgehen sein. Er ist nur ein Anstoß, keine Anordnung.“

Nudging beruht somit auf der Einsicht, dass dem Entscheidungskontext für das menschliche Verhalten eine große Bedeutung zukommt. Dabei wird der Umstand genutzt, dass Menschen auf die sprachlichen, physischen, emotionalen und sozialen Handlungsmöglichkeiten und -einschränkungen, die Situationen und Strukturen bieten, auf bestimmte Weise reagieren. Auf Basis dieses Wissens lassen sich Entscheidungssituationen bewusst gestalten. Dementsprechend kann strenggenommen die Frage nicht lauten, ob Nudging stattfindet oder nicht, weil es keine Entscheidungssituation ohne Architektur geben kann. Die entscheidende Frage ist vielmehr, welcher Akteur die Entscheidungsarchitektur auf Basis welcher Legitimation und mit welchen Zielen gestaltet und welche Voreinstellungen dabei getroffen werden. (vgl. Reisch/Sunstein 2017: 348f.)³

Durch gezielte, punktuelle „Anstupser“ sollen Menschen zu kleinen Verhaltensänderungen ohne jeglichen Zwang bewegt werden, sie sollen zu ihrem Glück gezwungen werden, könnte man das Vorgehen beschreiben. Thaler und Sunstein (2009) halten Nudging für ein adäquates und legitimes Mittel im Rahmen von Regierungshandeln, um erwünschte Politikziele zu erreichen und als suboptimal geltendes Individualverhalten zu reduzieren – denn in letzter Konsequenz, so die Autoren, führe Nudging zu einer Verbesserung des Lebens von Menschen.

Als „libertärer Paternalismus“ (vgl. Thaler/Sunstein 2003) versucht Nudging einen Spagat zwischen Oktroy und individueller Autonomie quasi zur „Rettung der Vernunft“. Dementsprechend scheint Nudging ein Oxymoron zu sein: Auf der einen Seite steht die paternalistische Intention, indem politische Instanzen den Kontext individueller Wahlentscheidungen so gestalten, um diese in Richtung optimaler Politikzielerreichung zu beeinflussen; auf der anderen Seite bleiben gemäß der libertären Idee Individuen gleichzeitig in ihrer Wahlentscheidung frei. Weil Menschen vorhersehbar irrational handeln, gehöre es zur politischen Aufgabe, so Thaler und Sunstein (2003), individuelle Entscheidungsfindungsprozesse zu verbessern. Eine Verführung zum Guten will der „libertäre Paternalismus“ also sein, um Menschen letztendlich das tun zu lassen, so die dahinter stehende Idee, was vernünftig wäre – mit anderen Worten: was sie *eigentlich* tun wollen.

³ Lepenies und Malecka (2016: 488f.) wenden gegen dieses gebräuchliche Argument einer Unvermeidbarkeit von Entscheidungsarchitekturen ein, dass zum einen der Begriff tautologisch als „Kontext, in dem Entscheidungen getroffen werden“ definiert wird und zum anderen, dass es nicht um die Legitimität von Entscheidungsarchitekturen gehe, sondern die zentrale Frage an den libertären Paternalismus bestehe darin, ob bestimmte Interventionen zulässig seien. Insgesamt verschleierte der Begriff der „Entscheidungsarchitektur“ den intentionalen Charakter von Nudges als politisches Gestaltungsmittel.

3 BEST PRACTICES AUS UNTERSCHIEDLICHEN ANWENDUNGSFELDERN

Unter dem Schlagwort „Nudging“ sind in den letzten Jahren Maßnahmen in die verschiedensten Lebensbereiche eingesickert, die darauf gerichtet sind, Individuen gezielt „anzustupsen“, das „Richtige“ zu tun. Im Folgenden soll beispielhaft die Funktionsweise von Nudging illustriert und gezeigt werden, wie Nudges eingesetzt werden können, um Menschen beispielsweise dazu zu bringen, sich ökologisch nachhaltiger zu verhalten, weniger zu rauchen, sich fit zu halten und gesünder zu essen oder sich als Organspender zur Verfügung zu stellen. All diese Bereiche sind prädestiniert für das Auftreten von Verhaltensanomalien und bieten jeweils spezifische Ansatzpunkte für Nudging-Maßnahmen.

3.1 GREEN NUDGING

Ganz allgemein sollen grüne Nudges zu nachhaltigen Konsummustern anregen. Dabei zielen diese in vielen Fällen in zwei Richtungen: zum einen auf die Senkung von finanziellen Ausgaben für Energie- und Ressourcennutzung für Verbraucher, zum anderen soll eine Verringerung der Nutzung von Energie und Ressourcen die externen Kosten für die Gesellschaft senken und einen Beitrag zu ökologischer Nachhaltigkeit bewirken.

3.1.1 Senkung des Energieverbrauchs durch mehr Transparenz

Seit 2007 unterstützt das kalifornische Unternehmen *Opower* Energieanbieter darin, die Energieeffizienz von Endkunden zu steigern und damit Kosten einzusparen. Zu diesem Zweck versendet *Opower* sogenannte „Home Energy Reports“ an Kundenhaushalte. Diese Berichte stellen durch die laufende Information über den individuellen Energieverbrauch des jeweiligen Haushalts sowie durch Vergleiche mit den Verbräuchen anderer Haushalte in der Nachbarschaft Transparenz her. Zudem werden Tipps und Tricks aufgeführt, wie der betreffende Haushalt konkret und leicht umsetzbar Energie einsparen kann.

Als Nudges kommen hier zum einen leicht verständliche, konkret nutzbare und gut vergleichbare Informationen zum Einsatz. Zum anderen wird jedoch vor allem der Einfluss sozialer Normen genutzt.

Empirische Untersuchungen zeigen beträchtliche, über die Zeit hinweg anhaltende Reduktionen im Energiekonsum von 1,4 bis 3,3 Prozent. Insbesondere vor dem Hintergrund der geringen Interventionskosten lassen solche Befunde die „Home Energy Reports“ von *Opower* als kostengünstige Maßnahme gegen den Klimawandel erscheinen (vgl. Allcott 2011), wenngleich, wie Andor et al. (2017) feststellen, die Vergleichbarkeit und Übertragbarkeit der Resultate in andere Länder aufgrund des ohnehin – im Vergleich zu den USA – geringeren Energiekonsums nur beschränkt möglich ist. Zudem können Hinweise auf soziale Normen, Durch-

schnitts- oder Richtwerte oder das „korrekte“ Verhalten Anderer auch genau den gegenteiligen Effekt bewirken. Im Falle, dass sich Haushalte bereits energiesparend verhalten, kann es zu einem sogenannten Bummerangeffekt kommen, wenn normative Botschaften etwa einen Paternalismusverdacht auslösen oder zu dem Eindruck führen, man leiste bereits einen ausreichenden Beitrag. (vgl. Schultz et al. 2007) Das Beispiel von *Opower* führt außerdem noch einen weiteren Grund vor Augen, weshalb erwartete Wirkungen und damit die Einsatzmöglichkeiten von Nudges nur eingeschränkt verallgemeinerbar und übertragbar sind: Stets hat das kulturelle und politische Milieu Einfluss auf Wirkung sowie Akzeptanz von Nudges. So hat sich im oben beschriebenen Fall des sozialen Vergleichs des Energieverbrauchs mit Nachbarn in einem Feldexperiment gezeigt, dass die Reaktionen je nach politischer Einstellung der Haushalte variieren. Während der Effekt der Intervention bei politisch Konservativen gering war, ging der Energieverbrauch bei politisch Liberalen stark zurück. (vgl. Costa/Kahn 2013)

3.1.2 Nachhaltige Kaufentscheidungen durch Öko-Labels

Mit Hilfe von Öko-Labels werden Verbrauchern Informationen übermittelt, die im Zusammenhang mit ökologisch nachhaltigem Konsum von Interesse sind. Von Nudging kann in diesem Fall immer dann die Rede sein, wenn die Salienz bestimmter Produktmerkmale erhöht wird, das heißt, der Konsument zu dem Zweck der Verhaltensbeeinflussung auf bestimmte Eigenschaften gegenüber anderen besonders aufmerksam gemacht wird, sodass diese in dessen subjektiver Wahrnehmung hervorstechen. Solche Nudges basieren auf der Annahme, dass der Mensch – im Gegensatz zur Modellannahme des *homo oeconomicus* – eben kein perfekter, rationaler Informationsverarbeiter ist und durch zusätzliche Informationen in seinem Verhalten gelenkt werden kann. Darüber hinaus wird durch Öko-Labels ein bestimmter sozialer Wert der betreffenden Produkteigenschaften transportiert. So können Öko-Labels soziale Normen aktivieren und Herdenverhalten hervorrufen. (vgl. Schubert 2017: 8f.)

Ölander und Thøgersen (2013) demonstrieren, wie durch Informationsdarbietung die Entscheidungsarchitektur dergestalt verändert werden kann, dass die Wahrscheinlichkeit des erwünschten Verhaltens steigt: Das 1995 eingeführte EU-Label zur Kennzeichnung von Haushaltsgeräten sieht vor, Geräte nach ihrer Energieeffizienz entlang einer Skala von A („grün“) bis G („rot“) zu kennzeichnen. Die Kennzeichnungspflicht stellte sich zunächst als wirksam heraus: Im Jahr 2003 hatten 90 Prozent der in der EU verkauften Haushaltsgeräte die Stufe A erreicht. Information bewirkt in diesem Beispiel, insofern diese als glaubwürdig eingestuft wird, dass mentale „Abkürzungen“ genommen werden, wodurch menschliches Entscheidungsverhalten beeinflusst wird. Das Beispiel zeigt aber gleichzeitig, wie schmal die Linie zwischen Erfolg und Misserfolg von Nudges ist: Angesichts des Erfolges entschloss sich die EU, die Stufe A weiter aufzugliedern und führte neue Abstufungen von „A+++“ bis „A+“ ein. Der Erfolg ließ sich indes nicht wiederholen, weil offenbar Konsumenten alle A-Bezeichnungen als identisch wahrnahmen.

3.1.3 Unterstützung der Energiewende durch „Green Default“

Während der Ausbau erneuerbarer Energie allgemein als ein Knackpunkt auf dem Weg in eine ökologisch nachhaltige Zukunft betrachtet wird, geht bei Verbrauchern der Wechsel von herkömmlichen Stromprodukten zu Ökostromprodukten eher schleppend voran. Für die Energieindustrie bedeutet der im Zuge der Energiewende notwendige Wechsel von fossiler und atomarer hin zu erneuerbarer Energie neue Herausforderungen: „Grüner“ Strom muss nicht nur produziert und transportiert, sondern auch vermehrt an Kunden verkauft werden.

Um den Anteil an erneuerbarer Energie am Strommix zu erhöhen, greifen verschiedene Energieversorgungsunternehmen daher auf eine Nudging-Maßnahme zurück, die darin besteht, die Default-Einstellung zu ändern: Der Privatkundschaft wird ein ökologisches Stromprodukt als Standardpaket angeboten. Die Kunden haben immer noch vollständige Wahlfreiheit, doch muss sich ein Kunde, will dieser beim gewohnten, weniger ökologischen Strommix verbleiben, explizit gegen den „Green Default“ aussprechen und ein anderes Produkt auswählen.

Im schweizerischen St. Gallen, wo auf diese Weise der 2010 beschlossene Ausstieg aus der Atomenergie umgesetzt werden soll, hat die Bevölkerung den „Stups“ zum grünen Strom gut aufgenommen. Die Maßnahme zeichnet sich durch hohe Akzeptanz und Wirksamkeit aus: Ein über die Jahre hinweg relativ stabiler Anteil von rund 70 Prozent der Stadtbevölkerung bezieht seit Einführung der Maßnahme das ökologische Standardprodukt. Zuvor versuchte Maßnahmen, auf traditionellem Weg – etwa über Postversand bis zu telefonischer Kundenansprache – den Vertrieb der Angebote erneuerbarer Energien auszubauen, verlief nicht zufriedenstellend. Ebenso erhalten in Zürich bereits seit 2006 Stromkunden ein Ökostromprodukt als Standardprodukt, wenn sie nicht ausdrücklich etwas anderes auswählen. Auch in diesem Fall bezieht ein gleichbleibend großer Teil (85 Prozent) der Stadtbevölkerung die ökologische Alternative. In beiden Schweizer Fällen sind es wohl zwei Faktoren, die dem Erfolg der Nudging-Maßnahmen zuträglich sind: Zum einen werden sie jeweils durch eine klare und offene Kommunikation begleitet und zum anderen ist durch die Volksabstimmung für einen Atomausstieg und eine stärkere Förderung erneuerbarer Energien das Ziel der Maßnahme demokratisch legitimiert. Eine Vielzahl anderer Schweizer Energieversorgungsunternehmen setzt mittlerweile auf den „Green Default“, um den Absatz von Ökostrom zu erhöhen. (vgl. Högg/Köng 2016: 13ff.)

Auch in Deutschland zeigen Maßnahmen, die Kunden per Default-Einstellung zur Abnahme von Strom aus erneuerbaren Energien zu verpflichten, Wirkung: Kaiser et al. (2020) demonstrieren, dass „Green Defaults“ außerdem langfristig wirken, und zwar insbesondere bei solchen Menschen, die über ein Bewusstsein des Klimawandels verfügen. Auch Pichert und Katsikopoulos (2008) zeigen anhand eines Feldexperiments in der deutschen Kleinstadt Schönau einen langfristigen Effekt durch den Wechsel des Defaults auf Ökostrom.

3.2 GESUNDHEITSNUDGING

In den letzten Jahrzehnten haben sich chronische Erkrankungen zunehmend zu den häufigsten und gesundheitsökonomisch bedeutsamsten Gesundheitsproblemen entwickelt. Viele dieser Krankheiten wie etwa Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes oder Adipositas gehen mit einem gesundheitsschädigenden Lebensstil einher. Zu den wichtigsten Risikofaktoren zählen Bewegungsmangel, ungesunde Ernährung, Rauchen und exzessiver Alkoholkonsum. All diese Erkrankungen beeinflussen nicht nur Lebensqualität, Arbeitsfähigkeit und Sterblichkeit, zudem bedeutet die Zunahme chronischer Krankheiten zusammen mit dem demografischen Wandel eine hohe Belastung für das Gesundheitssystem sowie steigende Gesundheitskosten.

Obwohl Risikofaktoren und deren Konsequenzen hinlänglich bekannt sind, fällt es vielen betroffenen Menschen schwer, ihr Verhalten entsprechend zu ändern. Zwischen dem Wissen um gesundheitsförderliches Verhalten und dem tatsächlichen Verhalten klafft in vielen Fällen eine breite Lücke. Daher scheint der Bereich der Gesundheitsförderung und Prävention prädestiniert, Erkenntnisse der Verhaltensökonomie derart einfließen zu lassen, dass gewünschte Verhaltensänderungen im Umgang mit chronischen Krankheiten stattfinden.

Während die Wirksamkeit von derlei Nudges im Gesundheitsbereich schwierig nachzuweisen ist, weil die Ursachen der genannten Gesundheitsprobleme überaus komplex sind, fällt der Wirksamkeitsnachweis in einem weiteren immer wieder diskutierten Anwendungsfall von Nudging im Gesundheitsbereich weitaus klarer aus: Nudging wird bei dem Versuch eine positive Wirkung bescheinigt, durch einen Umstieg von der gegenwärtigen Zustimmungslösung auf eine Widerspruchslösung den gravierenden Mangel an Spenderorganen in Deutschland zu beseitigen, um die Anzahl der transplantierten Organe zu erhöhen. Hintergrund solcher Überlegungen sind Erfahrungen anderer Länder, wo die explizite Ablehnung als Default-Option zu einer höheren postmortalen Organspendequote führt.

3.2.1 Senkung des Tabakkonsums durch „Schockbilder“

Im Rahmen von Gesundheitspolitik sind Informationskampagnen nichts Ungewöhnliches: Es soll aufgeklärt und auf Konsequenzen aus Risikoverhalten aufmerksam gemacht werden. Im Kontext des Rauchens geschieht dies auf drastische Weise mit folgendem Nudge: Seit 2016 sollen in Deutschland – eine EU-Richtlinie umsetzend – ekelerregende Fotos von Raucherlungen oder dergleichen auf Zigarettenverpackungen Menschen plakativ die Folgen des Tabakkonsums bewusst machen, Rauchen mit negativen Gefühlen assoziieren und damit insgesamt unpopulärer machen. Insbesondere Jugendliche sollen dadurch vom Einstieg in den Konsum von Tabakerzeugnissen abgehalten werden.

Eine solche verhaltensökonomische Intervention bietet sich für diesen Fall insbesondere an, weil Menschen hinsichtlich des mit verschiedenen Verhaltensweisen verknüpften Sterberisikos falsche Überzeugungen sowie kognitive Verzerrungen an den Tag legen. So weist etwa Goodin (1989: 583) darauf hin, dass Menschen das Risiko überschätzen, auf eine spektakuläre Weise ums Leben zu kommen, etwa bei einem Autounfall, während sie eher gewöhnliche Arten zu sterben, wie sie mit dem

Rauchen assoziiert sind, stark unterschätzen. Diese Fehleinschätzung, so Goodin (1989: 583) führe zu einer weiteren Rationalisierung der Rauchgewohnheiten, immerhin, so beruhigten Raucher sich selbst, sei es ja im Vergleich mit anderen Dingen, die man so tut, nicht wirklich gefährlich.

Obleich dies natürlich die optimale Ausgangssituation für den Einsatz von Nudging darstellt, schließt sich hieran die Frage der Wirksamkeit der sogenannten Schockbilder an. Eine ganze Reihe von Studien hat sich mit der Wirksamkeit von bildlichen Warnhinweisen auf Zigarettenpackungen befasst. Länderübergreifend kann gesagt werden, dass bildliche Warnungen aufgrund höherer Einprägsamkeit und Emotionalität wirksamer sind als Warnungen in Textform. Eine direkte Kausalität zwischen der Verringerung oder Beendigung des Rauchens und den bildlichen Warnhinweisen ist schwierig belegbar, da auch andere Maßnahmen wie etwa Preiserhöhungen oder Steuern einen Effekt auf den Tabakkonsum haben können. (für einen Überblick der Studien vgl. Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages 2017)

3.2.2 Gesundere Lebensweise durch Gesundheits-Apps

Für die verschiedensten Lebenslagen steht heute eine Vielzahl von „Apps“, wie Anwendungssoftware für mobile Endgeräte genannt wird, zur Verfügung, die mit geringen Nutzungshürden, mobil und technisch unterstützt alle nur erdenklichen Dienstleistungen erbringen. Auch im Gesundheitsbereich kommen zunehmend solche mobilen Helfer zum Einsatz: zur Vermeidung oder Milderung von Krankheiten und deren Folgen (Prävention), zur Versorgung mit medizinischen, pflegerischen oder sonstigen Leistungen sowie zur Stärkung der Gesundheit (Gesundheitsförderung). Ein breit gefächertes, umfangreiches, allerdings auch unübersichtliches und verschiedenste Qualitätsniveaus abdeckendes Angebot solcher Apps erfährt steigende Aufmerksamkeit und erhielt durch das am 08.11.2019 im Bundestag beschlossene Digitale Versorgungsgesetz (DVG) noch zusätzlich Rückenwind.

Das Thema Nudging ist in diesem Zusammenhang in erster Linie dort relevant, wo es um die Nutzung von Apps zur Beeinflussung von Gesundheitsverhalten und damit um Risikofaktoren geht. Mit verhaltensökonomischen Mitteln wird hierbei beispielsweise versucht, die Zunahme körperlicher Aktivität, eine Anpassung der Ernährung oder Gewichtskontrolle zu fördern.

Maier-Rigaud und Böning (2018) unterscheiden drei Ausprägungen von Nudges, die bei Gesundheits-Apps zur Anwendung kommen: Zum ersten werden im Rahmen von *Self-Nudging* Gesundheits-Apps genutzt, um sich selbst „anzustupsen“, um einen gesünderen Lebensstil zu verfolgen. Die Nutzung erfolgt aus einer intrinsischen Motivation heraus, wobei Torma et al. (2018: 143) zufolge die Nutzer selbst es sind, die freiwillig ihre eigene Entscheidungsarchitektur verändern, weil sich durch die Nutzung einer Gesundheits-App der Kontext aller zukünftigen Entscheidungen wandelt. Zum zweiten geht beim *Top-down-Nudging* ein bewusstes Nudging vonseiten der App-Anbietenden aus. Die Nudges basieren dabei auf dem Erzeugen von schlechtem Gewissen und die Erinnerung an Verhaltensnormen. Regelmäßige Benachrichtigungen, Aufforderungen, Sport zu treiben, positiv motivierende Aussagen sowie dergleichen mehr sollen Nutzer zu einem gesunde-

ren Lebensstil „schubsen“. Ebenso kommt im Falle von vorinstallierten Apps ein Opting-Out zum Einsatz, weil sich die Aufzeichnung des Gesundheitsverhaltens nur durch Deinstallation der betreffenden App abschalten lässt. Zum dritten werden beim *Bottom-up-Nudging* die von der App generierten persönlichen Gesundheitsdaten mit den Daten anderer Nutzer verglichen. Der Nudge besteht darin, dass die Generierung einer Norm gesunden Verhaltens auf den Nutzer zurückwirken soll. So wird etwa in Fitness-Apps durch Leistungsvergleiche und die Herstellung von Wettbewerbssituationen Motivation und Ansporn erzeugt.

Mit einer permanent wachsenden Anzahl solcher Gesundheits-Apps ist zwar ein riesiger Markt für solche digitalen Dienstleistungen entstanden, allerdings fehlt es an einheitlichen Qualitätskriterien sowie einer Verpflichtung der Anbieter für eine qualitätsgesicherte Entwicklung solcher Angebote. Vor diesem Hintergrund wird man die Frage der Wirksamkeit für jede einzelne App getrennt beantworten müssen. Eine breit angelegte Studie (vgl. Albrecht 2016) kommt zu dem Ergebnis, dass es zwar Wirkungspotenzial für Apps im medizinischen Bereich gibt, allerdings fehle die wissenschaftliche Evidenz. Stalujanis et al. (2021) erkennen zumindest einen Placebo-Effekt, also eine Wirksamkeit durch Erwartung der Wirkung, durch die Anwendung von Gesundheits-Apps.

3.2.3 Erhöhung der Organspenderate durch Opting-Out

Von den Tausenden Menschen, die in Deutschland auf den Wartelisten für ein Spenderorgan stehen, warten viele vergeblich. Im internationalen Vergleich belegt Deutschland im Jahr 2020 mit knapp elf Organspendern pro eine Million Einwohner einen der hinteren Plätze. Zum Vergleich: Spanien kommt auf 38 Spender pro eine Million Einwohner. (vgl. Deutsche Stiftung Organtransplantation 2021) In Deutschland steht der Bedarf an Spenderorganen in grobem Missverhältnis zu den Organentnahmen, obwohl die generelle Bereitschaft zur Organspende in der Bevölkerung mit 84 Prozent (vgl. Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung 2021) hoch ist. Um die grundsätzliche Bereitschaft in eine tatsächliche Erhöhung der Organspenden zu überführen, hat Bundesgesundheitsminister Jens Spahn im Jahr 2018 eine Debatte rund um die Einführung der Widerspruchslösung angestoßen.

Es lässt sich beobachten, dass Länder mit Opting-Out-Politik (Widerspruchslösung), wie etwa Österreich und Belgien, in denen die Organspende die Standardeinstellung darstellt, signifikant höhere Organspenderaten verzeichnen. Somit liegt der Verdacht nahe, dass hierbei ein einfaches Beispiel von Nudging vorliegt, wenngleich eines von größter Tragweite, das den Effekt spezifischer Standardeinstellungen zur Beeinflussung der Organspenderate nutzbar macht. In Deutschland gilt zurzeit die Zustimmungsregelung, wonach die Bereitschaft zur Organspende explizit in einem Organspendeausweis oder einer Patientenverfügung zum Ausdruck gebracht werden muss. Die Widerspruchslösung sieht im Gegensatz dazu vor, dass jede Bürgerin und jeder Bürger eines Landes automatisch als eine potenziell organspendende Person betrachtet wird, sofern zu Lebzeiten kein Widerspruch gegen die Organspende eingelegt wird. Der Nudge basiert also auf Status-quo-Bias und besteht darin, den Default gesetzlich auf „Organe werden gespendet“ zu setzen. Die Einführung eines solchen Nudges hätte also den Effekt,

dass Menschen, die unter einem Regime der Zustimmungsregelung keine potenziellen Organspender wären, durch einen „Stups“ ohne ihr Zutun zu Spendern gemacht werden.

Eberling (2018) untersuchte die Wirksamkeit dieses Nudges in den Mitgliedsländern der Stiftung Eurotransplant und kommt zu dem Ergebnis, dass in den Ländern mit Widerspruchsregelung (Belgien, Kroatien, Luxemburg, Österreich, Slowenien und Ungarn) die Organspenderate signifikant höher ist als in den Ländern ohne die entsprechende Regelung (Deutschland, Niederlande). In der Vergangenheit kamen auch andere Studien zu dem Ergebnis, dass die Widerspruchsregelung zu einer Erhöhung der Organspenderate führt. (vgl. etwa Johnson/Goldstein 2003; Abadie/Gay 2006) Auch Davidai et al. (2012) kommen zu eben demselben Ergebnis, gehen aber zusätzlich noch der enorm großen Differenz zwischen den Organspenderaten auf die Spur. Bemerkenswert erscheint in diesem Zusammenhang, dass nicht nur menschliche Trägheit für die niedrige Rate verantwortlich zu machen ist, sondern dass die individuelle Entscheidung ebenso von der Bedeutung abhängt, die individuell und gesamtgesellschaftlich an die in Frage stehende Opting-In- oder Opting-Out-Möglichkeit geknüpft ist: So wird die Organspende im Fall von Opting-Out, wenn also der Default den Einzelnen als Organspender betrachtet, als „keine große Sache“ gesehen, das heißt als etwas, das man eben tut. Werden Personen hingegen im Fall von Opting-In nicht grundsätzlich als Organspender wahrgenommen, dann erscheint Organspende als etwas Nennenswertes und Denkwürdiges, das man eben nicht einfach so tut. Dieser Bedeutungsunterschied hinsichtlich des Beurteilungsgegenstandes mag zwar nicht unmittelbar den größten Einfluss auf das Organspendeverhalten ausüben, jedoch können Bedeutungsunterschiede andere wichtige Faktoren, wie etwa soziale Normen, und über diesem Umweg letztlich die Entscheidung, beeinflussen.

Ogleich sich also Nudging als wirksames Mittel zum Abbau der Diskrepanz zwischen Organspendebedarf und Verfügbarkeit von Spenderorganen anbietet, bleibt eine Reihe nicht unbeträchtlicher ethischer Bedenken in diesem hochsensitiven Anwendungsfeld. Komplizierte ethische Fragen entspringen in erster Linie aus der Notwendigkeit, das hohe Gut der durch Transplantationen geretteten Leben mit den aus dem Nudging folgenden Fehlklassifikationen auszubalancieren, die sich daraus ergeben, dass entweder bereitwillige Spender nicht identifiziert oder Personen gegen ihren Willen zu Spendern erklärt werden. (vgl. Johnson/Goldstein 2003: 1339)

3.3 ERNÄHRUNGSNUDGING

Seit langem wissen Supermärkte um die Macht der „richtigen“ Platzierung von Produkten: Lebensmittel in der Nähe der Kassen oder in der „Greifzone“ animieren eher zum Kauf als solche in der „Reck- oder Bückzone“. Nudging im Ernährungsbereich basiert auf eben diesem Effekt: Durch einfache Veränderungen im Speisenangebot und in der Speisenpräsentation soll ein gesünderes Auswahlverhalten von Lebensmitteln bewirkt werden. Auch die Leichtigkeit, mit der Speisen auf den Teller zu befördern sind, oder die Bewusstwerdung sozialer Normen beim Einkaufen, verändern das Ernährungsverhalten.

3.3.1 Gesundere Speisenwahl in Kantinen durch Produktpositionierung

Nirgendwo sonst zeigt sich derart deutlich die menschliche Bereitschaft, langfristiges Wohlergehen einem sofortigen Vergnügen unterzuordnen, wie im Bereich der Ernährung. Wie häufig wird der durch sofortigen Verzehr hervorgerufene Genuss einem langfristigen Nachteil für die Gesundheit geopfert? Mangel an Selbstkontrolle und Gegenwartsverzerrung sind die natürlichen Feinde gesunder Ernährung. Dementsprechend nennen Thaler und Sunstein (2009: 1) als simples Beispiel, wie mit Hilfe sanfter psychologischer „Anstupsens“ Verhaltenssteuerung erzielt wird, eine Schulcafeteria, in der die Essenswahl der Kinder durch die Anordnung der Speisen beeinflusst wird. Durch Veränderung der Rahmenbedingungen für die Auswahl der Speisen in der Schulkantine, ohne dabei die Auswahl zu beschränken, sollen Kinder, so die Idee des dahinterstehenden Nudgings, zu einer gesünderen Ernährungsweise animiert werden. Je nachdem, welche Speisen auf Augenhöhe platziert werden, ob sie am Anfang der Theke oder am Ende stehen, ob man sich in eine extra Schlange einreihen muss oder nicht – all dies verändert, was letzten Endes gekauft wird. Der Nudge besteht also darin, gesunde Lebensmittel ins Blickfeld und in einfache Reichweite zu rücken, um dadurch den Konsum von gesundem Essen zu fördern und gleichzeitig denjenigen ungesunder Nahrungsmittel zu reduzieren.

Empirisch konnte die Änderung des Konsumverhaltens durch eine angepasste Positionierung gesunder Produkte bestätigt werden. (vgl. Hanks et al. 2012) Auch Rozin et al. (2011) konnten empirisch beobachten, dass bereits eine marginal schlechtere Platzierung (z. B. in der zweiten Reihe eines Büffets) hochkalorischer Lebensmittel ausreicht, um eine signifikant geringere Kalorienaufnahme zu bewirken. Auch die Positionierung von Speisen auf einer Speisekarte im Restaurant hat einen Effekt auf das Auswahlverhalten: Am Anfang oder Ende einer Liste in der jeweiligen Kategorie platzierte Speisen werden doppelt so häufig ausgewählt wie diejenigen, die in der Mitte gelistet werden, wie Dayan und Bar-Hillel (2011) experimentell nachweisen konnten. Auch dieser Effekt ließe sich im Sinne des Nudging-Ansatzes nutzen, um gesünderen Nahrungsmitteln eine höhere Wahrscheinlichkeit zukommen zu lassen, ausgewählt zu werden.

3.3.2 Kalorienreduzierung durch Büffetbesteck

Um dem Problem des Übergewichts auf den Leib zu rücken, ist bereits viel gewonnen, die Speisemengen ein wenig, aber kontinuierlich zu verringern. Nudges zur Förderung gesünderer Ernährung können daher auf die Menge aufgenommener Kalorien einwirken. Dabei kann – wie oben dargestellt – durch die Platzierung auf die Qualität und Quantität der Essensmenge Einfluss genommen werden. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, in Büffetsituationen die Leichtigkeit, mit der die Speisen entnommen und auf den eigenen Teller befördert werden, zu verringern.

So konnte etwa nachgewiesen werden, dass sich die Kalorieneinnahme bei Büffets durch die Nutzung weniger „produktiven“ Bestecks, wodurch sich die Portionsgröße auf dem Teller verringerte, senken lässt. (Rozin et al. 2011) Im Experiment wurden einmal Löffel und ein anderes Mal Zangen zum Entnehmen der einzelnen Komponenten eines Salatbüffets zur Verfügung gestellt. Dabei wurde von allen Zutaten mehr genommen, wenn die Möglichkeit gegeben war, diese mit einem Löffel zu entnehmen. Rozin et al. (2011) erklären diesen Effekt damit, dass Menschen bestrebt sind, möglichst wenig Aufwand zu betreiben, wenn es darum geht, Nahrung zu beschaffen – und mit einem Löffel ist gegenüber der Zange in dieser Hinsicht ein Effizienzgewinn verbunden.

3.3.3 Veränderung des Einkaufsverhaltens durch unterteilte Einkaufswagen

Weil gesunde Ernährung bereits beim Einkaufen der „richtigen“ Nahrungsmittel beginnt, sollen Nudges schon den Einkaufsprozess im Supermarkt in die erwünschte Richtung lenken. So konnte in kanadischen Supermärkten gezeigt werden, dass durch die optische Unterteilung von Einkaufswagen Konsumenten dazu animiert werden können, gesündere Lebensmittel zu kaufen. Dabei wurden die Einkaufswagen mit zwei unterschiedlichen Einlegern ausgestattet: In einem Fall wurde der Wagen in zwei Abschnitte „Obst und Gemüse“ sowie „Fleisch und Genuss“ unterteilt, wobei 35 Prozent der Wagenfläche für erstere und 65 Prozent für letztere Kategorie vorgesehen war. Im zweiten Fall war die Wagenfläche im Verhältnis 50:50 aufgeteilt. Ein dritter Einleger diente zur Kontrolle und nahm keine Einteilung vor. Wansink et al. (2011) zeigten, dass der relative Kaufanteil von Obst und Gemüse durch den Einleger, der entsprechend mehr Platz vorsah, signifikant gesteigert werden konnte.

Erklärt werden kann die Verhaltensänderung dadurch, dass die Einleger im Einkaufswagen die soziale Norm signalisieren, wonach mehr gesunde Lebensmittel eingekauft werden sollten. Normalerweise reagieren Menschen stark auf soziale Normen – und zwar besonders dann, wenn sie diese befürworten. Den Vorsatz, sich gesünder zu ernähren, haben viele Menschen, gewöhnlich fällt es aber schwer, diesen umzusetzen. Die Einleger im Einkaufswagen „schubsen“ die Konsumenten gut sichtbar und intuitiv verständlich zu den gesunden Lebensmitteln, gleichzeitig aber bleibt die vollständige Wahlfreiheit gewahrt.

4 NUDGING ALS INSTRUMENT IN DER ALTERSSICHERUNG

4.1 NUDGING UND ALTERSVORSORGE – EIN IDEALER FIT?

Überlegungen hinsichtlich Alterssicherung haben immer einen individuellen als auch einen gesellschaftlichen Aspekt, legt man zugrunde, dass es Altersarmut nicht nur auf der Ebene des Einzelnen zu verhindern gilt, sondern ebenso auf gesellschaftlicher Ebene nachteilige Folgen hat. Vor diesem Hintergrund kann Altersvorsorge als meritorisches Gut aufgefasst werden, wie Musgrave (1957: 341) solche Güter nannte, deren Nachfrage hinter einem gesellschaftlich erwünschten Ausmaß zurückbleibt, weil ökonomische Akteure die positiven Effekte des betreffenden Guts nicht korrekt einzuschätzen wissen. Die typischen ökonomischen Werkzeuge versagen hierbei ihren Dienst, weil solche Güter dem Dogma des souveränen Konsumenten entgegenstehen.

Nudges können nun als Möglichkeit angesehen werden, dem Mangel von Altersvorsorge als meritorisches Gut entgegenzuwirken, indem ein Mittelweg zwischen Zwang und Freiwilligkeit gewählt wird, um dadurch Altersvorsorge sowohl in individueller als auch gesellschaftlicher Hinsicht optimal auszugestalten. Die auf fehlenden Weitblick und Verstand der Bürgerinnen und Bürger zurückgeführte und als unzureichend eingeschätzte Nachfrage nach Alterssicherungsangeboten liefert in dieser Sichtweise die Rechtfertigung dafür, diesen Mangel durch Eingriff in die individuelle Entscheidungs- und Handlungsfreiheit zu beseitigen.

Zur Beantwortung der Frage, ob und gegebenenfalls wie Nudging als politisches Gestaltungsmittel zur Stärkung der freiwilligen Altersvorsorge eingesetzt werden soll, wird im Folgenden zunächst auf die Ausgestaltungsmöglichkeiten von Nudging sowie die zugrundegelegten Wirkmechanismen eingegangen. Nachfolgend sollen einige konkrete Fälle in In- und Ausland beleuchtet werden, um darzustellen, wie man sich das „Anstupsen“ in Richtung optimierter Vorsorgeentscheidungen in der Praxis beispielhaft vorstellen kann. Welche Stärken hat diese Herangehensweise, welche Vorteile ergeben sich daraus im Vergleich zu herkömmlichem Vorgehen und welche Chancen erwachsen aus einem Nudging im Altersvorsorgebereich? Abschließend sei noch ein kritischer Blick auf Grenzen des Ansatzes, zu berücksichtigende Probleme und offene Fragen geworfen.

Wie die im vorhergehenden Abschnitt beispielhafte Darstellung verschiedener Nudges aus unterschiedlichen Lebenswelten nahelegt, ist die konkrete Ausgestaltung von Nudges stets für den individuellen Fall vorzunehmen. Ob man es mit Verhaltensänderungen im Bereich der ökologischen Nachhaltigkeit, der Gesundheitsvorsorge, der Ernährung oder der Alterssicherung zu tun hat – in jedem dieser Fälle werden die Problemlagen andere sein, Verhaltensweisen werden sich als unterschiedlich änderungsresistent erweisen und überhaupt wird ein unterschiedlich großer Handlungsspielraum für Verhaltensänderungen gegeben sein. Dazu

kommt noch, dass jedes potenzielle Anwendungsfeld spezifische regulatorische Niveaus und Regimes aufweist sowie die Vielfalt und Attraktivität der zur Auswahl stehenden Handlungsangebote unterschiedlich ausgeprägt sein wird. Der Bereich der Altersvorsorge bildet hier keine Ausnahme und verlangt nach einer ex ante sorgfältig überlegten und getesteten Herangehensweise.

Abgesehen von der Frage der Art und Weise der konkreten Ausgestaltung des Nudgings liefern die Anwendungsfälle (vgl. Kap. 4.3) erste Anhaltspunkte, warum Nudging im Bereich der Alterssicherung im Prinzip gute Resultate hervorbringen könnte. Nudges erweisen sich immer dann als vorteilhaft, wenn es um schwierige Entscheidungen geht, die sich insbesondere durch folgende Merkmale auszeichnen (vgl. Thaler/Sunstein 2009: 107ff.):

- *Kosten-Nutzen-Verzögerung:* Die Entscheidung für oder gegen Alterssparen ist immer auch eine Frage von Zeitpräferenzen. Altersvorsorge zieht stets Konsumverzicht in der Gegenwart zugunsten eines höheren Konsumpotenzials in der Zukunft nach sich. Eine Altersvorsorgeentscheidung, die heute getroffen wird, führt erst in ferner Zukunft zu einem individuellen Nutzen, der dazu noch in der Entscheidungssituation nicht einmal exakt bemessbar ist. Die Entscheidung für das Absichern des Lebensabends fällt deshalb so schwer, weil Individuen in der Regel einen frühen Konsum einem späteren vorziehen und umgekehrt Ausgaben wie auch sonst alles Unangenehme lieber in die Zukunft verschieben. Nudging kann gegebenenfalls eine individuelle Zeitpräferenzrate außer Gefecht setzen, die entscheidend dafür verantwortlich ist, ob und inwieweit jemand zugunsten der Alterssicherung bereit ist zu sparen. So mag unter Zugrundelegung der individuellen Zeitpräferenz ein Verzicht auf Altersvorsorge durchaus rational sein, zur Sicherstellung eines gesellschaftlich erwünschten Ausmaßes an finanzieller Vorsorge kann Nudging ein effektives Mittel sein.
 - *Komplexe Entscheidungen:* Zudem stellt die Komplexität des Themas eine zusätzliche psychologische Hürde dar, die in vielen Fällen die Befassung mit dem Thema des langfristigen Alterssparens verhindert. Dass das Thema Altersvorsorge oftmals als komplex, schwierig und unübersichtlich empfunden wird, liegt an einem ganzen Bündel psychologischer Faktoren: Menschen haben nicht nur Probleme in der Beurteilung des Zinseszins- und Spareffekts über einen langen Zeitraum, sondern berücksichtigen außerdem aufgrund von Planungsunsicherheiten Risiken für zu kurze Zeiträume. Dazu kommt noch der oben genannte Effekt des Fokus auf die Gegenwart. Nudges können vor diesem Hintergrund den entscheidenden Anstoß geben, dass Individuen sich überhaupt mit der Thematik auseinandersetzen und darüber hinaus haben sie sich als effektives, mangelnde Kenntnisse ausgleichendes Mittel erwiesen, Ansparverhalten zu verbessern.
- Zu dem Umstand, dass das Thema an sich schon komplex und kompliziert ist, tritt noch erschwerend das Vorhandensein einer Vielzahl von Produkten, Anbietern und Anlageformen hinzu, was die Orientierung in der Informationslandschaft zur Altersvorsorge aufwändig macht. Zudem bleibt in vielen Fällen im Dunkeln, was sich exakt hinter den einzelnen Optionen verbirgt und welche Konsequenzen diese für das eigene Leben im Alter haben werden. Ergebnis dieser

empfundene Unübersichtlichkeit sind oftmals planlose, unkoordinierte und unzureichende Vorsorgeaktivitäten. Nudging kann in einer Entscheidungssituation mit einer derartigen Optionenvielfalt als Wegweiser wirken, der in die „richtige“ Richtung stupst, ohne dabei die Anzahl der Optionen einzuschränken.

- *Mangel an Feedback:* Die Bereitschaft, freiwillig für den Ruhestand vorzusorgen, wird auch durch den Umstand gehemmt, dass Altersvorsorgeentscheidungen aufgrund des langen Zeithorizonts keinerlei Rückschlüsse auf die Richtigkeit der Entscheidungen zulassen. Die heute getroffene Vorsorgeentscheidung führt erst in ferner Zukunft zu spürbaren Konsequenzen – zu einem Zeitpunkt also, da „das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist“, weil Vorsorgemaßnahmen desto wirksamer sind, je früher sie beginnen. Es fällt Menschen gewöhnlich schwer, die Motivation für eine Sache aufzubringen und über lange Zeit hinweg aufrechtzuerhalten, wenn jegliche Rückmeldung über Erfolg oder Misserfolg gesetzter Schritte ausbleibt. Der naturgemäße Mangel an Feedback im Bereich von Altersvorsorgeentscheidungen nimmt den Betroffenen jegliche Möglichkeit für Lerneffekte oder Erfolgserlebnisse. Nudges wie etwa Opting-Out-Regelungen können diesen dem Planungs- und Umsetzungsprozess von Altersvorsorge innewohnenden Mangel umgehen, indem sie effektive Altersvorsorge von vornherein nicht von der Bereitschaft der Auseinandersetzung mit dem Thema und einem eigeninitiativen Vorgehen abhängig machen.
- *Seltene, unregelmäßige Entscheidungen:* Altersvorsorgeentscheidungen sind zusätzlich dadurch charakterisiert, dass sie nur gelegentlich zu treffen sind. Zu selten und zu unregelmäßig auftretenden Gelegenheiten sind die Betroffenen dann allerdings mit Entscheidungen konfrontiert, die erhebliche Konsequenzen nach sich ziehen. In vielen Fällen führt dies zu Überforderung oder Unwillen, sich mit dem Thema zu befassen. Die Folge: Altersvorsorgeentscheidungen werden auf die lange Bank zu geschoben. Nudges, die gewissermaßen die Entscheidung abnehmen, weil sie – wie bei Opting-Out – gar keine aktive Entscheidung verlangen, können hier Abhilfe schaffen. Dabei wird das Aufschiebeverhalten umgangen, gleichzeitig bleibt jedoch die Entscheidungsfreiheit unangetastet.
- *Kenntnis persönlicher Präferenzen:* Wenn es um simple Alltagsentscheidungen geht, gibt es zumeist keinen Zweifel daran zu wissen, was man will. Man hatte ausreichend Gelegenheit, die eigenen Präferenzen kennenzulernen und verschiedene Alternativen auszutesten, in den meisten Fällen sind die Konsequenzen der Wahlhandlung überschaubar und in ihrer Tragweite vernachlässigbar. Anders ist dies bei Altersvorsorgeentscheidungen. Müssen Entscheidungen hinsichtlich Unbekanntem getroffen werden, fällt es vielen Menschen gar nicht leicht, ihre persönlichen Präferenzen herauszufinden und zu benennen. Worin die richtige Altersvorsorge besteht, kann nicht ausprobiert oder getestet werden, auch lässt sich das richtige Vorgehen nicht direkt erfahren oder im Sinne von Trial-and-Error erlernen. Erschwerend kommt hinzu, dass die zur Wahl stehenden Optionen für die meisten Menschen nicht ausreichend transparent und klar sind sowie deren Auswirkungen nicht überblickt werden können. Weil

in solchen Situationen auch eine Vielzahl von Optionen nicht nutzenerhöhend wirkt, plädieren Thaler und Sunstein (2009: 111) dafür, Menschen durch Nudges in jene Richtung zu bewegen, die auf Basis von Expertenwissen als die beste angesehen werden kann.

Vor dem Hintergrund dieser Auflistung bestehen wenig Zweifel, dass Altersvorsorgeentscheidungen zu jenen „schwierigen Entscheidungen“ (Thaler/Sunstein 2009: 107) zählen, die für Nudgingmaßnahmen als prädestiniert erscheinen. Bei Entscheidungen hinsichtlich Altersvorsorge fallen Kosten und Nutzen zeitlich auseinander, sie sind komplex und nur selten zu treffen. Zudem erhalten Entscheider nicht umgehend Rückmeldung und verstehen nicht alle mit der Entscheidung zusammenhängenden Aspekte problemlos.

4.2 GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN UND WIRKMECHANISMEN

Es ist eine Vielzahl von Ausgestaltungsmöglichkeiten denkbar, um mit Nudges die jeweils gewünschten Verhaltensweisen zu fördern. Im Folgenden werden zehn wichtige Nudges (vgl. Sunstein 2019), gegliedert nach den unterlegten Wirkmechanismen, vorgestellt und beispielhaft ein Bezug zum Bereich der Altersvorsorge hergestellt. Dabei lässt sich schon vermuten, dass nicht jede Art von Nudge gleichermaßen geeignet erscheint, eine Änderung des Vorsorgeverhaltens herbeizuführen. In Kap. 4.3 soll sodann ein Blick in die Praxis erhellen, auf welche Weise Nudges in der Alterssicherung zur Anwendung kommen und inwieweit sich diese tatsächlich als effektiv erweisen.

1. *Default-Regeln:* Der möglicherweise effektivste Nudge macht sich die Tatsache zunutze, dass Menschen dazu neigen, im gegenwärtigen Zustand zu verharren, d. h. solange keine aktive Entscheidung gefordert wird, bleiben Menschen bei der gegebenen Voreinstellung. Eine entscheidende Stellschraube bei der Ausgestaltung von Entscheidungsarchitekturen kommt daher den gewählten Voreinstellungen (Defaults) zu, also jenen Setzungen, die angeben, was geschieht, wenn keine Entscheidung getroffen wird. Ist der Default der Alterssicherung, nicht versichert zu sein, dann ist im Ausgangszustand niemand versichert und es kommt erst dann zum Versicherungsabschluss, wenn man sich aktiv dafür entscheidet („Opting-In“). Lautet der Default hingegen, versichert zu sein, besteht im Ausgangszustand für alle eine Mitgliedschaft in der Alterssicherung, die im Falle, dass eine Widerspruchslösung vorgesehen ist, jedoch jederzeit – durch aktive Entscheidung – beendet werden kann („Opting-Out“). Dementsprechend wird in vielen Fällen eine automatische Erhöhung von Sparquoten im Zeitablauf oder eine Teilnahme an Vorsorgeprogrammen durch automatisches Einschreiben zu einem besseren Vorsorgetermin führen, weil ein aktiver Widerspruch oftmals als zu aufwändig erlebt und unterlassen wird.
2. *Vereinfachung:* Weil Komplexität zu Überforderung und Verwirrung führt sowie den Recherche- und Entscheidungsaufwand erhöht, kann sie zu einer Verhinderung der Teilnahme an Vorsorgemaßnahmen führen. Altersvorsorge wird von einer Vielzahl von Menschen als komplexe, schwierige und trockene Ma-

terie empfunden und die Beschäftigung damit folglich gescheut. Programme und Maßnahmen sollten daher einfach gestaltet und intuitiv verständlich sein. In diesem Sinne gilt es, „Knüppel auf dem Weg“ zur freiwilligen Altersvorsorge zu entfernen, indem Formulare, Antragsmodi und Regulierungen möglichst einfach aufbereitet sind. Produktinformationsblätter (vgl. Kap. 4.3.4) sind beispielsweise ein Mittel, um Komplexität zu verringern und Übersichtlichkeit herzustellen.

3. *Erinnerungen:* Wenn Prokrastination, Vergesslichkeit oder Zeitmangel zu Untätigkeit führen, können kleine Erinnerungen oder Ermahnungen zum erwünschten Handeln anregen. Weil es vermeintlich immer gerade Wichtigeres und Dringlicheres gibt als die Beschäftigung mit Fragen der Altersvorsorge, kann Nudging in Form von Erinnerungen zur Beschäftigung mit Alterssicherung anmahnen. So besteht eine Möglichkeit des Nudgings hin zur „richtigen“ Altersvorsorge etwa darin, an den verschiedenen Stationen des Prozesses der Planung und Umsetzung von Altersvorsorgemaßnahmen Personen auf die jeweils anstehende Aufgabe aufmerksam zu machen.
4. *Appell an eigene Vorsätze:* Weil Menschen eher zum Handeln bereit sind, wenn sie an ihre Handlungsintention erinnert werden, können dementsprechende Appelle zu erwünschtem Verhalten führen. Im Bereich der Altersvorsorge mag es daher effektiv sein, immer wieder den eigenen guten Vorsatz sowie die selbst gefassten Handlungsintentionen von Personen anzusprechen, statt bloß Informationen ohne Bezug zu den eigenen Intentionen zu übermitteln.
5. *Ausnutzung sozialer Normen:* Die Sorge um die eigene Reputation ist ein bedeutender Impuls zu Anpassungsverhalten. Daher kann der Hinweis, dass ein bestimmtes erwünschtes Verhalten von relevanten Vergleichsgruppen bereits umgesetzt wird, ein hochwirksamer Stups in Richtung dieses erwünschten Verhaltens sein. Je näher die bemühten Normen an der Lebenswirklichkeit des Individuums sind, desto effektiver funktioniert dieser Nudge. Ebenso wie beispielsweise die Aufforderung zum Wahlgang oder Steuerzahlen mit Verweis auf das positive Beispiel anderer Wirkung zeigt, ist es vorstellbar, dass der Hinweis, sich mit freiwilliger Altersvorsorge in „guter Gesellschaft“ zu befinden, Impulse zur Umsetzung ebensolcher Schritte gibt.
6. *Abbau von Hürden:* Die menschliche Tendenz, möglichst einfache und bequeme Wege zu gehen, kann sich Nudging zunutze machen, indem Hindernisse ausgeräumt werden, die dem erwünschten Verhalten entgegenstehen. Dazu zählt auch der Zeitaufwand und die Energie, um sich Handlungsoptionen zu erschließen und die passende Alternative auszuwählen. Da unzureichende Kenntnis rund um das Thema Altersvorsorge in vielen Fällen als ein großes Hindernis gilt, sich mit der eigenen finanziellen Absicherung auch nur zu befassen, gilt es niedrigschwellige Informationsangebote und Anlaufstellen zu schaffen, um Menschen einen ersten Zugang zum Thema Altersvorsorge zu ermöglichen und dem Aufschieben entsprechender Schritte entgegenzuwirken. Aber auch

über Informationsbereitstellung hinausgehend kann die Vorsorgebereitschaft erhöht werden, indem Vorsorgeprodukte vereinfacht und Modi des Versicherungsabschlusses bequemer gestaltet werden.

7. *Offenlegung von Informationen:* Bedingung für das Füllen sachkundiger Entscheidungen ist das Vorhandensein verständlicher und leicht zugänglicher Informationen. Dieser Aspekt wird im Zuge der Verschiebung des Altersvorsorgegeschwerpunktes von der ersten hin zur zweiten und dritten Säule zunehmend virulent. Informationen offenzulegen, ist etwa dann eine Form des Nudgings, wenn zum Beispiel die Gestaltung von Produktinformationsblättern (vgl. Kap. 4.3.4) oder die Kosten- und Nutzendarstellung auf Vergleichsportalen nach verhaltensökonomischen Grundsätzen erfolgt.
8. *Warnhinweise:* Da Aufmerksamkeit begrenzt ist, kann diese beispielsweise im Rahmen von Informationsgaben durch grafische Elemente auf wesentliche Faktoren gelenkt werden. Warnungen können über bloße Informationsbereitstellung hinaus bei besonderen Risiken zum Einsatz kommen. Im Bereich der Altersvorsorge kann die Darstellung der Konsequenzen einer unzureichenden Altersvorsorge oder fehlender Jahre aufgrund aufgeschobener Vorsorgeaktivitäten als Warnung in diesem Sinne gelten und einen Nudge zu einer Verhaltensänderung darstellen.
9. *Strategien der Selbstbindung:* Selbst gesetzte Ziele sind oft schwer zu erreichen. Wenn Ziele hingegen (gruppen-)öffentlich bekanntgegeben werden, erscheinen sie verbindlicher. In vielen Bereichen führen Selbstbindungsprogramme zu einer erfolgreichen Verhaltensänderung – so etwa in der Raucherentwöhnung, beim Sport, beim Abnehmen. In allen diesen Fällen führt Gruppendruck zu einer als schwierig empfundenen Verhaltensänderung, welche alleine nicht oder ungleich schwerer erzielt worden wäre. Gleiches ist im Bereich von Ansparvorgängen für das Alter denkbar: So sind diese Effekte etwa durch reine Information über individuelle Ziele in einem definierten Personenkreis erreichbar oder indem Alterssparen tatsächlich in eine Gruppenanstrengung – analog zum Abnehmen nach dem „Weight-Watchers“-Prinzip – verwandelt wird.
10. *Informationen über Konsequenzen vergangenen Verhaltens:* Die Aufklärung über Auswirkungen früherer Entscheidungen kann helfen, aktuelle Entscheidungen zu verbessern. Personen einen „Spiegel vorzuhalten“, soll dabei helfen, aus den eigenen Handlungen der Vergangenheit zu lernen. Diese Art von Nudging freilich stellt sich im Bereich der Altersvorsorge als ein naturgemäß weit in die Zukunft reichendes Unterfangen als schwierig dar. Da sich Lerneffekte aus dem eigenen Verhalten allenfalls zu einem Zeitpunkt einstellen können, zu dem eine Korrektur vergangenen Verhaltens nicht mehr möglich ist, muss stattdessen auf beispielhafte Vorgehensweisen der Altersvorsorge zurückgegriffen werden.

Ausgestaltung von Nudging in der Altersvorsorge

Vor dem Hintergrund dieser Auflistung möglicher Nudges drängt sich bereits der Eindruck auf, dass sich nicht alle Maßnahmen gleichermaßen für einen Einsatz im Bereich der Alterssicherung eignen ebenso wenig wie alle Nudges gleich erfolgversprechend sein dürften, die Bereitschaft zur und Qualität der Altersvorsorge zu erhöhen. Für den Bereich der Alterssicherung seien in Anlehnung an Benartzi und Thaler (2013) die folgenden vier verhaltensökonomischen Maßnahmen vorgeschlagen, um den Problemen, die einer ausreichenden Altersvorsorge im Weg stehen, zu begegnen:

- *Verfügbarkeit:* Zunächst muss gewährleistet sein, dass für jedermann ein einfacher Zugang zu Altersvorsorge bereitsteht. Ein solcher niedrigschwelliger Zugang könnte durch das Angebot von freiwilligen Basisprodukten erreicht werden. Solche Basisprodukte können eine risikoarme und kostengünstige, einfach zugängliche Option sein, die vorrangig Menschen erreicht, die ansonsten gar nicht vorsorgen würden. Auf diese Weise könnten Individuen für das Alter vorsorgen, ohne sich zu tief und umfassend mit der Materie befassen zu müssen. Ebenfalls stünde damit jenen Personen eine Altersvorsorgeoption offen, die im Zweifel einfach keine falsche Entscheidung treffen wollen. (vgl. Oelmann/Scherfling 2012: 250) Gleichzeitig würde ein solcher Weg garantieren, dass allen anderen Personen die bisherige Angebotsvielfalt auch weiterhin offensteht. Kritisch muss in diesem Zusammenhang freilich beleuchtet werden, welche Instanz nach welchen Kriterien die Produktauswahl trifft. (vgl. Haupt 2014a: 786)
- *Automatische Einschreibung:* Gewöhnlich ist eine aktive Entscheidung vonnöten, um Alterssparvorgänge zu realisieren. Auf diese Weise bleiben auch all jene Menschen von Alterssicherung ausgeschlossen, die zwar den guten Vorsatz zur Vorsorge haben mögen, aber aufgrund von Status-quo-Bias die entsprechenden Schritte nicht gehen. Dieses Problem ist im Bereich der Altersvorsorge erwiesenermaßen gut durch Implementierung eines Opting-Out-Modells in den Griff zu bekommen. Hierbei erfolgen automatisch Ansparvorgänge, sofern nicht ausdrücklich widersprochen wird. Es ist empirisch nachgewiesen, dass sich hierbei tatsächlich mehr Menschen an Vorsorgesystemen beteiligen als bei Opting-In-Modellen, weil man nicht aktiv werden muss. Solche Modelle gestalten Altersvorsorge denkbar einfach, indem rein gar nichts getan – oder, wie Choi et al. (2002: 70) es nennen, bloß eine „passive Entscheidung“ getroffen werden muss.
- *Automatische Veranlagung:* Auf dem Weg zur optimalen Alterssicherung gibt es eine Reihe von Entscheidungspunkten, an denen jedes Mal die Gefahr lauert, dass Vorsorgeplanung und -umsetzung abgebrochen werden. Nachdem sich jemand aktiv für Altersvorsorge entschieden hat bzw. automatisch in ein Rentenprogramm einbezogen wurde, steht als nächster Entscheidungsschritt die Art und Weise der Veranlagung an. Daher sollte für den Fall der automatischen Einschreibung zusätzlich sichergestellt sein, dass eine Anlageoption als Standard-einstellung bereitsteht. In diese Standardrentenversicherung wird sodann ein

bestimmter Anteil des Lohns eingezahlt, sofern Beschäftigte nicht eine Alternative wählen. Die automatische Veranlagung wirkt einer Reihe von Verhaltensanomalien entgegen, die mit Auswahlvorgängen verknüpft sind. So bietet aus rationaler Sicht eine größere Auswahl zwar die Chance zu einer besseren Lösung, doch zeigt sich empirisch, dass nicht die besten Anlageentscheidungen getroffen werden, wenn aus einer großen Zahl an Anlageoptionen gewählt werden soll. Zudem zeigt sich in der Praxis, dass in vielen Fällen Entscheidungen mehr oder weniger zufällig getroffen werden, schlicht um den Auswahlprozess abzuschließen. Außerdem kommt es auch vor, dass Individuen im Angesicht komplexer, schwieriger Entscheidungen dazu tendieren, die betreffende Frage zu stark zu vereinfachen, auf ein einziges wichtiges Kriterium zu verkürzen und dabei andere Faktoren zu vernachlässigen. Oftmals sind es dann kurzfristige Kosten, die den Ausschlag für eine Entscheidung geben. Als hinderlich tritt hinzu, dass eine rationale Entscheidung eine klare Definition der eigenen Präferenzen voraussetzt, was etwa durch Framing-Effekte erschwert wird. Zu guter Letzt muss die Frage erlaubt sein, ob es angesichts sonstiger Verhaltensanomalien sowie der Notwendigkeit tiefgehender Kenntnis der Altersvorsorgematerie überhaupt möglich erscheint, dass Beschäftigte in jedem Fall die beste Entscheidung treffen. (vgl. DiCenzo/Fronstin 2008) Vor diesem Hintergrund kommt der Wahl der Standardoption größte Bedeutung zu.

- *Automatische Steigerung der Sparquote:* Auch wenn automatische Einschreibung und Veranlagung effektive Mittel sind, Altersvorsorgemaßnahmen überhaupt beginnen zu lassen, so garantieren sie noch nicht, dass diesbezügliche Bemühungen auch in ausreichendem Ausmaß stattfinden. Es besteht das Risiko, dass Individuen viel zu lange bei den anfänglichen Sparquoten verharren und dadurch insgesamt zu wenig ansparen. Auch bezüglich der Sparquote macht sich Status-quo-Bias bemerkbar: Empirisch zeigt sich, dass Menschen passiv bei der einmal angebotenen Standardrate bleiben, obwohl sie bei aktiver Entscheidung eine höhere Rate gewählt hätten. (vgl. Madrian/Shea 2001) Um der Gegenwartspräferenz entgegenzuwirken, schlagen Thaler und Benartzi (2004) Sparpläne vor, bei denen die Sparquote im Zeitablauf automatisch steigt. Mit ihrem – als Handelsmarke registrierten und vermarkteten – Programm „Save More Tomorrow“ zielen sie darauf ab, eine Reihe von Verhaltensanomalien „auszutricksen“. Da es Menschen leichter fällt, in Zukunft mehr zu sparen als heute, sieht das Programm vor, dass sich Teilnehmer heute dazu bekennen, künftig mehr zu sparen. Um zusätzlich noch einen negativen Effekt durch Verlustaversion auszuschalten, ist „Save More Tomorrow“ so angelegt, dass mit jeder Gehaltserhöhung automatisch die Sparquote erhöht wird. Weil dabei der Anstieg der Sparquote nur einen Teil des Gehaltsanstieges ausmacht, wird keine Gehaltseinbuße für die Beschäftigten sichtbar. Dazu macht sich das Programm noch Trägheit und Prokrastination zunutze, um die Ansparvorgänge möglichst lange Zeit aufrechtzuerhalten, weil Beschäftigte so lange in „Save More Tomorrow“ verbleiben, bis sie aktiv aussteigen.

Die aufgezeigten vier Schritte bringen die Idee des Nudgings am Beispiel der Altersvorsorge auf den Punkt: Menschen sollen in ihrem Verhalten beeinflusst werden, ohne dabei ihre Entscheidungsfreiheit einzuschränken. Die Optionenvielfalt bleibt erhalten, die Zahl der zur Wahl stehenden Alternativen wird nicht verringert. Der „Stups“ liegt lediglich darin, die Entscheidungsarchitektur dergestalt zu verändern, dass eine bestimmte, d.h. erwünschte, Alternative mit größerer Wahrscheinlichkeit ausgewählt wird. In welcher Weise Nudges konkret umgesetzt werden können, um Alterssparen zu befördern, soll nun im folgenden Abschnitt beispielhaft beleuchtet werden.

4.3 ANWENDUNGSFÄLLE

Im Folgenden soll eine Reihe von Anwendungsfällen von Nudging in der Altersvorsorge betrachtet werden. In jedem dieser Fälle kommen „Entscheidungsarchitekturen“ (Thaler/Sunstein 2009) zum Einsatz, die die Weichen dafür stellen, auf welche Weise die Betroffenen mit dem System interagieren. Ob Wahlmöglichkeiten vorgesehen sind und, falls dem so sein sollte, wie viele, ob es Standardvoreinstellungen gibt und wie diese lauten – es sind solcherart Gestaltungsprinzipien als Teil der Entscheidungsarchitekturen, die, wie die Beispiele zeigen werden, jeweils spezifische (gewünschte) Konsequenzen für die Alterssicherung nach sich ziehen.

4.3.1 „Deutschlandrente“

Vor dem Hintergrund der Belastung des umlagefinanzierten Rentensystems in Deutschland sowie der Einschätzung unbefriedigender Ergebnisse von betrieblicher und privater Altersvorsorge soll die „Deutschlandrente“ Abhilfe schaffen (vgl. Al-Wazir et al. 2015; Knabe/Weimann 2017). Der Reformvorschlag sieht vor, dass Arbeitgeber für jeden Beschäftigten einen Anteil des Bruttoentgelts in einen staatlich bereitgestellten Fonds einzahlen, dessen Kapitalstock eine Zusatzrente im Alter finanziert. Als für jedermann zugängliche Standardrente soll die „Deutschlandrente“ sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite bestehende Mängel beseitigen, die der Bereitschaft zur privaten Vorsorge bislang entgegenstehen. Daher hat die „Deutschlandrente“ zum Ziel, einerseits das Angebot kostengünstiger und transparenter Vorsorgemöglichkeiten auszubauen sowie andererseits durch entsprechende Anreizsetzung die Tendenz zum Verharren im Status quo zu durchbrechen.

Knabe und Weimann (2018: 40) heben drei Aspekte besonders hervor, die ihrer Meinung nach im Rahmen von Reformmaßnahmen der Altersvorsorge zur Vermeidung kognitiver Verzerrungen zu beachten sind. Zunächst einmal muss das Ziel einer Reform die radikale Vereinfachung des Zuganges zur Versicherung sein. Des Weiteren ist der Wettbewerb auf dem Markt für private Vorsorgeprodukte zu intensivieren. Darüber hinaus muss es um die Korrektur der Verzerrung durch Gegenwartspräferenz gehen. Mit der „Deutschlandrente“ wird auf spezifische Weise auf diese drei Erfolgskriterien eingegangen. Im Folgenden soll ausgeführt werden, inwiefern bei diesem Vorschlag verhaltensökonomische Begründungen eine Rolle spielen und wie die Nudges im Einzelnen ausgestaltet sind.

- *Opting-Out-Verfahren:* Indem im Rahmen der „Deutschlandrente“ Arbeitgeber verpflichtet werden, für jeden Beschäftigten einen gesetzlich festgelegten Mindestbeitrag in ein Altersvorsorgeprodukt einzuzahlen, wird eine Defaultsetzung dahingehend erreicht, dass alle Beschäftigten automatisch an privatem Alterssparen teilhaben. Der Arbeitgeberverpflichtung kann auf eine Reihe verschiedener Möglichkeiten nachgekommen werden: So kann etwa eine Zahlung in die betriebliche Altersvorsorge geleistet werden oder es wird in bestehende Riesterverträge eingezahlt oder aber der Arbeitgeber wählt ein beliebiges, bestimmten Anforderungen (Kostentransparenz, Kostenobergrenze, unkomplizierte Wechselmöglichkeit zu anderen Verträgen) entsprechendes Riestervertrag aus. Durch Widerspruch kann der Vertragsabschluss verhindert werden. Ebenso ist es zu einem späteren Zeitpunkt durch aktive Erklärung möglich, die Zahlungen einzustellen und den Vertrag ruhend zu stellen. (vgl. Knabe/Weimann 2018: 40ff.)
- *Deutschlandfonds als staatliches Basisprodukt:* Ein einfaches, kostengünstiges und transparentes Standardprodukt wird im Rahmen der „Deutschlandrente“ als Antwort auf den Umstand angeboten, dass die Inanspruchnahme privater, kapitalgedeckter Vorsorgemöglichkeiten durch einen zu geringen Wettbewerb auf dem privaten Vorsorgemarkt sowie ein weit verbreitetes Misstrauen gegenüber privaten Finanzdienstleistern weit hinter den politischen Erwartungen zurückbleibt. Diese Probleme liegen zu einem großen Teil darin begründet, dass es systemimmanente Anreize für Anbieter gibt, ihre Produkte nicht ausreichend transparent auszugestalten, um im Wettbewerb um staatliche Förderungen die Oberhand zu gewinnen. Mit dem „Deutschlandfonds“ soll vor diesem Hintergrund ein staatlich organisiertes Produkt den Wettbewerb stärken, indem dieses – als möglicher Auswahlkandidat zur automatischen Arbeitnehmer-Einbeziehung für die Arbeitgeber – im unmittelbaren Wettbewerb mit privaten Angeboten steht, jedoch keinerlei finanzielle Förderungen oder sonstige Bevorzugungen erfährt. Der „Deutschlandfonds“ verfolgt keine Gewinnabsicht und muss lediglich kostendeckend arbeiten. Zur Auswahl stehen zwei Anlageklassen mit jeweils unterschiedlichen Garantieförmlichkeiten: zum einen eine Versicherung mit Beitragsgarantie in der Ansparphase sowie einer garantierten lebenslangen Rente in der Auszahlungsphase und zum anderen eine Versicherung mit eingeschränkten Garantien, die in der Ansparphase keine Garantie vorsieht und in der Auszahlungsphase eine lebenslange Rente in Aussicht stellt, deren Höhe allerdings nur zu einem gewissen Prozentsatz des angesparten Vermögens garantiert wird. Im zweiten Fall stehen den höheren Risiken auch höhere Renditen gegenüber, weil hierbei die Möglichkeit besteht, auch in der Auszahlungsphase zumindest einen Teil des Vermögens in renditestärkere Anlagen zu investieren. (vgl. Knabe/Weimann 2018: 42f.)

International wurden bereits positive Erfahrungen mit einer Veränderung der Standardoption (Opting-Out-Regel) gemacht (vgl. Kap. 4.3.5), sodass die Einführung einer „Deutschlandrente“ erwarten lässt, dass hierdurch Erwerbstätige vermehrt einen zusätzlichen Rentenbeitrag zum Aufbau einer kapitalgedeckten Rentenversicherung zahlen. Demgegenüber zweifeln Demary und Pimpertz (2016) neben der Legitimation des Staates, über die gesetzliche Versicherungspflicht hinaus tätig

zu werden, die Effizienz der „Deutschlandrente“ als politisches Projekt an. Die in Aussicht gestellte Ersparnis an Transaktionskosten würde, so die Autoren, nur dann zu höherer Effizienz führen, wenn der Staat als Vermögensverwalter gleich gute Ergebnisse erziele wie ein wettbewerblich verfasster Finanzmarkt. Weil der Staat aber als „Regelsetzer, Schiedsrichter und Spieler in einem“ auftrete und dadurch den Wettbewerb um effiziente Anlagen verzerre, sei dies höchst zweifelhaft. Auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016: 317) sieht in einem staatlich verwalteten Standardprodukt die Gefahr von Marktverzerrungen und gibt darüber hinaus das Risiko von Zweckentfremdungen zu bedenken, wenn ein solcher Fonds etwa zur Überwindung von Engpässen im öffentlichen Haushalt genutzt wird. Zudem weist der Sachverständigenrat (2016: 316) auf das Risiko der Auswahl unpassender Produkte durch die Arbeitnehmer sowie auf Substitutionseffekte hin, wenn durch das automatische Ansparen andere, möglicherweise vorteilhaftere Ersparnisformen ausbleiben. Demary und Pimpertz (2016) weisen außerdem darauf hin, dass Anlageentscheidungen des „Deutschlandfonds“ nicht ohne Einfluss auf Kurse und Renditen der Unternehmensanleihen blieben und damit Anreize bestünden, „den Fonds als Instrument für verdeckte Industriepolitik zu missbrauchen“. Rürup (2016) kritisiert ferner, dass der Vorschlag – entgegen der eigentlichen Absicht, eine jedermann offenstehende Vorsorge schaffen zu wollen – lediglich sozialversicherungspflichtig Beschäftigte als Zielgruppe berücksichtigt. Immerhin ergäben sich die größten Risiken von Altersarmut heute für Langzeitarbeitslose, Bezieher einer Erwerbsminderungsrente und (Solo-) Selbständige. Überlegenswert sei Rürup (2016) zufolge zudem, Anlageentscheidungen an den Lebenszyklus der Versicherten anzupassen, d. h. beispielsweise den Aktienanteil mit zunehmendem Alter abzusenken. (vgl. zu Entstehungshintergrund, Funktionsweise und Bewertung der „Deutschlandrente“ das Interview mit Prof. Dr. Andreas Knabe, Kap. 6.3)

4.3.2 Rentenversicherung für Minijobs

Basierend auf der Erkenntnis, dass der bloße Zugang zu Altersvorsorgeprodukten noch keine ausreichende Absicherung bedeuten muss, hat sich in Deutschland bereits der 65. Deutsche Juristentag im Jahre 2004 mit Blick auf die zweite Säule des Alterssicherungssystems mit der Möglichkeit der automatischen Einbeziehung in die Rentenversicherung auseinandergesetzt, „[u]m den Einzelnen zu selbstverantwortlichen Entscheidungen zu bewegen“ (Bormann et al. 2005: 184). Im Rahmen der Entgeltumwandlung sollten Arbeitgeber demnach grundsätzlich verpflichtet sein, für sämtliche Beschäftigte eine Form betrieblicher Altersvorsorge vorzunehmen, wobei die Möglichkeit für jeden Einzelnen gegeben sein sollte, sich gegen eine solche Zusatzversorgung zu entscheiden. Im Jahr 2013 hat es eine solche Opting-Out-Regelung im Rahmen der geringfügigen Beschäftigung („Minijob“) über den Status des Reformvorschlages hinaus in die Gesetzgebung geschafft: Bei dieser Beschäftigungsart wurde das Regel-Ausnahme-Verhältnis tatsächlich als Nudge umgesetzt, um die soziale Absicherung von Minijobbern zu erhöhen.

Grundsätzlich sind Minijobber nicht verpflichtet, in die Rentenversicherung einzuzahlen, jedoch können sie dies tun. Vor 2013 mussten geringfügig beschäftigte

Arbeitnehmer explizit beantragen, in die Rentenversicherung einzahlen zu wollen. Mit dem „Gesetz zu Änderungen im Bereich der geringfügigen Beschäftigung“ vom 05.12.2012 (BGBl. I S. 2474) wurde mit Wirkung zum 01.01.2013 die bisherige Rentenversicherungsfreiheit (Opting-In) in eine Versicherungspflicht mit Befreiungsmöglichkeit (Opting-Out) umgewandelt. Wer als Minijobber nach der Gesetzesänderung nicht in die Rentenkasse einzahlen möchte, muss nun ausdrücklich widersprechen. Machen Betroffene von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch und sind somit der Versicherungspflicht unterworfen, werden Beiträge zur Rentenversicherung entsprechend dem jeweils geltenden Beitragssatz fällig.⁴

Mit dieser Umkehrung des Verhältnisses von Regel und Ausnahme wird auf dem Weg der Gesetzgebung eine mit rechtlichen und wirtschaftlichen Konsequenzen verknüpfte Vorentscheidung für geringfügig Beschäftigte getroffen. Hiermit sollen – ganz im Sinne von Nudging-Strategien – auf der einen Seite die Entscheidungsfreiheit des Einzelnen nicht eingeschränkt, auf der anderen Seite aber gleichzeitig unerwünschte Folgen durch Nichthandeln, d. h. in diesem Falle eine unzureichende Altersvorsorge, verhindert werden.

Die Praxis lässt allerdings daran zweifeln, ob dieser Plan aufgeht: Von den sechs Millionen Menschen, die 2020 im Sektor der geringfügigen Beschäftigung arbeiteten und damit maximal 450 Euro monatlich verdienten, ließen sich mehr als 80 Prozent von der Versicherungspflicht befreien. (vgl. Deutsche Rentenversicherung 2021) Dies ist umso bemerkenswerter, als geringfügig Beschäftigte, die in der Versicherungspflicht verbleiben, trotz des geringeren Beitragsanteils grundsätzlich strukturell die gleichen Leistungsansprüche erwerben wie Beschäftigte mit Arbeitsentgelten oberhalb der Geringfügigkeitsgrenze.⁵ Dennoch scheinen die in der Gegenwart zu leistenden Abzüge für die Betroffenen von größerer Bedeutung als die zu erwartenden Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung.

4.3.3 Die jährliche Renteninformation

Das mit dem Paradigmenwechsel in der Alterssicherung verbundene neue Leitbild einer möglichst umfassenden freiwilligen Altersvorsorge ist auf ein bis dahin nicht notwendig gewesenes Maß an Eigenverantwortung jedes Einzelnen angewiesen. Dabei steht der Wahlfreiheit und Entscheidungssouveränität der Individuen gleichzeitig eine immense Optionenvielfalt im Rahmen der Umsetzung freiwilliger Altersvorsorge gegenüber. Unzureichendes privates Alterssparen, so muss vor diesem Hintergrund vermutet werden, ist nicht zuletzt durch die Kosten der Informationsbeschaffung und -verarbeitung beeinflusst. Insbesondere eine als Über-

⁴ Im Unterschied zu den übrigen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen gilt nicht der Grundsatz der paritätischen Beitragstragung durch die Beschäftigten und ihre Arbeitgeber, vielmehr tragen die Arbeitgeber mit 15 Prozent den Großteil des Beitragssatzes, während die geringfügig Beschäftigten lediglich die Differenz zum aktuellen Beitragssatz zu tragen haben, derzeit also 3,6 Prozent. (Bei Beschäftigungen im privaten Haushalt zahlen Arbeitgeber 5 Prozent und Beschäftigte die Differenz von derzeit 13,6 Prozent).

⁵ Soweit sonstige Voraussetzungen erfüllt sind, können Minijobber Ansprüche auf Leistungen zur Rehabilitation sowie auf Renten zur Erwerbsminderung erwerben. Zudem fallen Rentenanwartschaften höher aus und können im Falle von Kinderberücksichtigungszeiten gegebenenfalls zusätzliche Entgeltpunkte erworben werden. Durch Pflichtbeitragszeiten kann außerdem die Wahl eines früheren Renteneintritts möglich werden. Des Weiteren hat die Rentenversicherungspflicht die unmittelbare Förderberechtigung im Rahmen der Riester-Rente zur Folge.

flutung empfundene Vielfalt an Wahlmöglichkeiten dürfte zur Folge haben, dass Entscheidungsprozesse hinsichtlich privater Altersvorsorge abgebrochen werden und Vorsorgesparen infolgedessen suboptimal erfolgt oder sogleich unterbleibt. In diesem Zusammenhang muss sodann gefragt werden, ob eine Ausweitung der Informationsbereitstellung sowohl in quantitativer als auch qualitativer Hinsicht einen „Schubs“ in Richtung vermehrter Altersabsicherung bewirken kann.

Ob und in welchem Umfang eine freiwillige Altersvorsorge ergänzend zur gesetzlichen Rentenversicherung notwendig ist, kann in jedem einzelnen Fall nur auf Basis verlässlicher Informationen zu erworbenen Rentenanwartschaften und der Höhe zukünftiger Rentenzahlungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung eruiert werden. In Deutschland, darauf weist Haupt (2014b: 43) hin, existiert kein staatliches Standardprodukt zur Altersvorsorge, weswegen die Anpassung an das veränderte Herangehen an die Alterssicherung auf individueller Ebene vollzogen werden muss, indem jede und jeder Einzelne aktiv Altersvorsorgeentscheidungen zu treffen, entsprechende Produkte auszuwählen und Vertragsabschlüsse herbeizuführen hat.

Um die in diesem Zusammenhang erforderlichen Informationsbedarfe zu decken, schickt die Deutsche Rentenversicherung seit 2004 allen Versicherten mit einem Mindestalter von 27 Jahren, deren Rentenkonto mindestens fünf Jahre Beitragszeiten aufweist, jährlich die Renteninformation. In diesem Schreiben sind Angaben zu bisher erworbenen Rentenansprüchen sowie eine Hochrechnung über die Höhe der voraussichtlichen Altersrente und der Rentenanspruch bei voller Erwerbsminderung enthalten. Neben Aussagen zu künftigen Rentenanpassungen (beispielhaft aufgrund unterstellter Anpassungssätze von 1 und 2 Prozent berechnet), zur Höhe der gezahlten Rentenversicherungsbeiträge, zur Höhe der bisher erworbenen Entgeltpunkte enthält das Schreiben auch noch Informationen zum Kaufkraftverlust. Außerdem weist die Deutsche Rentenversicherung in ihrer Renteninformation auf eine eventuelle Versorgungslücke und die Notwendigkeit einer zusätzlichen Absicherung für das Alter hin.

Mit der Renteninformation leistet die Deutsche Rentenversicherung einen Beitrag zur Stärkung der Entscheidungssouveränität der Versicherten. Dass Informationen grundsätzlich ein wirkungsvolles Mittel sein können, um Vorsorgesparen zu erhöhen, zeigen Dolls et al. (2018) in einer empirischen Wirkungsanalyse der Renteninformation. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass der von der Deutschen Rentenversicherung alljährlich versandte Informationsbrief zu einem signifikanten Anstieg in der individuellen privaten Altersvorsorge führt, ohne dabei andere Sparformen zu verdrängen.

Wenngleich diese Ergebnisse nahelegen, dass eine quantitative sowie auch qualitative Ausweitung der Informationsgabe erwünschte persistente Verhaltensreaktionen nach sich ziehen kann, so sollte doch nicht außer Acht gelassen werden, dass die konkrete Ausgestaltung der Informationsbriefe keinen unbedeutenden Einfluss auf die Wirkung der Informationsbereitstellung auszuüben scheint. Haupts

(2014b) Evaluierung der Nutzung der Renteninformation in der Praxis lässt stark vermuten, dass bei einer solchen Herangehensweise der Teufel im Detail steckt. Die einzelnen Informationsbestandteile des Briefs werden von den Adressaten als unterschiedlich nützlich beurteilt: Die Prognosen zur Höhe der vollen Erwerbsminderungs- und Regelaltersrente werden im Vergleich zu den restlichen, eher abstrakte Konzepte wie Inflation, Rentenanpassung und Vorsorgebedarf betreffenden Informationen als besonders hilfreich bewertet. Haupt (2014b: 49) weist in diesem Zusammenhang jedoch darauf hin, dass die positive Beurteilung der betreffenden Elemente des Schreibens auf einen weiteren Nudge zurückzuführen sein könnte, werden die Informationen der zu erwartenden Rentenhöhe doch sehr prominent auf der ersten Seite des Schreibens und zudem noch eingebettet in einem schwarzen Rahmen präsentiert. Legt man die verhaltensökonomischen Erkenntnisse zu selektiven Wahrnehmungsprozessen aufgrund von Framing-Effekten zugrunde, so ist es nicht weiter verwunderlich, dass solcherart hervorgehobene Bestandteile in Bezug auf Beachtung und Nutzung anders beurteilt werden als der Rest der Renteninformation.

4.3.4 Produktinformationsblätter

Fällt der Renteninformation im Rahmen von Nudging die Aufgabe zu, Bürger überhaupt zur Eigenvorsorge zu veranlassen, so haben sogenannte Produktinformationsblätter – ist die grundsätzliche Entscheidung zugunsten von Vorsorge erst einmal gefallen – die Funktion der Herbeiführung besserer Vorsorgeentscheidungen. Produktinformationsblätter haben den Zweck, in normierter Weise einen Überblick über wesentliche Eigenschaften des Versicherungsprodukts zu geben, um Informationskosten zu senken, den Vergleich verschiedener Produktalternativen zu erleichtern und dadurch letztlich bessere Entscheidungen in einem effektiveren Wettbewerbsumfeld zu unterstützen.

Eine Reihe von Gesetzen – teilweise als Umsetzung von EU-Vorgaben – zielten in den vergangenen Jahren in Deutschland auf eine grundlegende Reform der Produktinformationsblätter. Davon sind für den Bereich der Altersvorsorge relevant:

- Produktinformationsblatt (PIB) gemäß Altersvorsorgezertifizierungsgesetz (Alt-ZertG) für zertifizierte Altersvorsorgeprodukte (Riester- oder Basisrentenvertrag)
- Basisinformationsblatt (BIB) gemäß PRIIP-Verordnung für Versicherungsanlageprodukte (EU-Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte)
- Renteninformation in der betrieblichen Altersversorgung gemäß EU-EbAV II-Richtlinie (EU-Richtlinie über die Tätigkeiten und Beaufsichtigung von Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung)

Ganz allgemein senken standardisierte Informationen, wie sie auf Produktinformationsblättern dargeboten werden, die Informationssuchkosten in der Praxis, wenn Menschen konträr zur Idealvorstellung eines *homo oeconomicus* eben gerade nicht zu jedem Zeitpunkt über alle relevanten Informationen verfügen, die sie optimal vergleichen und verarbeiten können. Die einheitliche Zusammenstellung von relevanten Informationen erleichtert den Zugang zu und den Vergleich von

Informationen betreffend Vorsorgeprodukte. Somit zielen Produktinformationsblätter quasi darauf, einen Weg durch den Informationsdschungel zu bahnen. Das in diesem Zusammenhang stattfindende Nudging baut wesentlich auf der Ausgestaltung des Trade-Offs zwischen Informationskomplexität und Vereinfachung des Entscheidungskontexts auf.

Insofern kann Informationsbereitstellung als Nudge betrachtet werden. Soll aus der Bekanntgabe von Informationen ein „Schubs“ in die gewünschte Richtung werden, kommt es jedoch nicht bloß darauf an, ob Informationen offeriert werden, sondern auf welche Weise dies geschieht. Sunstein (2014: 729) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass Entscheidungsarchitekten verstehen müssen, wie Informationen tatsächlich verarbeitet sowie verstanden werden. Sie müssen sich dementsprechend darum bemühen, Informationen für *homo sapiens*, nicht für *homo oeconomicus* zur Verfügung zu stellen. Um Informationsbereitstellung als Nudge zu benutzen, sollten Informationen Sunstein zufolge bestenfalls klar, konkret, einfach und bedeutsam, zur rechten Zeit verfügbar sein und ins Auge springen. Als weniger hilfreich erweist sich dahingegen Information, wenn diese zu abstrakt, vage, detailliert oder komplex ist. Kaum überraschen kann, dass auch passendes Framing nicht zu vernachlässigen ist.

Zentraler Bestandteil der 2018 in Kraft getretenen Verordnung 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. November 2014 (PRIIP-Verordnung) ist die Einführung standardisierter Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs). Die standardisierten Basisinformationsblätter haben zum Zweck, die Verständlichkeit und Vergleichbarkeit von Produkten zu verbessern und dadurch informierte Entscheidungen zu unterstützen. Diese „Beipackzettel“ fassen gut verständlich und leicht lesbar auf höchstens drei Seiten wichtige Kerninformationen (Kosten, Risiken und Verfügbarkeit) in standardisierter Form zusammen. Chater et al. (2010) analysierten in zwölf Mitgliedsstaaten den Kleinanlegermarkt und kamen zu dem Ergebnis, dass die Vereinfachung und Standardisierung der Produktinformationen durch die Basisinformationsblätter Bias und Framing-Effekten entgegenwirken können und insgesamt zu besseren Finanzentscheidungen führen.

4.3.5 Internationale Beispiele

In einer Reihe von Ländern wurden in jüngster Vergangenheit Reformen zur Stärkung der kapitalgedeckten Alterssicherung durchgeführt. Hierbei kamen im Wesentlichen jene im Rahmen der „Deutschlandrente“ beschriebenen Maßnahmen zum Einsatz, welche auf die Überwindung der Schwierigkeiten sowohl auf Angebots- wie auch auf Nachfrageseite zielen – die Einführung neuer Angebote und Stärkung des Wettbewerbs auf der einen Seite sowie der Wechsel von aktiver Entscheidung hin zu automatischer Einbeziehung in Verbindung mit der Möglichkeit eines Opting-Outs auf der anderen Seite. Im Folgenden sollen solche internationalen Beispiele überblickshaft kurz dargestellt werden.

4.3.5.1 USA: 401(k)-Programme

Seit 1998 gibt es in den USA die Möglichkeit für Arbeitgeber, neu eingestellte Beschäftigte automatisch in die sogenannten 401(k)-Programme, d. h. die nach dem einschlägigen Paragraphen des US-Bundessteuergesetzes benannten Programme der betrieblichen Altersvorsorge, mit einzubeziehen. Hierbei führt der Arbeitgeber – gegebenenfalls um einen Zuschuss erhöhte – Teile der Gehälter in ein Vorsorgeprodukt ab. Die Beitragshöhe sowie die Produkte werden vom Arbeitgeber ausgewählt. Die automatisch einbezogenen Arbeitnehmer können Beitragssätze und Anlageform auch abweichend festlegen sowie jederzeit ihren Austritt aus dem Programm erklären, wobei innerhalb der ersten 90 Tage die Beiträge zurückgezahlt werden und danach der Vertrag ruhend gestellt wird.

Madrian und Shea (2001) konnten anhand eines großen US-amerikanischen Unternehmens empirisch die verhaltensökonomischen Annahmen bezüglich der Setzung von Defaults bestätigen: Zum einen führte die automatische Einbeziehung in die Versicherung mit Opting-Out-Möglichkeit zu einem erheblichen Anstieg der Teilnahme an der betrieblichen Altersvorsorge. Die Studie zeigte allerdings auch in anderer Hinsicht „Default-Verhalten“: Die meisten Arbeitnehmer behielten die relativ geringen Standardbeitragssätze und einen Geldmarktfonds als standardmäßig gewählte Anlageform bei. Im Vergleich dazu wählten diejenigen, die sich nach der alten Opting-In-Regelung aktiv für die Betriebsrente entschieden, durchschnittlich erheblich höhere Beiträge und deutlich häufiger renditestärkere Aktienfonds. Diese Untersuchung bringt den großen Einfluss zum Ausdruck, den die Wahl spezifischer Voreinstellungen auf das Sparverhalten der Betroffenen hat, weil diese, wie Madrian und Shea (2001) betonen, als Empfehlung durch das Unternehmen aufgefasst werden. Bestätigt werden diese Ergebnisse auch durch andere empirische Studien, so etwa Beshears et al. (2009), die den Einfluss von Defaults auf verschiedene Aspekte der Altersvorsorge – von der Partizipation an entsprechenden Programmen über Beitragssätze bis hin zur Mittelallokation – gezeigt haben.

4.3.5.2 Vereinigtes Königreich: „Automatic Enrolment“

Im Zentrum einer 2007 und 2008 auf den Weg gebrachten und 2011 und 2014 aktualisierten britischen Rentenreform stand das Ziel, die Zahl derjenigen zu reduzieren, die nicht ausreichend für das Alter vorgesorgt haben. In diesem Zuge fand auch eine Reform der Betriebsrenten statt. Kern dieser zwischen 2012 und 2018 umgesetzten Reform ist die automatische Einschreibung („Automatic Enrolment“) in eine betriebliche Rentenversicherung. Die Reform wurde stufenweise umgesetzt, beginnend mit großen Unternehmen bis hin zu kleinen Unternehmen, denen die Verpflichtung zum Angebot einer betrieblichen Altersvorsorge auferlegt wurde. Zwischen 2012 und 2018 ist der Anteil der anspruchsberechtigten Beschäftigten, die an einer Betriebsrente teilhaben, von 55 Prozent auf 87 Prozent angestiegen. (Department for Work & Pensions 2020: 4)

Seit der Reform müssen Arbeitgeber anspruchsberechtigte Beschäftigte (Mindestalter von 22 Jahren und Mindesteinkommen von jährlich 10.000 GBP) automatisch mit einem Mindestbeitragssatz in die Betriebsrente einbeziehen. Allerdings kann jeder Beschäftigte jederzeit den Austritt aus der betrieblichen Rentenversicherung erklären, wobei innerhalb einer Frist von einem Monat nach automatischer Einbeziehung die Beiträge vollständig zurückgezahlt werden, danach wird der Vertrag in der Regel ruhend gestellt. Im Falle des Austritts werden Beschäftigte jedoch alle drei Jahre wieder in die Betriebsrente einbezogen, wobei auch dann ein erneuter Austritt jeweils wieder offensteht. Auch bei einem Arbeitgeberwechsel findet die erneute automatische Einbeziehung mit der Möglichkeit des Widerspruchs statt.

Für Arbeitgeber, die bisher keine Betriebsrente angeboten haben, wurde mit NEST („National Employment Savings Trust“) staatlicherseits eine beitragsorientierte, einfach gestaltete und kostengünstige Standardlösung geschaffen, mit der Arbeitgeber ihrer Verpflichtung der Bereitstellung einer betrieblichen Rentenversicherung nachkommen können. Dieser staatlich organisierte Rentenfonds soll zur Vereinfachung der automatischen Einbeziehung beitragen und sicherstellen, dass alle Arbeitnehmer Zugang zu einer qualitativ hochwertigen und kostengünstigen Betriebsrente mit einfachen Wahlmöglichkeiten haben.

„Automatic Enrolment“ im Vereinigten Königreich kann mit Fug und Recht als Erfolg bezeichnet werden. Die Opting-Out-Raten blieben weit hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück und belaufen sich jeweils auf ungefähr zehn Prozent, wobei Unterschiede nach Alter der Arbeitnehmer und Unternehmensgröße feststellbar sind: Mit jüngerem Alter der Beschäftigten und zunehmender Größe des Unternehmens fällt die Rate derjenigen, die sich für ein Opting-Out entscheiden. (vgl. Notley /Blakstad 2021: 31f.)

4.3.5.3 Neuseeland: KiwiSaver-Programm

Das im Jahr 2007 in Neuseeland eingeführte KiwiSaver-Programm ist das zweite – neben einem rein steuerfinanzierten staatlichen Rentensystem – Standbein der dortigen Rentenversicherung. Als staatlich geförderter freiwilliger Altersvorsorgeplan hat das Programm zum Ziel, Ansparvorgänge für den Ruhestand zu fördern, aber auch den Kauf des ersten Eigenheims zu unterstützen. Das Programm sieht vor, dass Arbeitgeber neu eingestellte Arbeitnehmer automatisch in dieses Betriebsrentenprogramm aufnehmen müssen. Altbeschäftigte können sich freiwillig zur Teilnahme entscheiden. Der Standardbeitragssatz beträgt sechs Prozent des Bruttoentgelts und wird zu gleichen Teilen vom Arbeitnehmer und Arbeitgeber getragen. Arbeitnehmer können sich aber auch für einen höheren Beitragssatz entscheiden. Zusätzlich gibt es staatliche Zuschüsse abhängig von der Höhe der Einzahlungen. Die Verwaltung und Anlage der eingezahlten Beiträge erfolgt durch private, miteinander im Wettbewerb stehende Anbieter, die ihre KiwiSaver-Produkte bei der neuseeländischen Finanzaufsicht registrieren und eine Reihe von Bedingungen erfüllen müssen. Arbeitnehmer können aus den verschiedenen Angeboten auswählen. Trifft der Arbeitnehmer keine Auswahl, fällt diese dem Arbeitgeber zu. Verweigert auch dieser die Auswahl, dann wird der betreffende Arbeitnehmer einem Standardanbieter zugewiesen, welcher dann die Beiträge der zugewiesenen Mitglieder möglichst risikoarm anlegt. Die Standardanbieter sind angehalten, auf

die Finanzbildung ihrer Mitglieder einzuwirken, um sie zu einer aktiven Anlageentscheidung zu ermutigen.

Die Teilnehmer des KiwiSaver-Programms erwerben bei Vollendung des 65. Lebensjahres oder später einen Anspruch auf Auszahlung ihres bei einem anerkannten Anbieter über die Jahre eingezahlten Anlagebetrages, jedoch keine Rentenansprüche.

Es besteht ein Opting-Out-Mechanismus, der es den aufgenommenen Arbeitnehmern erlaubt, frühestens zwei und spätestens acht Wochen nach Beginn der Tätigkeit aus dem Programm auszutreten. Danach ist ein Austritt zwar auch möglich, jedoch nur mit Ruhendstellung des Vertrages.

Neuseelands KiwiSaver-Programm ist erfolgreich, wenn es um die Einbeziehung der Bevölkerung in die Rentenversicherung geht: Dass fast 60 Prozent der Gesamtbevölkerung am Programm teilhaben, kann in Anbetracht der Tatsache, dass es sich um ein freiwilliges Programm handelt, als Nudging-Erfolg gewertet werden. Dennoch fällt die Opting-Out-Rate mit ungefähr 30 Prozent der automatisch einbezogenen Teilnehmer bzw. zwölf Prozent der Mitgliederbasis relativ hoch aus. Während sich diejenigen, die sich zum Austritt entscheiden, gleichmäßig über die Altersgruppen verteilen, weist der Großteil der Austretenden ein unterdurchschnittliches Einkommen auf. (vgl. MacDonald/Guest 2019: 485)

4.3.5.4 Schweden: Einkommensbezogene Altersrente, Prämienrente und Garantierente

Als Reaktion auf die Herausforderungen des demografischen Wandels reformierte das für seinen umfassenden Wohlfahrtsstaat bekannte Schweden in den 1990er Jahren grundlegend sein Alterssicherungssystem und folgte dabei dem Mehr-Säulen-Modell der Weltbank (1994) aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge. Dabei bildet eine umlagefinanzierte einkommensbezogene Altersrente (*inkomstgrundad ålderspension*) die Hauptkomponente. Jährlich 16 Prozent des rentenbegründenden Einkommens werden hierbei im Sinne der NDC-Konzeption (*notional defined contribution*, „fiktiv beitragsbezogen“) auf individuellen Konten „angesammelt“, d.h. es wird dabei ein beitragsorientierter Vorsorgeplan imitiert, wobei allerdings die „Beitragsakkumulation“ nur fiktiv ist, da diese Guthaben nicht durch einen Kapitalstock, sondern durch ein staatliches Zahlungsverprechen gedeckt sind. Daher müssen auch in Schweden, wie bei jedem anderen Umlageverfahren auch, die laufenden Beiträge die laufenden Rentenzahlungen finanzieren. Außerdem sind diese Guthaben denominiert in Geldeinheiten (und nicht beispielsweise in Entgeltpunkten wie in Deutschland) und werden mit einem fiktiven Zinssatz verzinst, sodass der individuelle Kontostand um die jährlichen Beiträge und den Zins anwächst.

Innerhalb der ersten Säule des Alterssicherungssystems gibt es zusätzlich eine obligatorische nach dem FDC-Prinzip (*funded defined contribution*, „kapitalgedeckt beitragsbezogen“) ausgestaltete, also kapitalgedeckte Prämienrente (*premiension*), bei der weitere 2,5 Prozent der Beiträge auf Individualkonten verbucht werden. Für Personen mit geringen Rentenansprüchen steht zusätzlich noch eine steuerfinanzierte garantierte Grundrente (*garantipension*, „Garantierente“) zur

Verfügung. Zudem stellt die eng mit dem gesetzlichen Rentensystem verknüpfte betriebliche Rente einen grundlegenden Baustein des schwedischen Gesamrentensystems dar. Als dritte – jedoch im Vergleich zu den anderen beiden Säulen weitaus unbedeutendere – Säule kommen private Ansparungen für den Ruhestand hinzu. (vgl. Haupt/Kluth 2012; Börsch-Supan et al. 2017: 15)

Während in Schweden der Aufruf zu privater Vorsorge zurückhaltender ausfällt als in Deutschland, setzt die Politik stärker auf eine Reihe von Möglichkeiten der Regulierung durch Nudges, um individuelle Rentenentscheidungen in eine staatlich erwünschte Richtung zu lenken:

- *Automatische Zwangsinvestition in ein staatliches Basisprodukt:* Im Rahmen der kapitalgedeckten Prämienrente treffen die Versicherten die Investitionsentscheidungen, indem aus einer Bandbreite behördlich zugelassener Fonds bis zu fünf davon ausgewählt werden können. Für den Fall, dass keine individuelle Auswahl erfolgt, werden die Beiträge automatisch in einen von einer staatlichen Behörde (AP7) verwalteten Standardfonds (AP7 S fa) mit einem an das jeweilige Alter des Versicherten angepassten Risikoprofil investiert. Haupt et al. (2012: 26) weisen darauf hin, dass es sich bei dieser Konstruktion zwar nicht um ein klassisches Opting-Out in dem Sinne handelt, dass Versicherte gänzlich aus dem Sicherungssystem aussteigen können, doch steht es jedermann durch aktives Zusammenstellen eines individuellen Fondsportfolios frei, dem staatlichen Standardprodukt zu entkommen. Es darf angenommen werden, dass es auf diese Art von Nudging zurückzuführen ist, dass auf den AP7 S fa-Fonds der weitaus gr o te Anteil bezüglich Anzahl und Anlagevolumen innerhalb des Gesamtsystems entfällt. (vgl. Cronqvist et al. 2018) Es muss in diesem Zusammenhang aber auch betont werden, dass die große Verbreitung aus dem Umstand folgt, dass die Prämienrente obligatorisch ist, weil sie Teil der ersten und nicht der dritten Säule des Alterssicherungssystems ist. Lueg und Schwark (2019: 128) gehen davon aus, dass die Verbreitung unter Bedingungen freiwilliger Vorsorge um einiges geringer ausfallen würde.
- *Default-Setzung bei Wahl der Auszahlungsform der Rente:* Ab dem 61. Lebensjahr können Auszahlungen in Form einer Annuität in Anspruch genommen werden, wobei Versicherte sich zwischen einer festen (garantierten) und einer dynamischen (variablen) Annuität zu entscheiden haben. Im ersten Fall wird monatlich ein garantierter, also von der Wertentwicklung des Kapitalstocks unabhängiger, nominal konstant bleibender Betrag ausgezahlt. Im zweiten Fall gibt es keine Garantie, die Rente schwankt mit der Kapitalmarktentwicklung. Zwar ist im Fall der variablen Annuität durch den Wegfall der Garantie die Rendite höher, dafür tragen Versicherte hierbei nicht nur in der Einzahlungsphase, sondern ebenso in der Auszahlungsphase das volle Kapitalmarktrisiko. (vgl. Börsch-Supan et al. 2017: 21) Haupt et al. (2012: 26) führen aus, dass die Wahl der Auszahlungsform maßgeblich von der Gestaltung des Antragsformulars beeinflusst wird, weil – gemäß den verhaltensökonomischen Erkenntnissen – die Standardvorgabe als Ratschlag interpretiert und demzufolge die Alternative seltener gewählt wird. Empirisch hat sich gezeigt, dass der Anteil der garantierten Annuitäten in einem Zeitraum, in dem das Formular neutral formuliert war, stärker stieg. Nachdem

dies rückgängig gemacht wurde und das Formular wieder eine variable Annuität als Standardvorgabe enthielt, sank der Wert wieder auf den ursprünglichen Anteil.

- *Automatische Verrentung der betrieblichen Altersvorsorge:* Dass die über den Arbeitgeber aufgebaute Zusatzrente mit dem Erreichen des 65. Lebensjahres automatisch, ohne Antrag der Versicherten verrentet wird, stellt einen starken Anreiz für den Renteneintritt dar. (vgl. Haupt et al. 2012: 26)
- *Transparenz durch den „orangenen Umschlag“:* Jährlich werden alle Versicherten in Schweden per sogenanntem „orangem Umschlag“  ber ihre Anwartschaften aus dem staatlichen Rentensystem informiert. Durch ausführliche Darlegung der zu erwartenden Zahlungen aus dem umlagefinanzierten System als auch aus der Prämienrente sollen Hinweise auf eine potentielle Rentenlücke gegeben und die Notwendigkeit zusätzlicher Vorsorge aufgezeigt werden. (vgl. Börsch-Supan et al. 2017: 22f.) Die Informationen können außerdem online über eine Plattform abgerufen werden, wo zusätzlich noch Daten zur betrieblichen Altersvorsorge bereitgestellt werden.

(vgl. zu Entstehungshintergrund, Funktionsweise und Bewertung des schwedischen Modells der Alterssicherung das Interview mit Prof. Dr. Marlene Haupt, Kap. 6.1)

4.3.5.5 Spanien: Ahorra+ Programm

Als Antwort auf die Anforderungen des demografischen Wandels, der die Nachhaltigkeit des spanischen Rentensystems immens gefährdet, sowie einen in der spanischen Bevölkerung ausgeprägten Status-quo-Bias und dem daraus resultierenden unzureichenden Alterssparen schlagen Garc a und Vila (2018) Nudging als Lösung vor: Ihr *Ahorra+* Programm basiert auf dem von Benartzi und Thaler (2004) vorgeschlagenen „Save More Tomorrow“-Ansatz (siehe Kap. 4.2) und wurde im Feldexperiment mit der Belegschaft eines Lebensversicherungs- und Altersvorsorgeunternehmens getestet. Vor dem Hintergrund einer solchen Teilnehmerschaft, die sich durch ausgeprägte Finanzbildung und einen professionellen Hintergrund in der Finanz- und Versicherungsindustrie auszeichnet, sollte dabei die These überprüft werden, wonach die Teilnahme am *Ahorra+* Programm zu einer Steigerung freiwilliger Beiträge zur Rentenversicherung führen würde.

Dabei behielt das *Ahorra+* Programm die grundlegenden Charakteristika, wie sie von Benartzi und Thaler (2004) umrissen wurden, bei. Jene Beschäftigten, die im Jahr 2016 eine Gehaltserhöhung von mindestens einem Prozent erhielten, wurden in das Programm einbezogen, d. h. die Hälfte der Gehaltserhöhung dieser Beschäftigten wurde automatisch als freiwilliger Beitrag auf ein Rentenkonto eingezahlt. Gleichzeitig wurden sie über ihre Teilnahme am *Ahorra+* Programm sowie außerdem darüber informiert, dass ihr freiwilliger Beitrag automatisch jährlich um zehn Prozent ansteigt, sofern sie nicht ihren Ausstieg aus dem Programm erklären, was jederzeit möglich sei.

Dieselbe Gruppe von Beschäftigten wurde vor und nach Implementierung des Programms beobachtet. Nach einem Jahr nahmen von den 282 anspruchsberechtigten Beschäftigten 240 an Ahorra+ teil. Die Opting-Out-Rate belief sich auf 14,9 Prozent. Experimentell konnten García und Vila (2018) die Forschungsthese bestätigen: Dass die Nutzung der beschriebenen Defaultsetzung sich als effektives Mittel zur Steigerung langfristiger Ansparvorgänge erwies, zeigt sich in dem Beitragsanstieg jener 240 in Ahorra+ einbezogenen Beschäftigten während ihrer Teilnahme gegenüber deren Beiträgen vor Einrichtung des Programms.

4.4 PRO UND CONTRA: BEWERTUNG DES EINSATZES VERHALTENSÖKONOMISCHER ERKENNTNISSE IN DER ALTERSSICHERUNG

Mit ihren Arbeiten zum Nudging-Ansatz haben Thaler und Sunstein (2009) eine breite Debatte in Wissenschaft und Politik angestoßen. Dabei verläuft die Konfliktlinie zwischen den Aussichten, ein wirksames, kostengünstiges, in den verschiedensten Politikfeldern einsetzbares Instrument zur Verfügung zu haben, auf der einen Seite und den Bedenken ethischer Vertretbarkeit auf der anderen Seite. Diese Aspekte spielen ebenso in der Beurteilung von Nudging im Bereich der Alterssicherung eine Rolle. Möchte man zu einer Bewertung von Nudging im Alterssicherungsbereich gelangen, ist es geboten, den Blick weg von der Grundsatzdebatte hin zur konkreten Anwendung zu schwenken: Welche Ziele sollen in der konkreten Situation verfolgt und erreicht werden? Auf welche Weise wird die Entscheidungsarchitektur verändert? Welcher Akteur übernimmt die Gestaltung der Entscheidungsarchitektur und wie ist dieser legitimiert? Welche alternativen Mittel stehen zur Verfügung? Wie schneiden diese im Vergleich zum Nudging hinsichtlich Wirksamkeit, Effizienz, Akzeptanz und Praktikabilität ab? In diesem Sinne soll im Folgenden auf die spezifischen Chancen und Risiken, Stärken und Schwächen des Einsatzes von Nudging im Bereich der Alterssicherung reflektiert werden.

Effektivität als schlagendes Argument

Ein schlagendes Argument für den Einsatz von Nudging ist natürlich dessen Wirksamkeit als kostengünstiges, einfaches Mittel der Politikgestaltung. Obgleich selbstverständlich in jedem Einzelfall analysiert werden muss, inwiefern der Einsatz verhaltensökonomischer Erkenntnisse zur jeweiligen Zielerreichung beiträgt, so ist unbestritten, dass in einer ganzen Reihe von Anwendungsfällen die Effektivität von Nudging empirisch bestätigt wurde (siehe etwa Benartzi et al. 2017 sowie Kap. 4.3). Die Effektivität wird aber in jedem Fall wesentlich von der konkreten Ausgestaltung des jeweiligen Programms abhängen. So zeigen etwa Thaler und Benartzi (2004), dass in ihrem „Save More Tomorrow“-Programm zusätzliche Maßnahmen, wie ein persönliches Beratungsgespräch, dazu beitragen können, die Partizipation zu erhöhen.

Einschränkend muss man jedoch hinzufügen, dass die Wirkungsforschung bezüglich Nudging erst am Anfang steht. So äußert etwa der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung gewisse Bedenken im Hinblick auf Systeme der automatischen Einbeziehung mit Opting-Out-Möglichkeit sowie die Einführung eines staatlichen Standardprodukts: Die Verdrängung anderer privater Sparformen sei durch die automatische Einbeziehung nicht auszuschließen, wodurch insgesamt dann keine zusätzliche Vorsorge geleistet würde. Des Weiteren wird befürchtet, dass ein staatlicher Vorsorgefonds im Vergleich zu den relevanten Indizes relativ niedrige Renditen erwirtschaften würde und vor einem staatlichen Zugriff nicht sicher sei. (vgl. Knabe/Weimann 2017: 31) Cronqvist et al. (2018) weisen darüber hinaus darauf hin, dass die Langzeitwirkung von Nudges zu wenig erforscht ist: So mag es zwar sein, dass Menschen anfänglich das Default-Verhalten zeigen, sich aber irgendwann Status-quo-Bias doch durchsetzen und eigene, vom Nudging unabhängige Entscheidung getroffen werden. Beispielsweise hat dann die automatische Einbeziehung in eine betriebliche Altersversorgung einen anfänglich positiven Effekt der Erhöhung der Partizipationsrate, doch wäre der Effekt nur vorübergehend, weil sich Menschen irgendwann doch aufrufen, sich um ihre Alterssicherung zu kümmern. Freilich muss dies nicht nachteilig in Hinsicht auf eine optimale Altersvorsorge sein, die nachhaltige Wirksamkeit von Nudges unterstreicht ein solcher Effekt jedoch nicht. Zu erforschen wäre darüber hinaus auch, ob und welche Vermeidungsstrategien Nudges auslösen.

Akzeptanz von Nudging-Maßnahmen

Für Nudging spricht nicht nur die Wirksamkeit solcher Interventionen, sondern ebenso, dass sie weithin akzeptiert werden. Eine in acht Ländern durchgeführte Untersuchung von Sunstein et al. (2018) zeigte generell große Zustimmung zu einer Reihe von Nudging-Maßnahmen in allen Ländern. In einer großen Anzahl dieser Länder – zumeist liberale Demokratien – zeigte sich eine Mehrheit positiv gegenüber Nudges eingestellt, solange diese legitime Ziele verfolgen und mit den Interessen und Werten der Mehrheit der Menschen übereinstimmen. Demgegenüber kamen Arad und Rubinstein (2018) zu dem Ergebnis, dass Menschen einer Politik der Verhaltenssteuerung und -beeinflussung des libertären Paternalismus negativ gegenüberstehen, weil sie sich manipuliert fühlen und einen Dammbbruch bei solchen Interventionen befürchten, die einen klaren Konsens in der Bevölkerung vermissen lassen. Im Hinblick auf die betriebliche Altersvorsorge ist der Befund von Interesse, dass der Widerstand gegen Nudging abnimmt, wenn nicht Regierungen, sondern Arbeitgeber als Entscheidungsarchitekten fungieren.

In Deutschland bewertet eine Mehrheit der Bevölkerung Opting-Out-Modelle als positiv. Dabei ist hervorzuheben, dass in Betrieben, die eine automatische Teilnahme an der betrieblichen Altersvorsorge mit Opting-Out-Möglichkeit implementiert haben, die Zustimmung besonders groß ist. Aber auch die Entscheidungsträger in Unternehmen selbst halten einen Automatismus in der betrieblichen Altersvorsorge für einen guten Weg, eine hohe Durchdringung der betrieblichen Altersvorsorge zu erhalten und können sich die Einführung von betrieblichen Opting-Out-Modellen vorstellen. (vgl. Finanzen verstehen 2021)

Traxler (2019: 80) untersucht die Einstellung junger Erwachsener gegenüber der Einführung von Sparautomatismen mit Widerspruchsmöglichkeiten in der Betriebsrente und stellt insbesondere unter Jugendlichen eine anhaltende und nahezu uneingeschränkte Zustimmung zu einer solchen Art von Nudge fest. 69 Prozent junger Erwachsener stimmen einer Sparautomatik zu. Die Zustimmungsrates steigt auf 88 Prozent, wenn eine Opting-Out-Möglichkeit hinzutritt. Mit einer Bezuschussung durch die Arbeitgeberseite wird gar eine Zustimmung von 91,5 Prozent erreicht.

Zugrundlegung eines impliziten Konsenses

Es scheint immer dann viel für Nudging zu sprechen, wenn eindeutig scheint, wo Fallen kognitiver Verzerrungen lauern könnten und was die optimale Entscheidung ist. Doch gerade Letzteres gibt Anlass zu Zweifel: Können „Entscheidungsarchitekten“ jemals davon ausgehen, darüber Bescheid zu wissen, wie „richtig“ zu entscheiden sei? Was wäre denn in einem konkreten Fall jeweils die „richtige“ Entscheidung zum „wahren“ Wohl des Individuums? Ist es nicht so, dass das, was für den einen wie ein Fehler aussieht, für die anderen durchaus einer Logik folgt? Immerhin haben Menschen unterschiedliche Präferenzen und legen bei der Entscheidungsfindung verschiedene Kriterien an. Basiert Nudging also letztendlich nicht immer auf einer bestimmten politischen Vorstellung des Gemeinwohls? Kann es vor dem Hintergrund all der unterschiedlichen Erfahrungen, Lebenssituationen, Ausblicke und Perspektiven überhaupt so etwas wie die eine richtige Entscheidung geben? Gibt es so etwas wie „optimale“ Altersvorsorge überhaupt oder sind nicht das „richtige“ Maß und die „richtige“ Art der Altersvorsorge höchst individuell? Ist es also nicht vielmehr so, dass die „Entscheidungsarchitekten“ einen Konsens voraussetzen müssen? Das zugrundeliegende Menschenbild, Annahmen über individuelle Entscheidungsbildungsprozesse sowie die Zuschreibung von relativem Wert zu Freiheits- und Schutzrechten – all dies wird implizit vorausgesetzt. (vgl. Fischer/Lotz 2014: 52) Dieser Konsens bleibt aber letztlich subjektiv festgelegt und mag für die Mehrheit der Menschen zum Vorteil sein, wird aber sicherlich nicht den Präferenzen jedes Einzelnen gerecht werden. Gerade im Bereich der Alterssicherung scheint hier ein wunder Punkt aufgezeigt: Kann es eine Alterssicherung geben, die nach Einheitsmaß für alle gleichermaßen passend ist? Legt man all die in der Praxis gegebenen unterschiedlichen Lebensläufe und Präferenzen zugrunde, dann muss man doch zu dem Schluss kommen, dass es kaum *die* eine richtige Altersvorsorgeentscheidung geben kann. Nudging setzt aber voraus, dass es in der Gesellschaft einen impliziten Konsens hinsichtlich der geeigneten Alterssicherung gibt.

Die Kritik setzt dann vor allem an dem Umstand an, dass Nudges darauf zielen, den langfristigen Nutzen von Menschen auf Kosten ihres kurzfristigen Nutzens zu steigern, indem sie zu einer finanziellen Vorsorge „gestupst“ werden, die angeblich auf lange Sicht für den Einzelnen vorteilhaft ist, jedoch auf Kosten gegenwärtigen Konsums geht. Dabei kann kritisiert werden, dass ein Nudge zur Beförderung von Altersvorsorge ein politisch gewolltes, vielleicht auch gesellschaftlich vorteilhaftes Gut unterstützt, möglicherweise aber den Nutzen des Einzelnen außer Acht lässt. Ob eine solche Kritik letztlich berechtigt ist, kann nur für den konkreten Einzelfall entschieden werden. Ob der gesellschaftliche Nutzen gefördert wird, hängt ge-

nauso von der Wirkung des Nudges ab wie die Erreichung individuellen Nutzens. Wobei für den letzten Fall noch die Schwierigkeit hinzukommt, dass es eben *den* individuellen Nutzen nicht gibt. Es kann nicht rundweg als irrational abgetan werden, wenn Menschen sich dazu entscheiden, im Alter arm zu leben, wenn nur das Leben im Heute in vollen Zügen genossen wird. Jegliche Nudging-Maßnahme zur Beförderung von Altersvorsorge legt eine ganz bestimmte Präferenzordnung betreffend gegenwärtigen und zukünftigen Konsum zugrunde. Diese ist aber eben nicht allgemein gegeben, sondern immer subjektiv. Nudging geht stets von einem „durchschnittlichen“ Verhalten aus. Letzten Endes kommt man für eine Beurteilung von Nudging im Altersvorsorgebereich nicht um die Bewertung herum, ob der Gesamtnutzen über den Individualnutzen zu stellen ist oder umgekehrt. Konkret: Ist Altersvorsorge vorrangig für den Einzelnen da oder hat Altersvorsorge in erster Linie Aufgaben für die Gemeinschaft zu erfüllen?

Nudging berührt damit ein grundlegendes Problem jeglichen staatlichen Handelns: Bei seinen Interventionen muss der Staat immer einen impliziten Konsens voraussetzen. (vgl. Fischer/Lotz 2014) Dabei bereitet die Bestimmung eines solchen Konsenses allein schon nicht zu vernachlässigende Schwierigkeiten. Fischer und Lotz (2014) schlagen vor, einen solchen Konsens in Bezug auf ein primäres Gut anzunehmen, worunter im Rückgriff auf John Rawls (1971) etwas verstanden werden soll, das jeder vernünftigerweise anstrebt, unabhängig davon, was die jeweilige Person ansonsten anstrebt. Gesundheit kann als solch ein primäres Gut betrachtet werden, weswegen sie wohl als legitimes Ziel von Nudges gelten kann. Vor diesem Hintergrund sprechen gute Gründe dafür, ebenso eine allgemeine Alterssicherung als legitimes Ziel von Nudging zu sehen, weil man wohl davon ausgehen darf, dass allen daran gelegen ist, im Alter nicht in Armut zu leben.

Fischer und Lotz (2014: 56) geben darüber hinaus zu bedenken, dass viele freiheitsbeschränkende politische Maßnahmen niemals bloß mit dem Allgemeinwohl zu begründen sind, wie etwa die Anschnallpflicht im Auto. Es komme in solchen Fällen letztlich auf das spezifische Freiheitsverständnis an, ob Nudges zu rechtfertigen sind: Immerhin können Nudges zur Unterstützung der Altersvorsorge die Freiheit vergrößern, indem sie die menschliche Fähigkeit zur Freiheit sichern. Ohne finanzielle Spielräume im Alter kann von Freiheit dann wohl keine Rede sein. Gerade bei Entscheidungen zur Alterssicherung ist dieses Argument von erheblichem Gewicht, da gegenwärtige Entscheidungen die Situation von Individuen auf lange Sicht beeinflussen und damit auch erhebliche Freiheitsbeschränkungen mit sich bringen können.

Im – als Nudging mit einem griffigen Etikett versehenen – Zusammenspiel von Verhaltensökonomie und politischer Intervention steht die Frage nach der ethischen Rechtfertigung an oberster Stelle. Immerhin machen verhaltensökonomisch motivierte Interventionen es sich zur Aufgabe, Menschen vor sich selbst zu schützen und berühren damit so wichtige Konzepte wie Freiheit und Autonomie. In jedem Fall wird man davon ausgehen dürfen, dass die ethischen Grenzen des Nudgings nicht zuletzt davon abhängen, um welchen gesellschaftlichen Bereich es geht. So werden etwa gewisse Voreinstellungen im Bereich der Altersvorsorge als unproblematischer empfunden werden als etwa im Bereich der Organspende. Zudem

argumentiert Rühle (2018), dass die ethische Bewertung von Nudges ferner nicht gelingen kann, ohne die Identität und Eigenschaften des Entscheidungsarchitekten zu berücksichtigen, weil es eben von Belang ist, ob ein Nudge vom Staat, von einem Unternehmen oder einer sonstigen natürlichen oder juristischen Person stammt.

Oxymoron „libertärer Paternalismus“?

Die Kritik richtet sich damit auf den dem sogenannten „libertären Paternalismus“ als theoretische Basis des Nudging-Ansatzes innewohnenden Widerspruch: Während Liberalisten auf die absolute Entscheidungs- und Handlungsfreiheit des Einzelnen pochen, sieht der Paternalismus die Bevormundung durch Regierende zum Wohle des Einzelnen vor. Weil Auswahloptionen nicht eingeschränkt und der Zugang nicht durch übermäßig hohe Hürden verbaut wird, halten Verfechter des Nudging-Konzepts den „libertären Paternalismus“ für eine sanfte und unaufdringliche Form des Paternalismus und daher für berechtigt. (vgl. Thaler und Sunstein 2009: 14f.) In einer anderen Sichtweise kann man im „libertären Paternalismus“ – so sanft er im Einzelnen auch ausfallen mag – natürlich sehr wohl eine Einschränkung von Handlungsfreiheit sehen. Holle (2016: 598) weist darauf hin, dass staatliches Handeln rechtlicher Legitimierung bedarf. Aus dieser Perspektive kann dann auch das Gegenargument der Nudging-Befürworter nicht überzeugen, wonach es keine Entscheidungssituation ohne Entscheidungsrahmen gibt. Ob nun ausdrücklich in einer bestimmten Art und Weise gestaltet oder nicht, auch eine zufällige Konstellation stelle eine bestimmte Entscheidungsarchitektur dar, so die Befürworter des Nudging-Ansatzes, was die Frage aufwerfe, warum diese zufälligen Architekturen bewusst gestalteten Architekturen gegenüber zu bevorzugen sein sollen. Schon allein aber, weil keinesfalls feststeht, welche konkrete Intervention als unaufdringliche Form von Paternalismus zu klassifizieren ist, scheint der Verdacht der Freiheitsbeschränkung nur schwer auszuräumen.

Die sich auf die Handlungsfreiheit beziehende Kritik ist freilich nur unter Zugrundelegung eines negativen Freiheitsbegriffes plausibel: Nur insofern Freiheit als Abwesenheit von Einflussnahme verstanden wird, kann ein Entscheidungsarchitekt durch Nudges in die Freiheit des Einzelnen überhaupt eingreifen. Somit hängt die Validität dieses Kritikpunkts ganz entscheidend davon ab, welches Bild vom Menschen man sich macht: Versteht man den Menschen als soziales Wesen, entsteht Freiheit erst durch die Einbettung in soziale Beziehungen, versteht man den Menschen hingegen als Einzelgänger, ist dessen Freiheit jederzeit gegen die Begrenztheit, die sich durch soziale Bindungen ergibt, zu verteidigen. „Eine Debatte um die Legitimität von Nudges ist daher immer auch eine Debatte um das Menschenbild, welches Vorstellungen über individuelle Freiheit, Entscheidungsprozesse, Präferenzen umfasst“, fassen Fischer und Lotz (2014: 53) diesen Knackpunkt der Debatte rund um Nudging zusammen.

Im Hinblick auf Nudging im Alterssicherungsbereich ist freilich zu fragen, ob nicht bereits mit der Entscheidung für eine staatlich organisierte Alterssicherung eine Vorentscheidung hinsichtlich des zugrunde gelegten Menschenbildes erfolgt ist. Die Idee einer in einen Wohlfahrtsstaat eingebetteten Alterssicherung ist kaum zu vereinbaren mit dem Bild des Menschen als bindungslosem, radikal freiem Einzelgänger. Der Generationenvertrag als Prinzip unseres Alterssicherungssystems sowie das Versicherungsprinzip funktionieren nur auf Basis einer Vorstellung vom in eine über Generationen hinweg bestehende Gemeinschaft eingebetteten Menschen. Darüber hinaus muss man mit Blick auf Nudging festhalten: Wird die Notwendigkeit gesehen, Menschen mit einem „Stups“ zur „richtigen“ Altersvorsorge zu verhelfen, dann haben die „Entscheidungsarchitekten“ in erster Linie nicht den mündigen, eigenverantwortlichen Bürger im Visier, vielmehr zielen sie auf den schützenswerten Menschen, der sich aufgrund der eigenen Schwächen im Gewirre der Altersversicherungsthematik nicht zurechtfindet, weshalb sich die Politik zum „Schubs“ in die „richtige“ Richtung verpflichtet fühlt. Selbst wenn man gewillt ist, sich diesem Menschenbild anzuschließen, so bleibt immer noch der Einwand, dass auch die Entscheidungsarchitekten versagen können. Letztlich könne nur der Einzelne über die „Richtigkeit“ von Präferenzen und damit auch die Ausgestaltung einer „richtigen“ Altersvorsorge entscheiden.

Fischer und Lotz (2014: 56) machen auf den allgemeinen – jedoch ganz besonders im Bereich des Nudgings sichtbar werdenden – Zielkonflikt des Staates aufmerksam, dass einerseits negative Folgen der menschlichen Autonomie für Individuum und Gesellschaft einzugrenzen sind, dass andererseits aber der Staat Menschen als mündige Bürger zu behandeln hat, ansonsten er seiner demokratischen Legitimität verlustig ginge. Gerade beim „Anstupsen“ zu einer besseren Altersvorsorge zeigt sich deutlich, wie schwierig die Balance zwischen Ermöglichung individueller Freiheitsspielräume und Selbstgestaltung der eigenen Angelegenheiten auf der einen Seite sowie der Vermeidung suboptimaler Altersvorsorge auf der anderen Seite zu halten ist.

Einen wichtigen Beitrag leistet in dieser Frage Holle (2016), wenn er darauf aufmerksam macht, dass der Staat zwar grundsätzlich individuelle Entscheidungen beeinflussen darf. Dabei müsse dieser sich jedoch zwischen den Polen „Selbstbestimmung“ der Individuen und „Gemeinschaftsbezug“ bewegen, weil es nicht Aufgabe des Staates sei, das Individuum vor sich selbst zu schützen. In Hinsicht auf die Alterssicherung bedeutet dies dann, dass Altersvorsorgeentscheidungen nur zum Schutz der Sozialsysteme als „gut“ oder „schlecht“ bewertet und Entscheidungen durch Nudging beeinflusst werden dürfen.

Autonomieverlust durch Nudging?

Hausman und Welsh (2010) sehen zwar durch Nudges nicht die Handlungsfreiheit gefährdet, jedoch argumentieren sie, dass die Autonomie des Menschen, die sich im freien Abwägen von präferenzbildenden Gründen ausdrückt, eingeschränkt sei. Es lässt sich kaum von der Hand weisen, dass im Falle des Einsatzes von Nudges Altersvorsorgeentscheidungen nicht alleinig durch eigene Einschätzungen zustande kommen, sondern die Altersvorsorge stark von der jeweiligen Taktik des Entscheidungsarchitekten bestimmt wird oder man zumindest gezwungen ist, von einer etwaigen Opting-Out-Möglichkeit Gebrauch zu machen. Lässt man den Einwand des Autonomieverlustes gelten, dann ist die Frage wohl – wie bei der Bewertung von Nudges im Allgemeinen –, inwieweit man gewillt ist, solche Einschränkungen zugunsten eines – individuell oder gesamtgesellschaftlich – wünschbaren Resultats in Kauf zu nehmen.

Es gibt aber auch Stimmen, die Nudging mit der menschlichen Autonomie für vereinbar halten. So argumentiert etwa Mills (2015), dass Nudges zwar Entscheidungen beeinflussen können, aber diese Beeinflussung nicht vollständig die Entscheidungskompetenz des Individuums auslöscht. Die Autonomie bleibe gewahrt, sofern „Entscheidungsarchitekturen“, erstens, in erster Linie darauf gerichtet sind, die individuelle Verfolgung der eigenen Ziele zu unterstützen, zweitens, niedrige Hürden für Opting-Out haben, drittens, das Prinzip der Öffentlichkeit erfüllen und schließlich viertens, in ihrer Funktionsweise transparent sind. Sind diese Bedingungen gegeben, so meint Mills (2015), würden Nudges die individuelle Autonomie sogar stärken, weil Entscheidungen erleichtert würden. Nudges, welche die genannten Prinzipien erfüllen, sieht Mills (2015: 502) in personalisierbaren Default-Regeln mit Opting-Out-Möglichkeit, Auswahlaufforderungen sowie geframter Informationsbereitstellung.

Zusätzlich lässt sich noch anführen, dass der Einwand des Autonomieverlustes durch Nudging auf einer Auffassung von Freiheit als Abwesenheit jeglicher Einflussnahme beruht. Das heißt, menschliche Autonomie basiert auf der Vorstellung eines Menschen, der vor dem „Stups“ vollkommen willens- und handlungsfrei ist. Doch spiegelt dies, wie oben ausgeführt, kaum unsere übliche Auffassung von Freiheit wider.

Darüber hinaus bleibt fraglich, ob dieser Einwand im Bereich der Altersvorsorge tatsächlich berechtigt ist. Wie autonom handelt ein Individuum denn angesichts der undurchschaubaren Informations- und Angebotsvielfalt? Kann wirklich von einer Einschränkung von Autonomie durch Nudging die Rede sein, wenn von vornherein im Rahmen von Alterssicherungsentscheidungen Autonomie praktisch nie vollständig zu realisieren ist? Man könnte umgekehrt auch argumentieren, dass gerade erst durch Nudging Autonomie im Sinne der Fähigkeit, selbstbestimmte Entscheidungen zu treffen, ermöglicht wird, wenn durch die Intervention Alternativen sichtbar werden, die durch kognitive Verzerrungen zunächst gar nicht im Blickfeld des Betroffenen waren.

Dennoch bleibt die Frage bestehen, ob Nudging nicht doch auf Umwegen ein Einfallstor für Autonomieverluste öffnet: Der Weg zu informierten, selbstverantworteten Entscheidungen könnte auch, wie es in liberalen Demokratien aus guten Gründen üblich ist, über Information führen. Konsequentes Nudging entbindet den Einzelnen gerade dort, wo die Dinge nicht so eindeutig sind, von jeglicher Notwendigkeit, mit der Unklarheit und Unsicherheit umzugehen. So ist leicht zu erkennen, dass systematisches Nudging möglicherweise zwar zu effizienteren Resultaten führt, aber doch einen erheblichen autonomie- und freiheitsgefährdenden Anreiz darstellt, sich vom Staat bevormunden und sich die Last der Alterssicherung abnehmen zu lassen. (vgl. Rhonheimer 2018)

Unterbindung von Lerneffekten

Gemeinhin könnte man versucht sein, als Einwand gegen Nudging das Unterbinden von Lerneffekten ins Feld zu führen. Werden Verhaltensanomalien alleinig durch Nudging „korrigiert“, bestünde keine Chance für eine nachhaltigere Korrektur durch die Inangsetzung von Lernprozessen. Dort, wo ein unmündiger Bürger vorausgesetzt ist, dem Entscheidungen abgenommen werden, erübrigt sich auch die Notwendigkeit zu lernen – und sei es schmerzhaft aus Fehlern. Selbstredend gilt dies auch für Angelegenheiten der Alterssicherung: Wem immerzu die Beschäftigung mit der Thematik abgenommen oder vorenthalten wird, der wird kaum aus der eigenen Übung dazulernen. Paternalistische Vorgehensweisen würden in letzter Konsequenz dann zu schlechteren Ergebnissen führen als ein über individuelle Lernprozesse gesteuertes Handeln. Gleichwohl hat sich gezeigt, dass Bemühungen, die Finanzbildung der Bevölkerung zu verbessern, von sehr beschränktem Erfolg gekrönt sind. Ob Aufklärung und Information vor dem Hintergrund der bisherigen Erfahrungen auf lange Sicht also die einzigen Pferde sein können, die in einer derart bedeutenden Sache wie Alterssicherung ins Rennen zu schicken sind, ist eine schwierige Frage. Gigerenzer (2015) weist darauf hin, dass es zu kurz greift, die Schwächen des rationalen Denkens für suboptimale Entscheidungen verantwortlich zu machen und sich auf die Unmöglichkeit eines Debiasing durch Aufklärung und Information zurückzuziehen. Zum einen basierten solche Befunde auf einem zu engen Verständnis dessen, was rationale Entscheidungen ausmache und zum anderen sei kaum belegt, dass Menschen nicht dazulernen würden. In diesem Sinne plädiert Gigerenzer (2015) für die Alternative zu Nudging, die seiner Ansicht nach einzig in Bildung bestehen könne. Sich der Risiken in einem unsicheren Umfeld bewusst zu sein, beinhalte gleichzeitig, über Heuristiken Bescheid zu wissen und auf dieser Basis informierte Altersvorsorgeentscheidungen zu treffen. Das stelle die nachhaltigere Lösung dar, als „geschubst“ zu werden.

Spillover-Effekte

Ein weiteres Problem mit Nudging liegt darin, dass in vielen Fällen die Folgen der Interventionen nicht exakt vorhersehbar und abgrenzbar sind. Hagen et al. (2018) zeigen für den Fall der Altersvorsorge, dass Nudges nicht nur zu den von den Entscheidungsarchitekten intendierten Verhaltensänderungen führen, sondern ebenso nicht-intendiertes Verhalten bewirken können. Übertragungseffekte (Spillover-Effekte) wurden als Folge spezifischer Framing-Entscheidungen identifiziert: In Schweden führten kleine Änderungen auf den Rentenantragsformularen in den Jahren 2008 und 2011, die Personen eigentlich zur Wahl bestimmter Auszahlungs-

dauern „schubsen“ sollten, zu veränderten Zeitpunkten des Renteneintritts und hatten damit nicht-intendierte, gesamtwirtschaftliche Auswirkungen auf das Arbeitskräfteangebot.

Legitimationsprobleme

Anders als klassische Maßnahmen der Verhaltensregulierung wie Gesetze wird Nudging gemeinhin als mildes Mittel der Einflussnahme betrachtet, da der Entscheidungsspielraum des Einzelnen nicht beschränkt wird. Ob nun aber Nudges tatsächlich als bloß milde Interventionsform keiner entsprechenden demokratischen Legitimation bedürfen, darf bezweifelt werden – allein schon deshalb, weil es keineswegs feststeht, dass ausnahmslos jede Form des Nudgings wirklich nur eine milde Form von Paternalismus darstellt.

Wie auch immer diese Bewertung ausfallen mag, man wird nicht bezweifeln können, dass jedenfalls auch Regierungshandeln mit den Mitteln des Nudging auf (verfassungs-)gesetzlichem Boden zu stehen hat. Doch scheint hier eine grundlegende Diskrepanz aufzutreten, da, wie Lepenies und Malecka (2016: 488; Hervorhebung im Original) meinen, „Nudges [...] zunächst nicht viel mit dem Recht zu tun [haben] – sie steuern menschliches Verhalten nicht *durch* das Recht, sondern gewissermaßen *außerhalb* des Rechts“. Sie plädieren daher für die Einbettung von Nudges in die Rechtsordnung, weil die Beeinflussung nur auf diese Weise sichtbar und erkennbar gemacht werden und nur so Gegenstand der öffentlichen Debatte werden kann. So seien laut Lepenies und Malecka (2016: 513f.) Nudges durch Voreinstellungen, wie etwa die automatische Einbeziehung in die Rentenversicherung, zwar Teil des Rechtssystems, deren Sichtbarkeit könne dennoch beispielsweise durch folgenden Mechanismus erhöht werden: Wann immer Bürger mit Nudging konfrontiert sind, indem durch eine Voreinstellung eine bestimmte Wahl nahegelegt wird, sollte eine aktive Wahl zwischen der voreingestellten Option und der Opting-Out-Option vorgeschrieben sein.

Nudgen oder nicht nudgen?

Wie also ist der Einsatz von Nudges zu begründen? Unternehmen setzen ja schon lange darauf, den Willen von Menschen unterhalb des Wahrnehmbaren zu manipulieren. Die subtile Beeinflussung von Verbraucherverhalten ist nichts Neues: Marketing und Verkaufsförderung sind wohl ohne verhaltensökonomische Erkenntnisse kaum vorstellbar. Allerdings tun sie dies zum Zwecke der Umsatzsteigerung, wobei das Wohl des Konsumenten in der Zielsetzung nicht zum Tragen kommt. Dies freilich sollte bei Altersvorsorgeprodukten anders sein. Nudging zur Verbesserung von Altersvorsorge kann nicht von intransparenten Absichten geleitet sein. Werden Nudges als Politikinstrument eingesetzt, dann führt kein Weg daran vorbei, dass sie transparent und offen, nicht aber versteckt und heimlich stattfinden sowie dem öffentlichen Diskurs zugänglich sind und für öffentliche Kontrolle und Überprüfung offenstehen. (vgl. Sunstein 2019: 127) Vor diesem Hintergrund ist leicht ersichtlich, dass es einer Gratwanderung gleicht, den Stups zur „besseren“ Altersvorsorge nicht in die Nähe von Manipulation zu rücken. Reisch und Sandrini (2015: 35) sprechen sich daher dafür aus, den Begriff des Nudgings nicht zur Bezeichnung

für Anwendungen im kommerziellen Bereich zu verwenden. Konzeptionell solle der Begriff reserviert sein für solche Fälle, in denen die (nicht-kommerzielle) Förderung von Wohlfahrtszielen auf individueller und gesellschaftlicher Ebene Kern der betreffenden Maßnahme ist. Dieser Unterschied ist nicht unwesentlich: Mag man im privaten und kommerziellen Bereich durchaus gewillt sein, den Einsatz psychologischer Tricks zu akzeptieren, den kleinen Schubs zum besseren Resultat vielleicht sogar angebracht finden, so ist die subtile Verhaltenssteuerung durch Nudges in liberalen Demokratien doch anders zu bewerten. Weil der Staat schubst, anstatt zu informieren, um zu selbstverantworteten Entscheidungen zu verhelfen, ist die Grenze zur Umerziehung und Einflussnahme auf Präferenzen hauchdünn. Insofern erscheint Nudging problematisch, weil ein liberaler Staat darauf beschränkt sein sollte, das äußere Verhalten seiner Bürger mittels klarer Gesetze und Sanktionen zu regeln, um Freiheit zu sichern. „Nudges hingegen sind, gerade weil sie weder gebieten noch verbieten, sondern unsere Emotionen und irrationalen Schichten beeinflussen wollen, von ihrem Wesen her manipulativ, hinterhältig und schwer bekämpfbar.“ (Rhonheimer 2018) Der ehemalige Bundesverfassungsrichter Udo Di Fabio wird noch deutlicher: Für ihn kommt die staatliche Verhaltenssteuerung mit psychologischen Tricks einer kafkaesken Idee gleich, denn Gesetze sollten „klar und bestimmt“ sein, sodass jedermann weiß, „was erlaubt und was verboten ist“. Es stehe zu befürchten, „dass aus urteilsfähigen Bürgern verhaltenstechnisch gelenkte Versuchsobjekte werden. Wir sind keine Labormäuse.“ (Der Spiegel 2015)

Diese Kritik muss sich freilich nicht jede Art von Nudges gleichermaßen gefallen lassen. So ist zu unterscheiden zwischen solchen Nudges, die es dem Einzelnen erlauben, selbsterkannte Unzulänglichkeiten in Entscheidungsprozessen zu beheben, und Nudges, die auf eine Art und Weise lenken, ohne dass dies dem Einzelnen bewusst wird. So setzt beispielsweise die Teilnahme in einem „Save More Tomorrow“-Programm eine vollkommen transparente Selbstbindung voraus. Demgegenüber sind jedoch subtile Formen des Framings vorstellbar, die nicht über offene Ansprache und Informationen eine bessere Alterssicherung durchsetzen wollen, sondern dies verdeckt tun, ohne dem Individuum die Gelegenheit zu geben, einen Standpunkt gegenüber der eigenen Altersvorsorge einzunehmen. Nur in ersterem Fall kann das Argument der Nudging-Befürworter gelten, wonach die Freiheit, sich auch anders zu entscheiden, gewahrt bleibt. Diese Freiheit setzt das Wissen um die Manipulation durch die Entscheidungsarchitektur voraus.

Stellt man die Frage, ob aus unzureichendem Rationalitätshandeln der Bürger eine Notwendigkeit zum staatlichen Eingreifen erwächst, so ist außerdem zu unterscheiden zwischen suboptimalen Entscheidungen und deren negativen Konsequenzen für das Individuum einerseits und für die Allgemeinheit andererseits. Sucht man die Legitimation staatlicher Eingriffe im Wohl der Allgemeinheit, so mag dann der Schutz des Einzelnen vor einem unzureichend finanziell abgesicherten Lebensabend kein Grund für Nudges sein, nimmt man aber eine Belastung der Sozialsysteme durch irrationale Altersvorsorgeentscheidungen an, mag die Sache anders gelagert sein. Dennoch bleibt das Problem bestehen, dass die Orientierung am Allgemeinwohl immer auf den Werturteilen des „Entscheidungsarchitekten“ beruht, denn, wie oben dargestellt, muss hierbei ein Konsens vorausgesetzt werden.

Dabei besteht die Gefahr, dass nicht das tatsächliche Interesse der Bürger, sondern vielmehr soziale Normen als Maßstab dienen, die durch breit eingesetztes Nudging weiter stabilisiert werden. Abweichendes Verhalten fände in einem solchen Regime keinen Platz, die Offenheit gesellschaftlicher Entwicklungen würde gefährdet. Insgesamt sind vor diesem Hintergrund Zweifel berechtigt, ob Nudging dann wirklich ein effizientes Mittel ist, das Wohl einer Mehrheit von Menschen zu fördern. (vgl. Schnellenbach 2012)

5 FAZIT

Das den meisten ökonomischen Theorien und Modellen zugrundeliegende Menschenbild des *homo oeconomicus* gerät zunehmend unter Beschuss. Spätestens seit der globalen Finanzkrise im Jahr 2008 muss sich die ökonomische Forschung den Vorwurf gefallen lassen, dass es zu realitätsfern sei, von einem vollständig rationalen Akteur auszugehen. Damit steht die Bedeutung der Forschung für die Formulierung wirtschaftspolitischer Handlungsempfehlungen sowie die Umsetzung von Maßnahmen in Frage, wenn das tatsächliche Verhalten von Menschen fernab der Modellannahmen liegt und vollständig ausgeklammert bleibt. Mangelnde private Altersvorsorge lässt sich unter Annahme eines *homo oeconomicus* nicht erklären.

Durch die dargestellten Verzerrungen gegenüber dem Idealbild eines rational und nüchtern agierenden Nutzenmaximierers kann davon ausgegangen werden, dass es bis zum effektiven Vorsorgesparen ein weiter Weg sein kann: Nicht nur müssen Individuen überhaupt die Bereitschaft entwickeln, sich mit dem Thema Altersvorsorge zu befassen, darüber hinaus werden die anstehenden Entscheidungen dann kaum jemals von vollständig souveränen Entscheidern getroffen.

Nicht zuletzt im Hinblick auf Altersvorsorgeentscheidungen mit ihren schwierigen und komplexen Ausgangsvoraussetzungen scheinen die verhaltensökonomischen Theoriemodelle plausible Erklärungen zu offerieren, weshalb die tatsächlichen Finanzentscheidungen oftmals hinter dem ruhestandssichernden Optimum zurückbleiben.

Die Verhaltensökonomie versucht eine Brücke zu schlagen zwischen dem Bild des rationalen Nutzenmaximierers einerseits und psychologischen sowie soziologischen Erkenntnissen andererseits, um näher an die Realität heranzurücken. Sie geht von einem Menschenbild aus, das Verhaltensmuster berücksichtigt, wie sie in der Praxis oft anzutreffen sind: Handeln ist dann etwa charakterisiert durch begrenzte Rationalität (etwa durch Fehler der Informationsaufnahme und -verarbeitung), einen Mangel an Willenskraft (etwa Aufschieben von Entscheidungen) oder begrenzten Eigennutz (etwa in Form fairen Verhaltens). Im Gegensatz zum *homo oeconomicus* gelangt daher der echte Mensch in realen Situationen nicht immer zu rationalen Entscheidungen. Anders als die traditionelle Ökonomie wird hierbei angenommen, dass menschliche Fehlentscheidungen systematisch sind und daher in den ökonomischen Modellbildungen berücksichtigt werden müssten.

Nicht zuletzt im Bereich der Altersvorsorge spielen verhaltensökonomische Erkenntnisse daher eine bedeutsame Rolle, weil sich gerade in diesem Themenfeld neben immensen Informationsasymmetrien eine Vielzahl von Heuristiken bemerkbar macht. Allerdings hat sich im Bereich der Alterssicherung bislang gezeigt, dass bewährte staatliche Eingriffe, wie etwa intensivierte Informationsbereitstellung, nicht den gewünschten Erfolg gebracht haben. Es ist daher nicht verwunderlich, dass Regierungen verstärkt auf verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse setzen, um politische Maßnahmen stärker am tatsächlichen menschlichen Verhalten aus-

zurichten. Die dahinterstehende Zielvorstellung lautet, das Leben Einzelner sowie die Wohlfahrt der Gesellschaft langfristig verbessern zu wollen. Kritiker hingegen wittern Manipulation und Entmündigung von Bürgern.

So divers die Gründe für die mangelnde Altersvorsorge sein mögen, so einfach erscheint Nudging als Mittel, die angebots- als auch nachfrageseitig bestehenden Hürden gegen ausreichende finanzielle Absicherung zu überkommen. Seien es ein unübersichtliches Produktangebot, mangelnde Beratung, intransparente Kosten, die Komplexität und geringe Attraktivität des Themas an sich oder aber unzureichendes Finanzwissen – gegen alle diese Gründe einer mangelhaften Altersabsicherung kann Nudging als Gegenmittel grundsätzlich ins Feld geführt werden. Regierungen zeigen seit einigen Jahren deshalb großes Interesse am Nudging-Ansatz, weil dieser sich als hocheffektiv erweist und dabei nur geringe (oder keine) Kosten verursacht und gleichzeitig – im Unterschied zu Zwangsmaßnahmen – die menschliche Entscheidungsfreiheit unangetastet lässt. (vgl. Sunstein 2019: 127) Zur Klärung der Frage, ob und wie Regierungshandeln stärker an verhaltensökonomischen Prinzipien ausgerichtet werden kann, wurden in einer Reihe von Ländern organisatorische Einheiten ins Leben gerufen – und teilweise nach Regierungswechseln wieder aufgelöst: so etwa das „Social and Behavioral Sciences Team“ der Obama-Administration in den USA, das „Behavioural Insights Team“ der britischen Regierung, das „MindLap“ der dänischen Regierung oder auch in Deutschland die Projektgruppe „Wirksam Regieren“ im Bundeskanzleramt. All diesen Forscherteams kommt die Aufgabe zu, ihre jeweiligen Regierungen evidenzbasiert bei der Frage der politischen Nutzbarmachung von verhaltensökonomischen Erkenntnissen zu unterstützen. Darüber hinaus hat sich auch die OECD (2021) dem Thema verschrieben und unterstützt Regierungen bei der Analyse von Problemen sowie der Suche nach verhaltensökonomischen Lösungen.

Nudging erscheint also einerseits als erfolgversprechende Methode, Verhaltensänderungen herbeizuführen. Dies wirft nicht nur die Frage auf, inwieweit Politik Bürgerverhalten in Fragen der Altersabsicherung steuern soll und kann, sondern mehr noch muss man danach fragen, ob sich aus dem Vorhandensein einer effektiven Methode auch ein Handlungsauftrag für die Politik ergibt. Doch ist Effektivität nur eine Seite der Medaille: Auf der anderen Seite birgt ein solches politisches Gestaltungsmittel gleichzeitig eine Gefahr für eine selbstbestimmte Gesellschaft, weil politische Entscheidungsträger ihre Agenden durch entsprechende Entscheidungsarchitekturen – und das heißt: unterschwellig, unter der Wahrnehmungsebene, ohne entsprechende demokratische Legitimierung – durchsetzen. Klassische Reglementierungen bleiben aus, eine gesellschaftliche Debatte erübrigt sich. Nudging berührt damit grundlegende Fragen von allergrößter gesellschaftlicher Wichtigkeit: Von welchem Menschenbild soll ausgegangen werden? Welche Wertvorstellungen liegen den Maßnahmen zugrunde? Wie liberal, wie paternalistisch, wie demokratisch soll das Gesellschafts- und Wirtschaftssystem sein? Wie viel Staat, wie viel Markt ist erwünscht? Inwieweit dürfen regulatorische Eingriffe (vermeintlich) irrationales Verhalten korrigieren? Wo verläuft die Grenze zwischen Erweiterung von Entscheidungsfreiheit und Manipulation?

Diesen Spagat zwischen Effektivität und demokratiepolitischen Bedenken gilt es zu meistern. Handelt es sich bei Nudging um eine gerechtfertigte Handlungsweise zum Schutz oder eine ungerechtfertigte Handlungsweise zur Bevormundung von Individuen? Letztlich muss gesellschaftlich die Frage beantwortet werden, inwiefern es „Entscheidungsarchitekten“ gestattet sein soll, verdeckt, mitunter am demokratischen Prozess vorbei, in das Leben von Menschen einzugreifen.

Zu guter Letzt kann gar nicht stark genug betont werden, dass das hier dargestellte Nudging-Konzept bloß auf einem Ausschnitt verhaltensökonomischer Forschung beruht. Man kommt nicht umhin festzustellen, dass das Thema Nudging von einigen wenigen Autoren beherrscht wird, die ein durch eindeutige verhaltensökonomische Forschung gestärktes Fundament für sich reklamieren, doch gibt es durchaus auch Stimmen, die die verhaltensökonomischen Befunde für weniger eindeutig halten, um Nudging zu rechtfertigen. Somit kann in diesem Rahmen nicht abschließend geklärt werden, ob die Faktenlage tatsächlich derart klar für Nudging spricht oder ob die derzeit große Popularität des Themas Nudging nicht doch eher auf den Umstand zurückzuführen ist, dass eine Reihe von – dem Ansatz positiv gegenüberstehenden – Forschern die Lufthoheit über die wissenschaftliche Debatte errungen hat.

Wie auch immer also die Entscheidung im Hinblick auf Alterssicherung ausfällt, es scheint doch fraglich zu bleiben, ob mit Hilfe von Nudging eine nachhaltige Lösung des Problems unzureichender Altersvorsorge gefunden werden kann. Schließlich wirken Nudges nur so lange, wie die Intervention andauert. Sie sind nicht darauf ausgerichtet, Kompetenzen zu verbessern oder Handlungsfähigkeit zu trainieren. Insofern scheint – zumindest ergänzend – kein Weg an Aufklärung und Information hinsichtlich Alterssicherungsentscheidungen vorbeizuführen, will man nicht bei einem Herumdoktern an Symptomen stehenbleiben. Der Einsatz von Nudges mag in bestimmten Fällen durchaus gut begründet sein, allein schon aus demokratiepolitischen Erwägungen kommt der Stärkung der Entscheidungskompetenz von Bürgerinnen und Bürgern in Fragen der Alterssicherung allerdings große Bedeutung zu. Immerhin kann ein libertärer Paternalismus nur so lange seinem Anspruch einer Balance aus Selbst- und Fremdsteuerung nachkommen, als das genudgte Individuum beurteilen kann, was das Richtige ist und folglich von der eigenen Freiheit durch Anders-Entscheiden auch tatsächlich Gebrauch machen kann.

6 INTERVIEWS

6.1 DR. MARLENE HAUPT

Interview mit Prof. Dr. Marlene Haupt, Professorin für das Lehrgebiet Sozialwirtschaft und Sozialpolitik an der Fakultät Soziale Arbeit, Gesundheit und Pflege der Hochschule Ravensburg-Weingarten, 17.06.2021

In Ihrer Dissertation „Konsumentensouveränität im Bereich privater Altersvorsorge“ haben Sie sich u. a. empirisch mit dem schwedischen Alterssicherungsmodell auseinandergesetzt. Was ist das Innovative und Besondere an diesem Ansatz?

Dr. Marlene Haupt: Zum einen ist der politische Prozess zu nennen, der hinter den Rentenreformen in Schweden stand und sich maßgeblich von demjenigen Deutschlands unterscheidet. Als sogenannte Konsensdemokratien diskutieren Skandinavien zwar sehr lange, aber es wird am Ende ein für alle tragbarer Konsens erreicht. Im Falle der Rentenreformen hatte man sich schon sehr früh überlegt, wie sich angesichts des demografischen Wandels ein nachhaltiges Alterssicherungssystem gestalten ließe. Über viele verschiedene Parteien hinweg, unter Beteiligung von Expertengremien und verschiedenen Stakeholdern – von Pensionären bis Arbeitnehmern – wurde Ende der 1990er Jahre ein Konsens auf die Beine gestellt, der bis heute hält. Diesen Reformprozess finde ich sehr beeindruckend, weil wir in Deutschland von Rentenreform zu Rentenreform springen und eher Reförmchen machen, die dann nach Wahlen auch wieder zurückgedreht werden. Die Schweden hingegen schafften den großen Wurf und weil alle beteiligt waren, kann das Rad nach einem Regierungswechsel auch nicht einfach wieder zurückgedreht werden. Während wir in Deutschland in einer Dauerdiskussion stecken und immer wieder das Gesamte in Frage stellen, gibt es in Schweden höchstens hinsichtlich einzelner Detailfragen Reformen, aber das große Ganze bleibt unverändert bestehen. Zum anderen ist hervorzuheben, dass Schweden die Altersvorsorge auf verschiedene Säulen verteilte, die gesetzliche, betriebliche und die private. Aber das Private ist in Schweden auch immer das Öffentliche. Nicht umsonst wird Schweden als Folkhemmet („Volkshem“) bezeichnet. Vor diesem Hintergrund lässt sich erklären, dass für die Schweden auch eine kapitalgedeckte Altersvorsorge nicht Aufgabe des Einzelnen sein kann, die dann funktioniert oder halt nicht funktioniert, sondern aus schwedischer Sicht muss der Staat hier eingreifen.

Im Ergebnis bedeutete dieses Eingreifen des Staates die sogenannte Prämienrente...

MH: Es wurde festgelegt, dass Bürger kapitalgedeckt für das Alter vorsorgen müssen, wobei ein relativ enger Korridor vorgegeben wurde: Als Beitragshöhe wurden 2,5 Prozent des Einkommens festgelegt und Alterssparen wurde zur Pflicht erhoben, das heißt, es wurde unmöglich, nicht vorzusorgen. Für Deutsche klingt das alles vergleichsweise paternalistisch.

Paternalismusverdacht ist die eine Seite. Auf der anderen Seite zeigt die Verhaltensökonomie, dass Vorsorge vielen Menschen sehr schwer fällt...

MH: Mit seinem Modell hat Schweden relativ früh Forschung aufgegriffen, die uns bescheinigt, dass Menschen gerade in jungen Jahren wenig über Altersvorsorge nachdenken. Wenn der Mensch untervorsorgt, so meinte man in Schweden, müssen wir ihm diese Entscheidung ein Stück weit abnehmen und ihn zwingen. Das vielleicht wirklich Innovativste am schwedischen Vorgehen ist die Schaffung eines staatlichen Produkts für jene, die sich nicht um Alterssicherung kümmern, während für alle, die sich kümmern wollen, Wahlmöglichkeiten aus über 800 alternativen Produkten bereitstehen.

Wie waren und sind die Praxiserfahrungen mit dem schwedischen Weg?

MH: Kurz nachdem die Prämienrente ins Leben gerufen wurde, konnte man beobachten, dass viele von ihren Wahlmöglichkeiten Gebrauch machten und nur wenige im Staatsfonds blieben. Man merkte aber bald, dass der Staatsfonds vielleicht sogar ein Stück weit besser ist als die anderen Fonds, weil er sehr kostensparend arbeitet, gute Konditionen aushandelt und natürlich nicht gewinnorientiert arbeiten muss. Im Laufe der Zeit wollten immer mehr Menschen in den Staatsfonds und mittlerweile ist ein Großteil der Bevölkerung in der staatlichen Prämienrente, die daher unglaublich viel Kapital bindet. Nach dem norwegischen Pensionsfonds ist der schwedische Staatsfonds AP7 der größte europäische Fonds in Bezug auf die Altersvorsorge und hat damit natürlich auch eine große Marktmacht.

Die „Deutschlandrente“ mit ihrem staatlich organisierten Fonds zog in dieser Hinsicht Kritik auf sich, weil Missbrauch befürchtet wurde. War dies in Schweden jemals ein Thema?

MH: In Deutschland wird so etwas kritisch gesehen, aber in Schweden tickt man anders. Allerdings haben die Schweden – anders als die Deutschen – auch nie schlechte Erfahrungen mit ihrem Staat gemacht, man hatte es immer mit wohlwollenden Regierungen zu tun, die im Sinne der Bürger arbeiteten. Deshalb gibt es auch weniger Vorbehalte gegenüber staatlichen Entscheidungen.

Legt man die Mentalitätsunterschiede und dieses grundlegend andere Politikverständnis zugrunde, dann bedeutet das wohl, dass das schwedische Modell gar nicht so einfach auf Deutschland übertragbar ist?

MH: Die Diskussion, ob Schweden im Hinblick auf die Altersvorsorge ein Vorbild für Deutschland sein könne, führen wir nun tatsächlich schon seit über zehn Jahren. Bereits die „Deutschlandrente“ nahm Bezug auf das schwedische Modell, genauso wie dies aktuell der Vorschlag der „gesetzlichen Aktienrente“ seitens der FDP wieder tut. Dabei wird jeweils anhand verschiedenster Fragestellungen untersucht, ob und wie das schwedische Vorbild in das – anders funktionierende – deutsche Rentensystem integriert werden kann. Was man sich aber auf jeden Fall von Schweden abgucken kann, ist Transparenz: In Deutschland gab es dann schließlich ja auch die Produktinformationsblätter im Zusammenhang mit der Riester-Rente und derzeit

wird in atemberaubendem Tempo die digitale Rentenübersicht aus dem Boden gestampft.

Stichwort Transparenz: Inwieweit ist der sogenannte „orangene Brief“, der in Schweden versendet wird, mit der deutschen Renteninformation vergleichbar?

MH: Die Renteninformation ist auch aufgrund des Erfolgs des orangenen Briefs, der im Zuge der Rentenreform Anfang der 2000er Jahre in Schweden eingeführt wurde, entstanden. Optisch ist dieser sehr schick gemacht und auch etwas umfassender als die deutsche Renteninformation für die gesetzliche Altersvorsorge. Der orangene Brief deckt die umlagefinanzierte und die kapitalgedeckte Altersvorsorge ab. Er bietet eine Übersicht, in welche Fonds wie viel angelegt wurde, wie viel man voraussichtlich erhält und andere Informationen. In Schweden wurden die Möglichkeiten der Digitalisierung früher genutzt, um zusätzlich ein Informationsportal zu schaffen, das es erlaubt, Parameter zu verändern und Szenarien durchzuspielen, um etwa zu gucken, was passiert, wenn ich später in Rente gehe, Teilzeit arbeite oder dergleichen. Mit der digitalen Rentenübersicht soll etwas Vergleichbares nun auch in Deutschland geschaffen werden, das – anders als die papierene Renteninformation – wirklich zur säulenübergreifenden Altersvorsorge-Planung genutzt werden kann.

Der orangene Brief und die Renteninformation werden häufig als Nudges bezeichnet. Kann man Ihrer Meinung nach in diesen Fällen denn wirklich von Nudging sprechen?

MH: Zunächst einmal handelt es sich beim orangenen Brief und der Renteninformation bloß um Informationen. Es ist tatsächlich umstritten, ob so etwas überhaupt Nudges sind. Zumindest die originären Vertreter des Nudging gehen davon aus, dass beim Nudging etwas passieren muss, wenn die – leicht veränderbaren – Voreinstellungen beibehalten werden. Deswegen bin ich der Meinung, dass diese Informationsangebote eigentlich keine Nudges sind, denn sie schubsen nicht in eine bestimmte Richtung – es passiert ja de facto nichts, wenn die Informationen ignoriert werden.

Ich bin der Meinung, dass diese Informationen eher etwas mit Konsumentensouveränität zu tun haben, in dem Sinne, dass sich eher kümmert, wer besser informiert ist. Gerade das schwedische Informationsportal mit der Möglichkeit, Szenarien durchzuspielen, verbessert die Voraussetzung dafür, informierte Entscheidungen zu treffen.

Überhaupt fällt auf, dass das schwedische Altersvorsorgemodell recht häufig als Paradebeispiel des Einsatzes von Nudging besprochen wird. Aber wo sind dabei eigentlich die Nudges? Es gibt ja zum Beispiel nicht einmal ein Opting-Out, was in dem Zusammenhang ein gebräuchlicher Nudge ist.

MH: Als Nudges sind das Obligatorium und die Prämienrente tatsächlich nicht zu begreifen. Was vielleicht als Nudge zu sehen ist, ist der Staatsfonds, weil hier Nichtstun dazu führt, dass jemand zumindest in dieses Produkt investiert, wobei immer die Möglichkeit bleibt, sich anders zu entscheiden. Opting-Out gibt es im schwedischen System tatsächlich nicht; nur den Staatsfonds, in dem man per Default drin ist, kann man abwählen. Mittlerweile ist es möglich, auch wieder in den Staatsfonds zurückzukehren, nachdem man sich einmal dagegen entschieden hat. Das war anfangs nicht möglich. Aber man merkte, dass sich Menschen in unterschiedlichen Lebensphasen unterschiedlich stark für Altersvorsorge interessieren und diesbezüglich sollte eine Flexibilisierung erfolgen: Wenn Menschen sich mehr engagieren wollen, sollen sie dies auf dem freien Markt tun können, wenn es aufgrund Familiengründung, beruflicher Situation und dergleichen nicht passt, sollen Menschen sozusagen in den sicheren Schoß des Staates zurückfallen können. Aber insgesamt gibt es keinen Weg raus aus der kapitalgedeckten Altersvorsorge.

Wo es im schwedischen System tatsächlich einen Nudge gibt, ist bei der Verrentungsentscheidung. Bei der Prämienrente muss eine Entscheidung bezüglich variabler oder fester Annuität getroffen werden. Dabei hat man beobachtet, dass sich das Verhalten mit der Änderung der Voreinstellung auf dem Dokument ändert. Vielen war vielleicht der Unterschied nicht klar oder sie dachten, die Behörde wird schon wissen, was das Beste ist.

Außerdem gibt es einen ungewollten Nudge in Form des festen Verrentungsalters, wie wir es ja auch in Deutschland haben. Hier ist schon zu erkennen, wie der Staat oder auch die Tarifparteien im Falle der betrieblichen Altersvorsorge den Einzelnen in eine ganz bestimmte Richtung stoßen, nämlich Rente mit 67 bzw. gibt es feste Auszahlungsmomente bei der Riester-Rente. Natürlich kann man in Deutschland auch später in Rente gehen oder im Betrieb entsprechende Vereinbarungen schließen, aber es wird einem nicht besonders leichtgemacht. Wir sehen das auch daran, dass es Abschlüsse im Fall, dass Menschen früher in Rente gehen, relativ häufig gibt, aber Zuschläge bei späterem Renteneintritt gibt es relativ wenig. Das liegt auch daran, dass die Möglichkeit des späteren Renteneintritts vielen gar nicht in dem Maße bekannt ist und weil es natürlich mit Zeit und Mühe verbunden ist.

Sie haben das Stichwort Konsumentensouveränität bereits genannt. Wie souverän können Entscheidungen tatsächlich sein, wenn jemand „angeschubst“ wird?

MH: Man sollte sich vor Augen halten, dass Konsumentensouveränität sehr fluide ist: Es ist nicht so, dass man sie entweder hat oder nicht hat, sondern sie ist bei den einen höher, bei den anderen niedriger ausgeprägt. Dies wiederum hängt eng zusammen mit Financial Literacy. Je besser jemand in Finanzdingen gebildet und informiert ist, desto besser werden dann auch Entscheidungen hinsichtlich der eigenen Altersvorsorge ausfallen. Wenn dem Nudging-Ansatz Paternalismus vorgeworfen wird, dann muss man auch sagen: Nicht jeder Nudge wird von jedem

als bevormundend empfunden, Menschen sind ja teilweise auch empfänglich für so etwas. Knabe und Weimann haben in ihrer Forschung beschrieben, dass sich Menschen auch dann im Sinne der Nudges verhalten, wenn sie wissen, dass sie genudgt werden. Sie haben außerdem argumentiert, dass es daher durchaus legitim sein kann, dass Nudges für Politikfelder diskutiert werden oder diskutiert werden sollten, die eine hohe gesellschaftliche Bedeutung haben. Im Bereich der Altersvorsorge kann es keine Option sein, Menschen aus Angst vor Manipulation einfach mit den Konsequenzen ihres Nichtstuns leben zu lassen. Mit Altersarmut sind nicht nur individuelle, sondern auch gesellschaftliche Probleme verknüpft. Wir sehen ja, dass Armutslagen beispielsweise zu negativeren Einstellungen gegenüber Demokratie führen und somit problematisch für den gesellschaftlichen Zusammenhalt sein können. Vor diesem Hintergrund finde ich schon, dass man über Nudging nachdenken sollte.

6.2 DR. STEFAN M. HERZOG

Interview mit Dr. Stefan M. Herzog, Senior Research Scientist und Head of Research Area „Boosting Decision Making“ | Forschungsbereich für Adaptive Rationalität (ARC) am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung, 24.06.2021

Während die klassische Ökonomie vom homo oeconomicus, dem streng rationalen Akteur, ausgeht und die Verhaltensökonomie begrenzte Rationalität unterstellt, forschen Sie zu „adaptiver Rationalität“. Was kann man sich darunter vorstellen?

Dr. Stefan M. Herzog: Die dahinterstehende Idee ist, dass rationales Handeln in der realen Welt nicht global beurteilt werden kann. Die klassische Rationalitätsvorstellung entspringt ja einem sogenannten „toy problem“: Man beschreibt ein stark vereinfachtes Problem und errechnet dann, wie sich idealisierte Entscheider:innen verhalten sollten. Doch ist die reale Welt so komplex, dass Optimierung im strengen Sinne gar nicht möglich ist. Einerseits haben wir es hier mit einem komputationalen Problem zu tun. Bedenkt man, dass sich schon Schach mit seinen klaren Spielregeln einer exakten Berechnung entzieht, warum sollte es dann in der realen Welt möglich sein, wo sich die Spielregeln im Zeitablauf sogar noch verändern? Andererseits gibt es Zielkonflikte und dadurch auch nicht eine Größe, die man optimieren kann; und solche, oft komplexe Zielkonflikte rational abzuwägen, ist sehr komplex und auch nicht wirklich optimierbar.

Unsere Idee ist vielmehr, Strategien anzunehmen, die unterschiedlich kompliziert sein können, aber jeweils in bestimmte Entscheidungsumwelten passen. Dem liegt das Konzept von ökologischer Rationalität zugrunde, das einen Mechanismus nicht für an sich als rational oder irrational beurteilt, sondern immer im Kontext einer bestimmten Umgebung betrachtet. Wir gehen davon aus, dass Rationalität viel mit Adaption zu tun hat und die eigentliche Herausforderung darin besteht, Strategien und mentale Werkzeuge zur jeweiligen Umwelt passend richtig auszuwählen. Das heißt, in meiner mentalen Toolbox habe ich Werkzeuge, die von Daumenregeln, also Heuristiken, bis hin zu Excel-Spreadsheet-Berechnungen reichen. Wann hat das eine Sinn und wann das andere? Klar, es gibt auch Kosten-Nutzen-Abwägung-

gen, aber es ist eben nicht unbedingt so, dass Dinge, die einfach sind, immer schlechtere und umgekehrt, Dinge die komplexer sind, immer bessere Resultate liefern.

Was bedeutet das nun für Nudging? Kann dieser Ansatz in einer Welt mit adaptiver Rationalität überhaupt funktionieren, wenn man davon ausgeht, dass Nudges ja gewissermaßen blind für den jeweiligen Kontext sind?

SH: Ja, das ist der eine Punkt. Es gibt nichts, was überall am besten funktioniert. Es ist so ähnlich wie das aus den Computerwissenschaften bekannte No-free-Lunch-Theorem, wonach man sich für jeden Algorithmus immer Situationen ausdenken kann, für die es einen Algorithmus gibt, der besser funktioniert.

Das andere Problem ist, dass Menschen unterschiedliche Präferenzen haben. Nudging geht aber davon aus, dass Präferenzen sehr homogen sind, dass wir wissen, was die Präferenzen sind oder uns zumindest ermächtigt fühlen zu sagen, was gute Präferenzen wären. Wenn aber all das nicht gegeben ist, ist das problematisch: Weil die Wahl eines Defaults voraussetzt, sich zu überlegen, wie groß die Mehrheit sein muss, die diese Präferenz eigentlich hat und gerne auch einen Stupser hätte, sodass man in Kauf nehmen kann, dass andere Leute in eine falsche Richtung gestupst werden. Insofern ist die Idee eines „libertären Paternalismus“ problematisch, weil es ja immer einen Grund gibt, warum der Default funktioniert und man dann nicht erwarten würde, dass alle diesen wieder abwählen. Man kann eben nicht beides haben.

Gerade mit Blick auf die Altersvorsorge scheint vor dem Hintergrund Ihrer Kritik Nudging gar nicht so einfach umsetzbar und wirksam zu sein?

SH: Ja, zum einen gibt es gerade auch im Kontext der Altersvorsorge heterogene Präferenzen. Zum anderen kommt hinzu, dass es bei der Altersvorsorge immer auch um intertemporale Entscheidungen und die Frage geht, wie stark gewichte ich mein zukünftiges Ich relativ zu meinem jetzigen. Das ist keine einfache Frage. Niemand würde sagen, man sollte nur sparen – aber was wäre eine sinnvolle Verteilung über die Zeit? Ganz allgemein muss man noch sagen, ein Nudge wirkt halt nur so lange, wie er da ist. Nehme ich die Intervention wieder weg, fällt das Verhalten wieder aus wie zuvor.

An diesem Punkt setzen Sie mit Ihrem Boosting-Konzept an, bei dem Sie von einem positiveren Menschenbild ausgehen und Individuen zugestehen, dass sie lernfähig sind. Wie unterscheiden sich Boosts von Nudges?

SH: Mit Boosting geht es uns um die Stärkung der Entscheidungskompetenz jedes Einzelnen durch einfache „Tools“ und Interventionen. Der Grund, warum wir optimistischer sind, ist, dass wir uns im Gegensatz zum Nudging nicht auf das Heuristics-and-Biases-Programm von Kahneman/Tversky beziehen. Es gibt auch andere verhaltenswissenschaftliche Forschung, die zu anderen, optimistischeren Schlüssen kommt. Es ist immer wichtig, die zugrundeliegenden Annahmen abzuklären und eine Art Policy-Mix aus Gesetzen, finanziellen Anreizen, Boosts und Nudges usw. zur Verfügung zu haben, um Verhaltensweisen zu ändern.

Auch Boosting ist kein Ansatz, der überall funktioniert. Es setzt voraus, dass die Leute willig sind und eine Mindestkompetenz mitbringen, sich etwas anzuhören oder zu übernehmen. Wenn die Leute nicht motiviert oder nicht in der Lage sind, dann funktioniert Boosting auch nicht. Darin besteht gleichzeitig ein Vor- und Nachteil: Schon per Definition lassen sich Leute mit Boosting nicht manipulieren, weil man sie ja mit im Boot haben muss, damit etwas passiert. Es gibt auch Situationen, wo Boosting an Grenzen kommt: Wenn man zum Beispiel möchte, dass Leute mehr fürs Alter sparen und viele Leute sehen das nicht so, dann hat das nichts mit fehlenden Kompetenzen zu tun. Ich würde also nicht sagen, dass Boosting immer funktioniert und Nudging immer schlechter ist – es ist immer die Frage, was funktioniert wann und wie lassen sich die beiden Ansätze manchmal auch gut kombinieren.

Nun scheint es gerade im Bereich der Altersvorsorge sehr schwierig zu sein, die Leute mit ins Boot zu holen und durch reine Informationsgabe zur Vorsorge zu bewegen. Wie kann Boosting hier dennoch etwas bewirken?

SH: Der Kernpunkt von Boosting ist, dass es immer um den raschen, zeitlich „sparsamen“ Aufbau von Kompetenzen geht. Natürlich muss man auch Information vermitteln, aber wichtig ist, dass diese für die Leute in Handlungen umsetzbar ist. Daher muss man sich vor allem klarmachen, dass es nicht einfach nur um mehr Information geht, sondern sich überlegen, was denn das minimale Set an Information ist, das für konkrete Anlassfälle relevant ist. Oder aber man kann den Leuten einfache Daumenregeln oder Checklisten an die Hand geben, die zumindest helfen, sich klarzumachen, was sie wollen. Es bietet sich auch eine Kombination mit „Implementation Intentions“ an, wie die aus der Sozialpsychologie stammenden Strategien zur Selbstregulation in Form von Wenn-Dann-Regeln genannt werden. Das funktioniert sehr gut, weil man nicht nur reine Information, mit der dann jeder für sich fertig werden muss, sondern praxistaugliches Wissen vermittelt. Es geht um Tipps, wie man sich in konkreten Situationen verhalten kann, indem Informationen besser strukturiert werden, also zum Beispiel aufbereitet werden in der Form „Hier sind die fünf Punkte, auf die man achten sollte“ und von hier ausgehend könnte man dann noch weiter reindrillen. Denkbar wäre auch, mit Hilfe einer Kombination aus Fachfragen und Fragen die Präferenzen betreffend in Form eines Entscheidungsbaums zu einer Entscheidung anzuleiten, wie wir das etwa in der Notfallmedizin bei Triage-Entscheidungen kennen oder im Zusammenhang mit Interview- und Coaching-Leitfäden. Aber bestimmte Leute machen auch dabei nicht mit.

Wäre es im Bereich der Altersvorsorge vielleicht ein Ausweg, Nudges und Boosts zu kombinieren?

SH: Um in puncto Altersvorsorge alle mitzunehmen, braucht es vielleicht tatsächlich bewusst gewählte Defaults. Wenn man schon einen Default setzen muss, dann sollte er geschickt gesetzt sein. Dann bleibt aber immer noch die Frage: Was braucht es zusätzlich? Wie transparent ist das alles? Man sollte die Leute unterstützen, eine gute Entscheidung zu treffen, um gegebenenfalls vom Default abzuweichen. Man muss überlegen, wie das möglichst handlungsorientiert zusammenzufassen ist, etwa durch kleine Checklisten oder einen Entscheidungsbaum. Auf diese Weise kann man vielleicht das Beste aus beiden Welten vereinen. Sowohl für Nudging als auch Boosting gilt, dass man nicht so stark mit dem Hammer nach Nägeln suchen sollte. Wenn etwas nicht funktioniert, hat das manchmal ganz andere und zum Teil auch sehr triviale Gründe. Es geht zunächst einmal darum zu verstehen, was die Leute tun oder nicht tun und warum. Es ist beinahe so, dass man sich wie Anthropolog:innen ans Werk machen sollte, weil man auf diese Weise am besten die Hürden erkennt, die es zu beseitigen gilt. Das hat dann aber natürlich nicht viel mit der politischen Philosophie zu tun, ob man nun nudgen oder boosten soll.

Boosting scheint im Hinblick auf ethische Bedenken nicht derartig große Angriffsflächen zu bieten, wie Nudging das tut?

SH: Im Zweifelsfall ist Boosting ethisch unproblematisch, denke ich. Um den *advocatus diaboli* zu spielen: Am kritischsten ist dabei zu sehen, dass man unter Umständen Ungleichheiten verschärft, wenn man nicht alle gleichermaßen mit Boosting erreicht, sondern eher jene, die gebildeter sind oder die betreffenden Fragen ohnehin besser verstehen. In diesem Fall muss dann überlegt werden, welche Konsequenzen das hat und wie ein Ausgleich geschaffen werden kann. Aber ansonsten ist Boosting hinsichtlich demokratischer Vorstellungen eher positiv zu sehen, weil es dazu beiträgt, dass Kompetenzen erworben werden. Eine spieltheoretische Arbeit hat sogar gezeigt, dass ein Policymaker eher ein Interesse an Nudging als an Boosting hat, um sich die Option offen zu halten, später noch mehr zu nudgen, weil andernfalls mündige, kompetente Bürger dem Staat leichter strategisch in die Quere kommen können. Für politische Entscheidungsträger ist Boosting also gewissermaßen ein zweischneidiges Schwert. Ganz generell sollte man sich klarmachen, dass Nudging nicht das einzige Behavioral-Policy-Instrument ist, das es gibt, und die Forschung, die dafür als Rechtfertigung dient, ist nicht unumstritten. Klar, wir sind alle keine klassisch rationalen Entscheider, wobei nicht einmal klar ist, was das in der realen Welt bedeutet, die eben kein „toy problem“ ist. Aber wir sind nicht ganz so hoffnungslos, wie das beim Heuristics-and-Bias-Ansatz häufig klingt, das heißt, es gibt schon die Möglichkeit, den Leuten auch mehr zuzumuten. Wer sich mehr mit dem Thema Boosting beschäftigen möchte, findet auf scienceofboosting.org/de einen Einstieg.

6.3 DR. ANDREAS KNABE

Interview mit Prof. Dr. Andreas Knabe, Inhaber des Lehrstuhls für Finanzwissenschaft an der Otto-von-Guericke-Universität in Magdeburg, 16.06.2021

Im Jahr 2015 haben Sie zusammen mit Ihrem Kollegen Dr. Joachim Weimann und der Hessischen Landesregierung die sogenannte „Deutschlandrente“ entwickelt. Was gab den Anstoß für diesen Vorschlag?

Dr. Andreas Knabe: Seit langem ist zu beobachten, dass die zusätzliche private Altersvorsorge nicht so intensiv angenommen wird, wie das eigentlich sinnvoll wäre und gewünscht ist. Mit der Riester-Rente sollte vor 20 Jahren das System demografiefester gemacht werden, da zu dem Zeitpunkt, zu dem die Babyboomer-Generation in Rente geht, zukünftige Generationen sehr stark belastet würden. Um diese Last abzumildern, sollte der Beitragssatzanstieg in der gesetzlichen Rentenversicherung begrenzt, gleichzeitig aber in Kauf genommen werden, dass dann natürlich das Leistungsniveau in der gesetzlichen Rentenversicherung absinken muss. Auf diese Weise sollte der jüngeren Generation die Möglichkeit gegeben werden, den hypothetischen Betrag, der sich aus dem Beitragsanstieg ergeben hätte, zu nutzen, um zusätzlich kapitalgedeckt vorzusorgen, um letztendlich besser dazustehen als ohne Riester-Reform.

Rentenpolitik ist immer Verteilungspolitik über die Generationen: Die Babyboomer-Generation sollte etwas schlechter, nachfolgende Generationen etwas besser gestellt werden, um das Rentengefälle ein wenig auszugleichen. Damit die Reformen funktionieren, müssen jüngere Generationen die zusätzlichen Vorsorgemöglichkeiten allerdings wahrnehmen.

Ein Blick auf die Entwicklung der Riester-Rente lässt vermuten, dass dies nicht in ausreichendem Maße passiert...

AK: In den ersten Jahren entwickelte sich die Riester-Rente positiv, die Vertragsentwicklung ging stark nach oben. Seit ca. zehn Jahren lässt sich aber beobachten, dass sich die Entwicklung verschlechtert: Die hohen und intransparenten Kosten, eine negative Presseberichterstattung über die Riester-Rente sowie ein Misstrauen vieler Menschen in private Finanzdienstleister führten dazu, dass die Zahl der Verträge nicht mehr ansteigt, Verträge ruhend gestellt oder nicht mehr voll bespart werden.

Wie ist dieses Verhalten zu erklären? Könnte man zur Lösung des Problems mangelnder Vorsorge nicht einfach auf mehr und bessere Information setzen?

AK: Es lassen sich verschiedenste Verhaltensanomalien beobachten, die Menschen davon abhalten, die eigentlich optimale Wahl zu treffen. Dazu zählt zum einen die Tendenz zur Verharrung im Status quo: So lange der Schuh nicht zu sehr drückt, bleibt man bei dem, was man hat. Zum anderen gibt es eine verzerrte Gegenwartspräferenz, die in einer zu starken Betonung der Gegenwart im Vergleich zur

Zukunft besteht: Den Unterschied zwischen heute und morgen größer anzunehmen als zwischen morgen und übermorgen, ist irrational, weil gleiche Zeitabstände auch immer gleich diskontiert werden sollten. Wenn man das nicht tut, bereut man später seine früheren Entscheidungen. Dann ist es aber zu spät, diese zu ändern. Dazu kommt noch, dass viele Menschen Angst haben, Entscheidungen zu treffen, weil sie zu wenig Finanzwissen haben. Wenn Menschen wenig Informationen haben, dann führt das im ersten Schritt nicht etwa dazu, dass sie sich Informationen besorgen, sondern es führt in erster Linie dazu, dass sie Angst haben, eine falsche Entscheidung zu treffen und auch deswegen im Status quo verharren.

Nun könnte man natürlich sagen, wir müssen die Leute nur mehr informieren, ihnen aufzeigen, welche Möglichkeiten sich bieten, welche Notwendigkeiten es gibt vorzusorgen. Trotzdem hört man dann: Ja, stimmt, morgen fange ich damit an; und morgen heißt es dann wieder morgen.

Die Gemengelage aus mangelnder Altersvorsorge und verhaltensökonomischen Beobachtungen war also der Stein des Anstoßes für die „Deutschlandrente“? Worin besteht nun der Kern Ihres Vorschlages?

AK: Wir haben darin verschiedene Forschungs- und Politikbereiche zusammengeführt: Ich selbst komme aus der Finanzwissenschaft und beschäftige mich vorrangig mit Arbeitsmarktpolitik und Sozialpolitik, interessiere mich für Rentensysteme und Altersvorsorge. Mein Co-Autor Joachim Weimann kommt aus der Verhaltensökonomik und Wirtschaftspolitik. Beides lässt sich wunderbar verbinden, um einen Mechanismus zu entwickeln, mit dem sich die Angebots- und die Nachfrageseite des Altersvorsorgemarkts verbessern.

Auf der Nachfrageseite ist etwas nötig, das die Menschen dazu bringt, aus dieser Status-quo-Verharrung herauszukommen oder vielmehr, sie uns zunutze zu machen, wenn wir davon ausgehen, dass Status-quo-Bias ein inhärentes menschliches Prinzip ist. Daher bietet sich Nudging an, schließlich gibt es viele Hinweise, dass Nudging wirkt. Das heißt: Wenn die Menschen im Status quo bleiben, dann müssen wir den Status quo eben so setzen, dass es ein guter Status quo ist. Dann darf der Status quo nicht sein, dass jeder nur die gesetzliche Altersvorsorge hat und sich dann freiwillig und aktiv für die Zusatzvorsorge entscheiden muss, sondern der Status quo muss sein, dass jeder erst einmal automatisch eine Zusatzvorsorge hat.

Die Deutschen werden also gewissermaßen zwangsbeglückt mit der idealen Altersvorsorge?

AK: Wir wollten bewusst keinen Zwang zur Zusatzvorsorge einführen, sondern ein Nudging, also eine Veränderung des Status quo mit automatischer Einbeziehung und Opting-Out-Möglichkeit im Gegensatz zum jetzigen Opting-In. Schließlich gibt es sehr viele Menschen, die aktiv ihre Altersvorsorge- und sonstigen finanziellen Entscheidungen treffen und zu nichts gezwungen werden sollen. Aber die große Gruppe derjenigen Menschen, die sich nicht entscheidet, soll gleichzeitig nicht ohne Absicherung bleiben.

In jedem Fall aber sollen Beschäftigte eine Opt-Out-Möglichkeit haben, d. h. sie können widersprechen, wenn sie nicht einbezogen werden wollen.

Wie sieht die Angebotsseite im Falle der „Deutschlandrente“ aus?

AK: Die Nudging-Maßnahmen sind natürlich leicht definiert, aber auf der Angebotsseite ergibt sich in Deutschland folgendes Problem: In welche Altersvorsorge werden Menschen hineingenedgt, die sich nicht entscheiden?

Unsere Idee war, das Konzept auf betrieblicher Ebene anzusiedeln und die Unternehmen zu verpflichten, automatisch für jeden Beschäftigten eine zusätzliche kapitalgedeckte Altersvorsorge anzubieten. Dies kann in Form der normalen Betriebsrente erfolgen, die ja gerade bei größeren Unternehmen bereits besteht. Ein Problem ergibt sich hinsichtlich der vielen kleineren Unternehmen, die keine Betriebsrente haben. Auch diese sollen aber zum Angebot einer Betriebsrente verpflichtet werden.

Welche Möglichkeiten haben Unternehmen, eine dem Konzept der „Deutschlandrente“ entsprechende Altersvorsorge anzubieten?

AK: Betriebe können natürlich einfach auf die bestehenden Produkte der privaten Versicherungswirtschaft zurückgreifen. Allerdings haben wir gesehen, dass viele Beschäftigte hier kein Vertrauen mehr haben. Da für alle ein Angebot vorgehalten werden muss, schlagen wir ein staatlich organisiertes Angebot vor: Im Grunde soll dieses wie ein privater Investmentfonds funktionieren, aber von einem staatlichen Anbieter betrieben werden, der auf Nonprofit-Basis arbeitet und keine besondere Bezuschussung erlangt, sodass der Wettbewerb zwischen diesem staatlichen und den privaten Anbietern nicht verzerrt wird. Dieser Punkt war uns wichtig. Weil wir zum einen – aus der Volkswirtschaftslehre kommend – Markt und Wettbewerb für eine gute Sache halten. Zum anderen bestünde ansonsten aus wettbewerbs- und beihilferechtlicher Sicht eine unfaire Bevorzugung dieses staatlichen Anbieters.

Gerade der von Ihnen ins Spiel gebrachte staatlicherseits angebotene Fonds war Anknüpfungspunkt für Kritik an Ihrem Vorschlag. So wurden etwa Zweifel angemeldet, ob dieser im Wettbewerb mit privaten Anbietern überhaupt bestehen und gute Renditen erzielen könne.

AK: Das wichtigste Argument gegen diesen Kritikpunkt ist: Wenn der staatliche Fonds nicht so gut performt wie andere alternative Privatangebote auf dem Markt, dann wählen die Leute diesen nicht. Wir sehen ja volle Portabilität des individuell erworbenen Vermögens vor. Bei schlechter Performance besteht daher jederzeit die Möglichkeit, das Kapital wieder abzuziehen und es anderswo anzulegen. Wettbewerb ist uns wichtig, weil er das beste Instrument ist, um schlechte Performance zu beseitigen. Ein staatlicher Anbieter würde sich am Markt dann einfach nicht durchsetzen.

Das zweite Argument ist, dass wir in verschiedenen Ländern sehen, dass so etwas gut funktioniert. Beispielsweise hat Schweden einen gut funktionierenden Staatsfonds zur zusätzlichen kapitalgedeckten Altersvorsorge, der aber auch mit den anderen privaten Anbietern in Wettbewerb steht, und es zeigt sich, dass der staatliche Fonds nicht schlechter performt. Man sieht also, dass es funktionieren kann.

Als weiterer Kritikpunkt wurde Ihrem Konzept entgegengebracht, dass Staatsfonds anfällig für politische Eingriffe seien. Was entgegenen Sie diesem Einwand?

AK: Mit „Staatsfonds“ haben wir vielleicht die falsche Begrifflichkeit gewählt. Oft wird in diesem Zusammenhang der norwegische Staatsfonds genannt. Doch in Norwegen ist der Fall anders gelagert: In den dortigen Fonds zahlen nicht die Bürger ein, sondern die Öleinnahmen gehen in den Fonds, um für zukünftige Generationen vorzusorgen – aber eben nicht individuell, sondern kollektiv. Im Fall der „Deutschlandrente“ geht es um individuelle Einzahlungen, aus denen individuelle Anwartschaften erworben werden, worauf der Staat nicht zugreifen kann. Das Angebot ist zwar staatlich organisiert, es geht aber um privatrechtliche Eigentumsansprüche.

Oft wird an Nudging auch kritisiert, dass die Vorgehensweise ethische Schranken verletze. Wo verlaufen Ihrer Ansicht nach in Bezug auf Altersvorsorge die ethischen Grenzen für den Einsatz von Nudging?

AK: Zum einen ist uns bei unserem Vorschlag wichtig, dass der Nudge offen und nicht versteckt ist. Bei jedem Schritt soll alles absolut transparent sein, sodass jeder, der sich gerne aktiv anders entscheiden will, das auch tun kann. Die Möglichkeit des Widerspruchs und der anderen Entscheidung muss erhalten bleiben. Aber das gilt generell – unabhängig davon, wo genudgt wird. Altersvorsorge-spezifisch ergibt sich eine ethische Grenze im Hinblick auf Geringverdiener, weil die Gefahr besteht, dass diese durch ein Nudging in zusätzliche Altersvorsorge systematisch benachteiligt würden. Bis vor kurzem hätte diese Gruppe von ihrer privaten Altersvorsorge keinen Cent zusätzlich gehabt, weil die Rentenzahlungen im Alter komplett auf die Grundsicherung angerechnet worden wären. Um das zu verhindern, hatten wir ursprünglich einen Freibetrag vorgeschlagen. Seit 2018 gibt es diesen, wodurch das Problem erfreulicherweise nicht länger besteht. Allgemein gilt für Nudging daher, dass zu prüfen ist, ob man wirklich alle Gruppen in die richtige Richtung nudgt oder ob man systematisch manche Gruppen in die falsche Richtung bewegt. Kann man diese Gruppen durch spezifische Maßnahmen davor schützen, sind diese Maßnahmen eben noch zusätzlich zu ergreifen.

Zuletzt stellt sich natürlich die Frage: Warum gibt es die „Deutschlandrente“ in Deutschland nicht? Immerhin lässt sich beobachten, dass ähnliche Ideen, wie sie von Ihnen vorgeschlagen wurden, in anderen Ländern erfolgreich umgesetzt wurden und gut funktionieren.

AK: Zu jener Zeit, als wir den Vorschlag machten, war mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz eine andere Form der Stimulierung der Vorsorge auf der politischen Agenda. Ziel war dabei die Stärkung zusätzlicher Altersvorsorge auf betrieblicher Ebene unter Beteiligung der Tarifparteien. Einige Reformen schufen in diesem Zusammenhang auch Nudgingmöglichkeiten – wie etwa die automatische Einbeziehung mit Opting-Out –, jedoch haben sich die politischen Hoffnungen auf einen Anstieg von Zusatzvorsorge nicht erfüllt. Bis auf wenige Einzelfälle gibt es diese Modelle bisher faktisch nicht.

Unser Argument war damals schon: Wo Tarifparteien stark sind und Arbeitsverhältnisse miteinander aushandeln, gibt es in vielen Fällen auch schon Betriebsrenten. Die „Problemfälle“ sind die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen, wo es keine Gewerkschaften gibt und die vielleicht zu klein sind, um für Versicherer attraktiv genug zu sein. Um diese Fälle muss man sich kümmern, will man die entsprechenden Beschäftigten nicht ohne Möglichkeit zur zusätzlichen Altersvorsorge lassen. Es hilft dann nicht zu sagen, die Tarifparteien sollen es richten, wenn sie in diesen Firmen gar keine Rolle spielen. Wir meinen aber, das Betriebsrentenstärkungsgesetz und die „Deutschlandrente“ schließen einander ja nicht aus: Wo die Tarifparteien die Dinge regeln, sollen sie sie regeln. Unser Vorschlag zielt hingegen auf all jene, die davon nicht profitieren.

Insgesamt muss man sagen: Das Problem wurde von der Politik vertagt. Obwohl das Problem immer dringlicher wird, wird die Lösung immer wieder verschoben. Weil es in der Politik genauso eine verzerrte Gegenwartspräferenz gibt wie bei jenen, die eigentlich vorsorgen sollten. In der Politik ist es allerdings kein psychologisches Problem, sondern der Logik des Wahlsystems geschuldet, die keine Anreize gibt, unangenehme Entscheidungen zu treffen, deren Vorteile erst auf lange Sicht zu sehen sind.

6.4 DR. MICHAEL MILDE

Interview mit Dr. Michael Milde, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre an der Leibniz Universität Hannover, 22.06.2021

Sie untersuchen experimentell den Einfluss von Steuern auf die Altersvorsorge. Was haben Sie dabei herausgefunden?

Dr. Michael Milde: Wir untersuchten unter Berücksichtigung von verhaltensökonomischen Aspekten das Sparverhalten im Zusammenhang mit vor- versus nachgelagerter Besteuerung. Dabei haben wir herausgefunden, dass das Sparniveau, also die Nettorente, im Falle der nachgelagerten Besteuerung, wie wir sie ja in Deutschland haben, niedriger ist. Die Besteuerung der Rente wird in diesem Fall schlichtweg vernachlässigt bzw. unterschätzt.

Wie erklären Sie dieses Verhalten?

MM: Eine psychologische Erklärung dafür ist der Confirmation Bias, das heißt, dass Informationen, die den eigenen Erwartungen zuwiderlaufen, zu wenig beachtet werden. Im konkreten Fall bedeutet das, dass der Information hinsichtlich der Steuerrückerstattung viel Aufmerksamkeit geschenkt wird, weil sie mit der Sparintention in Einklang steht, wohingegen die Information zur Rentenbesteuerung vernachlässigt wird, weil sie der Intention entgegensteht.

Aus verhaltensökonomischer Sicht könnte man nun sagen, Nudges seien das geeignete Mittel, um gegen die niedrige Ersparnisbildung aufgrund von Fehlwahrnehmung der nachgelagerten Besteuerung anzugehen...

MM: Wir haben dann auch die Effekte von informationellen Nudges untersucht. Wir arbeiten mit Hilfe von Experimenten – zunächst im Labor, coronabedingt sind wir dann auf Online-Experimente umgestiegen. Hierbei lassen sich recht einfach Kleinigkeiten im experimentellen Design ändern, also zum Beispiel können wir Nudges einbauen, um dann die Unterschiede im Verhalten zu beobachten.

In einem Experiment haben wir zum Beispiel explizit darauf hingewiesen, dass die Rente, wie sie auch in der jährlichen Renteninformation dargestellt ist, die Bruttorente ist und später noch versteuert wird. Dabei fanden wir, dass auch ein solcher Hinweis das Sparverhalten nicht beeinflusst. Zusätzlich haben wir den Probanden auch die Nettorente ausgerechnet und mitgeteilt. In diesem Fall beobachteten wir leichte Lerneffekte.

Wir sehen also, dass trotz der Nudges, die wir den Leuten gegeben haben, die nachgelagerte Besteuerung zu einem geringeren Sparanreiz, das heißt, zu einer geringeren Nettorente führt.

Gibt es noch andere Faktoren, die das Sparverhalten beeinflussen?

MM: Ausgehend von dem beschriebenen Projekt stellen wir uns in einem weiteren Projekt eben diese Frage und untersuchen aktuell, was sich tun lässt, damit die nachgelagerte Besteuerung am Ende nicht so nachteilig ist, wie wir dies beobachteten. Dabei versuchen wir, in unseren Experimenten noch weitere Aspekte zu berücksichtigen.

Zum Beispiel haben wir im Vorprojekt immer einen aktuellen Steuersatz von 40 Prozent und in der Rente ebenfalls einen sicheren Steuersatz von 40 Prozent angenommen. In der Realität ist es aber so, dass erstens der Steuersatz in der Rente unsicher ist, man kennt diesen einfach heute noch nicht, und zweitens dieser oft niedriger, aber auch höher sein kann als der heutige Steuersatz. Gerade ein niedrigerer Steuersatz in der Rente wird von den Versicherungen gerne als Verkaufsargument bei der Riester-Rente genutzt, was meiner Meinung nach oft fragwürdig ist. Nun untersuchen wir in diesem Zusammenhang zum Beispiel, ob es den Sparanreiz erhöht, wenn Leute wissen, dass der Steuersatz geringer ist. Dieses Wissen kann jedoch auch einen gegenteiligen Effekt haben. Nach mikroökonomischen Gesichtspunkten gilt nämlich prinzipiell, dass die Veränderung der Rendite nach Steuern einen Einkommens- und einen Substitutionseffekt auslöst, welche gegenläufig wirken. Der Substitutionseffekt erhöht die Nachfrage nach Anlageformen, deren Rendite nach Steuern besonders hoch ist. Der Einkommenseffekt wirkt jedoch gegenläufig: Wird die Rendite nach der steuerlichen Förderung höher, muss weniger gespart werden, um ein vorgegebenes Rentenniveau zu erreichen. Somit ist im Vorfeld keineswegs klar, ob eine steuerliche Förderung, hier im Rahmen eines geringeren Steuersatzes, zu höheren Rentenzahlungen führt.

In einem anderen Projekt fragen wir uns dann noch, was die Einführung einer Wahlmöglichkeit zwischen vor- und nachgelagerter Besteuerung bewirkt. In Deutschland gibt es bei der privaten Altersvorsorge mit der Riester- und Rürup-Rente bisher nur steuerlich geförderte nachgelagerte Vorsorgeprodukte. Das ist anders in

den USA, wo es zusätzlich ein steuerlich begünstigtes Sparprodukt gibt, das vorgelagert besteuert wird und die Kapitalerträge steuerfrei sind. Nun hatten wir die Idee zu untersuchen, was passiert, wenn wir neben einem nachgelagert besteuerten Vorsorgeprodukt zusätzlich ein vorgelagert besteuertes Produkt anbieten, und zwar entweder separat oder beide Produkte gleichzeitig. Aus theoretischer Sicht ist nicht eindeutig, ob das Angebot zweier Vorsorgeprodukte, die sich ausschließlich in der steuerlichen Behandlung unterscheiden, zu mehr Ersparnissen führt. Wir vermuten, dass das zusätzliche Angebot zu einer höheren Sparrate führen könnte, da die Möglichkeit, eine Auswahl zu haben, die Attraktivität der Ersparnisbildung erhöht, wenn die Individuen unterschiedliche Präferenzen für die beiden Alternativen haben.

Eine andere Frage betrifft den zeitlichen Zusammenhang zwischen der Sparentscheidung und den steuerlichen Konsequenzen. Auch hier orientieren wir uns an den USA, wo die Steuerpflichtigen im Rahmen der Steuererklärung, sofern eine Steuererstattung ermittelt wird, die Möglichkeit zu zusätzlicher Altersvorsorge haben. Man kann sich das so vorstellen, dass etwa angezeigt wird: „Sie erhalten eine Steuererstattung in Höhe von 1000 Dollar, wie viel wollen Sie davon zusätzlich in Ihr Altersvorsorgeprodukt sparen?“ Das erscheint mir schon ein großer Anreiz zu sein, das Sparen zu erhöhen. Wenn ein solcher Sparbeitrag in dem Jahr, für das die Steuererklärung angefertigt wird, wirksam würde, dann würde sich die Sichtbarkeit der Steuerwirkung des Sparens erhöhen. Dies könnte auch im Falle einer Steuernachzahlung sehr interessant sein. So zeigen Forschungsergebnisse beispielsweise, dass Steuerzahler eine mögliche Steuernachzahlung als Verlust einstufen. Infolge einer Verlustaversion würde der Steuerzahler versuchen, diesen Verlust mit Hilfe nachgelagerter Vorsorgesparens möglichst zu reduzieren. Bei diesen Fragestellungen ist vermutlich der Aspekt der Liveberechnung wichtig: Man muss die Konsequenzen unmittelbar sehen können.

Profitiert von diesen Ansätzen nur, wer nicht ohnehin schon einen Vorsorgevertrag hat oder werden auch solche Menschen erreicht, die nicht bereits privat für das Alter vorsorgen?

MM: Einen Vorsorgevertrag muss es dazu zunächst einmal schon geben. Aber vielleicht kann es dazu führen, dass das betreffende Feld in der Steuererklärung auf Altersvorsorge im Allgemeinen und die Ansparmöglichkeiten im Rahmen der Steuererklärung im Besonderen aufmerksam macht und den Anstoß gibt, sich zu fragen, was man tun muss, um hier auch eine Steuerersparnis zu erhalten.

Nudging handelt sich ja recht häufig einen Paternalismusvorwurf ein. Inwiefern könnte das hinsichtlich Ihrer Nudges relevant sein?

MM: Man muss immer gucken, was das Ziel der Nudges ist. Bei unseren Überlegungen geht es darum, dass alle eine ausreichende Rente haben. Man darf nicht vergessen, dass sich viele wundern, wenn ihre Rente am Ende noch besteuert wird. Steuervernachlässigung führt zu einer nicht unerheblichen Renteneinbuße. Insofern denke ich, wird man reine Informationsbereitstellung auch nicht als paternalistisch sehen können.

LITERATURVERZEICHNIS

- Abadie, Alberto; Gay, Sebastien (2006): The impact of presumed consent legislation on cadaveric organ donation: A cross-country study. In: *Journal of Health Economics* 25 (4), S. 599–620.
- Albrecht, Urs-Vito (Hg.) (2016): Chancen und Risiken von Gesundheits-Apps (CHARIS-MHA). URL: <http://www.digibib.tu-bs.de/?docid=00060000> (Stand: 05.06.2021).
- Allcott, Hunt (2011): Social Norms and Energy Conservation. In: *Journal of Public Economics*, 95 (9-10), S. 1082–1095.
- Al-Wazir, Tarek; Grüttner, Stefan; Schäfer, Thomas (2015): Einfach, sicher, günstig: Die Deutschland-Rente. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 23. Dezember 2015.
- Andor, Mark Andreas; Gerster, Andreas; Peters, Jörg; Schmidt, Christoph M. (2017): Social Norms and Energy Conservation Beyond the US, *Ruhr Economic Papers*, No. 714. URL: <http://dx.doi.org/10.4419/86788833> (Stand: 29.05.2021).
- Arad, Ayala; Rubinstein, Ariel (2018): The People’s Perspective on Libertarian-Paternalistic Policies. In: *Journal of Law and Economics*, 61(2), S. 311-333.
- Beck, Hanno (2014): *Behavioral Economics. Eine Einführung*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Benartzi, Shlomo; Beshears, John; Milkman, Katherine L.; Sunstein, Cass R.; Thaler, Richard H.; Shankar, Maya; Tucker-Ray, Will; Congdon, William J.; Galing, Steven (2017): Should Governments Invest More in Nudging? In: *Psychological Science* 28 (8), S. 1041-1055.
- Benartzi, Shlomo; Thaler, Richard H. (2013): Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis. In: *Science*, 339 (6124), S. 1152–1153.
- Beshears, John; Choi, James J.; Laibson, David; Madrian, Brigitte C. (2009): The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States, In: Brown, Jeffrey; Liebman, Jeffrey; Wise, David A. (Hg.): *Social Security Policy in a Changing Environment*. Chicago: University of Chicago Press, S. 167–195.
- Bormann, Jens; Senne, Daniela; Hanft, Christian; Krapf, Erwin; Klingen, Karin; Richter, Cornelia; Kilian, Matthias; von Stockhausen, Christian (2005): Der 65. Deutsche Juristentag vom 21. bis 24. September 2004 in Bonn. In: *JuristenZeitung*, 60 (4), S. 178-188.

- Börsch-Supan, Axel; Roth, Markus; Wagner, Gert G. (2017): Altersvorsorge im Vergleich: Staatliche Produkte für die zusätzliche Altersvorsorge in Schweden und dem Vereinigten Königreich. URL: <https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Publikationen/Forschungsberichte/fb494-altersvorsorge-im-internationalen-vergleich-schweden-uk.pdf> (Stand: 13.05.2021).
- Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (2021): Wissen, Einstellung und Verhalten zur Organ- und Gewebespende. URL: <https://www.organspende-info.de/zahlen-und-fakten/einstellungen-und-wissen.html> (Stand: 30.05.2021).
- Chater, Nick; Huck, Steffen; Inderst, Roman (2010): Consumer Consumer Decision-Making in Retail Investment Services: A Behavioural Economics Perspective. Final Report. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/retail_investment_services_2010_en.pdf (Stand: 26.05.2021).
- Choi, James; Laibson, David; Madrian, Brigitte; Metrick, Andrew (2002): Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance. In: *Tax Policy and the Economy*, 16, S. 67-114.
- Costa, Dora L.; Kahn, Matthew E. (2013): Energy Conservation „Nudges“ and Environmentalist Ideology: Evidence from a Randomized Residential Electricity Field Experiment. In: *Journal of the European Economic Association*, 11 (3), S. 680–702.
- Cronqvist, Henrik; Thaler, Richard H.; Yu, Frank (2018): When Nudges Are Forever: Inertia in the Swedish Premium Pension Plan, AEA Papers and Proceedings, 108. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3099886 (Stand: 14.05.2021).
- Davidai, Shai; Gilovich, Thomas; Ross, Lee D. (2012): The meaning of default options for potential organ donors. In: *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 109 (38), S. 15201-15205.
- Dayan, Eran; Bar-Hillel, Maya (2011): Nudge to nobesity II: Menu positions influence food orders. In: *Judgement and Decision Making*, 6 (4), S. 333-342.
- Demary, Markus; Pimpertz, Jochen (2016): Die „Deutschland-Rente“: Eine Replik. URL: <https://www.oekonomenstimme.org/artikel/2016/03/die-deutschland-rente-eine-replik/> (Stand: 18.05.2021).
- Department for Work & Pensions (2020): Automatic Enrolment evaluation report 2019. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/883289/automatic-enrolment-evaluation-report-2019.pdf (Stand: 20.05.2021).
- Der Spiegel (2015): „Wir sind keine Labormäuse“. In: *Der Spiegel* 15/2015, S. 38-39.
- Deutsche Rentenversicherung (2021): Rentenbeiträge bei Minijobs: Kleiner Beitrag, große Wirkung. URL: https://www.deutsche-rentenversicherung.de/DRV/DE/UEber-uns-und-Presse/Presse/Meldungen/2021/210309_rententipp_minijob.html (Stand: 19.05.2021).
- Deutsche Stiftung Organtransplantation (2021): Statistiken zur Organspende. URL: <https://dso.de/organspende/statistiken-berichte/organspende> (Stand: 29.05.2021).
- DiCenzo, Jodi; Fronstin, Paul (2008): Lessons From the Evolution of 401(k) Retirement Plans for Increased Consumerism in Health Care: An Application of Behavioral Research, EBRI Issue Brief Nr. 320. URL: <https://ssrn.com/abstract=1226322> (Stand: 27.05.2021).
- Dolls, Mathias; Dörrenberg, Philipp; Peichl, Andreas; Stichnoth, Holger (2018): Do Retirement Savings Increase in Response to Information About Retirement and Expected Pensions?, CESifo Working Paper, No. 6842. München: Center for Economic Studies and the ifo Institute (CESifo). URL: <http://hdl.handle.net/10419/174965> (Stand: 23.05.2021).
- Eberling, Elisabeth (2018): Widerspruchslösung – ein Weg zu höheren Organspenderten? In: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung* 87 (2), S. 153-168.
- Finanzen verstehen (2021): Automatische Entgeltumwandlung - Opting-out in der betrieblichen Altersvorsorge: Umfragen, Positionen und Literatur. URL: <https://finanzenverstehen.de/opting-out-bav/links-automatische-entgeltumwandlung.htm> (Stand: 02.06.2021).
- Fischer, Mira; Lotz, Sebastian (2014): Ist sanfter Paternalismus ethisch vertretbar? Eine differenzierende Betrachtung aus Sicht der Freiheit. In: *Sozialer Fortschritt* 63 (3), S. 52-58.
- Fischhoff, Baruch (10982): Debiasing. In: Kahneman, Daniel; Slovic, Paul; Tversky, Amos (Hg.): *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press, S. 422-444.
- Frederick, Shane; Loewenstein, George; O'Donoghue, Ted (2002): Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. In: *Journal of Economic Literature*, 40 (2), S. 351-401.
- García, Jesús María; Vila, José (2018): Nudging long-term saving: The Ahorra+ program. In: *Journal of Behavioral Economics for Policy*, 2 (2), S. 49-53.
- Gigerenzer, Gerd (2015): On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism. In: *Review of Philosophy and Psychology* 6 (3), S. 361-383.
- Goodin, Robert E. (1989): The Ethics of Smoking. In: *Ethics* 99 (3), S. 574-624.

- Hagen, Johannes; Hallberg, Daniel; Sjögren Lindquist, Gabriella (2018): A nudge to quit? The effect of a change in pension information on annuitization, labor supply and retirement choices among older workers, GLO discussion paper, No. 209. URL: <http://hdl.handle.net/10419/178608> (Stand: 03.06.2021).
- Hanks, Andrew S.; Just, David R.; Smith, Laura E.; Wansink, Brian (2012): Healthy convenience: nudging students toward healthier choices in the lunchroom. In: *Journal of Public Health*, 34(3), S. 370–376.
- Haupt, Marlene (2014a): Nudging im Bereich der Alterssicherung – warum und wie? In: *Wirtschaftsdienst*, 94 (11), S. 784-787.
- Haupt, Marlene (2014b): Die Renteninformation – Eine Evaluation aus verhaltensökonomischer Perspektive. In: *Sozialer Fortschritt*, 63 (3), S. 42-51.
- Haupt, Marlene; Kluth, Sebastian (2012) : Das schwedische Beispiel der kapitalgedeckten Altersvorsorge – Ein Vorbild für Deutschland? In: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 81 (2), S. 213-230.
- Haupt, Marlene; Sesselmeier, Werner; Yollu-Tok, Aysel (2012) : Das Nudging-Konzept und die Altersvorsorge – der Blick zu knuff und puff in Schweden. In: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 87 (2), S. 17-31.
- Hausman, Daniel M .; Welch, Brynn (2010): Debate: To Nudge or Not to Nudge. In: *Journal of Political Philosophy*, 18(1), S. 123-136.
- Högg, Roman; Köng, Anna-Lena (2016): Nudgung im Bereich Umwelt und Nachhaltigkeit. Erfahrungen aus der Schweiz und Empfehlungen für Praktiker/innen. URL: https://www.risiko-dialog.ch/wp-content/uploads/2016/05/Nudging_im_Bereich_Umwelt_und_Nachhaltigkeit.pdf (Stand: 08.06.2021).
- Holle, Martin (2016): Rechtliche Rahmenbedingungen für den Einsatz des Nudging als staatliches Steuerungsinstrument. In: *Zeitschrift für das gesamte Lebensmittelrecht*, 43 (5), S. 596–623.
- Johnson, Eric J.; Goldstein, Daniel (2003): Do Defaults Save Lives? In: *Science* 302, S. 1338-1339.
- Kahneman, Daniel; Tversky, Amos (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. In: *Econometrica*, 47 (2), S. 263–291.
- Kahneman, Daniel (2012): *Schnelles Denken, langsames Denken*. München: Siedler.
- Kaiser, Micha; Bernauer, Manuela; Sunstein, Cass R.; Reisch, Lucia A. (2020): The power of green defaults: the impact of regional variation of opt-out tariffs on green energy demand in Germany. In: *Ecological Economics*, 174.
- Knabe, Andreas; Weimann, Joachim (2017): Die Deutschlandrente: Ein Konzept zur Stärkung der kapitalgedeckten Altersvorsorge. In: *ifo Schnelldienst* 70 (18), S. 25-33.
- Knabe, Andreas; Weimann, Joachim (2018) : Die Deutschlandrente: Wirksamkeit und Legitimität eines Nudges. In: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 87 (2), S. 33-46.
- Leinert, Johannes (2006): *Altersvorsorge: Wie kann freiwilliges Vorsorgesparen gefördert werden? Eine ökonomische Analyse*. Baden-Baden: Nomos.
- Leinert, Johannes; Schiel, Stefan; Südhof, Susann (2020): Verbreitung der Altersvorsorge 2019 (AV 2019). Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. URL: <https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Publikationen/Forschungsberichte/fb-565.pdf> (Stand: 10.06.2021).
- Lepenes, Robert; Malecka, Magdalena (2016): Nudges, Recht und Politik: Institutionelle Implikationen. In: *Zeitschrift für Praktische Philosophie* 3 (1), S. 487-530.
- Lueg, Thomas; Schwark, Peter (2019) : Staatsfonds in der individuellen Alterssicherung – kein Modell für Deutschland. In: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 88 (1), S. 125-140.
- MacDonald, Kirsten; Guest, Ross (2019): KiwiSaver: A jewel in the crown of New Zealand's retirement income framework? In: Luetjens, Joannah; Mintrom, Michael; ,t Hart, Paul (Hg.): *Successful Public Policy. Lessons from Australia and New Zealand*. Acton: Australian National University Press, S. 477-504.
- Madi, Maria Alejandra (2020): *The Dark Side of Nudges*. London und New York: Routledge.
- Madrian, Brigitte C.; Shea, Dennis F. (2001): The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 116 (4), S. 1149-1187.
- Maier-Rigaud, Remi; Böning, Sarah-Lena (2018): „Gesund gestupst“ durch Gesundheits-Apps? Risiken und Nebenwirkungen einer Vielzahl von Einflussnahmen auf die Entscheidungsarchitektur. In: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 87 (2), S. 77-9.
- Mills, Chris (2015): The Heteronomy of Choice Architecture. In: *Review of Philosophy and Psychology*, 6 (3), S. 495–509.
- Modigliani, Franco; Brumberg, Richard (1954): Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. In: Kurihara, Kenneth K. (Hg.): *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick: Rutgers University Press, S. 388-436.

- Musgrave, Richard A. (1957): A Multiple Theory of Budget Determination. In: FinanzArchiv, 17 (3), S. 333-343.
- Notley, Richard; Blakstad, Matthew (2021): Retirement saving in the UK 2020. URL: <https://www.nestinsight.org.uk/wp-content/uploads/2021/02/Retirement-saving-in-the-UK-2020.pdf> (Stand: 20.05.2021).
- OECD (2021): Behavioural Insights. URL: <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm> (Stand: 28.05.2021).
- Oelmann, Annabel; Scherfling, Ralf (2012) : Riester-Rente – Reformen und ein staatliches Basisprodukt sind dringend erforderlich. In: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 81 (2), S. 245-253.
- Ölander, Folke; Thøgersen, John (2013): Informing Versus Nudging in Environmental Policy. In: Journal of Consumer Policy, 37 (3); S. 341-356.
- Pichert, Daniel; Katsikopoulos, Konstantinos V. (2008): Green defaults: Information presentation and pro-environmental behaviour. In: Journal of Environmental Psychology, 28(1), S. 63–73.
- Rawls, John (1971); A Theory of Justice. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Reisch, Lucia A.; Sandrini, Julia (2015): Nudging in der Verbraucherpolitik. Ansätze verhaltensbasierter Regulierung. Baden-Baden: Nomos.
- Reisch, Lucia A.; Sunstein, Cass R. (2017): Verhaltensbasierte Regulierung (Nudging). In: Kenning, Peter; Oehler, Andreas; Reisch, Lucia A.; Grugel, Christian (Hg.): Verbraucherwissenschaften. Rahmenbedingungen, Forschungsfelder und Institutionen. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 341-365.
- Rhonheimer, Martin (2018): In einem liberalen Staat hat Nudging eigentlich nichts verloren. URL: <https://www.nzz.ch/feuilleton/was-ist-schon-ein-schubser-ld.1346171> (Stand: 03.06.2021).
- Ruehle, Rebecca C. (2018): Unterschiede in der ethischen Bewertung staatlichen und unternehmerischen Nudgings. In: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 87 (1), S. 65-79.
- Rozin, Paul; Scott, Sydney E.; Dingley, Megan; Urbanek, Joanna K.; Jiang, Hong (2011): Nudge to Nobesity I: Minor Changes in Accessibility Decrease Food Intake. In: Judgment and Decision Making, 6 (4), S. 323-332.
- Rürup, Bert (2016): Die Deutschland-Rente: Gut gedacht – schlecht gemacht. URL: <http://research.handelsblatt.com/assets/uploads/AnalyseDeutschland-Rente.pdf> (Stand: 18.05.2021).
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen. Jahresgutachten 2016/17. URL: https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg201617/ges_jg16_17.pdf (Stand: 18.05.2021).
- Schnellenbach, Jan (2012): Nudges and Norms: The Political Economy of Soft Paternalism. In: European Journal of Political Economy, 28 (2), S. 266-277.
- Schubert, Christian (2017): Green nudges: Do they work? Are they ethical? MAGKS Joint Discussion Paper Series in Economics, No. 09-2016. URL: <http://hdl.handle.net/10419/129284> (Stand: 08.06.2021)
- Schultz, P. Wesley; Nolan, Jessica M.; Cialdini, Robert B.; Goldstein, Noah J.; Griskevicius, Vladas (2007): The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. In: Psychological Science, 18 (5), S. 429–434.
- Shafir, Eldar; Diamond, Peter; Tversky, Amos (1997): Money Illusion. In: The Quarterly Journal of Economics, 112 (2), S. 341-374.
- Simon, Herbert A. (1957): Models of Man. Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in Society Setting. New York: John Wiley.
- Stalujanis, Esther; Neufeld, Joel; Glaus Stalder, Martina; Belardi, Angelo; Tegethoff, Marion; Meinschmidt, Gunther (2021): Induction of Efficacy Expectancies in an Ambulatory Smartphone-Based Digital Placebo Mental Health Intervention: Randomized Controlled Trial. In: JMIR mHealth and uHealth, 9 (2), S. 400-415.
- Straßheim, Holger; Korinek, Rebecca-Lea (2016): Cultivating ‚Nudge‘: Behavioural Governance in the UK. In: Voß, Jan-Peter; Freeman Richard (Hg.): Knowing Governance. The Epistemic Construction of Political Order. Houndmills et al: Palgrave Macmillan, S. 107-126.
- Sunstein, Cass R. (2011): Empirically Informed Regulation. In: University of Chicago Law Review, 78 (4), S. 1349-1429.
- Sunstein, Cass R. (2014): Nudges.gov: Behaviorally Informed Regulation. In: Zamir, Eyal; Teichman, Doron (Hg.): The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law. New York: Oxford University Press, S. 719-747.
- Sunstein, Cass R. (2019): Nudging: A Very Short Guide. In: Business Economics, 54, S. 127-129.
- Sunstein, Cass R.; Reisch, Lucia A.; Rauber, Julius (2018): A worldwide consensus on nudging? Not quite, but almost. In: Regulation & Governance 12 (1); S. 3-22.
- Thaler, Richard H.; Benartzi, Shlomo (2004): Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. In: Journal of Political Economy, 112 (1), S. 164-187.

Thaler, Richard H.; Sunstein, Cass R. (2003): Libertarian Paternalism. *American Economic Review*, 93 (2), S. 175–179.

Thaler, Richard H.; Sunstein, Cass R. (2009): *Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt*. Berlin: Econ.

Torma, Gabriele; Aschemann-Witzel, Jessica; Thøgersen, John (2018): I Nudge Myself: Exploring ‚Self-Nudging‘ Strategies to Drive Sustainable Consumption Behaviour. In: *International Journal of Consumer Studies* 42 (1), S. 141-154.

Traxler, Christian (2019): Boosting und Nudging in der Altersvorsorge. Eine verhaltensökonomische Einordnung der Studienergebnisse. In: Hurrelmann, Klaus; Karch, Heribert; Traxler, Christian (Hg.): *MetallRente Studie 2019. Jugend, Vorsorge, Finanzen*. Weinheim: Beltz Juventa, S. 77-85.

Tversky, Amos; Kahneman, Daniel (1981): The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. In: *Science*, 211 (4481), S. 453–458.

Wansink, Brian; Soman, Dilip; Herbst, Kenneth; Payne, Collin (2011): Partitioned Grocery Carts: How Assortment Allocation Cues Can Increase Fruit and Vegetable Purchases. In: *NA – Advances in Consumer Research*, 39. URL: <https://www.acrwebsite.org/volumes/1009532/volumes/v39/NA-39> (Stand: 08.06.2021).

Weltbank (1994): *Averting the old age crisis : policies to protect the old and promote growth* (English). Washington, D.C.: World Bank Group.

Whitehead, Mark; Jones, Rhys; Howell, Rachel; Lilley, Rachel; Pykett, Jessica (2014): *Nudging All Over the World. Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy*. <https://changingbehaviours.files.wordpress.com/2014/09/nudgedesignfinal.pdf> (Stand: 04.05.2021).

Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages (2017): *Wirksamkeit von bildlichen Warnhinweisen auf Zigarettenpackungen*. URL: <https://www.bundestag.de/resource/blob/511122/8ae51b807ef2d0ebd58e4f4747c4bee7/wd-5-024-17-pdf-data.pdf> (Stand: 04.06.2021).

