

Class Matters - Philanthropie US-amerikanischer Haushalte

Banabak, Selim; Premrov, Tamara; Six, Eva; Beran, Sarah

DOI:
[10.15203/momentumquarterly.vol8.no3.p131-147](https://doi.org/10.15203/momentumquarterly.vol8.no3.p131-147)

Published: 01/09/2019

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):
Banabak, S., Premrov, T., Six, E., & Beran, S. (2019). *Class Matters - Philanthropie US-amerikanischer Haushalte*. (pp. 116-182). WU Vienna University of Economics and Business. INEQ Working Paper Series No. 14 <https://doi.org/10.15203/momentumquarterly.vol8.no3.p131-147>



Working Paper Series

#14

Selim BANABAK
Tamara PREMROV
Eva SIX
Sarah BERAN

Class Matters: Philanthropie US-amerikanischer Haushalte

Original Citation:

Banabak, Selim and Premrov, Tamara and Six, Eva and Beran, Sarah (2019) Class Matters: Philanthropie US-amerikanischer Haushalte. INEQ Working Paper Series, 14. WU Vienna University of Economics and Business, Vienna.

The final version of this paper is published in Momentum Quarterly - Zeitschrift für sozialen Fortschritt. <https://www.momentum-quarterly.org/ojs2/index.php/momentum/article/view/3064>



Class Matters - Philanthropie US-amerikanischer Haushalte

Selim Banabak¹; Tamara Premrov²; Eva Six³; Sarah Beran³

¹ Technische Universität Wien; ² European Center for Social Welfare Policy and Research;

³ Wirtschaftsuniversität Wien

September 2019

Zusammenfassung

Das vorliegende Papier untersucht die Determinanten des Spendenverhaltens von US-amerikanischen Haushalten in Hinblick auf die Spendenbeteiligung und -höhe. Die Analyse basiert auf amerikanischen Umfragedaten des Survey of Consumer Finance (SCF) des Jahres 2016. Die Ergebnisse bestätigen, dass Haushalte am unteren Ende der Verteilung einen größeren Teil ihres Einkommens und Vermögens als reiche Haushalte spenden. Dennoch sind die absoluten Spendenbeträge von wohlhabenden Haushalten und Haushalten mit hohem Einkommen am höchsten, wodurch sich der Umstand ergibt, dass deren relative Belastung zwar geringer ist, sie allerdings größeren Einfluss auf das Angebot von sozialen, kulturellen und bildungspolitischen Leistungen innehaben. Erstmals betrachten wir das Spendenverhalten entlang von ökonomischen Klassen. Obwohl kapitalbesitzende Haushalte nur 11 % aller Haushalte ausmachen, erbringen sie 67 % des Spendenvolumens. Darüber hinaus wird auch hier deutlich, dass lohnabhängige Haushalte einen niedrigeren Anteil ihres Einkommens für karitative Zwecke aufwenden, jedoch einen höheren Anteil ihres Vermögens.

Schlagwörter: Philanthropie, Spenden, Altruismus, SCF

JEL Klassifikation: D12, D31, D64

Abstract

This paper studies the determinants of US households' charitable donation. The analysis is based on data from the Survey of Consumer Finance (SCF) of the year 2016. It becomes apparent that households from lower income brackets donate a larger share of their income as well as their wealth to charity compared to richer households. However, richer households contribute more to charitable causes in absolute terms, hence gaining more influence on the supply of social, cultural and educational services while facing a comparatively lower financial burden. In terms of the functional distribution, we find that capitalist households amount for 67 % of total donations, even though they make up for only 11 % of all households. While wage-dependent households contribute a lower share of their income, they donate a higher share of their wealth compared to capitalist households.

Keywords: Philanthropy, Donations, Altruism, SCF

JEL Klassifikation: D12, D31, D64

1. Einleitung

Im Jahr 2016 betrug das absolute Spendenaufkommen in den USA 390 Milliarden USD und lag somit um fast 4 % über dem des Vorjahres (Foundation 2016). Philanthropie ist in den Vereinigten Staaten sehr stark ausgeprägt und ein wichtiger Bestandteil der Gesellschaft. So werden in den USA im Schnitt über 1.000 EUR pro Spender*innenhaushalt gespendet, während es in Österreich 91 EUR, in Deutschland 128 EUR und in Großbritannien 460 EUR pro Spender*in sind. Damit stellt die Summe aller Spenden in den USA 12,9 % der Sozialausgaben dar. In Österreich liegt das Spendenvolumen hingegen bei nur 0,7 %, in Deutschland bei 0,6 % der Sozialausgaben (Neumayr 2017b). In den USA werden soziale, kulturelle und Bildungsleistungen demnach zu einem großen Teil direkt durch Private finanziert.

So setzen sich beispielsweise ein Drittel der Budgets von Kultureinrichtungen wie Museen und etwa die Hälfte der Universitätsbudgets aus Spenden zusammen. Auch NPOs werden anders als in Europa hauptsächlich aus privaten Spenden finanziert. Aus diesem Umstand folgt, dass kulturelle, soziale und bildungspolitische Interessen der Spender*innen aufgrund ihres finanziellen Einflusses stärkere Berücksichtigung finden als jene der übrigen Bevölkerung. Dies erscheint aus einer demokratiepolitischen Perspektive heraus problematisch, da ein großer Teil der Bevölkerung auf das Angebot dieser Einrichtungen angewiesen ist (ebenda). Es geht dabei also nicht nur um die Freiwilligkeit in der Bereitstellung von vergemeinschafteten Ressourcen, sondern auch um die sich unmittelbar daraus ergebende Lenkungsmöglichkeiten durch die Spender*innen. Philanthropie kann demnach nicht nur als Menschenfreundlichkeit von Privatpersonen, sondern auch als gesellschaftspolitischer Gegenentwurf zu einem steuerfinanzierten Wohlfahrtssystem gesehen werden. Gerade in einer kapitalistischen Gesellschaft können als philanthropisch geltende Handlungen gleichzeitig immer als Mittel zur Ausübung persönlicher und geschäftlicher Macht genutzt werden, während sie in der breiten Öffentlichkeit als das genaue Gegenteil wahrgenommen werden (Plank 2017).

Derzeit ist die Spendentätigkeit in den USA um ein Vielfaches höher als in Europa, doch auch hier steigt die Bedeutung des Spendensektors zunehmend. So wird etwa durch die Donors and Foundations Networks in Europe (DAFNE) in ihrem „European Philanthropy Manifesto“ für die Einführung eines singulären, europäischen Marktes für Philanthropie und eine bessere Berücksichtigung in der Gesetzgebung der Europäischen Union lobbyiert (DAFNE 2019). Jedoch gibt es – nicht zuletzt aufgrund der unzureichenden Datenlage – für Europa nur nationale Studien und einzelne Fallbeispiele in diesem Bereich.

Um die Implikationen eines stärker spendenbasierten Systems kritisch beleuchten zu können, sollen im Rahmen dieser Arbeit mögliche Konsequenzen und potenzielle Problematiken mithilfe des US-amerikanischen Survey of Consumer Finance (SCF) empirisch untersucht werden. So können Argumente für oder gegen einen verstärkten Umbau des Sozialsystems in Richtung eines liberalen Modells, wie in den USA vorherrschend, empirisch untermauert werden.

Entsprechend möchten wir in der vorliegenden Arbeit das Spendenverhalten der US-amerikanischen Haushalte analysieren und der Frage nachgehen, welche Charakteristika jene Haushalte haben, die

einen großen Teil des Spendenvolumens in den USA tragen und welche ökonomische Belastung sie dadurch erfahren. Dabei möchten wir im Konkreten folgende Fragen beantworten:

- Wie unterscheidet sich das Spendenverhalten in Hinblick auf die Spendenbeteiligung und -höhe nach Einkommens- beziehungsweise Vermögensschicht?
- Wie verteilt sich die relative Belastung des Spendens auf die unterschiedlichen ökonomischen Positionen der spendenden Haushalte?
- Welchen Einfluss hat Klassenzugehörigkeit auf das Spendenverhalten?

Für die quantitative Analyse werden Umfragedaten des SCF aus den USA des Jahres 2016 herangezogen. Im ersten Teil erfolgt eine deskriptive Analyse unter der Zerlegung der Stichprobe in Subgruppen und dem Local Polynomial Regression Fitting. Hierbei zeigt sich, dass Haushalte am unteren Ende der Verteilung einen größeren Anteil ihres Einkommens und Vermögens spenden als Haushalte am oberen Ende der Verteilung. Letztere spenden in absoluten Werten allerdings deutlich mehr. Die Analyse ergibt außerdem, dass lohnabhängige Haushalte einen niedrigeren Anteil ihres Einkommens, jedoch einen höheren Anteil ihres Vermögens spenden als kapitalbesitzende Haushalte. Für die Regressionsanalyse im zweiten Teil wurden Logit- und OLS-Modelle gewählt. Demnach wird die Spendenwahrscheinlichkeit vor allem durch das Einkommen und Vermögen bestimmt, während die Spendenhöhe zudem mit dem Alter, der Ausbildung und Kapitalbesitz steigt.

2. Literaturüberblick

Philanthropie ist ein in den Sozialwissenschaften häufig und breit diskutiertes Thema, das aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet wird. Ein Literaturstrang beschäftigt sich dabei mit dem Zusammenhang zwischen der personellen Einkommensverteilung und der Spendenbereitschaft. In diesem Zusammenhang ist die U-förmige Beziehung zwischen der Einkommenshöhe und dem Spendenvolumen anteilmäßig am Einkommen relevant. Diese besagt, dass Haushalte am oberen und am unteren Ende der Einkommensverteilung einen höheren Anteil ihres Einkommens spenden als Haushalte in der Mitte der Verteilung (Auten et al. 2000, Wilhelm 2005, James und Sharpe 2007), wobei Haushalte mit geringen Einkommen am großzügigsten sind (McClelland und Brooks 2004, Pfiff et al. 2010). Erklärt wird dies unter anderem damit, dass Maßstäbe zur Spendenhöhe für Menschen aus höheren und niedrigeren Einkommensgruppen gleichermaßen gelten (Wiepking 2007), wodurch einkommensschwache Gruppen einen verhältnismäßig größeren Anteil ihres Einkommens spenden. Ein weiterer Erklärungsansatz besteht darin, dass die Spendenhöhe am unteren Ende der Verteilung von einer kleinen Gruppe, den sogenannten „committed few“, deutlich erhöht wird (Schervish und Havens 1998). Diese wenigen Haushalte zeichnen sich vor allem durch ihr verhältnismäßig hohes Vermögen und den überproportionalen Anteil an Pensionist*innen aus (James und Sharpe 2007). Doch auch am oberen Ende der Einkommensverteilung wird das Spendenaufkommen von etwa 5 % der Haushalte dominiert. Dadurch, dass deren Spendenhöhe aber etwa 10 % ihres Einkommens entspricht,

ergibt sich auch am oberen Ende der Einkommensverteilung ein Anstieg der relativen Spendenhöhe und somit ein U-förmiger Kurvenverlauf (James und Sharpe 2007).

Dieser U-förmige Zusammenhang ist jedoch nur zu beobachten, wenn man ausschließlich jene Haushalte betrachtet, die eine Spende tätigen. Zieht man hingegen die gesamte Bevölkerung in die Analyse mit ein, so verschwindet diese Beziehung und die Einkommenshöhe scheint keinen Einfluss mehr auf die relative Spendenhöhe zu nehmen. Schervish und Havens (1998) stellen in ihrer Untersuchung unter Verwendung des 1989 SCF und des 1994 Survey of Giving and Volunteering in den USA fest, dass im Durchschnitt Haushalte des unteren, mittleren und oberen Einkommensbereiches 2-3 % ihres Einkommens spenden. Zuvor fanden Schervish und Havens (1995) sogar einen leicht positiven Zusammenhang. Cote et al. (2015) stellen fest, dass Haushalte mit hohem Einkommen nur dann verhältnismäßig weniger spenden, wenn die Ungleichheit in der Gesellschaft hoch ist.

Obwohl das Einkommen eine größere Rolle zu spielen scheint, ist auch ein Zusammenhang zwischen der Vermögensverteilung und dem Spendenverhalten festzustellen. Zwar wird ähnlich wie beim Einkommen kein Einfluss des Vermögens auf die Frage, ob jemand spendet oder nicht, gefunden, das Vermögen wirkt sich aber auf das Spendenvolumen aus (Kitchen und Dalton 1990, Schervish und Havens 2001, Wiepking 2007). Dabei ist ein negativer Zusammenhang festzustellen, also je höher das Vermögen desto geringer das anteilmäßige Spendenvolumen (Schervish und Havens 2001). In absoluten Werten ist dieser Zusammenhang jedoch nicht nur für die Höhe des Vermögens, sondern auch für die Höhe der Schulden positiv (Hughes und Luksetich 2008), was sich dadurch erklären lässt, dass hoch verschuldete Haushalte meistens hohe Vermögenswerte und Einkommen aufweisen, die als Sicherheit für Kredite vorgewiesen werden müssen.

Die funktionelle Einkommensverteilung findet in der Literatur zu Philanthropie weitaus weniger Beachtung. Daneshvary und Luksetich (1997) unterscheiden in ihrer Studie zwischen der Art des Einkommens und stellen fest, dass Einkommen aus Zinsen, Kapitaleinkommen und Pensionen dem Spendenvolumen weniger förderlich sind als Arbeitseinkommen und Einkommen aus Dividenden. Quantitative Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und Philanthropie sind uns nicht bekannt. Unsere Herangehensweise in diesem Bereich wird im Kapitel 4 ausführlich erörtert.

Die gesellschaftliche Funktion und Einbettung von als philanthropisch gesehenen Handlungen sind oft Gegenstand soziologischer und kulturwissenschaftlicher Forschung. Raddon (2008) analysiert etwa die „New Philanthropy“ des Neoliberalismus als veränderte Konstellation zwischen der Fundraising-Industrie, den Spender*innen, den Empfänger*innen und dem Staat. Demzufolge unterstützt der Charity-Trend den Abbau des Wohlfahrtsstaates und seiner steuerfinanzierten Umverteilung und fördert ein entpolitisiertes und unermächtigendes Verständnis von Staatsbürgerschaft. Eine entscheidende Rolle spielen dabei die steuerlichen Anreizsysteme, die einem ganzen Fundraising-Industriezweig zum Aufstieg verholfen haben. Die Beziehungen zwischen Spender*innen und Empfänger*innen entwickeln sich in diesem Kontext immer stärker zu einem nach Geschäftsprinzipien

modellierten Verhältnis und reproduzieren eine starke Trennung beider Seiten (Raddon 2008). Reiche Spender*innen, meist repräsentiert durch große Stiftungen, erlangten dadurch eine entscheidende Machtposition und Einflussmöglichkeiten in Politik, Kultur und Bildung (Plank 2017). Entsprechend diesen Kritiken hat der Markt für Philanthropie mittlerweile auch für „alternative“ Stiftungen gesorgt, die sich zum Ziel gesetzt haben, Spender*innen von Entscheidungen über die Mittelverwendung zu trennen und explizit marginalisierte Gruppen, die sich für einen progressiven, sozialen Wandel einsetzen, zu unterstützen. Selbst in diesen Fällen findet Silver (2007) aber Belege für eine Vertiefung des Klassenunterschiedes, obgleich die Akteure sich das Gegenteil zum Ziel gesetzt haben.

Anschließend an diese kritischen Betrachtungen der gesellschaftlichen Funktionen von Philanthropie, wollen wir den Status quo empirisch untersuchen, um die Bedeutung der ökonomischen Position in der Gesellschaft, insbesondere in Hinblick auf die Klassenzugehörigkeit, im Kontext der Philanthropie zu belegen. Diese Arbeit ergänzt dabei die bereits vorhandene Literatur, indem sie den Zusammenhang zwischen Einkommen, Vermögen und Philanthropie mit dem aktuellsten Datensatz des US-amerikanischen Survey of Consumer Finance (SCF) 2016 untersucht. Zudem stellt sie die erste uns bekannte quantitativ-empirische Studie dar, die das Spendenverhalten unter dem Gesichtspunkt der ökonomischen Klassenzugehörigkeit betrachtet.

3. Daten

Im Rahmen dieser Arbeit wird der Datensatz des Survey of Consumer Finance (SCF) 2016 aus den USA verwendet. Dabei handelt es sich um eine repräsentative Haushaltsbefragung, die im Abstand von drei Jahren von der US-amerikanischen Zentralbank durchgeführt wird.

Der Datensatz beinhaltet eine breite Fülle an Variablen zu soziodemografischen und ökonomischen Charakteristika und umfasst 6.248 Beobachtungen, die 126 Millionen Haushalte in den USA repräsentieren. Neben detaillierten Informationen über das Einkommen und Vermögen finden sich darin auch Angaben zu getätigten Spenden, die keinen politischen Zweck verfolgen. Dabei werden Spenden jedoch erst ab einer jährlichen Höhe von 500 USD erfasst, wodurch eine Vielzahl an kleineren Spenden nicht in den Datensatz einfließt. Diese wären jedoch vor allem für die Haushalte am unteren Ende der Einkommens- beziehungsweise Vermögensverteilung interessant. Daher werden in diesem Papier das absolute Spendenvolumen sowie jenes, das relativ zum Einkommen und Nettovermögen gesetzt wird, tendenziell unterschätzt.

Das Problem der Untererfassung stellt sich jedoch nicht nur am unteren Ende der Einkommens- und Vermögensverteilung, sondern auch im oberen Bereich. Bei besonders ungleichen Verteilungen, wie etwa der Vermögensverteilung, ist es unwahrscheinlich, die Top-Vermögensbesitzer*innen zu befragen. Werden diese dennoch in die Stichprobe gezogen, so ist die Rate der Antwortverweigerung unter ihnen besonders hoch (Kennickell und McManus 1993). Jene vermögenden Haushalte, die in die Daten einfließen, gelten daher als nicht-repräsentativ für das tatsächliche obere Ende der Verteilung (Eckerstorfer et al. 2016). Um dieser Verzerrung der Stichprobe entgegenzuwirken, wird bei der SCF Erhebung ein sogenanntes Oversampling angewendet, welches es für reiche Haushalte

wahrscheinlicher macht, in die Stichprobe gezogen zu werden (Kennickell 2008). Trotz dieser und weiterer Anpassungen sind Befragungsdaten zu Einkommen und Vermögen am oberen Rand der Verteilung mit Vorsicht zu genießen.

Weitere Variablen, die in der Literatur als einflussnehmende Faktoren beschrieben und daher in die Analyse aufgenommen werden, sind neben dem Einkommen und dem Vermögen der Beschäftigungsstatus, die Ausbildungsjahre des Haushaltsvorstandes¹ und das Vorhandensein von Kindern im Haushalt, da laut Bekkers und Wipeking (2011) und Wipeking et al. (2012) Menschen in einer bezahlten Anstellung und mit höherer Ausbildung sowie Haushalte mit Kindern mehr spenden. Bekkers und Wipeking (2011), Wipeking et al. (2012) und Neumayr und Handy (2017a) finden zudem, dass ältere und verheiratete Menschen eine höhere Spendenbereitschaft aufweisen. Daher fließen das Alter des Haushaltsvorstandes und die Information, ob es sich um einen Singlehaushalt handelt, ebenfalls in die Analyse ein. Darüber hinaus kontrollieren wir auf die ethnische Zugehörigkeit des Haushaltsvorstandes. Um die Analyse um eine Klassenperspektive zu erweitern, unterscheiden wir zudem, ob ein Haushalt kapitalbesitzend ist oder nicht.

Einen Überblick über die verwendeten Variablen befindet sich in Tabelle 1 und 2. Tabelle 1 listet die als kontinuierliche Größe verwendeten Variablen mit ihren Gesamtvolumen, dem Median unter Berücksichtigung aller Haushalte und dem Median im Subset der Haushalte, die als spendende Haushalte geführt werden.

Tabelle 1: Statistiken der berücksichtigten kontinuierlichen Variablen, 2015

	Gesamt	Median	Median [Spender*innen]
Spendenvolumen	314.394 Mio. \$	0 \$	1.500 \$
Einkommen	12.881.880 Mio. \$	52.657 \$	91.030 \$
Vermögen	87.302.850 Mio. \$	97.203 \$	307.172 \$
Alter	-	52 Jahre	56 Jahre
Ausbildungsjahre	-	9 Jahre	12 Jahre

Datenquelle: SCF 2016

Insgesamt wurden laut SCF im Jahr 2015 insgesamt über 314 Milliarden USD gespendet. Das sind anteilmäßig am Gesamteinkommen 2,44 % und anteilmäßig am Gesamtvermögen 0,36 % als Spenden deklarierte Zahlungsflüsse. Da etwas weniger als die Hälfte der Haushalte eine Spende getätigt haben, liegt der Median des Spendenvolumens bei null USD. Im Subset der spendenden Haushalte liegt der Median hingegen bei 1.500 USD. Tabelle 1 zeigt außerdem bei Betrachtung der weiteren Medianwerte für Einkommen und Vermögen erste Hinweise, dass spendende Haushalte ökonomisch in der Regel bessergestellt sind.

¹ Im SCF gilt im Falle von gemischtgeschlechtlichen Paarhaushalten immer der Mann und im Falle von gleichgeschlechtlichen Paarhaushalten die ältere Person als Haushaltsvorstand. Im Falle von Singlehaushalten ist es naheliegenderweise die den Haushalt begründende Person.

Tabelle 2 führt jene Variablen an, die als binär codiert verwendet werden und somit die Ausprägungen „trifft zu“ oder „trifft nicht zu“ haben. Zu den jeweiligen Variablen werden die Anzahl der Haushalte, für die das Merkmal zutrifft, deren Anteil an der Gesamtzahl der Haushalte, das Spendenvolumen der jeweiligen Gruppe an allen Haushalten und deren Anteil am gesamten Spendenvolumen an.

Tabelle 2: Statistiken der berücksichtigten binären Variablen, 2015

	Anzahl der Haushalte	Anteil an Gesamt-Haushalten	Spendenvolumen	Anteil am Gesamtspendenvolumen
Spendend	48.023.598	38,1 %	314.395 Mio. \$	100,0 %
Nicht-Spendend	77.958.103	61,9 %	0 \$	0,0 %
Lohnabhängig	112.253.560	89,1 %	102.961 Mio. \$	32,7 %
Kapitalbesitzend	13.728.141	10,9 %	211.433 Mio. \$	67,3 %
Arbeitslos	4.346.498	3,5 %	3.565 Mio. \$	1,1 %
Pensioniert	28.108.674	22,3 %	91.669 Mio. \$	29,2 %
Single	54.528.802	43,3 %	50.727 Mio. \$	16,1 %
Kinder im HH	51.394.297	40,8 %	102.467 Mio. \$	32,6 %
Nicht-Weiß	40.270.183	32,0 %	40.928 Mio. \$	13,0 %

Datenquelle: SCF 2016

Zu beachten ist, dass mit Einzelpersonen assoziierte Variablen wie Arbeitslos, Pensioniert oder Nicht-Weiß sich immer auf den sogenannten Haushaltsvorstand beziehen. Entsprechend sind die aggregierten Werte nicht unbedingt repräsentativ für die Grundgesamtheit der arbeitslosen, pensionierten oder nicht-weißen Individuen in den USA. Allerdings stellen diese Daten die bestmögliche Approximation dar, wenn wir später auf soziodemografische Charakteristika der Haushalte kontrollieren wollen.

Zunächst kann festgestellt werden, dass 38,1 % der Haushalte Spenden im Wert von mindestens 500 USD im Jahr getätigt haben. 89,1 % der Haushalte gelten weiters als lohnabhängig, stellen gemeinsam aber nur etwas über 32,7 % des Gesamtspendenvolumens. Die kapitalbesitzenden Haushalte machen entsprechend 10,9 % der Haushalte aus, stellen jedoch 67,3 % der Spenden. Die Einteilung der Haushalte in eine der beiden Klassen wird in Abschnitt 4 genauer diskutiert. Haushalte mit einem pensionierten Haushaltsvorstand spenden etwas mehr als der Durchschnitt, während Singlehaushalte relativ zu ihrer Größe einen deutlich geringeren Anteil der Gesamtspenden stellen. Ebenfalls unterdurchschnittliches Spendenvolumen, relativ zu ihrer Bedeutung in der Gesamtpopulation, bringen außerdem Haushalte mit Kindern und Haushalte mit nicht-weißem Haushaltsvorstand auf.

Um den tatsächlichen Einfluss dieser Haushaltscharakteristika auf die Spendenbereitschaft und deren Höhe zu schätzen, bedarf es allerdings aufgrund starker Korrelationen zwischen der Variablen einer wechselseitigen Kontrolle. Dazu werden in Abschnitt 5.3 einige ökonomische Methoden zur Anwendung gebracht.

4. Methode

Als Erstes wird eine deskriptive Analyse über das Spendenverhalten in Hinblick auf die Einkommens- und Vermögensposition von US-amerikanischen Haushalten erstellt. Von Interesse sind dabei sowohl die Verteilung der Spendenbereitschaft und deren absolute Höhe als auch die relative ökonomische Belastung der Haushalte durch die Spendentätigkeit. Dazu werden die Haushalte sowohl in Einkommens- als auch in Vermögensperzentile eingeteilt und die durchschnittlichen Spenden den durchschnittlichen Einkommen beziehungsweise Vermögenswerten innerhalb der Perzentile gegenübergestellt. Die Interpretation von grafischen Darstellungen in diesem Bereich kann durch ein „Glätten“ der jeweiligen Datenpunkte erleichtert werden, welche mithilfe des Local Polynomial Regression Fitting umgesetzt wird. Die Anpassungen erfolgen dabei lokal, das heißt, dass für die Anpassung eines Punktes x durch die Verwendung von den Punkten in unmittelbarer Nachbarschaft erfolgt. Die benachbarten Datenpunkte werden dabei je nach Entfernung gewichtet.

In einem weiteren Schritt erfolgt eine Analyse nach Klassenzugehörigkeit. Dazu muss zunächst das Klassenverhältnis inhaltlich bestimmt und operationalisiert werden, um anschließend die Haushalte entsprechend zuordnen zu können. Orientiert an einer Marx'schen Analyse des Kapitalismus in seinem idealen Durchschnitt (Marx 1974), sind wir an der Gegenüberstellung der arbeitenden beziehungsweise lohnabhängigen Klasse und der Klasse der Kapitalbesitzenden interessiert. Nun ist so eine analytische Betrachtung auf hohem Abstraktionsniveau allerdings nicht unmittelbar für eine empirische Anwendung tauglich. Versuche, ausgehend von der Marx'schen Perspektive, eine Operationalisierung vorzunehmen, wurden bereits vielerlei unternommen, wir orientieren uns in unserem Ansatz grob an Wolff und Zacharias (2014), da dieser uns ermöglicht, die lohnabhängige der kapitalbesitzenden Klasse konsistent, unter der Berücksichtigung der uns zur Verfügung stehenden Daten, gegenüberzustellen. Entscheidend für unsere Einteilung ist dabei die Frage, ob ein Haushalt von dem Einkommen aus Lohnarbeit abhängig ist oder in der Lage ist, ohne den Verkauf der eigenen Arbeitskraft in einer Gesellschaft mit gegebenen Reproduktionskosten auszukommen. Nicht lohnabhängig in unserem Sinn (daher als kapitalbesitzend) gilt ein Haushalt, wenn er über genug Vermögen verfügt, um daraus zumindest so viel Rendite zu generieren, dass diese jenen eben erwähnten Reproduktionskosten entspricht. Für unsere Operationalisierung berücksichtigen wir lediglich das „non-home wealth“, also das Vermögen abzüglich des Wertes des Eigentums am primären Wohnsitz, da dieses selbst als Teil der Reproduktionskosten gesehen werden kann. Wir gehen nach Wolff und Zacharias (2014) von einer 4 % Rendite aus und verwenden das Median-Haushalts-Lohneinkommen von jährlich 30.986 USD (dies entspricht 2.582 USD monatlich) als Annäherung an die Reproduktionskosten. Oder kurz gesagt, ein Haushalt gilt als Kapitalist*innen-Haushalt, wenn Folgendes zutrifft:

$$(\text{Vermögen} - \text{Wert des primären Hauseigentums}) \times 0.04 > \text{Median-Lohneinkommen}$$

Definition Kapitalbesitzender Haushalt

Besitzt ein Haushalt hingegen nicht genug, um in die Klasse der Kapitaleigentümer*innen zu fallen, so gilt dieser automatisch als lohnabhängig.

In einem weiteren Schritt kann die Klasse der Lohnabhängigen in Annäherung an Wolff und Zacharias (2014) nach Positionen im Produktionsprozess unterteilt werden. An die Datenlage des SCF angepasst unterscheiden wir die Gruppen Nicht-Arbeitend, Produktion*, Technik/Verkauf/Service, Management und Kapitalbesitzend. Die Gruppe Produktion* umfasst dabei die Bereiche Produktion, Handwerk, Reparaturarbeiten, Hilfsarbeit, Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei. Die Einteilung erfolgt nach dem Beruf des Haushaltsvorstandes und damit per SCF Definition im Falle von gemischtgeschlechtlichen Paarhaushalten immer der Mann und im Fall von gleichgeschlechtlichen Paarhaushalten die ältere Person. Dieser Umstand bringt offensichtlich vielerlei Probleme mit sich und schränkt die Aussagekraft der Einteilung stark ein. Dennoch handelt es sich hierbei, gegeben den Daten, um die bestmögliche Annäherung für die Position des Haushaltes im Produktionsprozess.

Wir verwenden diese Einteilungen, um die Verteilung von Spendenvolumen und relativer Belastung, erneut gemessen als Anteil der Spenden am verfügbaren Einkommen beziehungsweise Vermögen, nach Klassen zu analysieren.

Im Rahmen der ökonometrischen Analyse soll anschließend erörtert werden, welche Rolle die ökonomischen erklärenden Variablen spielen, wenn wir auf verschiedene soziodemografische Eigenschaften der Haushalte kontrollieren. Dazu wird eine Logit-Regression herangezogen, um Faktoren zu identifizieren, die einen Einfluss auf die Bereitschaft, überhaupt zu spenden, nehmen. Bei der Analyse fließen folgende erklärende Variablen in das Modell ein: der Logarithmus des Nettovermögens, der Logarithmus des Einkommens,² die Anzahl der Ausbildungsjahre und das Alter des Haushaltsvorstandes sowie Dummyvariablen für die Klassenzugehörigkeit, den Beschäftigungsstatus, Singlehaushalte, das Vorhandensein von Kindern im Haushalt und eine Variable, die anzeigt, ob es sich bei dem Haushaltsvorstand um eine nicht-weiße Person handelt.

Um besser zu verstehen, welche Rolle das Einkommen, das Vermögen und die Klassenzugehörigkeit eines Haushalts für die Höhe der getätigten Spenden spielen, schätzen wir in einem zweiten Schritt eine OLS-Regression für jene Haushalte, die eine Spende von über 500 USD im Jahr getätigt haben. Dabei werden die gleichen erklärenden Variablen wie im Logit-Modell verwendet.

² Einkommen und Vermögen werden logarithmiert, um die Regression stabiler zu machen und eine leichtere Interpretation der Regressionskoeffizienten zu ermöglichen. Diese können multipliziert mit 100 als in Prozent gemessene Änderung der abhängigen Variable auf eine einprozentige Veränderung der erklärenden Variable gelesen werden. Um das Logarithmieren zu ermöglichen, konnten entsprechend nur positive Einkommen und Netto-Vermögenswerte berücksichtigt werden.

5. Ergebnisse

Im folgenden Kapitel werden die Ergebnisse der deskriptiven und ökonometrischen Analyse präsentiert und interpretiert. Zunächst wird der Anteil der spendenden Haushalte, die Spendenhöhe, der Anteil der Spenden am Einkommen bzw. Vermögen nach Einkommens- und Vermögensperzentilen dargestellt. Anschließend folgt eine Analyse der Spendentätigkeiten nach Klassenzugehörigkeit.

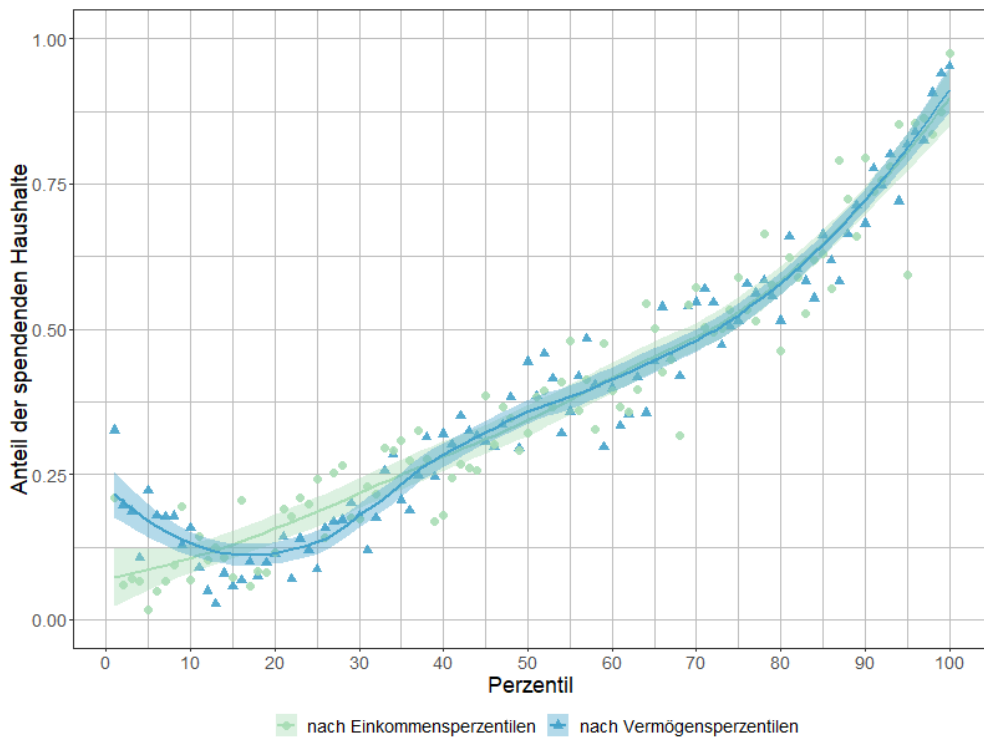
5.1 Verteilung nach Perzentilen

Zunächst wollen wir die Verteilung der spendenden Haushalte und die Höhe der Spenden nach Einkommens- und Vermögensperzentilen analysieren. Es folgt die Betrachtung der durchschnittlichen Spendenhöhe anteilmäßig am Einkommen bzw. Vermögen nach Einkommens- und Vermögensperzentilen. Zusätzlich wird die Subgruppe der spendenden Haushalte getrennt analysiert. Die Spendenanteile werden mittels Local Polynomial Regression Fitting dargestellt, um Trends besser erkennen zu können. Bei der Interpretation der Ergebnisse muss jedoch beachtet werden, dass Spendenbeträge unter 500 USD nicht enthalten sind.

Abbildung 1 zeigt den Anteil der spendenden Haushalte nach Einkommens- und Vermögensperzentilen abgebildet. Es zeigt sich ein stark steigender Trend, sowohl für Haushalte mit höherem Einkommen als auch höherem Vermögen. In den obersten Einkommens- und Vermögensperzentilen spenden demnach über 90 % der Haushalte jährlich über 500 USD.

In Abbildung 2 wurde darüber hinaus die durchschnittliche Höhe der Spenden nach Einkommens- und Vermögensperzentilen dargestellt. Es zeigt sich, dass auch hier das absolute, durchschnittliche Spendenvolumen mit dem Einkommen und Vermögen stark ansteigt – insbesondere in den obersten Perzentilen (siehe Abbildung 2).

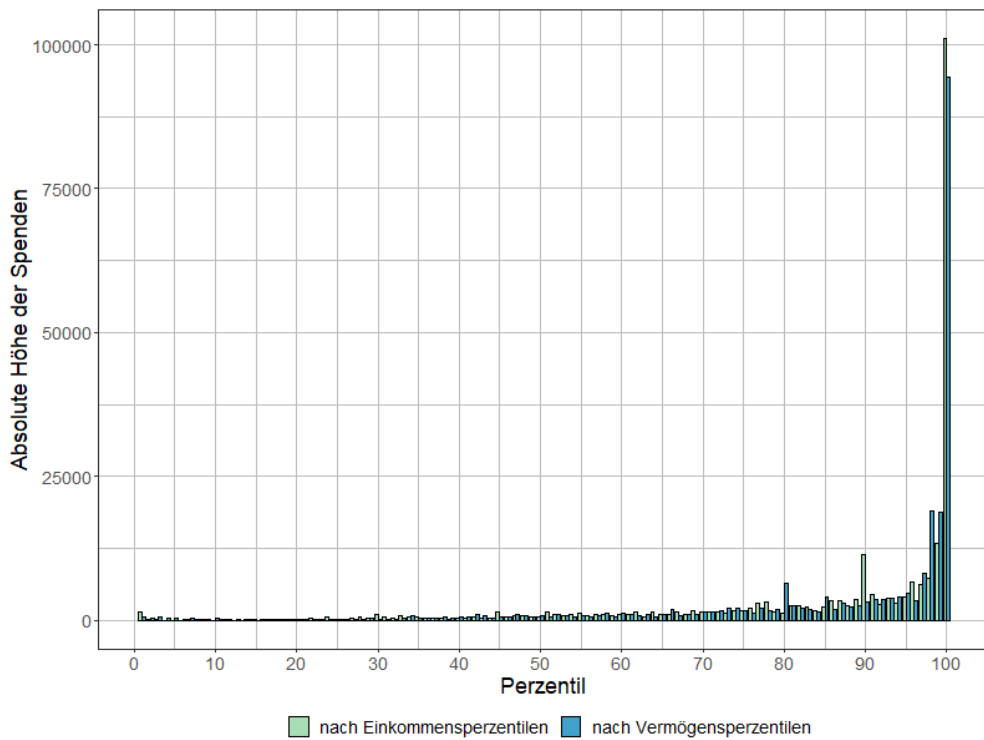
Abbildung 1: Anteil spendender Haushalte nach Einkommens- und Vermögensperzentilen, 2015



Anm.: Geglättet mittels Local Polynomial Regression Fitting (Konfidenzintervall=95 %)

Datenquelle: SCF 2016

Abbildung 2: Absolute Höhe der durchschnittlichen Spenden nach Einkommens- und Vermögensperzentilen, 2015

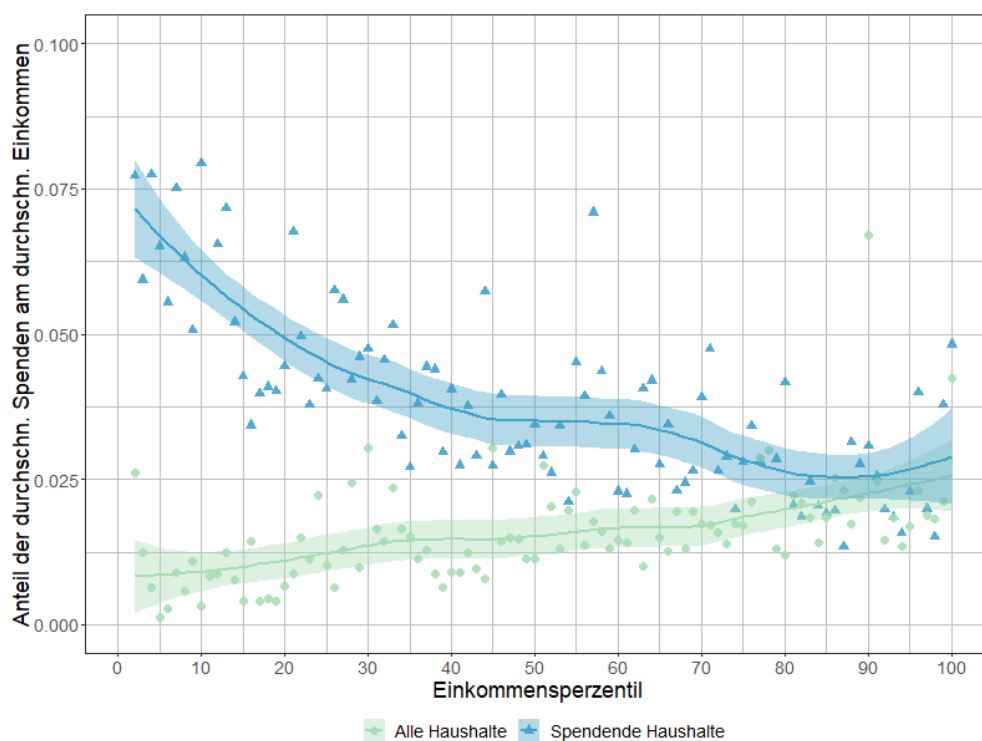


Datenquelle: SCF 2016

In den folgenden Abbildungen wird das Spendenvolumen anteilmäßig am Einkommen bzw. Vermögen nach Einkommens- und Vermögensperzentilen aufgezeigt, um Schlüsse über die Verteilung der ökonomischen Belastung von Spendentätigkeiten ziehen zu können.

In Abbildung 3 wird das durchschnittliche Spendenvolumen am durchschnittlichen Einkommen in den jeweiligen Einkommensperzentilen dargestellt. Betrachtet man zunächst alle Haushalte gemeinsam, ist ein steigender Trend zu erkennen. Wenn man jedoch nur jene Haushalte berücksichtigt, die auch tatsächlich spenden, zeigt sich, dass anteilmäßig spendende Haushalte in den unteren fünf Perzentilen mehr spenden als jene der oberen Einkommensperzentile. Besonders hoch ist der relative Spendenanteil in den untersten Perzentilen, in welchen sich jedoch nur sehr wenige spendende Haushalte (die sogenannten „committed few“) befinden (siehe Abbildung 1). Darüber hinaus deutet die Grafik auf einen U-förmigen Verlauf hin, aufgrund der hohen Unsicherheit am oberen Rand der Verteilung kann dieser jedoch nicht mit Sicherheit nachgewiesen werden.

Abbildung 3: Anteil des durchschnittlichen Spendenvolumens am durchschnittlichen Einkommen nach Einkommensperzentilen, 2015

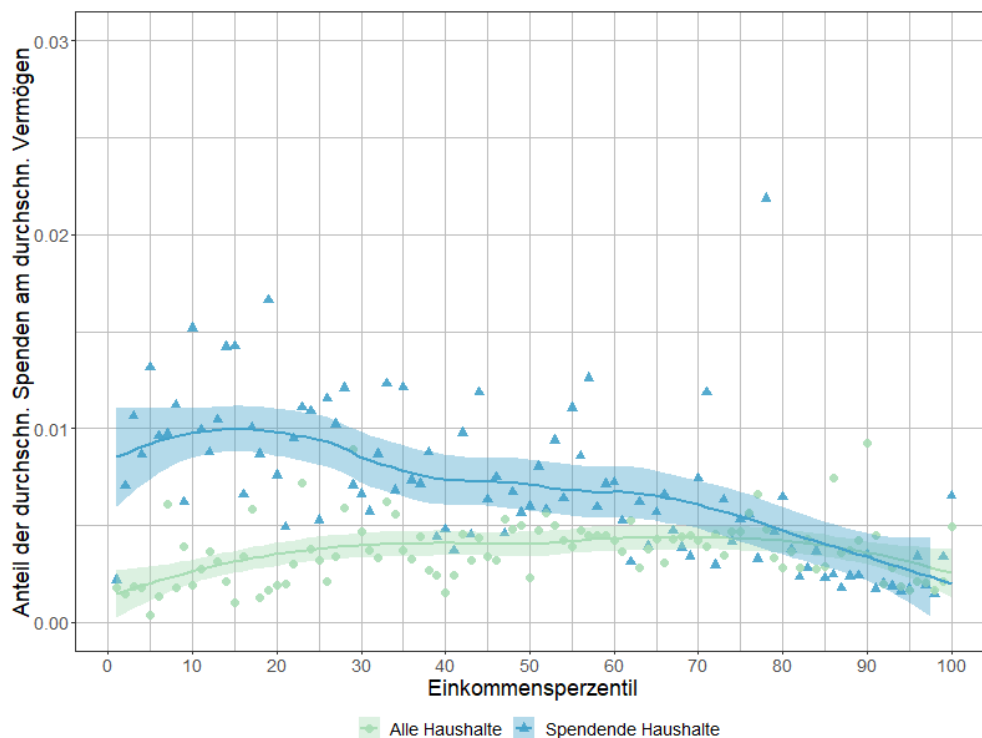


Anm.: Geglättet mittels Local Polynomial Regression Fitting (Konfidenzintervall=95 %)

Datenquelle: SCF 2016

Bei der Analyse des durchschnittlichen Spendenanteils am Vermögen nach Einkommensperzentilen ergibt sich bei der Betrachtung aller Haushalte eine umgekehrte U-Form, bei der die Haushalte in der Mitte der Einkommensverteilung anteilmäßig am Vermögen am meisten spenden (siehe Abbildung 4). Für die Subgruppe der spendenden Haushalte ergibt sich ein relativ hoher Anteil der Spenden am Vermögen für die unteren Einkommensperzentile, welcher kontinuierlich mit der Höhe des Einkommens sinkt.

Abbildung 4: Anteil des durchschnittlichen Spendenvolumens am durchschnittlichen Vermögen nach Einkommensperzentilen, 2015

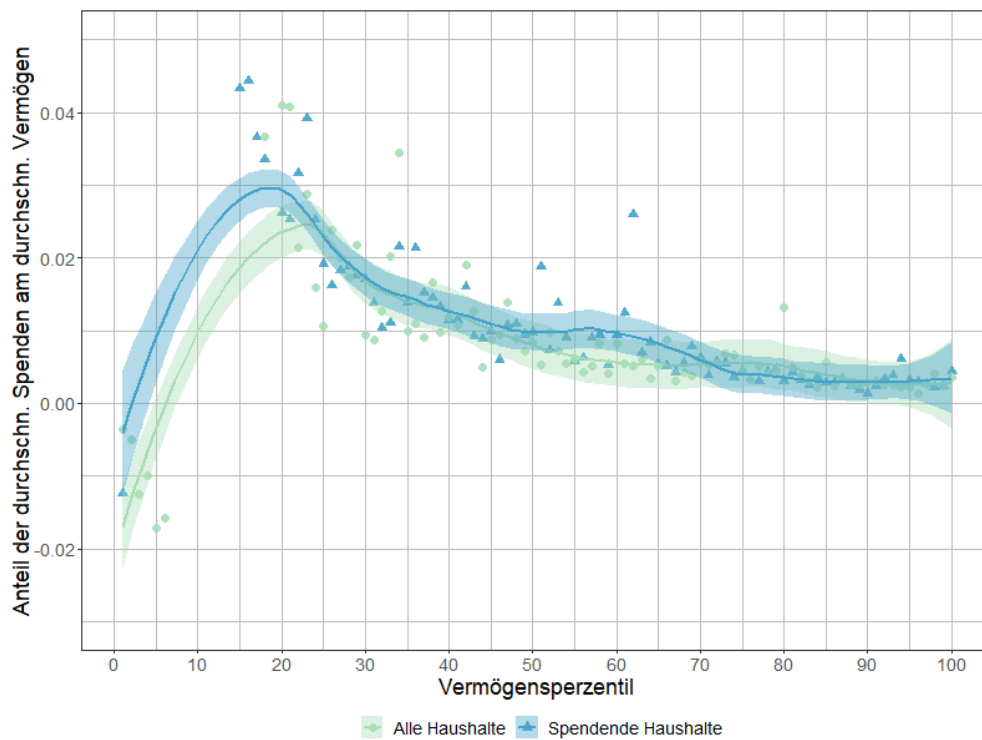


Anm.: Geglättet mittels Local Polynomial Regression Fitting (Konfidenzintervall=95 %)

Datenquelle: SCF 2016

Die deskriptive Analyse nach Vermögensperzentilen ergibt ein ähnliches Bild. In Abbildung 5 wird das durchschnittliche Spendenvolumen als Anteil am Vermögen nach Vermögensperzentilen dargestellt. Haushalte der unteren Perzentile weisen Schulden (oftmals Hypothekarkredite) auf, daher ergeben sich negative Anteile. Für die Haushalte der restlichen Vermögensperzentile ergibt sich ein klarer negativer Trend, das heißt Haushalte der unteren Vermögensperzentile (ohne Schulden) spenden im Verhältnis zu ihrem Vermögen mehr als jene der oberen Perzentile.

Abbildung 5: Anteil des durchschnittlichen Spendenvolumens am durchschnittlichen Vermögen nach Vermögensperzentilen, 2015

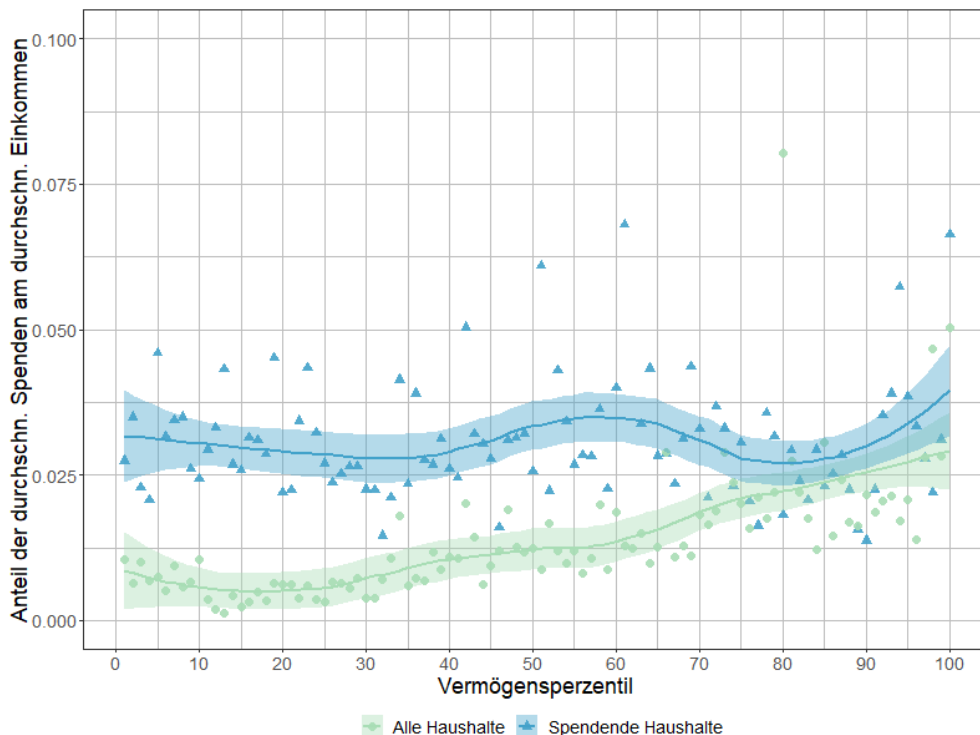


Anm.: Geglättet mittels Local Polynomial Regression Fitting (Konfidenzintervall=95 %).

Datenquelle: SCF 2016

Bei Betrachtung des durchschnittlichen Spendenvolumens am Einkommen nach Vermögensperzentilen (siehe Abbildung 6) zeigt sich für alle Haushalte ein ähnlicher Trend wie zuvor. Der durchschnittliche Spendenanteil am Einkommen steigt jedoch mit höherem Vermögen steiler an als bei einer Einteilung nach Einkommensperzentilen. Auch bei der Subgruppe der spendenden Haushalte zeigt sich ein starker Anstieg der Spendenanteile am Einkommen bei den höchsten Vermögensperzentilen. Für die Haushalte der restlichen Vermögensperzentile ergibt sich ein relativ stabiler Spendenanteil am Einkommen von ca. 3 %. Ausnahmen bilden dabei das 51. und 61. Perzentil, welche mit einem Spendenanteil von ca. 7 % Ausreißer darstellen. Bei dieser Abbildung muss beachtet werden, dass Haushalte der unteren Vermögensperzentile verschuldet sind. Eine hohe Verschuldung ist nur mit einem entsprechend hohen Einkommen möglich, wodurch sich die relativ hohen Einkommen in den unteren Vermögensperzentilen erklären lassen.

Abbildung 6: Anteil des durchschnittlichen Spendenvolumens am durchschnittlichen Einkommen nach Vermögensperzentilen, 2015



Anm.: Geglättet mittels Local Polynomial Regression Fitting (Konfidenzintervall=95 %)

Datenquelle: SCF 2016

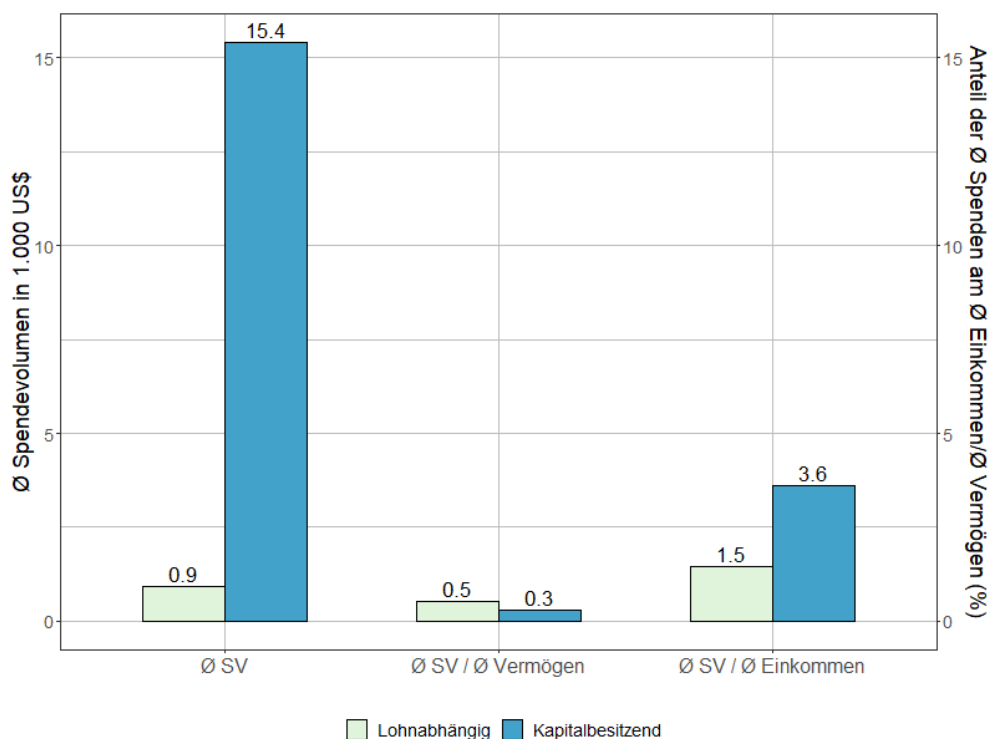
5.2 Verteilung nach Klasse

Nachdem wir die Spendenverteilung nach Perzentilen betrachtet haben, widmen wir uns einem stärker theoretisch fundierten Ansatz und analysieren die Verteilung der Spenden aus einer Klassenperspektive. Wie bereits im Kapitel 4 beschrieben, sind wir an einer Gegenüberstellung der lohnabhängigen Klasse und jener der Kapitalbesitzenden interessiert. Dabei bedienen wir uns des Ansatzes von Wolff und Zacharias (2014), welcher besagt, dass ein Haushalt als nicht lohnabhängig (und somit als kapitalbesitzend) gilt, wenn er über so viel Vermögen verfügt, dass daraus eine für die Reproduktionskosten ausreichend hohe Rendite bezogen werden kann. Dies ist der Fall, wenn die angenommene Rendite von 4 % des Haushaltsvermögens (abzüglich des Wertes des primären Wohnsitzes) höher als das Median-Lohneinkommen ist, welches als Annäherung an die Reproduktionskosten dient.

Für unsere Analyse der Spendenverteilung ist zum einen relevant, wie viel die jeweiligen Klassen zum Spendenaufkommen beitragen, um zu sehen, wie viel gesellschaftliche Gestaltungsmacht sie dadurch erhalten. Zum anderen ist aber auch das Verhältnis von Spendenvolumen zu Vermögen beziehungsweise Einkommen als Indikator für die daraus resultierende Belastung von Interesse. Tabelle 2 hat bereits gezeigt, dass (obwohl nach unserer Methode 89,1 % der Haushalte als

lohnabhängig gelten) diese nur für 32,7 % des gesamten Spendenvolumens aufkommen, während die 10,9 % der kapitalbesitzenden Haushalte 67,3 % des Spendenaufkommens bereitstellen. Fest steht also, dass kapitalbesitzende Haushalte einen Großteil des Spendenvolumens aufbringen und damit potenziell einen Großteil der durch Spendentätigkeit generierten, gesellschaftspolitischen Entscheidungsmacht erlangen.

Abbildung 7: Durchschnittliches Spendenvolumen nach Klasse, 2015



Anm.: SV=Spendenvolumen; Nur jährliche Spenden über 500 USD berücksichtigt
Datenquelle: SCF 2016

Schwieriger ist nun die Einschätzung der damit einhergehenden ökonomischen Belastung der Haushalte im Vergleich zueinander. Bei Betrachtung der Durchschnittswerte in Abbildung 7 zeigt sich ein gemischtes Bild. Diese bestätigen, dass lohnabhängige Haushalte mit durchschnittlich 900 USD absolut betrachtet deutlich weniger spenden als kapitalbesitzende mit durchschnittlich 15.400 USD. Relativ zum durchschnittlichen Vermögen in der jeweiligen Klasse handelt es sich dabei aber noch immer um einen deutlich höheren Anteil. So tätigen lohnabhängige Haushalte durchschnittlich Spenden im Wert von 0,54 % ihres Vermögens, während kapitalbesitzende Haushalte lediglich 0,31 % des verfügbaren Vermögens spenden. Im Bezug zum Einkommen kehrt sich das Verhältnis hingegen um. Die lohnabhängigen Haushalte haben ein durchschnittliches Spendenvolumen relativ zum durchschnittlichen Einkommen von 1,47 % gegenüber 3,61 % bei den kapitalbesitzenden Haushalten. Dieser Umstand reflektiert vor allem die Tatsache, dass Einkommen deutlich gleichverteilter sind als Vermögen. Gleichzeitig kann davon ausgegangen werden, dass mit zunehmendem Vermögen die Bedeutung des laufenden Einkommens für einen Haushalt abnimmt. Gerade bei kapitalbesitzenden Haushalten, die auch als „fungierende Kapitalisten“ (Marx 1974) auftreten, ergibt sich etwa die Möglichkeit, laufende Konsumausgaben direkt über die jeweiligen Unternehmen abzurechnen, um die

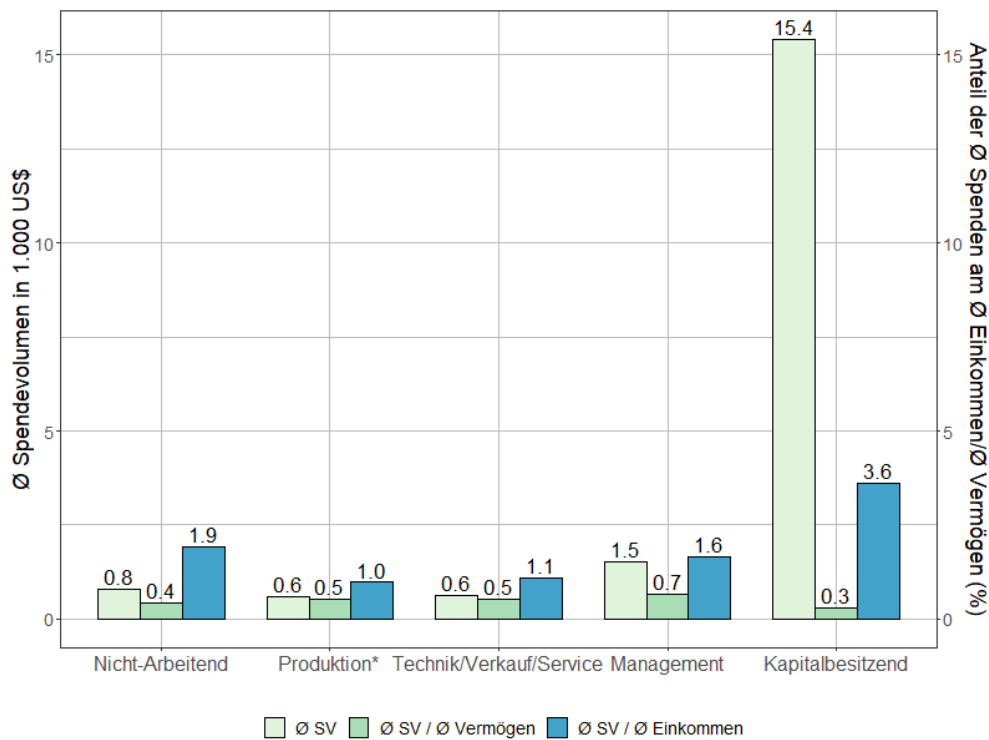
entsprechenden Geldwerte gar nicht erst als Einkommen ausbezahlen und versteuern zu müssen. In Summe lässt sich allerdings kein eindeutiges Fazit bezüglich der relativen Belastung ziehen.

Darüber hinaus wurde die Klasse der Lohnabhängigen nach Positionen im Produktionsprozess (Nicht-Arbeitend, Produktion*, Technik/Verkauf/Service, Management und Kapitalbesitzend) unterteilt (siehe Kapitel 4).

Da die Einteilung jedoch nur nach dem Haushaltsvorstand möglich war, bedürfen die folgenden Betrachtungen der Annahme, dass die entsprechende Zuordnung der Haushalte eine hinreichende Annäherung an die Realität ist. Wie zu erwarten, stellt die Gruppe Management mit 1.500 USD den höchsten absoluten Spendenbeitrag der lohnabhängigen Klasse. Das entspricht noch immer weniger als einem Zehntel der Spenden kapitalbesitzender Haushalte. Haushalte, die den Sektoren Produktion* und Technik/Verkauf/Service zugerechnet werden, kommen dagegen im Schnitt nur auf 600 USD, während Nicht-Arbeitende Haushalte im Durchschnitt 800 USD spenden. Unter Nicht-Arbeitenden Haushalten werden dabei nicht nur Arbeitsuchende, sondern etwa auch pensionierte Haushalte zusammengefasst, die wiederum zu höheren Spenden neigen. Interessanterweise steigt innerhalb der lohnabhängigen Haushalte die relative Belastung mit der Stellung im Produktionsprozess. So spenden Haushalte, die dem Sektor Produktion* zugerechnet werden, im Schnitt 0,53 % ihres Vermögens, Haushalte aus dem Bereich Technik/Verkauf/Service 0,54 % und aus dem Bereich Management sogar 0,67 % des Vermögens. Dieser Zusammenhang ist im Verhältnis zum Einkommen sogar noch deutlicher zu erkennen. Haushalte aus dem Bereich Produktion* spenden 0,98 % des Einkommens, Haushalte aus dem Bereich Technik/Verkauf/Service 1,10 % und Management sogar 1,64 % des Haushaltseinkommens. Innerhalb der lohnabhängigen Haushalte steigen also sowohl die Spendenvolumina als auch die relative Belastung mit der Stellung im Produktionsprozess. Hier sehen wir zwar Ungleichheiten innerhalb der Klasse, aber auch eine konsistente Struktur. Kapitalbesitzende Haushalte spenden hingegen um ein Vielfaches mehr als die Manger*innen-Haushalte, welche als die bestgestellten Vertreter*innen der lohnabhängigen Klasse gelten.

Hier ist ein klarer Strukturbruch zu erkennen. Gemessen am Vermögen, sind die kapitalbesitzenden Haushalte weniger stark, gemessen am Einkommen jedoch deutlich stärker belastet als die lohnabhängigen Haushalte, unabhängig von ihrer Stellung im Produktionsprozess.

Abbildung 8: Durchschnittliches Spendenvolumen nach Klasse bzw. Position im Arbeitsprozess, 2015

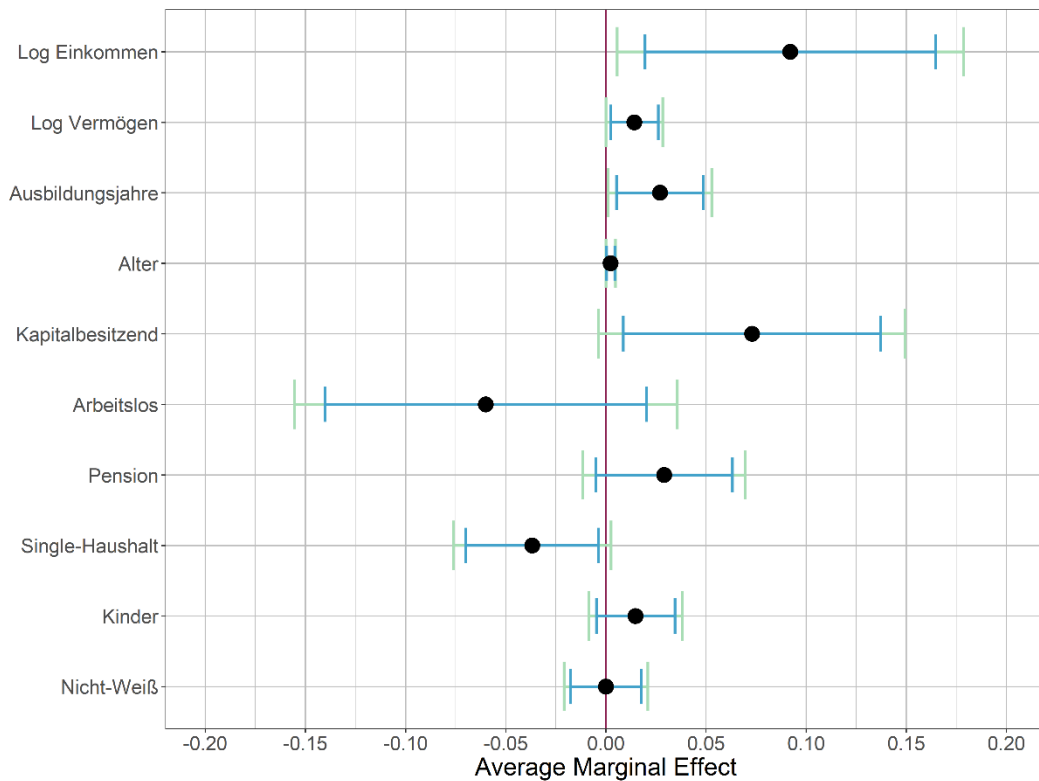


Anm.: SV=Spendenvolumen; Produktion* beinhaltet Produktion, Handwerk, Reparaturarbeiten, Hilfsarbeit, Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Fischerei; nur jährliche Spenden über 500 USD berücksichtigt
 Datenquelle: SCF 2016

5.3 Ökonometrische Analyse

Im nächsten Schritt haben wir mit Hilfe eines Logit-Modells untersucht, welche Faktoren darauf Einfluss nehmen, ob ein Haushalt spendet oder nicht. Dabei sind entsprechend unserer Fragestellung das Einkommen, das Vermögen und die Klassenzugehörigkeit von besonderem Interesse. Wir kontrollieren außerdem auf Geschlecht, Alter und Bildungsjahre des Haushaltsvorstandes, sowie ob es sich um einen nicht-weißen, alleinstehenden, arbeitslosen oder pensionierten Haushaltsvorstand handelt und darauf, ob Kinder im Haushalt leben. Entsprechend der Dummy-Kodierungen ist unsere Baseline als Haushalt, dessen Vorstand weiß, verpartnert, lohnabhängig, berufstätig und ohne Kinder im Haushalt lebend, zu verstehen. Aus den Regressionsoutputs werden zu Interpretationszwecken Average Marginal Effects berechnet und in Abbildung 9 und Abbildung 10 präsentiert. Die senkrechte Linie markiert einen Average Marginal Effect von Null, die dunkleren Konfidenzbänder repräsentieren ein Konfidenzintervall von 90 % und die helleren Konfidenzbänder ein Konfidenzintervall von 95 %.

Abbildung 9: Logit Spendentätigkeit – Average Marginal Effects

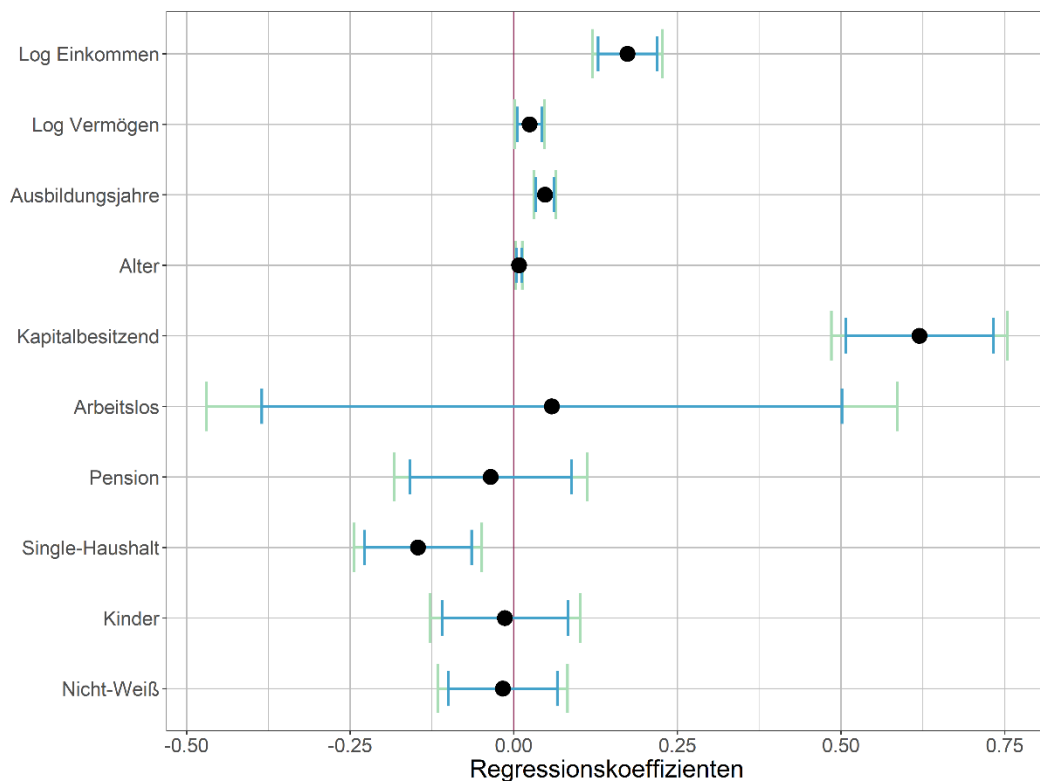


Anm.: Konfidenzintervall für 95 % (hell) und für 90 % (dunkel), Log Vermögen beinhaltet nur positive Vermögen;
Datenquelle: SCF 2016

Gegeben unserer Baseline-Spezifizierung sehen wir, dass eine Einkommenssteigerung von einem Prozent im Durchschnitt zu einer Erhöhung der Spendenwahrscheinlichkeit von 9,2 % führt, was durchaus beachtlich ist. Eine einprozentige Vermögenssteigerung erhöht die Wahrscheinlichkeit im Schnitt um rund 1,4 %, ebenfalls bei einem Signifikanzniveau von 95 %. Handelt es sich allerdings abweichend von unserer Baseline-Spezifizierung um einen kapitalbesitzenden Haushalt, erhöht dies die Spendenwahrscheinlichkeit um 7,3 % bei einem Signifikanzniveau von 90 %. Einen positiven Einfluss zeigen außerdem die Ausbildungsjahre – hier führt eine Verlängerung des Bildungsweges um ein Jahr im Schnitt zu einer 2,6% höheren Wahrscheinlichkeit zu spenden. Ebenfalls von Bedeutung ist das Alter des Haushaltsvorstandes: Pro Lebensjahr erhöht sich die Spendenwahrscheinlichkeit um 0,2 %, wobei das Signifikanzniveau bei 90 % liegt. Die weiteren soziodemografischen Variablen zeigen allesamt keinen signifikanten Einfluss mit Ausnahme des Status als Single-Haushalt. Single-Haushalte spenden um 3,6 % weniger wahrscheinlich, wobei das Ergebnis signifikant, gegeben ein 90- % Konfidenzintervall, ist. Die Ergebnisse der bestehenden Literatur lassen sich anhand der Daten des SCF 2016 daher in Teilen bestätigen. Die Bedeutung von Alter, Ausbildung und Status als Single-Haushalt lassen sich entsprechend belegen. Eine höhere Spendenbereitschaft bei Haushalten mit Kindern finden wir hingegen nicht. Die Annahme, dass höheres Einkommen und Vermögen zu höherer

Spendenbereitschaft führen, konnte auch bei Kontrolle auf diverse erklärende Variablen bestätigt werden. Selbiges gilt für die Zurechnung zur Klasse der kapitalbesitzenden Haushalte. Für das Subset der spendenden Haushalte haben wir im nächsten Schritt mittels OLS Einflussfaktoren auf die Höhe der Spenden untersucht. Die abhängige Variable Spendenvolumen wurde logarithmiert, um die Regressionskoeffizienten erneut als Veränderung in Prozent interpretieren zu können.

Abbildung 10: OLS Log Spendenvolumen – Koeffizienten der Regressoren



Anm.: Konfidenzintervall für 95 % (hell) und für 90 % (dunkel), Log Vermögen beinhaltet nur positive Vermögen; Datenquelle: SCF 2016

Die erklärenden Variablen entsprechen der Vorgehensweise der Logit Regressionen. Die Ergebnisse werden in Abbildung 10 dargestellt. Entsprechend unseren Ergebnissen wird eine einprozentige Einkommenssteigerung mit einer Erhöhung der Spenden um 17,3 % assoziiert, während eine entsprechende Steigerung des Vermögens mit einer Erhöhung der Spenden um rund 2,4 % einhergeht. Ist ein Haushalt kapitalbesitzend, erhöht dies das Spendenvolumen um rund 61,9 %. Alle drei Koeffizienten sind signifikant gegeben einem 95 % Konfidenzintervall. Ein zusätzliches Lebensjahr des Haushaltsvorstandes erhöht das Spendenvolumen um 0,8 %, während ein weiteres Ausbildungsjahr das Spendenvolumen ebenfalls um 4,7 % steigert. Single-Haushalte spenden hingegen sogar 14 % weniger als Paarhaushalte, wobei der Regressionskoeffizient signifikant bei einem Konfidenzintervall von 90 % ist. Handelt es sich beim Haushaltsvorstand um eine arbeitslose, pensionierte oder nicht-weiße Person oder um einen Haushalt mit Kindern, so lässt sich kein signifikanter Unterschied in der Spendenhöhe feststellen.

Sowohl die Spendenbereitschaft als auch die Höhe der getätigten Spenden scheinen also von denselben Variablen beeinflusst zu werden. Insbesondere Einkommen, Vermögen und Klassenzuordnung konnten in beiden Fällen als entscheidende Triebfedern identifiziert werden. Selbiges gilt für die demografischen Faktoren Alter, Bildungsstatus und Single-Haushalt.

6. Diskussion und Fazit

Die anfangs gestellte Forschungsfrage, wie sich das Spendenverhalten je nach Einkommens- und Vermögensschicht unterscheidet, wurde weitreichend im Rahmen der deskriptiven Analyse beantwortet. Der Anteil der Haushalte, die mehr als 500 USD pro Jahr spenden, als auch die absolute Spendenhöhe nehmen sowohl mit Einkommen als auch Vermögen stark zu. Bei Betrachtung der Spenden als Anteil am Einkommen beziehungsweise Vermögen ergibt sich jedoch ein anderes Bild. Wenn man nur jene Haushalte berücksichtigt, die auch tatsächlich spenden, zeigt sich, dass jene am unteren Ende der Einkommensverteilung anteilmäßig am meisten spenden und darüber hinaus auch jene (schuldenfreien) Haushalte am unteren Ende der Vermögensverteilung relativ zu ihrem Vermögen den höchsten Beitrag leisten. Am oberen Ende der Einkommensverteilung findet man jedoch zum Teil wieder sehr hohe Ausreißer bezüglich des relativen Spendenaufkommens. Ein U-förmiger Verlauf, wie er in der Literatur beschrieben wird, konnte aufgrund der hohen Unsicherheit am oberen Ende der Verteilung nicht bestätigt werden. Bei der Inklusion aller Haushalte ergibt sich ein positiver Trend zwischen dem Anteil der Spenden am Einkommen und der Höhe des Einkommens und Vermögens. Für den Anteil der Spenden am Vermögen ergibt sich jedoch diesbezüglich kein klarer Trend.

Vergleichen wir die Befunde aus dem deskriptiven Teil mit den Regressionsergebnissen, lässt sich festhalten, dass die Zusammenhänge bezüglich der Rolle von Einkommen und Vermögen auch hier positiv sind, der Einfluss der monetären Variablen durch die Kontrolle auf demografische Variablen wie den Bildungsstand oder Alter des Haushaltsvorstandes aber etwas reduziert werden.

In Bezug auf die Verteilung der Spenden nach Klassen lässt sich festhalten, dass kapitalbesitzende Haushalte zwar lediglich rund ein Zehntel der Bevölkerung ausmachen, dabei aber über 67 % des Spendenvolumens stellen. Damit kommt einer relativ kleinen Gruppe ein relativ großer Einfluss über die Verwendung dieser Mittel zu. Weniger klar ist, ob damit auch eine entsprechende Mehrbelastung dieser Haushalte einhergeht. Zwar spenden kapitalbesitzende Haushalte relativ zum Einkommen deutlich mehr, allerdings relativ zum Vermögen weniger als lohnabhängige Haushalte. Außerdem zeigt Kapitalbesitz entsprechend unseren ökonometrischen Modellen einen signifikant positiven Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit Geld zu spenden und sorgt bei spendenden Haushalten auch für ein höheres Spendenvolumen. Auch wenn ein Haushalt nicht als kapitalbesitzend gilt, steigt die Wahrscheinlichkeit zu spenden mit dem Vermögen.

Abschließend lässt sich festhalten, dass Philanthropie in den USA einen wichtigen Stellenwert hat. Wenn Haushalte mit geringem Einkommen und Vermögen spenden, wenden sie dafür einen höheren Anteil ihres Einkommens und Vermögens auf als reichere Haushalte. Vermögende Haushalte und jene mit hohem Einkommen spenden jedoch sehr hohe Beträge, wodurch auch ihr Mitspracherecht bei der Verwendung dieser Spenden mehr Gewichtung hat.

Anders als in Europa sind Spenden eine für viele Personen und Institutionen unverzichtbare Ergänzung des Sozialstaates. Dadurch bestimmt jedoch nicht die Allgemeinheit über das gewählte Parlament, welche Projekte förderungswürdig sind, sondern Einzelpersonen, die große Summen spenden, treffen diese Entscheidungen. Philanthropie wirkt dabei nur in einem geringen Ausmaß umverteilend, da Spenden von wohlhabenden Haushalten meistens an höhere Bildungseinrichtungen, wie Universitäten, Kunst und Kultur, spenden, also Einrichtungen, die sich an den gehobenen Mittelstand oder wiederum an wohlhabende Personen richten (Mayo und Tinsley 2008). Um dieses Ungleichgewicht auszugleichen und eine stärkere Umverteilung zu erreichen, sollte die Finanzierung von sozialen, kulturellen und bildungspolitischen Leistungen von der Allgemeinheit, also von staatlicher Seite, getragen werden. Dabei sollte die Abhängigkeit der Institutionen von privaten Gönner*innen reduziert und die Mitbestimmung der Bevölkerung über das soziale Angebot erhöht werden.

Literatur

- Auten, G. E., Clotfelter, C. T., Schmalbeck, R. L. (2000). Taxes and philanthropy among the wealthy. In: Slemrod, J. B. (Hg.): *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 392–424.
- Bekkers, R., Wiepking P. (2011). "A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving." *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40 (5), 924–973.
- Côté, S., House, J., & Willer, R. (2015). High economic inequality leads higher-income individuals to be less generous. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112 (52), 15838–15843.
- Daneshvary, N./Luksetich, W.A. (1997): Income sources and declared charitable tax deductions". *Applied Economics Letters*, 4 (5), 271–274.
- Eckerstorfer, P., Halak, J., Kapeller, J., Schütz, B., Springholz, F., & Wildauer, R. (2016). Correcting for the missing rich: An application to wealth survey data. *Review of Income and Wealth*, 62 (4), 605–627.
- Foundation, Giving USA (2016). *The Annual Report on Philanthropy for the Year 2016*.
- Havens, J. J., O'Herlihy, M. A., Schervish, P. G. (2006). "Charitable giving: How much, by whom, to what, and how." In: Powell, W./Steinberg, R. (Hg.): *The Non Profit Sector: A Research Handbook*, 2. Auflage. New Haven: Yale Press, 542–567.
- Hughes, P., Luksetich W. (2008). "Income Volatility and Wealth: The Effect on Charitable Giving". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 37 (2), 264–280.
- James III, R.N., Sharpe, D.L. (2007). The Nature and Causes of the U-Shaped Charitable Giving Profile. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36 (2), 218–238.
- Kennickell, A. B., & McManus, D. A. (1993). Sampling for household financial characteristics using frame information on past income. Konferenzpapier präsentiert bei den 1993 Joint Statistical Meetings in Atlanta, GA

- Kennickell, A. B. (2008). The role of Over-Sampling of the Wealthy in the Survey of Consumer Finance. SCF Working Paper.
- Kitchen, H., Dalton R. (1990). "Determinants of charitable donations by families in Canada: a regional analysis". *Applied Economics*, 22 (3), 285–299.
- Marx, K (1974). Das Kapital. *Kritik der politischen Ökonomie*. Band 3. Berlin: Dietz Verlag.
- Mayo, J. W., & Tinsley, C. H. (2009). Warm glow and charitable giving: Why the wealthy do not give more to charity? *Journal of Economic Psychology*, 30 (3), 490–499.
- McClelland, R., & Brooks, A. C. (2004). What is the real relationship between income and charitable giving?. *Public Finance Review*, 32 (5), 483–497.
- Neumayr, M., Handy, F. (2017a). "Charitable Giving: What Influences Donors' Choice Among Different Causes?" *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, online Papier
- Neumayr, M. (2017b). "Super Rich & Super Generous. Spenden von Superreichen versus demokratische Ideale". In: Dimmel, N., Hofmann, J., Schenk, M., Schürz M. (Hg.): Handbuch Reichtum. Neue Erkenntnisse aus der Ungleichheitsforschung. Innsbruck: Studien Verlag, 308-319
- Plank, K. (2017). Philanthrocapitalism and the Hidden Power of Big US Foundations. *Momentum Quarterly*, 6 (3), 203–209.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: the influence of social class on prosocial behavior. *Journal of personality and social psychology*, 99 (5), 771–784.
- Raddon, M. B. (2008). Neoliberal Legacies: Planned Giving and the New Philanthropy. *Studies in Political Economy*, 81 (1), 27–48.
- Schervish, P. G., Havens, J. J. (1995). "Explaining the curve in the U-shaped curve." *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 6 (2), 202–225.
- Schervish, P., Havens, J. (1998). Money and Magnanimity: New Findings on the Distribution of Income Wealth, and Philanthropy. Research Report.
- Schervish, P. G., & Havens, J. J. (2001). Wealth and the commonwealth: New findings on wherewithal and philanthropy. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30 (1), 5–25.
- Silver, I. (2007). Disentangling Cass from Philanthropy: The Double-edged Sword of Alternative Giving. *Critical Sociology*, 33 (3), 537–549.
- Steinberg, R., Zhang, Y. Brown, E. Rooney, P. (2010). "Earned, owned, or transferred: are donations sensitive to the composition of income and wealth?" In: Wiepking, P., Bekkers, R. (2012). "Who gives? A literature review of predictors of charitable giving. Part Two: Gender, family composition and income. In: *Voluntary Sector Review*, 3 (2), 217–245.
- Wiepking, P. (2007). "The philanthropic poor: In search of explanations for the relative generosity of lower income households". *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 18 (4), 339–358.

- Wilhelm, M. (2005). Basic Facts about Charitable Giving from the Center on Philanthropy Panel Study. *Philanthropy Panel Study*.
- Wolff, E. N., Gittleman, M. (2014). "Inheritances and the distribution of wealth or whatever happened to the great inheritance boom?" *The Journal of Economic Inequality*, 12 (4), 439–468.