

# IAB-Kurzbericht

12/2013

Aktuelle Analysen aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

## In aller Kürze

■ Bei einem Scheitern ihrer Unternehmung droht Existenzgründern oft der finanzielle und soziale Absturz. Um diesen etwas abzumildern, haben Selbstständige seit Februar 2006 unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, der Arbeitslosenversicherung freiwillig beizutreten.

■ Interessant ist dieses „Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag“ in erster Linie für solche Gründer, die ihre Auftragslage nicht gut abschätzen können oder besonderen Unsicherheiten ausgesetzt sind.

■ Vor allem Existenzgründer aus Arbeitslosigkeit machen von dieser Versicherungsoption Gebrauch.

■ Neben der erwünschten Schutzfunktion besteht allerdings auch die Gefahr von Fehlanreizen. Bislang sind jedoch kaum Mitnahmeeffekte zu erkennen.

■ Nach bisherigen Erkenntnissen ist die Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung eine sinnvolle Ergänzung des sozialpolitischen Instrumentariums, die aber vergleichsweise selten genutzt wird. Mit einer zielgruppenspezifischen Ansprache könnte man mehr Existenzgründer dazu bewegen, sich „etwas mehr Sicherheit“ zu leisten.

## Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Existenzgründer Etwas mehr Sicherheit

von Katalin Evers, Michael Schleinkofer und Frank Wießner

Mit dem Wandel der Erwerbsformen verändert auch der traditionelle Mittelstand in Deutschland sein Gesicht: Seit Ende der 1990er Jahre gibt es immer mehr Selbstständige mit arbeitnehmerähnlichen Eigenschaften. Allerdings gelten Arbeitnehmerschutzrechte für sie häufig nicht und ihre soziale Absicherung ist oft unzureichend. Eine gewisse Abhilfe bietet hier die freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung, die bei Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit vor dem finanziellen Absturz schützen kann.

### ■ Bedarf an sozialer Absicherung

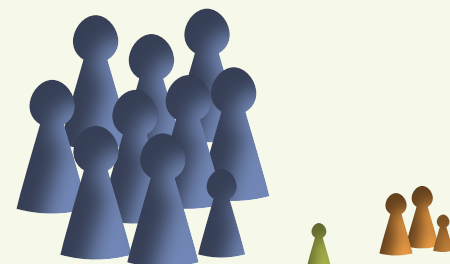
In den vergangenen zwanzig Jahren ist die Zunahme beruflicher Selbstständigkeit in Deutschland fast nur auf Selbstständige ohne weitere Beschäftigte zurückzuführen und inzwischen sind die Solo-Selbstständigen klar in der Überzahl (Gerner/Wießner 2012). Bei den weiblichen Selbstständigen sei die Dominanz der Ein-Frau-Unternehmen sogar schon seit über dreißig Jahren zu beobachten. Gerner und Wießner stellen weiterhin fest, dass mit diesen strukturellen Veränderungen auch neue Probleme und Bedarfslagen einhergehen. Denn kleine und

kleinste Unternehmungen, die in erster Linie der Selbst-Beschäftigung der Gründerperson dienen, erwirtschaften oft nicht genug Einnahmen, um über den reinen Lebensunterhalt hinaus eine ausreichende Absicherung gegen soziale Risiken zu realisieren.

Selbstständige gelten dementsprechend zunehmend als „Arbeitskraftunternehmer“ (Voß/Pongratz 1998), bei denen soziale Schutzmechanismen und unternehmerische Entscheidungsfreiheit mehr und mehr verdrängt werden – von Einkommensunsicher-

Abbildung 1

Freiwillig Weiterversicherte in der Arbeitslosenversicherung am 31.12.2012



Insgesamt	214.556	100,0 %
■ Selbstständige	207.409	96,7 %
■ Pflegepersonen	1.421	0,7 %
■ Beschäftigte im Ausland	5.726	2,7 %

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (Referat OS 11). © IAB

heit bis hin zu einem „Ausgeliefertsein am Markt“ (Egbringhoff 2004). Das Scheitern einer solchen Selbstständigkeit ist daher oft mit erheblichen sozialen Risiken verbunden.

## ■ Freiwillige Weiterversicherung

Seit dem 1. Februar 2006 besteht die Möglichkeit, ein „Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag“ zu begründen und sich damit in der Arbeitslosenversicherung freiwillig weiter zu versichern. So muss man z. B. beim Wechsel aus abhängiger Beschäftigung in Selbstständigkeit nicht mehr auf diesen sozialen Schutz verzichten. In der Arbeitslosenversicherung (SGB III) ist diese Regelung ein Novum. Neben selbstständig Tätigen steht die Versicherungsoption auch Pflegepersonen und Auslandsbeschäftigten offen, sie wird aber in erster Linie von Existenzgründern genutzt (vgl. **Abbildung 1**): Von knapp 215.000 freiwillig Weiterversicherten Ende 2012 waren fast 97 Prozent Selbstständige. Die nachfolgenden Ausführungen beschränken sich deshalb auf diese Versichertengruppe.

### Versicherungsvoraussetzungen

Das Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag ist in § 28a SGB III geregelt. Wer sich freiwillig weiterversichern will, muss innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit mindestens zwölf Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis gestanden oder unmittelbar vor der Gründung eine Entgeltersatzleistung nach dem SGB III bezogen haben. Auch darf keine anderweitige Versicherungspflicht, z. B. aus einem Beschäftigungsverhältnis, bestehen. Die selbstständige Tätigkeit muss hauptberuflich ausgeübt werden (mindestens 15 Stunden pro Woche). Der Antrag auf freiwillige Weiterversicherung muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gestellt werden.

Das Versicherungspflichtverhältnis endet, wenn die Voraussetzungen dafür nicht mehr gegeben sind, also z. B. wenn die selbstständige Tätigkeit aufgegeben wird. Der Versicherte selbst kann die Weiterversicherung frühestens nach Ablauf von fünf Jahren kündigen. Allerdings erlischt sie, wenn der Versicherte mit der Beitragszahlung länger als drei Monate in Verzug ist. Dies ist durchaus ambivalent: Einerseits entsteht auf freiwilliger Basis ein Pflichtversicherungsverhältnis, das nur unter bestimmten Voraussetzungen wieder aufgelöst werden kann. Andererseits kann sich der Versicherte dieser Pflicht praktisch durch die Verweigerung der Beitragszahlung wieder entledigen.

### Versicherungsbeiträge

Die Regelungen zum Versicherungs- und Leistungsrecht orientieren sich am erzielten Arbeitsentgelt. Bei einer selbstständigen Tätigkeit schwankt das Einkommen häufig und kann oft erst mit zeitlichem Verzug exakt ermittelt werden. Zur Beitragsbemessung für die freiwillige Weiterversicherung wird deshalb die aktuelle Bezugsgröße der Sozialversicherung herangezogen (§ 345b Satz 1 Nr. 2 SGB III). Diese entspricht in etwa dem Durchschnittsentgelt aller Versicherten der gesetzlichen Rentenversicherung im vorvergangenen Kalenderjahr (§ 18 (1) SGB IV). Selbstständige werden in Höhe des aktuellen Beitragssatzes zur Arbeitslosenversicherung (3 %) veranlagt. Um die finanziellen Belastungen für die neuen Selbstständigen in der Startphase in Grenzen zu halten, gelten für das Jahr der Existenzgründung und das darauf folgende Kalenderjahr zunächst nur 50 Prozent der monatlichen Bezugsgröße als beitragspflichtige Einnahmen (§ 345b Satz 2 SGB III). Die Versicherten zahlen in dieser Zeit also nur den halben Regelbeitrag (vgl. **Tabelle 1**).

Die freiwillig Versicherten unterscheiden sich damit in beitragsrechtlicher Hinsicht von den Versicherungspflichtigen, deren Beiträge sich auf Grundlage ihres vollen Arbeitsentgelts errechnen (§ 342 SGB III). Anders als sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, bei denen der Arbeitgeber die Hälfte der Beiträge übernimmt (§ 346 (1) SGB III), müssen freiwillig Versicherte diese vollständig alleine aufbringen.

### Versicherungsleistungen

Wie bei versicherungspflichtig Beschäftigten entsteht auch in der freiwilligen Weiterversicherung Anspruch auf Arbeitslosengeld, wenn das Versicherungspflichtverhältnis innerhalb der letzten zwei Jahre vor der Arbeitslosmeldung mindestens zwölf Monate bestanden hat (§ 142 SGB III). Der vormalig Selbstständige

Tabelle 1

### Versicherungsbeiträge in der freiwilligen Weiterversicherung 2012/2013

in Euro

	Westdeutschland		Ostdeutschland	
	2012	2013	2012	2013
Bezugsgröße	2.625,00	2.695,00	2.240,00	2.275,00
Beiträge in der Startphase*	39,38	40,43	33,60	34,13
Reguläre Beiträge	78,75	80,86	67,20	68,26

\* Gründungsjahr und nachfolgendes Kalenderjahr.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (2012 und 2013).

© IAB

muss sich bemühen, die Arbeitslosigkeit so schnell wie möglich zu beenden. Hierzu muss er dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen und bereit sein, eine zumutbare versicherungspflichtige Beschäftigung mit einer Arbeitszeit von mindestens 15 Wochenstunden aufzunehmen. Die Höhe des Arbeitslosengeldes bemisst sich nach einem fiktiven pauschalierten Arbeitsentgelt. Ausgangspunkte der Bemessung sind u. a. die Art der Beschäftigung, welche die Arbeitsagentur zu vermitteln versucht, und die für diese Beschäftigung erforderliche Qualifikation. Unterschieden werden dabei vier Qualifikationsstufen (vgl. **Tabelle 2**).

Die Dauer des Leistungsbezugs richtet sich analog zur sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach der Dauer des Versicherungspflichtverhältnisses innerhalb einer Rahmenfrist von maximal fünf Jahren vor Anspruchsbeginn und dem Lebensalter zu Beginn der Arbeitslosigkeit (§ 147 SGB III). Während Arbeitnehmer, die selbst kündigen, mit einer Sperrzeit von bis zu zwölf Wochen (§ 159 SGB III) rechnen müssen, können die freiwillig Versicherten unmittelbar nach Aufgabe der Selbstständigkeit Leistungen beziehen. Insgesamt kann die selbstständige Tätigkeit zweimal unterbrochen werden, um einen Anspruch auf Arbeitslosengeld geltend zu machen (§ 28a (2) Satz 2 SGB III).

Trotz gleicher Beitragszahlung werden freiwillig und obligatorisch Versicherte ungleich behandelt (vgl. **Infokasten** rechts und **Tabelle 2**). Freiwillig Versicherte in den Qualifikationsgruppen 3 und 4 erhalten ein niedrigeres Arbeitslosengeld als Pflichtversicherte. Für die Qualifikationsgruppen 1 und 2 ist es dagegen umgekehrt. Im Jahr 2012 hätte ein freiwillig Versicherter der Qualifikationsgruppe 1 im Westen knapp 25 Prozent mehr Lohnersatzleistung als ein Pflichtversicherter erhalten; im Osten beträgt der Unterschied knapp 22 Prozent. Innerhalb der freiwilligen Weiterversicherung findet somit eine Quersubventionierung zugunsten der Höherqualifizierten statt. Zudem stellt der einheitliche Beitragssatz – der die individuell unterschiedliche wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der freiwillig Versicherten außer Acht lässt – das Äquivalenzprinzip in der Sozialversicherung infrage. Haben Selbstständige mit niedrigerer Qualifikation auch deshalb einen geringeren Anreiz, sich freiwillig zu versichern?

### Mögliche Fehlanreize

Interessant ist das Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag wohl vor allem für solche Selbstständigen, die ihre Auftragslage nicht gut abschätzen können oder besonderen Unsicherheiten ausgesetzt sind. Neben

dieser erwünschten Schutzfunktion birgt die Regelung allerdings auch die Gefahr einer unerwünschten Verquickung von Fehlanreizen und Eigennutz. Besonders stark wirken diese Fehlanreize in der Anfangsphase, wenn erst für wenige Monate vergünstigte Beiträge entrichtet wurden.

Problematisch für die freiwillige Weiterversicherung ist dabei vor allem die Informationsasymmetrie: Der Versicherungsnehmer ist der Arbeitslosenversicherung im Voraus weitgehend unbekannt („Hidden Characteristics“). Und mit den verfügbaren Informationen – z. B. Erwerbshistorie, Lebenslauf sowie Business Plan – ist das Versicherungsrisiko nur schwer zu bewerten („Hidden Information“).

Anders als die Versicherungswirtschaft hat die Arbeitslosenversicherung keine Möglichkeit, offensicht-

Tabelle 2

### Arbeitslosengeld aus einem „Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag“ für Selbstständige im Jahr 2012

nach Qualifikationsstufen, in Euro/Monat

Qualifikationsstufe	West	Ost
Q-Gruppe 1: Fachhoch-/Hochschule	1.322,70	1.172,10
Q-Gruppe 2: Fachschule/Meister	1.151,40	1.015,80
Q-Gruppe 3: Abgeschlossener Ausbildungsberuf	963,90	843,00
Q-Gruppe 4: Keine Ausbildung	746,40	636,90
<i>zum Vergleich:</i> Arbeitslosengeld eines sozialversicherungspflicht. Beschäftigten mit einem Bruttoeinkommen in Höhe der Bezugsgröße	1.060,00	962,00

Hinweis: Beträge beispielhaft für Steuerklasse III, ohne Kind.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit (2013).

© IAB

### i

#### Rechenbeispiel

Nach einjähriger Beitragszahlung zur freiwilligen Weiterversicherung ist die Anwartschaft erfüllt und es entsteht ein Anspruch auf Arbeitslosengeld für die Dauer von bis zu sechs Monaten. Betrachtet man beispielhaft das Jahr 2012 als Versicherungszeit, so summiert sich die Beitragszahlung auf 472,56 Euro (Ost: 403,20 Euro), da in der Startphase nur der halbe Beitrag fällig wird. Dem steht bei sechsmonatigem Leistungsbezug eine Versicherungsleistung von minimal 4.478,40 Euro (Ost: 3.821,40 Euro) für die Qualifikationsgruppe 4 bis maximal 7.936,20 Euro (Ost: 7.032,60 Euro) für Qualifikationsgruppe 1 gegenüber.

Für einen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit einem monatlichen Bruttoeinkommen in Höhe der Bezugsgröße der Sozialversicherung, also 2.625 Euro (West) bzw. 2.240 Euro (Ost), würde während der Anwartschaftszeit exakt der doppelte Betrag an Beitragszahlungen anfallen, der jedoch zu gleichen Teilen vom Arbeitgeber und dem Beschäftigten aufgebracht wird. Im Falle der Arbeitslosigkeit würde das Arbeitslosengeld gemäß § 149 SGB III 1.060 Euro (Ost: 962 Euro) im Monat betragen.\* Bei sechsmonatigem Leistungsbezug würde also ein Gesamtbetrag von 6.360 Euro (Ost: 5.772 Euro) auflaufen.

\* Beträge beispielhaft für Steuerklasse III, ohne Kind. Die Abgabenquote für einen verheirateten Mann ohne Kind (Steuerklasse III) in Vollzeitbeschäftigung im Produzierenden Gewerbe oder Dienstleistungsbereich, Leistungsgruppe 1 bis 5, betrug im Jahr 2012 ca. 32,7 % in Westdeutschland bzw. 28,4 % in Ostdeutschland (Statistisches Bundesamt 2013).

lich „schlechte“ Risiken mit höheren Beitragssätzen zu belegen oder gar abzulehnen, wenn die formalen Voraussetzungen für die freiwillige Weiterversicherung erfüllt sind. Nachfolgend soll empirisch näher betrachtet werden, ob sich Selbstständige mit hohem Risiko mit einer größeren Wahrscheinlichkeit versichern bzw. ob es Hinweise auf eine adverse (Selbst-) Selektion, also eine Negativauslese der Versicherungsnehmer, gibt.

## ■ Nutzung der Versicherungsoption

Von den 2.306 geförderten Gründern in der Stichprobe erfüllten zum 1. Befragungszeitpunkt (vgl. **Infokasten** unten und **Tabelle 3**) 1.764 Befragte die Voraussetzungen für ein Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag. Etwas mehr als die Hälfte von ihnen (915 Gründer) hat diese Möglichkeit auch genutzt. Zum Zeitpunkt der 2. Befragung (etwa 40 Monate nach Förderbeginn) hätten noch 1.571 geförderte Gründer – das sind 85,3 Prozent der ursprünglich Versicherungsberechtigten – freiwillig weiterversichert bleiben können. Allerdings machte nur noch etwas weniger als ein Drittel dieser Personen (495 Gründer) davon weiterhin Gebrauch.

Die geförderten „frischen“ Gründer wurden innerhalb der ersten drei Monate ihrer Selbstständigkeit interviewt (2.708 Fälle). Damals wären fast alle in dieser Gruppe (2.636 Gründer) grundsätzlich versicherungsberechtigt gewesen. Die Versicherungsoption wurde von 1.573 „frischen“ Gründern (59,7 %) genutzt, also etwas häufiger als von den „älteren“ Gründern. Bei der zweiten Erhebung lag der Gründungszeitpunkt hier etwa 22 Monate zurück. In dieser Phase waren noch 2.030 Befragte (76,7 %) weiterhin versicherungsberechtigt, doch tatsächlich waren nur 788 Personen aus dieser Gruppe (38,8 %) weiterhin freiwillig versichert.

Die Vergleichsgruppe der ungeförderten Gründer (2.303 untersuchte Fälle) muss zunächst um die vormals Arbeitslosen und die relativ vielen Nebenberufs- und Teilzeitgründer bereinigt werden. Dadurch reduziert sich die Zahl der grundsätzlich Versicherungsberechtigten auf 998 Personen. Von diesen nutzten lediglich 180 Gründer, also weniger als ein Fünftel, das Versicherungsangebot. Die strukturellen Unterschiede im Vergleich zu den geförderten Gründern zeigen sich auch darin, dass bei der zweiten Befragung noch 90,4 Prozent der ursprünglich Versicherungsberechtigten (943 Gründer) weiterhin versicherungsberechtigt im Sinne unserer Definition waren. Der Anteil der Versicherten lag hier ebenfalls deutlich unter dem der anderen beiden Gruppen (13,2 %).

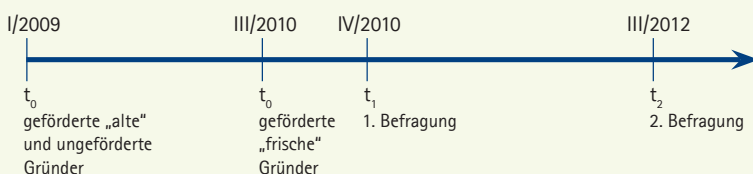
### i

#### Datenbasis

In den empirischen Analysen werden Daten, die ursprünglich zur Evaluation des Gründungszuschusses erhoben wurden, ausgewertet. Es handelt sich dabei um eine repräsentative Zufallsstichprobe von Gründerinnen und Gründern, die sich im ersten Quartal des Jahres 2009 mithilfe des Gründungszuschusses (damals § 57 SGB III) selbstständig gemacht hatten. Zum Vergleich wurden Personen befragt, die im gleichen Zeitraum ohne Unterstützung durch die Arbeitsagentur ein Unternehmen gründeten. Als weitere Kontrollgruppe wurden Geförderte unmittelbar nach dem Start in die Selbstständigkeit („frische“ Gründer) interviewt. Der erste Beobachtungszeitraum ( $t_0$  bis  $t_1$ ) seit der Gründung ( $t_0$ ) umfasst etwa 20 Monate bzw. drei Monate für die „frischen“ Gründer. Gut eineinhalb Jahre später wurden die panelbereiten Untersuchungsteilnehmer ein weiteres Mal befragt ( $t_2$ , vgl. Darstellung unten). Dabei liefern die beiden zeitpunktbezogenen Befragungen lediglich Momentaufnahmen.

In den Jahren 2009 und 2010 betrug die Antragsfrist nur einen Monat (heute: drei Monate) nach der Gründung. Der Beitragssatz betrug 2009 wie heute 3 Prozent, allerdings bezogen auf ein Viertel der Bezugsgröße, das waren 17,64 Euro (Ost: 14,45 €). Im Jahr 2010 waren es 17,89 Euro (Ost: 15,19 €).

#### Schematische Zeitachse der Gründungszuschuss-Erhebungen



## ■ Versicherungsfall und „kalte“ Kündigung

Mit Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit und Eintritt der Arbeitslosigkeit kann Arbeitslosengeld bezogen werden, wenn die Anwartschaft erfüllt ist. Dies ist aber nur für wenige Personen in der Erhebung relevant: Zum Zeitpunkt der ersten Befragung bezog etwas mehr als 1 Prozent von ihnen Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung (vgl. **Tabelle 4**). Auch zum Zeitpunkt der Folgebefragung befanden sich kaum mehr ehemalige Selbstständige im Leistungsbezug. Über den ganzen Beobachtungszeitraum hinweg gaben insgesamt nur 4 Prozent der Befragten an, jemals Leistungen aus der freiwilligen Arbeitslosenversicherung bezogen zu haben.

Dies hat mutmaßlich auch damit zu tun, dass ein häufiger Grund für die Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit der Wechsel in eine abhängige Beschäftigung ist (Caliendo et al. 2012). Außerdem ist die Dauer des Leistungsbezugs meistens relativ kurz. In rund zwei Dritteln der Leistungsfälle dauert die Ar-

beitslosigkeit nicht länger als sechs Monate und lediglich 5 Prozent der Leistungsbezieher waren länger als zwölf Monate arbeitslos.

Wie bereits erwähnt, existiert neben den formalen Beendigungsgründen (z. B. Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit, Renteneintritt) auch die Möglichkeit der „kalten“ Kündigung: Wird die Beitragszahlung für mehr als drei Monate ausgesetzt, erlischt das Versicherungsverhältnis automatisch. **Tabelle 4** zeigt, dass von den Befragten, die zu beiden Befragungszeitpunkten selbstständig und bei der ersten Befragung freiwillig versichert waren, bis zur zweiten Erhebung insgesamt 44 Prozent die Weiterversicherung verlassen hatten. Da auch zu diesem Zeitpunkt die Fünf-Jahres-Frist für die Kündigung durch den Versicherten noch nicht erfüllt war, müssen diese Personen also „kalt“ gekündigt haben. Ein wesentlicher Grund für das Ausscheiden sind nach Angaben der Befragten die als zu hoch empfundenen Beiträge (46 %).

## ■ Problem der (Selbst-)Selektion

Bei der freiwilligen Weiterversicherung findet möglicherweise eine adverse (Selbst-)Selektion der Versicherten statt, es könnten sich also vor allem Personen mit „schlechten“ Risiken versichern. Zur Überprüfung dieser Hypothese untersuchen wir die Determinanten der Entscheidung für oder gegen diese Versicherung mithilfe eines Logit-Modells. Dabei wird geschätzt, von welchen Faktoren die Wahrscheinlichkeit beeinflusst wird, dass Existenzgründer sich freiwillig weiterversichern.

Die Datenbasis bildet die erste Erhebungswelle der Gründungszuschuss-Befragung. Grundsätzlich werden nur solche erklärenden Größen berücksichtigt, die sich auf den Beginn der Selbstständigkeit beziehen, als die freiwillige Weiterversicherung beantragt werden konnte. In der Untersuchung wurden außerdem Performanceindikatoren wie die Anzahl weiterer Beschäftigter oder das erwirtschaftete Einkommen erhoben. Allerdings gelten diese Aussagen erst für den Befragungszeitpunkt  $t_1$  und geben somit nicht den Status quo zum Gründungszeitpunkt wieder. Diese Indikatoren sind deshalb nicht geeignet, die Entscheidung für oder gegen eine freiwillige Weiterversicherung abzubilden. Das schließt jedoch keineswegs aus, dass sie die Wahrscheinlichkeit einer „kalten“ Kündigung im weiteren Verlauf der Selbstständigkeit beeinflussen können. Eine entsprechende ereignisanalytische Betrachtung ist mit dem vorliegenden Datenmaterial jedoch nicht möglich.

Tabelle 3

### Nutzung der freiwilligen Weiterversicherung für Selbstständige in der Arbeitslosenversicherung

	geförderte Gründer	geförderte „frische“ Gründer	un-geförderte Gründer	Gesamt
<b>1. Befragung</b>				
Befragungszeitpunkt (Monate nach Gründung)	ca. 20	ca. 3	ca. 20	
1 Realisierte Interviews	2.306	2.708	2.303	7.317
2 Versicherungsberechtigt <sup>1</sup> in der freiwilligen Weiterversicherung	1.764	2.636	998	5.398
3 davon versichert (% von 2)	51,9 %	59,7 %	18,0 %	49,4 %
<b>2. Befragung</b>				
Befragungszeitpunkt (Monate nach Gründung)	ca. 40	ca. 22	ca. 40	
4 Weiterhin versicherungsberechtigt <sup>2</sup> (% von 2)	85,3 %	76,7 %	90,4 %	82,1 %
5 davon versichert (% von 4)	31,5 %	38,8 %	13,2 %	31,0 %

Anmerkung: Angaben zur 2. Befragung sind hochgerechnete Werte.

<sup>1</sup> Versicherungsberechtigt ist, wer hauptberuflich selbstständig ist und nicht im Rahmen einer zusätzlichen Beschäftigung der Sozialversicherungspflicht unterliegt.

<sup>2</sup> Nur Personen, die bereits zum Zeitpunkt der 1. Befragung versicherungsberechtigt waren und die Voraussetzungen dafür weiterhin erfüllen.

© IAB

Quelle: Eigene Berechnungen.

Tabelle 4

### Leistungsbezug sowie Beendigung des Versicherungspflichtverhältnisses auf Antrag zwischen der ersten und der zweiten Befragung

Anteile in Prozent

	geförderte Gründer	geförderte „frische“ Gründer	un-geförderte Gründer	Gesamt
Aktuelle Leistungsbezieher bei der 1. Befragung	1,8	--	0,3	1,2
Aktuelle Leistungsbezieher bei der 2. Befragung	1,2	1,4	0,5	1,2
Leistungsbezieher im gesamten Beobachtungszeitraum	6,0	3,8	1,2	4,0
Gründer, die aus der Versicherung ausgeschieden sind	47,0	40,9	53,9	44,1

Anmerkung: Angaben zur 2. Befragung sind hochgerechnete Werte.

Quelle: Eigene Berechnungen.

© IAB

Neben der Gruppenzugehörigkeit (geförderte „alte“ und „frische“ Gründer sowie ungeförderte Gründer) berücksichtigen wir weitere erklärende Größen aus der Entrepreneurship-Forschung (z. B. Brüderl et al. 1998) wie soziodemografische Merkmale der Gründerperson (Geschlecht, Familienstatus, Migrationshintergrund, Qualifikationsniveau, Arbeitsmarkterfahrung), Merkmale der Vorgründungsphase (Push-/Pull-Motivation, Selbstständigkeit der Eltern), Strukturmerkmale der Gründung (Startkapital, Wochenarbeitszeit) sowie Einflussfaktoren aus dem betrieblichen Umfeld (Branche, Region). In **Tabelle 5** sind

die Ergebnisse der Analyse zu den Determinanten der freiwilligen Versicherung für alle versicherungsberechtigten Befragten dargestellt.

Die genauen Gründe für die unterschiedliche Nutzung der Versicherungsoption wurden in der vorliegenden Untersuchung nicht direkt abgefragt. Allgemein kommen als denkbare Erklärungen für die Nichtversicherung drei Möglichkeiten in Betracht:

- Nicht-Können, weil die Versicherungsvoraussetzungen nicht erfüllt sind (Personen, die mit dem Gründungszuschuss gefördert wurden, erfüllen allerdings die Voraussetzungen i. d. R. problemlos),
- Nicht-Wissen, weil ihnen die Option nicht bekannt ist und
- Nicht-Wollen, z. B. weil es ihrem unternehmerischen Selbstverständnis widerspricht oder, weil ihnen die Versicherungsbeiträge schlichtweg zu hoch sind.

In unserer Analyse haben wir Personen, die die Versicherungsvoraussetzungen nicht erfüllen – soweit ihre Identifikation möglich war – ausgeschlossen. Somit dürften bei den betrachteten Personen die übrigen zwei Gründe dafür ausschlaggebend gewesen sein, dass sie sich nicht versichert haben.

Gegenüber den geförderten „älteren“ Gründern ist die Wahrscheinlichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung bei den geförderten „frischen“ Gründern signifikant höher (7 %-Punkte). Dagegen ist die Wahrscheinlichkeit bei den ungeförderten Gründern um mehr als ein Drittel geringer. Es ist anzunehmen, dass die Geförderten von der Arbeitsagentur über die Versicherungsmöglichkeit informiert worden sind. Für eine intensivere Nutzung der Weiterversicherung spricht auch, dass diese Personen aufgrund ihrer Vorerfahrung in abhängiger Beschäftigung möglicherweise eine gewisse Affinität zur gesetzlichen Sozialversicherung aufweisen – zumal sie während der Arbeitslosigkeit und auch in der Gründungsphase entsprechende Leistungen bezogen haben. Auch verhalten sich gerade Gründer aus Arbeitslosigkeit oftmals eher risikoscheu, was ebenfalls für die Nutzung eines Versicherungsschutzes spricht.

Während Geschlecht und Familienstatus keinen signifikanten Einfluss auf die Versicherungswahrscheinlichkeit haben, versichern sich Personen mit Migrationshintergrund seltener. Neben kulturellen Hintergründen kann hierbei auch eine unzureichende Kenntnis der Versicherungsmöglichkeiten bzw. der gesetzlichen Regelungen der Sozialversicherung eine Rolle spielen.

In Bezug auf die Qualifikation dienen Personen mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung (Q-Gruppe 3)

als Referenz. Insbesondere die Hochqualifizierten (Q-Gruppe 1) weisen gegenüber der Referenzgruppe eine um 4 Prozentpunkte höhere Wahrscheinlichkeit der Weiterversicherung auf. Diese Gruppe würde im Versicherungsfall auch die höchsten Leistungen erhalten (vgl. **Tabelle 2**).

Ein höheres Lebensalter könnte die Risikobereitschaft negativ bzw. den Wunsch nach sozialer Absicherung positiv beeinflussen. Implizit wird dies in unserem Modell durch eine längere Teilhabe am Erwerbsleben – gemessen als Berufserfahrung oder auch Erfahrung mit Arbeitslosigkeit – berücksichtigt.<sup>1</sup> Diese Merkmale korrespondieren positiv mit der Wahrscheinlichkeit, sich freiwillig weiter zu versichern.

Die Wirkungsrichtung der Motivationsindices, die aus verschiedenen Gründungsmotiven abgeleitet wurden, entspricht den Erwartungen: Eher unternehmerisch motivierte Gründer („Demand Pull“) weisen eine geringere Wahrscheinlichkeit der Weiterversicherung auf, weil sie offenbar von ihrer Geschäftsidee stärker überzeugt sind. Gründer, die in erster Linie die Arbeitslosigkeit beenden wollen („Unemployment Push“), verhalten sich aufgrund ihrer bisherigen Arbeitsmarkterfahrung eher risikoavers und neigen stärker dazu, die Versicherungsoption zu nutzen.

Eine unternehmerische Sozialisation im Elternhaus kann die Einstellungen gegenüber beruflicher Selbstständigkeit ebenfalls beeinflussen. Diese Prozesse wirken teils langfristig im Vorfeld der Gründung. Im Hinblick auf die Versicherungswahrscheinlichkeit zeigen sich durchaus unterschiedliche Effekte je nach Selbstständigkeit der Mutter oder des Vaters. Während selbstständige Väter die Weiterversicherung unwahrscheinlicher machen, wirken selbstständige Mütter leicht positiv. Diese unterschiedlichen Wirkungen sind unter Umständen darauf zurückzuführen, dass sich Unternehmensgründungen von Männern und Frauen in vielerlei Hinsicht unterscheiden: Frauen gründen häufiger kleinere Unternehmungen, oftmals im Nebenerwerb, in anderen Branchen als Männer und erzielen entsprechend geringere Einkünfte als diese (KfW 2009; Brüderl et al. 1998). Selbstständige Tätigkeiten von Müttern könnten deshalb als weniger positiv wahrgenommen werden als die von Vätern.

Je höher das Startkapital, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit einer Weiterversicherung. Diese

<sup>1</sup> Gegen eine explizite Berücksichtigung des Lebensalters spricht, dass wegen dessen hoher Korrelation mit der faktischen Teilhabe am Erwerbsleben die Effekte von „Berufserfahrung“ und „Arbeitslosigkeitserfahrung“ – die in diesem Analysekontext aussagekräftiger sind – nicht mehr einzeln identifizierbar wären.

Option wird gewöhnlich gewählt, wenn die Gründerperson ein gewisses Risiko des Scheiterns sieht. Gründungen mit besserer Kapitalausstattung gelten als aussichtsreicher und wachstumsstärker. Auch kann ein höherer Kapitaleinsatz als Signal für ein starkes Commitment des Gründers interpretiert werden.

Mit höherer Wochenarbeitszeit steigt auch die Wahrscheinlichkeit der freiwilligen Weiterversicherung. Das ist insofern plausibel, als eine hohe wöchentliche Arbeitszeit ein Hinweis auf die existenzielle Bedeutung der Selbstständigkeit ist.

Der Wirtschaftszweig, in dem die Gründung realisiert wird, hat kaum Einfluss auf die Versicherungsneigung. Anders verhält es sich mit der Region, in der das Unternehmen gegründet wird: In Ostdeutschland neigen Gründer eher dazu, die Möglichkeit der freiwilligen Weiterversicherung zu nutzen. Dies kann mit der insgesamt ungünstigeren Arbeitsmarktsituation dort zusammenhängen.

## ■ Fazit

Existenzgründer sind oftmals nicht primär unternehmerisch motiviert, sondern verfolgen die Sicherung ihres Lebensunterhalts. Da Selbstständigen bei einem Scheitern ihrer Unternehmung ein finanzieller und sozialer Absturz droht, stellt die Option einer freiwilligen Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung grundsätzlich eine sinnvolle Ergänzung des sozialpolitischen Instrumentariums dar, die tatsächlich „etwas mehr Sicherheit“ bietet. Soweit mit der vorliegenden Datenbasis erkennbar, wird diese Option überwiegend zielkonform genutzt.

Ehemalige Arbeitslose greifen deutlich häufiger auf die Versicherungsmöglichkeit zurück als Existenzgründer, die aus anderen Situationen in die Selbstständigkeit starten. Gleichwohl finden sich bislang allenfalls in Ansätzen Hinweise auf eine adverse (Selbst-)Selektion der Versicherungsnehmer. Betrachtet man vormals arbeitslose, vor allem von „Unemployment Push“ getriebene Gründer als eher gefährdet, so erfüllt die Weiterversicherung damit durchaus ihre intendierte Schutzfunktion.

Wenn aber nach der Startphase der volle Beitragsatz fällig wird, werden die „kalten“ Kündigungen wohl zunehmen. Umgekehrt werden dann eher diejenigen noch länger in der freiwilligen Weiterversicherung verbleiben, die einen entsprechenden Schutz weiterhin benötigen oder dies zumindest glauben. Die adverse (Selbst-)Selektion würde sich mithin verstärken. Die Schätzergebnisse deuten ferner darauf

hin, dass bestimmte Gruppen wie Personen mit Migrationshintergrund von dem Versicherungsangebot schlechter erreicht werden. Eine zielgruppendifferenzierte Ansprache könnte für die stärkere Nutzung der freiwilligen Weiterversicherung förderlich sein.

Im Beobachtungszeitraum sind relativ viele Personen trotz fortbestehender Selbstständigkeit aus der freiwilligen Weiterversicherung auf dem Wege der „kalten“ Kündigung ausgeschieden. Tiefgehende Analysen zu den Hintergründen dieses Verhaltens wä-

Tabelle 5

### Determinanten der freiwilligen Weiterversicherung

Marginale Effekte (Logit-Modelle)

	Effekt
Untersuchungsgruppe – Referenz: geförderte Gründer	
- geförderte „frische“ Gründer	0,074 ***
- ungeförderte Gründer	-0,346 ***
Geschlecht (1=weiblich, 0=männlich)	0,021
Familienstatus (1=in Partnerschaft, 0=ohne Partnerschaft)	0,009
Migrationshintergrund (1=ja, 0=nein)	-0,069 ***
Qualifikationsgruppen – Referenz: abgeschlossener Ausbildungsberuf (Q-Gruppe 3)	
- Q-Gruppe 1: Fachhoch-/Hochschule	0,042 **
- Q-Gruppe 2: Fachschule/Meister	0,044 *
- Q-Gruppe 4: Keine Ausbildung	-0,026
Berufserfahrung (in Monaten) <sup>1</sup>	0,001 ***
Arbeitslosigkeit (in Monaten) <sup>1</sup>	0,002 ***
Pull-Motivation	-0,010 *
Push-Motivation	0,017 ***
Mutter selbstständig (1=ja, 0=nein)	0,007
Vater selbstständig (1=ja, 0=nein)	-0,035 *
Startkapital – Referenz: bis 1.000 Euro	
- 1.001 bis 5.000 Euro	-0,017
- 5.001 bis 15.000 Euro	-0,045 *
- 15.001 Euro oder mehr	-0,106 ***
Tatsächliche Wochenarbeitszeit – Referenz: bis 38 Stunden	
- 39 bis 45 Stunden	0,066 ***
- 46 bis 55 Stunden	0,051 **
- 56 Stunden oder mehr	0,065 **
Branche – Referenz: sonstige Branche	
- Handwerk, Verarbeitendes Gewerbe	-0,038
- Handel (Groß- und Einzelhandel)	-0,046 *
- Andere Dienstleistungen	-0,020
Region (1=Ostdeutschland, 0=Westdeutschland)	0,048 **
Chi <sup>2</sup>	636,8 ***
Pseudo-R <sup>2</sup>	0,10
Fälle	4.610

<sup>1</sup> Die Variable wurde in der Regression auch in quadrierter Form berücksichtigt.

Anmerkung: Die „marginalen Effekte“ werden am Mittelwert der Stichprobe ausgewiesen, sie können als Wahrscheinlichkeitsveränderung in Prozentpunkten interpretiert werden; \*\*\* / \*\* / \* bezeichnen Signifikanz auf dem 1 %-, 5 %-, 10 %-Niveau.

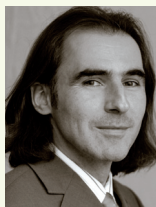
Quelle: Eigene Berechnungen.



Katalin Evers  
ist wissenschaftliche Mitarbeiterin im Forschungsbereich „Betriebe und Beschäftigung“ im IAB.  
katalin.evers@iab.de



Dr. Michael Schleinkofer  
ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Betriebe und Beschäftigung“ im IAB.  
michael.schleinkofer@iab.de



Dr. Frank Wießner  
ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich „Betriebe und Beschäftigung“ im IAB.  
frank.wiessner@iab.de

ren wünschenswert. Auch aus Sicht der Arbeitslosenversicherung würde eine klare Kündigungsregelung – ggf. unter Verzicht auf die gegenwärtige Fünf-Jahres-Frist – die Transparenz und die Administrierbarkeit der freiwilligen Weiterversicherung verbessern.

Unsere Analyse zeigt, dass die Inanspruchnahme von Versicherungsleistungen im Beobachtungszeitraum insgesamt recht gering war. Ein wichtiger Aspekt zur Bewertung der freiwilligen Weiterversicherung kann mit den verfügbaren Informationen allerdings nicht beurteilt werden: Es geht um die Frage, inwieweit der Leistungsbezug im Falle der Geschäftsaufgabe mit den Zielsetzungen der Arbeitslosenversicherung im Einklang ist oder ob die Arbeitslosigkeit möglicherweise billiger oder sogar mutwillig in Kauf genommen wurde (Mitnahme oder Moral Hazard). Eine aktuelle Studie aus Dänemark weist hierzu nur geringe Effekte nach (Ejrnæs/Hochguertel 2013). Auch hierzulande ergeben sich bislang keine nennenswerten Anhaltspunkte für Mitnahme. Aufgrund der beschränkten Reichweite der vorliegenden Analyse bedürfen diese Aspekte aber noch einer detaillierteren Untersuchung.

Das Erfordernis von Vorversicherungszeiten und einer Anwartschaft beugen dem unmittelbaren Moral Hazard vor. Weitere Beschränkungen – etwa den Zugang auf den Personenkreis der Solo-Selbstständigen einzuengen oder die Versicherungsleistung auf eine einmalige Inanspruchnahme zu reduzieren – erscheinen nach heutigem Kenntnisstand eher kontraproduktiv. Ein begleitendes Monitoring der Versicherungsnehmer wäre grundsätzlich geeignet, Informationsdefizite zu reduzieren, würde aber wahrscheinlich unverhältnismäßig hohe Kosten verursachen. Vermutlich ist es für die Arbeitslosenversicherung deshalb günstiger, eine gewisse Unsicherheit hinzunehmen.

Mit Blick in die Zukunft könnte es sinnvoll sein, über eine Ausweitung oder Sonderregelungen für bestimmte Personengruppen wie Selbstständige in „Außenberufen“ (Landschaftsgärtner, Bau) nachzudenken, etwa in Anlehnung an das Saison-Kurzarbeitergeld. Gerechter wäre es vielleicht, nicht nur die Leistungen, sondern auch die Beiträge nach der Qualifikation zu staffeln, um dem Äquivalenzprinzip besser zu entsprechen. Ginge man noch einen Schritt weiter und machte die Arbeitslosenversicherung für alle Selbstständigen zur Pflicht, so wären die Prob-

leme der adversen Selektion und des Moral Hazard durch die damit einhergehende Verteilung des Versicherungsrisikos beseitigt. Vorstellbar wäre auch, einen Teil der Versicherungsbeiträge auf die Endkunden abzuwälzen. Nicht zuletzt lassen sich schon heute aus dem gegenwärtig noch kleinen Versichertenkreis in der freiwilligen Arbeitslosenversicherung wertvolle Erkenntnisse gewinnen für die ungleich größere Herausforderung einer gesetzlich geregelten Altersvorsorge für Selbstständige.

## Literatur

- Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Ziegler, R. (1998): Der Erfolg neugegründeter Betriebe – Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 2. Auflage. Berlin: Duncker & Humblot.
- Bundesagentur für Arbeit (2012): Hinweise zum Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag in der Arbeitslosenversicherung. BA SP III 31 – § 28a Hinweisblatt zum Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag – 1.12.
- Bundesagentur für Arbeit (2013): Hinweise zum Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag in der Arbeitslosenversicherung. BA OS 11 – § 28a Hinweisblatt zum Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag – 1.13.
- Caliendo, M.; Hogenacker, J.; Künn, S.; Wießner, F. (2012): Alte Idee, neues Programm: Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG. In: *Journal for Labour Market Research*, Vol. 45, No. 2, S. 99–123.
- Egbringhoff, J. (2004): Welche Lebensführung erfordert der Typus des Arbeitskraftunternehmers? Das Beispiel von Ein-Personen-Selbstständigen. In: Pongratz, H.; Voß, G. (Hrsg.): *Typisch Arbeitskraftunternehmer*. Berlin: Edition Sigma. S. 255–279.
- Ejrnæs, M.; Hochguertel, S. (2013): Is Business Failure Due to Lack of Effort? Empirical Evidence from a Large Administrative Sample. In: *The Economic Journal*. Im Erscheinen.
- Gerner, H.-D.; Wießner, F. (2012): Solo-Selbstständige: Die Förderung bewährt sich, der soziale Schutz nicht immer. *IAB-Kurzbericht Nr. 23*, Nürnberg.
- KfW Bankengruppe (Hrsg.) (2009): Gründungsaktivität von Frauen und Männern in Deutschland – Gleiche Voraussetzungen, andere Einstellungen?! KfW Research. *WirtschaftsObserver Online* Nr. 48, Juni 2009.
- Statistisches Bundesamt (2013): Verdienste und Arbeitskosten, Nettoverdienste – Modellrechnung 2012 – Fachserie 16, Reihe 2.5.
- Voß, G.; Pongratz, H. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der „Ware Arbeitskraft“? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 50, S. 131–158.