

conflicting incentives in the management of 529 plans

CFR working paper 22-06

Da die Kosten für die College-Ausbildung in den USA einen neuen Höchststand erreicht haben, investieren Haushalte zunehmend in “Section 529 College Savings Plans”, um für die Ausbildung ihrer Kinder zu sparen. In den letzten zehn Jahren hat sich das Gesamtvermögen in diesen Sparplänen auf 464 Milliarden Dollar, verteilt auf mehr als 15 Millionen Konten, verdreifacht. Section 529 College-Sparpläne werden oft mit ihren Pendanten für die Altersvorsorge (z.B. 401(k)-Pläne) verglichen, aber sie arbeiten in einem einzigartigen regulatorischen Umfeld mit Auswirkungen, die bisher noch weitgehend unerforscht sind. Die Sponsoren solcher Sparpläne, bei denen es sich um staatliche Stellen handelt, sind nämlich von wichtigen Bundesgesetzen zum Schutz der Anlegerinteressen ausgenommen.

Dieses regulatorische Vakuum in Verbindung mit mehreren Ebenen potenziell widersprüchlicher Anreize führt zur Forschungsfrage des vorliegenden CFR Working Papers: Wie wirken sich die Anreize der Staaten zur Generierung von Einnahmen aus diesen Sparplänen auf die Sparer aus? Das erklärte Ziel der Plansponsoren ist eigentlich ein verbesserter Zugang zu höherer Bildung, welches leichter zu erreichen ist, wenn Sparpläne angeboten werden, die sich durch niedrige Gebühren und attraktive Anlagerenditen auszeichnen. Die meisten Staaten erheben jedoch vermögensabhängige Gebühren für ihre 529-Pläne und ihre Anreize stimmen möglicherweise nicht mit denen der Sparer überein. Die Staaten sind mit Haushaltszwängen konfrontiert, die sie dazu zwingen könnten, ihre 529-Pläne als potenzielle Einnahmequelle zu betrachten.

Die aus den Sparplänen generierten Einnahmen hängen von zwei Faktoren ab: der staatlichen (Treuhand-)Gebühr, die der Staat erhebt und die als Prozentsatz des Vermögens berechnet wird, und dem gesamten Planvermögen. Staaten, die höhere Einnahmen anstreben, können mit dem Programm-Manager eine höhere staatliche Gebühr aushandeln und/oder Manager erlauben, aggressive Verkaufspraktiken über Verkaufsanreize für die Vermittler des Plans zu verfolgen, um das Planvermögen zu erhöhen. Um ihre Forschungsfrage zu beantworten, konstruieren die Autoren daher ein Maß, das auf der Entlohnung der Vermittler basiert und die Unterschiede in der Tendenz der Staaten erfasst, Einnahmen aus ihren 529-Plänen zu erzielen.

Die Autoren gewinnen einige interessante Erkenntnisse: Sie stellen fest, dass 529-Pläne, bei denen die Staaten eine stärkere Tendenz zur Erlöserzielung zeigen, Anlagemenüs mit höheren zugrunde liegenden Fondsgebühren, einer schwächeren Netto-Performance und weniger Anlageoptionen anbieten. Die Anleger in diesen Plänen erhalten auch keine indirekten Vorteile. Somit wirkt sich eine stärkere Tendenz zur Erlöserzielung negativ auf die Anleger aus, was im Widerspruch zu den erklärten Zielen der 529-Pläne steht, das Sparen für die Hochschulbildung zu unterstützen.