Wie teilen Paare wirklich?

Ergebnisse einer experimentellen Studie zu Geldaufteilung und Geldverwendung

Miriam Beblo, Denis Beninger

1. Motivation und Einordnung

Wie teilen Paare ihre Einkünfte untereinander auf? Wer hat welchen Einfluss darauf, wie staatliche Zuwendungen, die allen Familienmitgliedern zugute kommen sollten, tatsächlich verwendet werden? Diese Fragen beschäftigen die Wirtschafts- und Sozialwissenschaft seit Langem und Antworten darauf sind nicht einfach zu finden. Sie wurden bislang vor allem in qualitativen und quantitativen Befragungen von Paaren gesucht. Nun haben Befragungen aber den Nachteil, dass hypothetisches Verhalten abgefragt wird – wie beispielsweise in einer dänischen Studie, in der die Befragten angeben sollten, wie sich ihr Konsumverhalten ändern würde, wenn sie weniger und ihr Partner/ihre Partnerin gleichzeitig mehr Geld verdienten (nämlich jeweils 1.000 Dänische Kronen, vgl. Bonke/ Browning 2010). Ob sie diese hypothetische Frage wahrheitsgemäß oder aber so beantworten, wie sie es für sozial erwünscht halten, hat meist keine Konsequenzen für die Befragten. Wir haben deshalb international erstmalig den Versuch unternommen, die Geldaufteilung und Geldverwendung von heterosexuellen Paaren mithilfe eines ökonomischen Experiments unter kontrollierten Bedingungen zu erforschen. Experimente haben den Vorteil, dass die Teilnehmer/innen ihr Verhalten nicht nur bekunden, sondern in Situationen versetzt werden, in denen sie echte Entscheidungen mit direkten ökonomischen Auswirkungen treffen. Folgt man der Annahme, dass Menschen nicht unabhängig von finanziellen Anreizen agieren, erlaubt ihr Verhalten in anreizbasierten Experimenten glaubwürdigere Aussagen über die Wirkungsweise von Institutionen als eine einfache Befragung.

In Analysen von Haushaltsentscheidungen ist die Annahme weit verbreitet, dass Paare das von ihnen in der Summe erworbene Einkommen als gemeinsames Einkommen betrachten und verwenden. Nicht nur das Splitting-Verfahren bei der gemeinsamen Besteuerung von Ehepaaren oder die sogenannte Bedarfsgemeinschaft zusammenlebender – auch unverheirateter – Personen nach SGB II gehen von diesem sogenannten *Einkommenspooling* aus; auch fast alle Simulationsstudien zu den Auswirkungen alternativer Steuermodelle oder anderer Poli-

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

tikmaßnahmen legen es zugrunde (vor allem in der Arbeitsmarkt-, Familien- und Sozialpolitik, vgl. *Schratzenstaller* sowie *Geyer* und *Wrohlich* in diesem Band).

Wir verstehen unter Einkommenspooling im Folgenden, dass die Verwendung jedes Euros, der in den Haushalt fließt, unabhängig davon ist, welchem Partner er ursprünglich ausgezahlt, überwiesen oder gutgeschrieben wurde. Nach dieser Definition sollte der Anteil, der für Nahrung, Kleidung, gemeinsame oder private Güter ausgegeben wird, immer der gleiche bleiben, ob es sich bei dem dafür verwendeten Geldbetrag um das Gehalt des einen oder anderen Haushaltsmitgliedes, um das an ein bestimmtes Elternteil ausgezahlte Kindergeld oder um eine Kapitalrendite eines der beiden Partner handelt. Dabei ist es unerheblich, ob bei der vereinbarten Geldaufteilung und -verwendung eines Paares beide Partner gleichermaßen, d.h. symmetrisch, oder abhängig von den Anteilen bedacht werden, die jede/r Einzelne einbringt, oder nach einer ganz anderen Teilungsregel. Einkommenspooling liegt unserer Auffassung nach immer dann vor, wenn die konkrete Konsumentscheidung unabhängig davon bleibt, wer das Geld empfangen hat.

Da Konsumdaten üblicherweise auf Haushaltsebene erhoben werden (wie z.B. in der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe EVS), helfen Mikrodatensätze in der empirischen Überprüfung des Einkommenspoolings meist nicht weiter. Einige Autoren behelfen sich mit Fragen nach den Ausgaben für bestimmte private Güter und versuchen, über den Zusammenhang mit den individuellen Einkünften auf das Poolen von Einkommen innerhalb eines Haushaltes zu schließen (beispielsweise Bonke/Uldall-Poulsen 2007; Bonke/Browning 2010; Cherchye et al. 2012; vgl. auch Amuedo-Dorantes et al. 2010 und Kalugina et al. 2009). Ein methodisches Problem solcher Studien ist allerdings, dass die Höhe der individuellen Einkünfte, insbesondere aus Erwerbsarbeit, das Ergebnis einer simultanen Entscheidung über Konsum und Freizeit – also nicht exogen, sondern endogen – ist. Wenn nun die befragten Personen mehr Erwerbsarbeit verrichten, um mit den höheren Einkünften mehr private Güter konsumieren zu können, würde man aus dem positiven Zusammenhang zwischen individuellen Einkünften und Konsum möglicherweise fälschlich auf ein Nicht-Pooling der Einkommen im Haushalt schließen, obwohl er einen bewussten Verzicht auf Freizeit darstellt.

Notwendig für einen ökonomisch und statistisch sauberen Test der Einkommenspooling-Hypothese wäre eine exogene Variation von Größen, die nicht gleichzeitig eine Verschiebung der individuellen Konsum-Freizeit-Abwägung oder der Haushalts-Budgetrestriktion impliziert. Ein Beispiel dafür wäre eine staatliche Umverteilung von Ressourcen innerhalb der Privathaushalte unabhängig von deren Erwerbstätigkeit und ohne Veränderung der Transfersumme an die Haushalte. Lundberg et al. (1997) untersuchten die Auswirkungen einer solchen Politikmaßnahme in Großbritannien. Dort kam nach einer viel diskutierten

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

Reform im Jahr 1979 das Kindergeld nicht mehr als Steuerabzug dem hauptverdienenden Vater zugute, sondern es wurde (unter dem Schlagwort „from the wallet to the purse“) direkt an die Mutter ausgezahlt (zur Rolle der Women's Budget Group bei dieser Reform vgl. *Klatzer* in diesem Band). In der Folge stellten die Autor/innen Änderungen in den Konsumausgaben der Haushalte fest. Trotz einiger methodischer Kritik von Hotchkiss (2005) bestätigte sich dieser Befund auch in einer späteren mikroökonomischen Analyse desselben Datensatzes (Ward-Batts 2008): Demnach gaben Familien mit Kindern nun einen höheren Anteil des Haushaltseinkommens für Kinder- und Frauenkleidung aus – ein klarer Beleg gegen das Einkommenspooling.

Einen anderen überzeugenden Testansatz bieten Feldexperimente in Entwicklungsländern. Meist werden dabei Gruppen von Haushalten gebildet, an die zusätzliches Einkommen ausgezahlt wird, bei denen sich aber der Empfänger/die Empfängerin des Geldes unterscheidet. So zeigen Attanasio und Lechene (2002) mit mexikanischen Daten, dass die Verwendung des Einkommens abhängig davon ist, wer es erhält. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Ashraf (2009) und Iversen et al. (2011).

Schließlich können auch Studien zu Geldverwaltung und -verteilung in Paarhaushalten indirekte Hinweise geben. Nach Ludwig-Mayerhofer (2006) ist beispielsweise beides umso ungleicher, je asymmetrischer Bildung und Einkommen der Partner sind. Im Sozio-oekonomischen Panel, einer repräsentativen Wiederholungsbefragung von über 12.000 Privathaushalten in Deutschland, geben über zwei Drittel der Paare an, ein gemeinsames Bankkonto zu besitzen (DIW Berlin 2011). Allerdings ist ein gemeinsames Konto noch kein Beleg dafür, dass beide Partner über das darauf gebuchte Geld tatsächlich in gleichem Maße verfügen können. Unterschiedlich empfundene moralische Zugriffsrechte auf ein gemeinsames Konto, beispielsweise aufgrund unterschiedlicher Einkommen, können immer noch zu unterschiedlichen Konsumausgaben führen. Genauso können hypothetische Survey-Fragen wie in der eingangs erwähnten dänischen Studie zu möglichen Folgen einer Veränderung der paarinternen Einkommenskonstellation für das Konsumverhalten nur indirekte Hinweise liefern.

Festzuhalten bleibt, dass die Wissenschaft mithilfe der britischen Kindergeldreform und der Feldexperimente in Entwicklungsländern bisher einige Hinweise dafür gesammelt hat, dass Haushalte kein Einkommenspooling praktizieren; unserer Auffassung nach ist sie den entscheidenden Beweis für das Verhalten in industrialisierten Ländern aber schuldig geblieben. Eine vielversprechende Erweiterung sehen wir in Laborexperimenten, in denen man einer Fragestellung isoliert und unter kontrollierten Bedingungen nachgehen kann. In bisherigen Laborexperimenten wurde zwar gezeigt, dass Menschen sich in der Regel gegenüber Familienmitgliedern sozialer verhalten als gegenüber Fremden. Jedoch geben sich auch Familien bzw. Paare im Durchschnitt weder vollständig koope-

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

rativ, noch zeigen sie immer (Pareto-)effizientes Verhalten[1] (Peters et al. 2004; Cochard et al. 2009; Munro et al. 2008; Ashraf 2009; Carlsson et al. 2009; Mani 2008; Robinson 2011). Lediglich Bobonis (2008) kann die Effizienzannahme nicht verwerfen.

In diesem Beitrag berichten wir von einem Experiment zur Effizienz von Paarentscheidungen und zur paarinternen Verteilung von Ressourcen. Es bietet einen direkten Test der Einkommenspooling-Hypothese. Teilgenommen hat eine für experimentelle Studien ungewöhnlich breit gefächerte Personengruppe *(non-standard subject pool)*, bestehend aus knapp 100 verheirateten und unverheirateten heterosexuellen Paaren aus dem Raum Mannheim im Alter zwischen 20 und 80 Jahren und aus allen Bildungs- und Einkommensschichten. Unser direkter Test zeigt, dass die Mehrheit dieser Paare ihre Konsumentscheidungen abhängig vom Empfänger des Einkommens trifft, und widerlegt damit die generalisierende Annahme des Einkommenspoolings. Die theoretischen Grundlagen unseres Experiments, sein Aufbau und weitere Analysen zur familieninternen Aufteilung und Verwendung von Ressourcen innerhalb der Paare beschreiben wir in den nächsten Kapiteln.

2. Theoretische Grundlagen

Auch aus theoretischer Sicht ist die Frage, ob und wie Familienmitglieder oder Haushaltspartner ihre Ressourcen teilen, nicht leicht zu klären. Die Antwort hängt von der Modellierung des Paarverhaltens ab. Das *Einheitsnutzenmodell* basiert auf der Idee, dass alle Haushaltsmitglieder eine Entscheidungseinheit bilden oder zumindest so betrachtet werden können, als ob sie die aggregierte Haushaltswohlfahrt der Familie als Ganzes statt ihren individuellen Nutzen maximieren würden. Diesem Modell liegt die Annahme eines Poolings aller Einkommen zugrunde; demnach rufen nur Änderungen des gesamten Haushaltseinkommens Nachfrageänderungen des Haushaltes hervor und Veränderungen der Einkommenskonstellation der Partner haben keinen Einfluss auf das Konsumverhalten. Im Gegensatz dazu gehen *Verhandlungsmodelle* der Familie davon aus, dass die einzelnen Familienmitglieder jeweils individuell für sich entscheiden und das familiäre Konsumverhalten das Ergebnis eines Verhandlungsprozesses darstellt. Einkommenspooling ist hier keine notwendige theoretische Voraussetzung. Verhandlungsmodelle unterscheiden sich grundsätzlich danach, ob sie davon ausgehen, dass die Verhandlungsergebnisse stets effizient sind. Während in nicht-

1 Pareto-Effizienz liegt dann vor, wenn es keine Möglichkeit gibt, dass sich ein Partner durch abweichendes Verhalten besserstellen kann, ohne dabei den anderen schlechterzustellen.

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

kooperativen Modellen – wegen mangelnder Kommunikation oder fehlender Verbindlichkeit von (impliziten) Verträgen – auch ineffiziente Verhandlungsergebnisse möglich sind, unterstellt der kooperative Verhandlungsansatz (begründet durch Manser/Brown 1980 und McElroy/Horney 1981) eine Pareto-Effizienz aller Haushaltsentscheidungen. Letzteres gilt auch für den sogenannten kollektiven Modellrahmen von Apps und Rees (1988) und Chiappori (1988; 1992). Dieser Modellrahmen bietet mit der Formulierung der Teilungsregel *(sharing rule)*, das heißt dem Verteilungsschlüssel für die familiären Ressourcen, den besten Ansatz für einen Test des Einkommenspoolings. Üblicherweise untersuchen solche Tests, ob die Teilungsregel auf Änderungen in den Einkommen der einzelnen Partner reagiert. Wir haben in unserem Experiment einen ähnlichen Test angewendet.

Wie schon in früheren Arbeiten dargelegt (z.B. Beblo et al. 2006 und Beninger et al. 2006), beschreibt das kollektive Modell explizit, wie zwei Partner über die Allokation und Verteilung von Ressourcen entscheiden. Bei gegebenen Einkommensmöglichkeiten wählen beide, wer wie viel Zeit für Erwerbsarbeit aufbringt, um damit den gemeinsamen und den individuellen Konsum zu finanzieren, und wie viel Zeit jeweils zur anderweitigen Verfügung bleibt (für Freizeit, Hausarbeit, Kinderbetreuung etc.). Da die Entscheidungen zweier Partner eines Haushaltes nicht unabhängig voneinander sind, kann es Rückwirkungen der Erwerbsentscheidung eines Partners auf die Entscheidung des jeweils anderen geben. Individuelle Verhandlungsparameter können einen Einfluss darauf haben, wie viel Ressourcen in Form von freier Zeit und Konsummöglichkeiten ein Partner zur Verfügung hat.

Das Spannungsfeld von Effizienz- und Verteilungsaspekten solcher Paarentscheidungen illustrieren wir mithilfe des sogenannten Nutzenmöglichkeitenraums in Abbildung 1, der sich zwischen den beiden Achsen „Nutzen der Frau“ und „Nutzen des Mannes“ aufspannt.[2] Dessen Grenze (Nutzenmöglichkeitenkurve) zeigt die für ein bestimmtes Paar erreichbaren Nutzenkombinationen an – abhängig von den Einkommen und Präferenzparametern der beiden Partner sowie den institutionellen Rahmenbedingungen und der familieninternen Entscheidungsfindung. Entscheidet das Paar optimal (wie im Rahmen des Einheitsnutzenmodells, des kooperativen Verhandlungsansatzes oder des kollektives Modells unterstellt), bildet die Nutzenmöglichkeitenkurve die Pareto-Grenze und das Paar erreicht ein höheres Nutzenniveau, als wenn es seine Entscheidungen nicht kooperativ bzw. nicht optimal trifft. In Abbildung 1 ist die Wohlfahrtssteigerung, die ein Paar durch eine einkommensmaximierende familieninterne Entschei-

2 Verhandlungsmodelle bzw. der kollektive Modellrahmen sind auch für gleichgeschlechtliche Paare anwendbar, insbesondere wenn ein Partner beispielsweise wegen Kinderbetreuung und Erwerbsreduzierung vom anderen finanziell abhängig wird.

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

dungsfindung erzielen kann, durch die Bewegung des kombinierten Nutzenniveaus des Paares von Punkt 1 *unterhalb* der Nutzenmöglichkeitenkurve *auf* Punkt 2 auf der Kurve dargestellt (Effizienzeffekt).

Erhöht sich das Einkommen des Paares, bewegt sich die Nutzenmöglichkeitenkurve nach außen (Einkommenseffekt). Dies bedeutet, dass das Paar bei sonst gleichen Bedingungen ein höheres materielles Wohlfahrtsniveau (schwarze Kurve in Abbildung 1) erreichen kann als vorher (graue Kurve).

Welche Nutzenkombination die beiden Partner auf der Nutzenmöglichkeitenkurve wählen, hängt von ihrer jeweiligen Verhandlungsstärke ab. Ist diese durch das individuelle Einkommen der Partner bedingt, variieren die Paarentscheidungen je nach der Einkommensstruktur des Paares (Verteilungseffekt). In Abbildung 1 heißt das, die Nutzenkombination auf einer bestimmten Nutzenmöglichkeitenkurve folgt aus den Einkommen der beiden Partner (Punkt 3 bzw. 3', 5 bzw. 5'). Andernfalls bilden die Punkte 2, 3 und 3' bzw. 4, 5 und 5' einen gemeinsamen Punkt und man könnte auf Einkommenspooling schließen.

3. Empirische Strategie

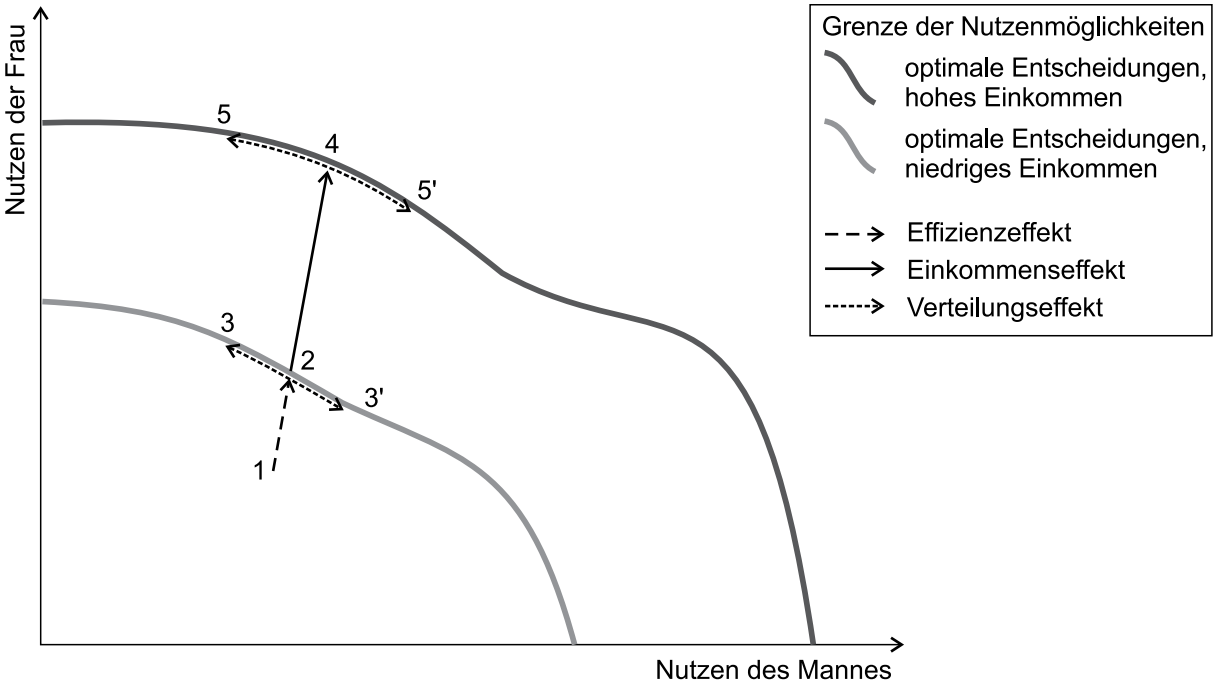
In unserem Experiment untersuchen wir den Effizienz- und den Verteilungsaspekt anhand von zwei Aufgaben. In der ersten Aufgabe geben wir den Partnern die Wahl zwischen einer niedrigen Geldsumme, die gleich auf die Partner verteilt ist, und einer höheren, die aber paarintern ungleich verteilt ist. Das heißt in Abbildung 1: Wählen die Partner die niedrige Auszahlung, entscheiden sie nicht optimal. Das Paar befindet sich somit unterhalb der Nutzenmöglichkeitenkurve und das erreichte Nutzenniveau wäre beispielsweise durch Punkt 1 dargestellt. Wenn die Partner ihre Einkommen poolen, werden sie sich immer für die höhere, wenn auch ungleiche Auszahlung entscheiden und somit das maximal mögliche Wohlfahrtsniveau erreichen (schwarze volle Linie), weil sie von den gestiegenen Nutzenmöglichkeiten beide proportional profitieren (Punkt 4 in Abbildung 1). Sind die Paarentscheidungen jedoch von der Einkommensstruktur abhängig, d.h. poolen die Partner ihre Einkommen nicht, hängt die erzielte Nutzenkombination beider Partner vom Verteilungseffekt ab (Punkt 5 bzw. 5'). So kann es vorkommen, dass das Nutzenniveau des einen Partners in diesem Fall niedriger ist als das erreichbare Nutzenniveau bei der geringeren Auszahlung. Dies ist in Abbildung 1 für den Mann der Fall im Vergleich der Punkte 5 und 1.

Mit der zweiten Aufgabe messen wir das Ausmaß des Verteilungseffektes, d.h. den Abstand zwischen den Punkten 4, 5 und 5'. Wir halten die Gesamtauszahlungssumme an das Paar konstant, variieren aber die Zuteilungen an die Partner und beobachten die anschließende Geldverwendung. Bei Einkommenspooling verbleibt das Paar in einem Punkt der Nutzenmöglichkeitenkurve. Wenn kein

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

Einkommenspooling vorliegt, bewegt sich das Paar auf der Nutzenmöglichkeitenkurve. Welche Nutzenkombination für die Partner resultiert, hängt von ihrer jeweiligen Verhandlungsstärke ab.

Abb. 1: Effizienz- und Verteilungsaspekte von Paarentscheidungen



Eigene Darstellung

Mit dem experimentellen Design versuchen wir, unserem oben formulierten Anspruch an einen ökonomisch und statistisch sauberen Test der Einkommenspooling-Hypothese zu folgen: Wir variieren in den Aufgaben nur solche Faktoren, die nicht gleichzeitig eine Verschiebung der individuellen Konsum-Freizeit-Abwägung und des Haushaltsbudgets verursachen. Natürlich können die Ergebnisse eines Experiments nicht ohne Weiteres auf alltägliche Situationen übertragen werden. Aber wir sehen einen großen Fortschritt darin, dass wir das Verhalten von im ‚echten Leben' zusammenwohnenden Paaren statt – wie in der Experimentalliteratur durchaus üblich – das Verhalten von Studierendengruppen beforschen.

4. Aufbau und Stichprobe

Im Mai 2010 luden wir mithilfe von etwa 2.000 Hauswurfsendungen und der Datenbank des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW Mannheim) Paare aller Altersgruppen zur Teilnahme an einer wissenschaftlichen Stu-

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

die mit dem Titel „Konsumentscheidungen und Zeitverwendung bei Paaren“ ein. Die Basis für die Paar-Studie bildete schließlich eine Stichprobe von 95 heterosexuellen Paaren (190 Einzelpersonen).

Die Paare kamen zum überwiegenden Teil aus dem Raum Mannheim, etwa die Hälfte war verheiratet und lebte bereits seit längerer Zeit zusammen. Etwa ein Viertel der Paare hatte gemeinsame Kinder. Die meisten Beziehungen waren innerhalb der letzten zehn Jahre entstanden. Das Durchschnittsalter der teilnehmenden Frauen lag bei 40 Jahren, das der Männer bei 42 Jahren (zu Details der Experiment-Stichprobe vgl. Beblo/Beninger 2010).

Das Experiment fand am ZEW Mannheim statt. Wir verteilten die Teilnehmer in kleineren Gruppen auf insgesamt sieben Termine an drei Tagen. Im ersten Teil der Studie sollten die Partner/innen in mehreren Aufgabenrunden jeweils getrennt voneinander über die Aufteilung von Geld, Arbeitszeit oder Einkaufsgutscheinen entscheiden. Im zweiten Teil der Studie saßen die Partner eines Paares jeweils zusammen, durften kommunizieren und trafen gemeinsame Entscheidungen in denselben Bereichen. Im anschließenden dritten Teil wurden mithilfe eines Fragebogens demografische Merkmale, Ausbildung und Beschäftigung, die finanzielle Situation, generelle Einstellungen der einzelnen Teilnehmer/innen sowie Details der Partnerschaft bezogen auf Geldverwaltung, Konsumgewohnheiten und Zeitverwendung abgefragt.

In den ersten beiden Teilen setzten wir Taler als fiktive Währung ein, welche die Teilnehmer/innen im Anschluss an das Experiment im Verhältnis 10:1 in Euro ausgezahlt bekamen. Das Experiment bestand insgesamt aus sieben Aufgaben, die jeweils mit einem finanziellen Anreiz einhergingen. Durch einen im Vorhinein festgelegten Auswahlmechanismus wurde am Ende der Studie eine der sieben Aufgaben bestimmt und jede Einzelperson erhielt entsprechend ihrer in Bezug auf diese Aufgabe getroffenen Entscheidung den korrespondierenden Euro-Geldbetrag ausgezahlt.

5. Ergebnisse

Wir schildern nun die Ergebnisse unseres Experiments in Bezug auf die Aufteilung von Geld zwischen den Partnern und die Verwendung von Geld durch das Paar. Mit der ersten Aufgabe sprechen wir das im theoretischen Teil dargelegte Spannungsverhältnis zwischen Effizienz- und Verteilungsaspekt an und zeigen, dass unsere Teilnehmer/innen mehrheitlich Gleichheit gegenüber Effizienz vorziehen. Das heißt, sie sehen die Ressourcen lieber gleich verteilt zwischen den Partnern als in der Summe mehr zu bekommen. Zwar ist dieser Befund mit einem Einkommenspooling nicht vereinbar; weil das Haushaltsbudget nicht konstant bleibt, stellt er aber auch noch keinen direkten Beweis dagegen dar. Diesen

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

liefert uns erst das zweite Ergebnis zur Geldverwendung. Da wir hier die zu verwendende Geldsumme vorher festlegen und somit ein effizientes Ergebnis schon qua Konstruktion vorgeben, betreffen die Entscheidungen der Teilnehmer/innen nur noch den Verteilungsaspekt. Wenn derselbe Gesamtgeldbetrag in unterschiedlichen Zuwendungen an die beiden Partner zu abweichenden Konsumentscheidungen führt, ist das ein direkter Beweis gegen ein Einkommenspooling (zu weiteren einzelnen Ergebnissen vgl. Beblo/Beninger 2012; 2013 sowie Beblo et al. 2012).

5.1 Geldaufteilung

In der ersten Aufgabe ging es also um die Aufteilung von Geld zwischen den Partnern. Beide Partner sollten getrennt voneinander und ohne Kommunikationsmöglichkeit fünf Mal die Wahl zwischen zwei Optionen treffen. Jede Zeile in der Tabelle 1 stellt eine der fünf Entscheidungsrunden zwischen den Optionen A und B dar und die eingetragenen Werte geben an, wie viele der Frauen bzw. Männer sich jeweils für diese Aufteilung entschieden haben.

Der Hauptunterschied zwischen den Optionen besteht zunächst in der Geldsumme. Bei Option A erhält das Paar insgesamt immer 200 Taler, bei Option B dagegen 300 Taler. Option A gewährleistet absolute Gleichverteilung bei geringerer Geldsumme gegenüber verschiedenen Varianten in Option B mit (überwiegend) ungleicher Aufteilung zwischen den Partnern. In Tabelle 1 ist die Entscheidungssituation der Experiment-Teilnehmer/innen dargestellt.

Die gewählte Option weist darauf hin, welche Prioritäten die Teilnehmer/innen im Hinblick auf Gleichheit bzw. Gerechtigkeit und Effizienz setzen. Familienökonomische Effizienzmodelle, ob Einheitsnutzen-, kooperatives Verhandlungs- oder kollektives Modell, würden immer die Maximierung des Haushalts-

Tab. 1: Entscheidungen zur Geldaufteilung

	Option A			Option B		
Runde	Partner/in/Ich	Frauen	Männer	Partner/in/Ich	Frauen	Männer
1	100/100 Taler	58	52	0/300 Taler	36	43
2	100/100 Taler	51	42	75/225 Taler	43	53
3	100 /100 Taler	13	13	150 /150 Taler	80	81
4	100 /100 Taler	47	38	225/75 Taler	47	57
5	100 /100 Taler	57	50	300/0 Taler	37	45

Lesehilfe: In der ersten Entscheidungsrunde mit der Option A „Mein/e Partner/in soll 100 Taler bekommen, ich 100 Taler“ und der Option B „Mein/e Partner/in soll 0 Taler bekommen, ich 300 Taler“ entschieden sich 58 Frauen für Option A und 36 für Option B.

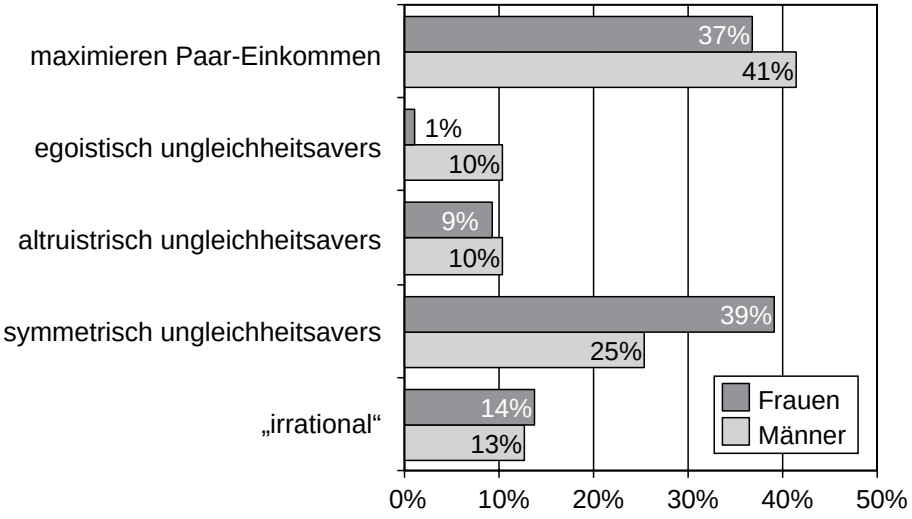
https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

einkommens, also Option B, voraussagen. Nur nicht-kooperative Verhandlungsmodelle sehen auch nicht-effiziente Ergebnisse vor, d.h. die Wahl von Option A, in Abhängigkeit von den jeweiligen sozialen Präferenzen der Partner für Gleichheits- oder Effizienzaspekte.

Interessanterweise votierten viele Teilnehmer/innen für die Option A, obwohl Option B in jedem Fall im Gesamtergebnis vorteilhafter ist. Eine deutliche Mehrheit für Option B findet sich bei beiden Geschlechtern nur in dem Fall, in dem beide 150 Taler bekommen (Zeile 3 in Tab. 1). Wenn 100 Taler für jede Person gegenüber 300 Taler für den Partner und 0 Taler für sich selbst zur Wahl stand (Runde 5), entschieden sich mit 37 Frauen knapp 40 Prozent für den für das Paar insgesamt höheren Betrag. Bei den Männern waren es 45 bzw. 47 Prozent. Nur wenig niedriger lagen die Anteile bei der Wahl zwischen 100 Taler für jede Person und 300 Taler für sich selbst. Dies wünschten 38 Prozent der Frauen und 45 Prozent der Männer. 60 Prozent der Frauen und gut die Hälfte der Männer zogen hingegen eine Gleichverteilung bei geringerer Geldsumme der Ungleichverteilung vor, zeigten also Ungleichheitsaversion. Insgesamt wurde die einkommensmaximierende Option B etwas häufiger von Männern gewählt.

Die so offenbarten sozialen Präferenzen der Teilnehmer/innen erlauben es uns, sie in fünf Gruppen einzuteilen (vgl. Abbildung 2): Diejenigen, die sich immer für Option B entscheiden, sind Maximierer des Paareinkommens. Diejenigen, die Option B nur dann vorziehen, wenn es ihnen selbst nützt, sind ungleichheitsavers im egoistischen Sinne, weil sie nur ihr eigenes Einkommen maximieren. Diejenigen, die Option B nur dann wählen, wenn es dem Partner nützt, sind ungleichheitsavers im altruistischen Sinne. Sie maximieren das Partner-Einkommen. Diejenigen, die Option A nur in den extrem asymmetrischen Runden

Abb. 2: Kategorien von Entscheider/innen



Quelle: Darstellung in Anlehnung an Beblo et al. 2012, S. 5

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

präferieren, in den symmetrischeren mittleren Runden hingegen Option B, bezeichnen wir als symmetrisch ungleichheitsavers. Diese Gruppe wählt gezielt die maximierende Option, wenn niemand zu sehr dadurch benachteiligt wird. Schließlich gibt es noch Personen, die Option A wählen, obwohl beide Partner in Option B jeweils 50 Taler mehr erhielten. Diese letzte Gruppe bezeichnen wir als „irrationale" Entscheider.

Etwa 37 Prozent der teilnehmenden Frauen und 41 Prozent der Männer sind nach dieser Einteilung Maximierer des Paareinkommens.[3] Eine weitere große Gruppe mit 39 bzw. 25 Prozent bilden die symmetrisch Ungleichheitsaversen. Wenn wir die Entscheidungen beider Partner im Zusammenhang betrachten, finden wir nur einen Anteil von 22 Prozent gemeinsamen Einkommensmaximierern, während in 26 Prozent der Fälle beide Partner Ungleichheitsaversion zeigen.

In einer Variante dieser Aufgabe wurden die Teilnehmer/innen um eine Prognose gebeten, wie ihr Partner/ihre Partnerin bezüglich der Geldaufteilung entscheiden wird. Auch in diesem Fall überwiegt die Zahl derjenigen, die von ihrem Partner/ihrer Partnerin glaubten, er/sie würde sich in den meisten Fällen für Option A entscheiden (mit Ausnahme wieder von Runde 3). In einer weiteren Variation dieser Aufgabe sollten die Teilnehmer/innen einschätzen, wie sich alle (anderen) Teilnehmer/innen der Studie wohl entscheiden werden, sie sollten also das durchschnittliche Verhalten aller teilnehmenden Frauen und Männer (ihrer *peer group*) voraussagen. In einer vergleichenden Länderstudie (Beblo et al. 2012) nutzen wir die Antworten auf diese Fragen als Indikator dafür, welche Aufteilung von Geld innerhalb eines Paares die Teilnehmer/innen für sozial erwünscht halten. Demnach wurden von männlichen Teilnehmern im Allgemeinen öfter einkommensmaximierende Entscheidungen erwartet und die französischen Teilnehmer/innen gingen davon aus, dass ihre Landsleute eigennütziger entscheiden würden.

Die Mehrheit unserer Experiment-Teilnehmer/innen lehnt ungleiche Geldaufteilungen ab und hält (zumindest annähernde) Gleichheit im Paar für wichtiger als eine möglichst große Summe. Dieser Befund wiederum ist mit der Annahme eines Einkommenspooling nicht vereinbar, denn bei gepoolten Einkommen dürfte nur die Summe der Einkommen relevant sein und nicht, wer es zu welchen Teilen erhält. Schließlich könnten die Partner die (höhere) Geldsumme nach dem Experiment nach eigenem Belieben wieder umverteilen. Dennoch liefert unsere Beobachtung nur ein Indiz und keinen direkten Beweis, weil selbst die Maximierung der Einkommenssumme nur eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für ein Einkommenspooling darstellt. Damit kommen wir zum Test des Einkommenspoolings im engeren Sinne im nächsten Abschnitt.

3 Zum Vergleich: In einem analogen Experiment mit französischen Teilnehmer/innen betrug dieser Anteil 74 Prozent (Beblo et al. 2012, S. 6).

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

5.2 Geldverwendung

In einer anderen Aufgabe ging es um die Verwendung von Geld, genauer gesagt um die Auswahl zwischen Einkaufsmöglichkeiten. Die Teilnehmer/innen sollten dabei ein Guthaben von vier 50-Taler-Scheinen für verschiedene Einkaufsgutscheine ausgeben. Gutscheine gab es für drei Geschäfte: für ein regional bekanntes Mode- und Sporthaus im Mannheimer Raum, für einen Drogerie- und Parfümeriemarkt und für einen Markt für Unterhaltungselektronik. Bewusst hatten wir Geschäfte gewählt, die eine jeweils sehr unterschiedliche Produktpalette, aber insgesamt breite Auswahl bieten, sodass sich jede Person mit ihren Vorlieben darin wiederfinden dürfte.[4]

Tabelle 2 zeigt, dass das Geschäft für Mode und Sport im Durchschnitt bei beiden Geschlechtern am besten ankam. 1,8 Scheine (also 90 Taler) hätten die Frauen hierfür verwendet, bei den Männern waren es sogar 1,9 Scheine (also 95 Taler). Der Drogerie-/Parfümeriemarkt war das unbeliebteste der drei Geschäfte. Sowohl bei den Frauen als auch bei den Männern hätten mehr als 50 Prozent keinen ihrer Talerscheine hierfür ausgegeben. Mit diesem Aufgabenteil offenbarten die Teilnehmer/innen ihre individuellen Präferenzen für bestimmte Produktpaletten, die wir später mit den Präferenzen des Partners abgleichen wollen.

Im zweiten Teil des Experiments ging es deshalb erneut um die Aufteilung von Talern auf Gutscheine, allerdings sollten die Teilnehmer/innen ihre Entscheidung im Paar miteinander abstimmen und gemeinsam fällen. Da die zu verteilende Geldsumme von uns auf 200 Taler festgelegt war, hatten wir ein effi-

Tab. 2: Getrennte Entscheidungen über Einkaufsmöglichkeiten

	Mode und Sport		Drogerie-/Parfümerie		Unterhaltungselektronik	
	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer
Durchschnittliche Anzahl an Scheinen (von vier 50-Taler-Scheinen); T=Taler	1,8 (90 T)	1,9 (95 T)	0,6 (30 T)	0,4 (20 T)	1,6 (80 T)	1,7 (85 T)
Anzahl der Teilnehmer/innen, die alle Scheine für dieses Geschäft ausgeben wollen	12	14	2	0	14	11
Anzahl der Teilnehmer/innen, die keinen ihrer Scheine für dieses Geschäft ausgeben wollen	24	15	51	56	22	22

4 Die Wahl der drei Geschäfte erfolgte nicht im Hinblick darauf, geschlechterstereotypisierte Einkaufsvorlieben zu erforschen, sondern individuelle Präferenzen im Vergleich mit den Paarentscheidungen herauszuarbeiten. Den Zahlen in Tabelle 2 zufolge weisen Frauen und Männer im Durchschnitt im Übrigen sehr ähnliche Vorlieben auf.

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

zientes Ergebnis schon qua Konstruktion vorgegeben. Die Entscheidungen der Teilnehmer/innen betrafen also nicht mehr den Effizienz-, sondern nur noch den Verteilungsaspekt. In jeder Runde, deren Reihenfolge wir zudem variierten, war die Gesamtsumme von 200 Talern unterschiedlich auf die beiden Partner verteilt. So erhielt in manchen Fällen die Frau alle Talerscheine bzw. mehr Geld als ihr Partner, in anderen Fällen war es umgekehrt und nur in einer Runde hatten beide gleich viel Geld zur Verfügung. In Tabelle 3 ist dargestellt, wie die Paare die Taler-Scheine unter den verschiedenen Bedingungen auf die drei Geschäfte aufteilten.

Tab. 3: Paarentscheidungen über Einkaufsmöglichkeiten[a]

Runde	Frau	Mann	Mode und Sport	Drogerie-/ Parfümerie	Unterhaltungs-elektronik
1	200 Taler	0 Taler	1,8 (90 T)	0,5 (25 T)	1,7 (85 T)
2	150 Taler	50 Taler	1,9 (95 T)	0,4 (20 T)	1,7 (85 T)
3	100 Taler	100 Taler	1,7 (85 T)	0,5 (25 T)	1,8 (90 T)
4	50 Taler	150 Taler	1,6 (80 T)	0,5 (25 T)	1,9 (95 T)
5	0 Taler	200 Taler	1,6 (80 T)	0,5 (25 T)	1,9 (95 T)
Paare, die in Runde 1 alle Scheine für dieses Geschäft ausgeben			18	2	18
Paare, die in Runde 5 alle Scheine für dieses Geschäft ausgeben			13	4	22

a – Die Reihenfolge der Runden, und damit Geldaufteilungen, variierten wir zwischen den Teilnehmergruppen.

In Tabelle 3 wird deutlich, dass in den Fällen, in denen die Frau mehr oder alles Geld auf ihrer Seite hatte, der Mode- und Sportmarkt als Einkaufsstätte knapp vor dem Elektromarkt lag. Waren die Taler gleichermaßen auf Mann und Frau verteilt, wurde der Markt für Unterhaltungselektronik das beliebteste Geschäft und blieb es auch in den Fällen, in denen der Mann mehr oder alles Geld erhielt.

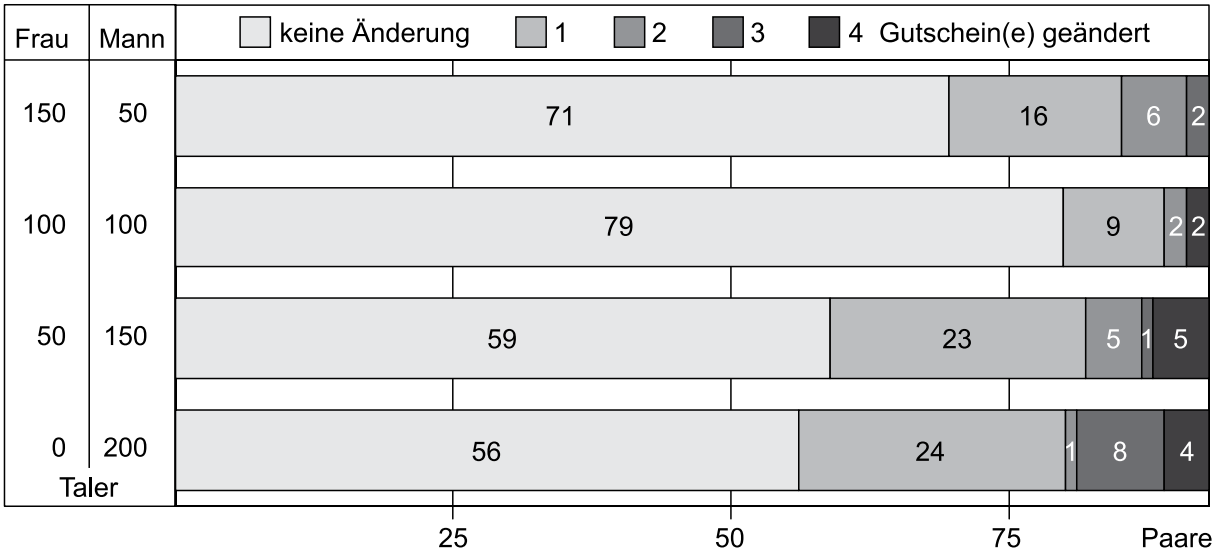
Während gut die Hälfte der Paare ihre Einkaufswünsche mit der sich ändernden Geldzuteilung nie variierte, hingen die Entscheidungen bei den Übrigen davon ab, welchem Partner die Talerscheine zugeteilt worden waren. Die Färbung der Säulenabschnitte in Abbildung 3 illustriert, ob und in welchem Ausmaß (bezogen auf die Anzahl der Gutscheine) sich die Geldverwendung je nach Geldzuteilung änderte. Vergleichsmaßstab war dabei die Konstellation in Runde 1

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

in Tabelle 3, bei der die Frau die gesamte Summe erhielt. Die stärkste Abweichung zeigt sich dann, wenn der Mann den Großteil bzw. alle Taler erhält und nur noch 59 bzw. 56 Paare die gleichen Gutscheine wählen wie in Runde 1. Stattdessen entscheiden sich 23 bzw. 24 Paare einmal um. 11 bzw. 13 Paare verteilen sogar zwischen zwei und vier Gutscheine auf andere Geschäfte als vorher.

Träfe die Hypothese zu, dass Paare ihr Einkommen poolen, sollten sie stets die gleiche Wahl treffen, unabhängig davon, welchem Partner die Talerscheine zugeteilt wurden. In der Abbildung 3 gäbe es statt unterschiedlich gemusterter nur einfarbig graue Säulen, weil sich die Gutschein-Vergabe nicht ändern würde. Dass dies nicht der Fall ist und vielmehr bis zu 37 Paare ihre Entscheidungen anpassen, widerlegt auf einfache Art und Weise die generalisierende Annahme des Einkommenspoolings. Ein weiteres Ergebnis ist, dass die Abweichung vom Einkommenspooling umso größer ausfällt, je stärker wir die Ressourcen innerhalb des Paares umverteilen.

Abb. 3: Variationen der Geldverwendung im Vergleich mit der Geldzuteilung Frau: 200 und Mann: 0 Taler



Quelle: Eigene Darstellung

6. Schlussbemerkung

Auch wenn Institutionen wie das Ehegattensplitting im Steuerrecht oder die Bedarfsgemeinschaft im Sozialrecht ein Pooling der Einkommen im Paar voraussetzen, würde heutzutage wohl kaum jemand behaupten, dass sämtliche (Ehe-) Paare ihre Einkommen in einen Topf werfen und stets in gleicher Art und Weise verwenden würden, auch wenn sich die relative Einkommensstruktur der Partner

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) by

verändert. Gegen eine solche Allgemeingültigkeit des Einkommenspoolings spricht eine breite empirische Indizienlage. Allerdings gab es bislang keinen direkten Gegenbeweis. Lediglich Bekundungen im Rahmen von Survey-Umfragen, statistische Annäherungen über den privaten Güterkonsum, die Erfahrungen mit der Kindergeld-Reform im England Ende der 1970er-Jahre sowie Feldexperimente in Entwicklungsländern wiesen darauf hin, dass diejenige Person, die Geldzahlungen erhält, einen größeren Einfluss auf die Verwendung des Geldes im Haushalt hat als andere Haushaltsmitglieder. Dies konnten wir nun mit unserem anreizbasierten ökonomischen Experiment eindeutig bestätigen: Etliche Teilnehmer/innen zeigen nicht nur eine teilweise sehr große Ungleichheitsaversion und verzichten um einer ausgewogeneren Geldausstattung im Paar willen auf zusätzliches Einkommen (d.h. sie treffen eine für das Paar ineffiziente Wahl), sondern sie machen auch bei vorgegebener Höhe des Gesamteinkommens ihr Verhalten von der konkreten Zuteilung des Geldes abhängig. Damit ist Einkommenspooling als allgemeine Annahme widerlegt. Tatsächlich macht es doch einen Unterschied, wer das Geld erhält. Diese Tatsache sollte in der Politikberatung bei der Modellierung von Familienentscheidungen (beispielsweise in Simulationsrechnungen) sowie auch in der praktischen Ausgestaltung von familien- und steuerpolitischen Instrumenten berücksichtigt werden.

Literatur

Amuedo-Dorantes, C./Bonke, J./Grossbard, S. (2010): Income Pooling and Household Division of Labor: Evidence from Danish Couples. Working Paper Version December 2010. Mimeo, San Diego State University

Apps, P. F./Rees, R. (1988): Taxation and the Household. In: Journal of Public Economics, Vol. 35/No. 3, S. 355–369

Ashraf, N. (2009): Spousal Control and Intra-Household Decision Making: An Experimental Study in the Philippines. In: American Economic Review, Vol. 99/No. 4, S. 1245–1277

Attanasio, O./Lechene, V. (2002): Tests of Income Pooling in Household Decisions. In: Review of Economic Dynamics, Vol. 5/No. 4, S. 720–748

Beblo M./Beninger, D./Cochard, F./Couprie, H./Hopfensitz, A. (2012): Equality-Efficiency Trade-off within French and German Couples – A Comparative Experimental Study. Thema Working Paper 2012-44. University of Cergy-Pontoise

Beblo, M./Beninger, D. (2010): Kurzdokumentation zur Studie Konsumentscheidungen und Zeitverwendung bei Paaren. Mimeo, Berlin School of Economics

Beblo, M./Beninger, D. (2012): Do Husbands and Wives Pool Their Incomes? Experimental Evidence. Working Paper 2012-10. Bureau d'Economie Theorique et Appliquée (BETA), University of Strasbourg. Strassburg

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

Beblo, M./Beninger, D. (2013): Experimental Evidence on Bargaining Power within Couples. Mimeo, Universität Hamburg

Beblo, M./Beninger, D./Laisney, F. (2006): Besteuerung von Familien. Ökonomische Wirkungen der Reformalternativen Individualbesteuerung und Familiensplitting. In: Althammer, J./Klammer, U. (Hg.): Ehe und Familie in der Steuerrechts- und Sozialordnung. Tübingen, S. 93–114

Beninger, D./Bargain, O./Beblo, M./Blundell, R./Carrasco, M./Chiuri, C./Laisney, F./Lechene, V./Longobardi, E./ Moreau, N./Myck, M./Ruiz-Castillo, J./Vermeulen, F. (2006): Evaluating the Move to a Linear Tax System in Germany and Other European Countries: The Choice of the Representation of Household Decision Processes Does Matter. In: Review of the Economics of the Household, Vol. 4/No. 2, S. 159–180

Bobonis, G. J. (2009): Is the Allocation of Resources within the Household Efficient? New Evidence from a Randomized Experiment. In: Journal of Political Economy, Vol. 117/ No. 3, S. 453–503

Bonke, J./Browning, M. (2010): Allocation of Expenditures within the Household: A New Danish Survey. In: Fiscal Studies, Vol. 30/No. 3–4, S. 461–481

Bonke, J./Uldall-Poulsen, H. (2007): Why Do Families Actually Pool Their Income? Evidence From Denmark. In: Review of Economics of the Household, Vol. 5/No. 2, S. 113–128

Cherchye, L./Rock, B. de/Vermeulen, F. (2012): Married with Children: A Collective Labor Supply Model with Detailed Time Use and Intrahousehold Expenditure Information. In: American Economic Review, Vol. 102/No. 7, S. 3377–3405

Chiappori, P.-A. (1988): Rational Household Labor Supply. In: Econometrica, Vol. 56/No. 1, S. 63–89

Chiappori, P.-A. (1992): Collective Labor Supply and Welfare. In: Journal of Political Economy, Vol. 100/No. 3, S. 437–467

Chiappori, P.-A./Ekeland, I. (2009): The Micro Economics of Efficient Group Behavior: Identification. In: Econometrica, Vol. 77/No. 3, S. 763–799

Cochard, F./Couprie, H./Hopfensitz, A. (2009): Do Spouses Cooperate? And If Not, Why? Thema Working Paper 2009-10. University of Cergy-Pontoise

DIW [Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung] Berlin (2011): Gemeinsames Konto: Wer mehr einbringt, bekommt auch mehr heraus, Pressemitteilung vom 7.7.2011

Hotchkiss, J. L. (2005): Do Husbands and Wives Pool their Resources? Further Evidence. In: Journal of Human Resources, Vol. 40/No. 2, S. 519-531

Iversen, V./Jackson, C./Kebede, B./Munro, A./Verschoor, A. (2011): Do Spouses Realise Cooperative Gains? Experimental Evidence from Rural Uganda. In: World Development, Vol. 39/No. 4, S. 569–578

Kalugina, E./Sofer, C./Radtchenko, N. (2009): Intra-household Inequality in Transitional Russia. In: Review of Economics of the Household, Vol. 7 /No. 4, S. 447–471

Ludwig-Mayerhofer, W. (2006): Geldverwaltung und -verteilung in Paarbeziehungen. In: Zeitschrift für Sozialreform, Jg. 52/Heft 4, S. 467–491

Lundberg S. J./Pollak, R. A./Wales, T. J. (1997): Do Husbands and Wives Pool their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit. In: Journal of Human Resources, Vol. 32/No. 3, S. 463–480

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

Mani, A. (2008): Mine, Yours or Ours: The Efficiency of Household Investment Decisions – an Experimental Approach. Working Paper. Warwick University Economics Department, Coventry

Manser, M./Brown, M. (1980): Marriage and Household Decision-making: A Bargaining Analysis. In: International Economic Review, Vol. 21/No. 1, S. 31–44

McElroy M. B./Horney, M. J. (1981): Nash-bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand. In: International Economic Review, Vol. 22/No. 2, S. 333–349

Munro, A./Bateman, I.J./McNally, T. (2008): The Family under the Microscope: An Experiment Testing Economic Models of Household Choice. Munich Personal RePEc Archive Paper 8974, University of Munich. München

Peters, H. E./Unur, A. S./Schulze, J./Schulze, W. D. (2004): Free-Riding and the Provision of Public Goods in the Family: An Experimental Test of the Rotten Kid Theorem. In: International Economic Review, Vol. 45/No. 1, S. 283–299

Robinson, J. (2011): Limited Insurance Within the Household: Evidence from a Field Experiment in Kenya. Munich Personal RePEc Archive Paper 32667, University of Munich. München

Ward-Batts, J. (2008): Out of the Wallet and into the Purse: Using Micro Data to Test Income Pooling. In: Journal of Human Resources, Vol. 43/No. 2, S. 325–351

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY

https://doi.org/10.5771/9783845267821-113 https://www.inlibra.com/de/page/agb - Open Access - (cc) BY