

Wer hat, dem wird gegeben?

Zur intergenerationalen Vererbung von Ungleichheit in Familiennetzwerken

Bettina Isengard, Ronny König und Marc Szydlik

Beitrag zur Veranstaltung »Aktuelle Entwicklungen in der Netzwerkforschung« der Sektion Soziologische Netzwerkforschung

Einleitung

Die Unterstützung von Eltern an ihre (erwachsenen) Kinder endet längst nicht mit dem Auszug aus dem Elternhaus. Im Gegenteil: Wie frühere Studien zeigen, lassen sich vielfältige Formen der sogenannten Generationensolidarität auch bei Eltern und Kindern finden, die nicht mehr im gleichen Haushalt leben. Allerdings wissen wir bisher noch vergleichsweise wenig über den Einfluss von sozialer Ungleichheit auf Solidarität in Familiennetzwerken über Haushaltsgrenzen hinweg. Gerade in Zeiten von gesellschaftlichen Herausforderungen im Zuge ökonomischer Transformationsprozesse wie der zunehmenden Globalisierung und Flexibilisierung gewinnen Ungleichheiten und Unsicherheiten an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, inwiefern soziale Ungleichheit die intergenerationale Solidarität im Erwachsenenalter beeinflusst. Kann man davon sprechen, dass sich soziale Ungleichheit in Familiennetzwerken intergenerational durch ungleiche Solidarität manifestiert oder sogar vergrößert?

Konkret geht es darum aufzuzeigen, ob das sogenannte Matthäus-Prinzip („Denn wer da hat, dem wird gegeben werden, und er wird die Fülle haben (...); Matthäus, 25:29) auch bei Solidarität in familialen Netzwerken anzutreffen ist. Die empirischen Analysen fokussieren auf größere finanzielle Transfers im Kontext von sozialer Ungleichheit auf Basis des „Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe“ (SHARE)¹ und berücksichtigen eine Drei-Generationenperspektive. Dabei wird die Weitergabe

¹ Mit der Datennutzung ist folgende Erklärung abzugeben: „This paper uses data from SHARE Waves 5 and 6 (DOIs: 10.6103/SHARE.w5.611, 10.6103/SHARE.w6.611), see Börsch-Supan et al. (2013) for methodological details. The SHARE data collection has been primarily funded by the European Commission through FP5 (QLK6-CT-2001-00360), FP6 (SHARE-I3: RII-CT-2006-062193, COMPARE: CIT5-CT-2005-028857, SHARELIFE: CIT4-CT-2006-028812) and FP7 (SHARE-PREP: N°211909, SHARE-LEAP: N°227822, SHARE M4: N°261982). Additional funding from the German Ministry of Education and Research, the Max Planck Society for the Advancement of Science, the U.S. National Institute on Aging (U01_AG09740-13S2, P01_AG005842, P01_AG08291, P30_AG12815, R21_AG025169, Y1-AG-4553-01,

verschiedener Arten monetärer Transfers in Familiennetzwerken, und zwar in Form von Geld, Gegenständen oder Immobilien zu Lebzeiten oder in Form von Erbschaften in 16 europäischen Ländern in den Blick genommen. Zunächst werden Finanztransfers in sozialen Netzwerken insgesamt betrachtet, bevor in einem zweiten Schritt spezieller auf intergenerationale funktionale Solidarität eingegangen wird. Nach der Darstellung und Diskussion der deskriptiven und multivariaten empirischen Befunde folgt ein kurzes Fazit.

(Familien)Netzwerke und Solidarität in Europa

Allgemein ist auf Basis früherer soziologischer Befunde bekannt, dass sich persönliche Netzwerke überwiegend aus Interaktionspartner/-innen aus dem engeren und erweiterten Familienkreis zusammensetzen, auch wenn der Freundeskreis nicht zu vernachlässigen ist (zum Beispiel Baas 2008). Im Rahmen bisheriger Studien zeigt sich darüber hinaus, dass insbesondere intergenerationale familiäre Netzwerke solidarisch agieren und eng miteinander verbunden sind (siehe für einen Überblick Szydlík 2016). Dabei kann grundsätzlich zwischen drei Solidaritätsformen unterschieden werden (Bengtson, Roberts 1991; Szydlík 2000). Neben der affektiven Solidarität, die durch emotionale Nähe und Zuneigung gekennzeichnet ist, spiegelt sich die Verbundenheit von Familiengenerationen auch in Kontakthäufigkeiten und gemeinsamen Aktivitäten wider (assoziative Solidarität). Besonders relevant ist die funktionale Solidarität, also das Geben und Nehmen von Geld, Zeit und Raum. Wie zahlreiche empirische Studien zeigen, sind die Generationenbeziehungen durch häufige und umfangreiche finanzielle, zeitliche und räumliche Transfers gekennzeichnet (zum Beispiel Brandt 2009; Deindl 2011; Haberkern 2009; Igel 2011; Isengard 2018; König 2016; Szydlík 2016). Beeindruckend ist hierbei auch, dass der zwischenmenschliche Zusammenhalt und die gegenseitige Unterstützung grundsätzlich nicht an einen gemeinsamen Haushalt gebunden sind, sondern weit darüber hinausreichen.

Der Fokus des vorliegenden Beitrags liegt im Folgenden auf einer Form der funktionalen Solidarität, nämlich auf höheren finanziellen Transfers (mindestens 5.000 Euro²), die entweder zu Lebzeiten der Transfergebenden in Form von Schenkungen oder danach durch Erbschaften geleistet wurden. Gerade für die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen sozialer Ungleichheit und Solidarität in Familiennetzwerken sind solche Übertragungen besonders relevante Indikatoren. Der Fokus der bisherigen Forschung lag dabei vor allem auf dem Einfluss der Familie bzw. deren Solidarität auf soziale Ungleichheit. Dabei weisen die Befunde auf eine intergenerationale Transmission von Ungleichheit in Familiennetzwerken hin. Zentral ist die (Re)Produktion von sozialer Ungleichheit im Lebenslauf durch die Familie bzw. durch familiäre Generationensolidarität (zum Beispiel Künemund, Vogel 2008; Szydlík 2004). Eher stiefmütterlich behandelt wurde allerdings bislang die Frage, inwiefern soziale Ungleichheit einen Einfluss auf die Familie bzw. (Generationen)Solidarität hat, und zwar insbesondere vor dem Hintergrund einer Drei-Generationenperspektive.

Dabei lassen sich theoretisch drei mögliche Annahmen über das Zusammenspiel von sozialer Ungleichheit einerseits und intergenerationaler finanzieller Solidarität andererseits aufstellen. Auf Seiten der Gebenden können Opportunitäten zum Tragen kommen, und zwar im Sinne von „Wer mehr hat, gibt mehr“. Dieser Zusammenhang wird von einer Reihe von empirischen Studien bestätigt (zum Bei-

IAG_BSR06-11, OGHA_04-064, HHSN271201300071C) and from various national funding sources is gratefully acknowledged (see www.share-project.org).

² In Ländern außerhalb des Euroraumes beträgt der Betrag mindestens 50.000 CZK in Tschechien, 37.500 DKK (Welle 5) bzw. 40.000 DKK (Welle 6) in Dänemark, 50.000 SEK in Schweden und 8.000 CHF in der Schweiz.

spiel Arrondel et al. 1997; Künemund, Motel 2000; Schenk et al. 2010; Szydlík 2000). Aus Sicht der Empfänger/-innen kann für das finanzielle Transferverhalten einerseits das Bedürfnisprinzip als relevant erachtet werden, also: „Wer mehr braucht, bekommt mehr“. Andererseits kann aber auch das Matthäus-Prinzip wirken: „Wer mehr hat, bekommt mehr“ (siehe hierzu zum Beispiel die Studien von Kohli et al. 2005; Leopold, Schneider 2010; Szydlík 2016).

Die folgenden Analysen zum Zusammenhang zwischen sozialer Ungleichheit und finanziellen Transfers basieren auf der fünften und sechsten Welle des Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE) aus den Jahren 2013 und 2015 (siehe Börsch-Supan 2018a, 2018b). Die untersuchte Stichprobe umfasst dabei Personen ab 50 Jahren in 16 europäischen Ländern: Belgien, Dänemark, Deutschland, Estland, Frankreich, Griechenland, Italien, Kroatien, Luxemburg, die Niederlande, Österreich, Schweden, die Schweiz, Slowenien, Spanien und die Tschechische Republik. In die Untersuchung werden insgesamt 47.554 Befragte, und davon 41.790 Befragte mit Kindern einbezogen. Für die vorliegende Studie lauten die beiden zentralen Fragen: 1. „Haben Sie [oder Ihr/e Mann/Frau/Partner/Partnerin] jemals ein Geschenk bekommen oder eine Erbschaft in Form von Geld, Gegenständen oder Immobilien erhalten, deren Wert über 5.000 € lag?“. 2. „Haben Sie [oder Ihr/e Mann/Frau/Partner/Partnerin] jemals Geld, Gegenstände oder anderen Besitz im Wert von mehr als 5.000 € verschenkt?“.

Abbildung 1 dokumentiert zunächst für die untersuchten Länder die Anteile an gegebenen und erhaltenen Transfers, differenziert nach verschiedenen Gruppen von Gebenden bzw. Empfänger/-innen. Dabei zeigt sich zunächst, dass die über 50-jährigen Europäer/-innen insgesamt häufiger mehr als 5.000 Euro erhalten (28%) als gegeben haben (12%). Die genauere Betrachtung ergibt, dass größere finanzielle Transfers vorwiegend innerhalb der engeren (Kern)Familie erfolgen. Andere soziale Netzwerke sind in diesem Zusammenhang deutlich weniger relevant. Die Befragten haben am häufigsten von ihren eigenen Eltern Schenkungen oder Erbschaften erhalten. Konkret kommen 70% der erhaltenen Transfers von den Eltern und 22% von den Schwiegereltern. An dritter Stelle folgen mit 14% andere Verwandte als Transfergeber. Sieben Prozent der Schenkungen und Erbschaften gehen auf Partnerinnen bzw. Partner zurück, und auch Geschwister spielen mit einem Anteil von knapp vier Prozent nur noch eine nachgeordnete Rolle. Netzwerke außerhalb des Familien- und Verwandtschaftssystems sind als Transfergeber von größeren Geldsummen mit gerade einmal zwei Prozent kaum existent. Dies gilt auch für erwachsene Kinder: lediglich ein Prozent von ihnen hat jemals eine Schenkung von über 5.000 Euro an ihre Eltern geleistet.

Ganz anders sieht es hingegen bei der umgekehrten Transferrichtung aus, also in Hinblick auf die geleisteten Transfers. Die häufigsten Nutznießer sind hier mit 86% in der Tat die Kinder. Wesentlich seltener werden weiterhin Freunde und andere nicht verwandte Personen bedacht (sechs Prozent der Transfersgaben), dicht gefolgt von den Enkelkindern mit fünf Prozent. Alle anderen Personengruppen im Netzwerk spielen mit Anteilen um die und unter vier Prozent eine noch geringere Rolle. Dass ältere Eltern von den Befragten Schenkungen erhalten, kommt ebenfalls kaum vor. Weniger als ein Prozent der höheren Geld- und Vermögensübertragungen gehen an die eigenen Eltern, und gerade einmal 0,3% an die Schwiegereltern.

Generell kann man also sagen, dass über 50-Jährige am häufigsten von ihren eigenen Eltern bzw. Schwiegereltern eine Schenkung oder Erbschaft im Laufe des Lebens erhalten und im Gegenzug höhere Beträge in erster Linie an ihre Kinder weitergeben. Die direkte Kernfamilie ist somit das Netzwerk, in dem am häufigsten größere finanzielle Leistungen erfolgen. Außerfamiliale und nicht verwandtschaftliche Netzwerke spielen hier hingegen nur eine untergeordnete Rolle. Da Eltern bzw. Kinder mit deutlichem Abstand die wichtigsten Gebenden bzw. Empfänger/-innen von finanziellen Übertragungen über 5.000 Euro sind, wird im Folgenden der Blick auf Transfers von den Eltern an die Befragten und von den Befragten an die eigenen Kinder gerichtet.

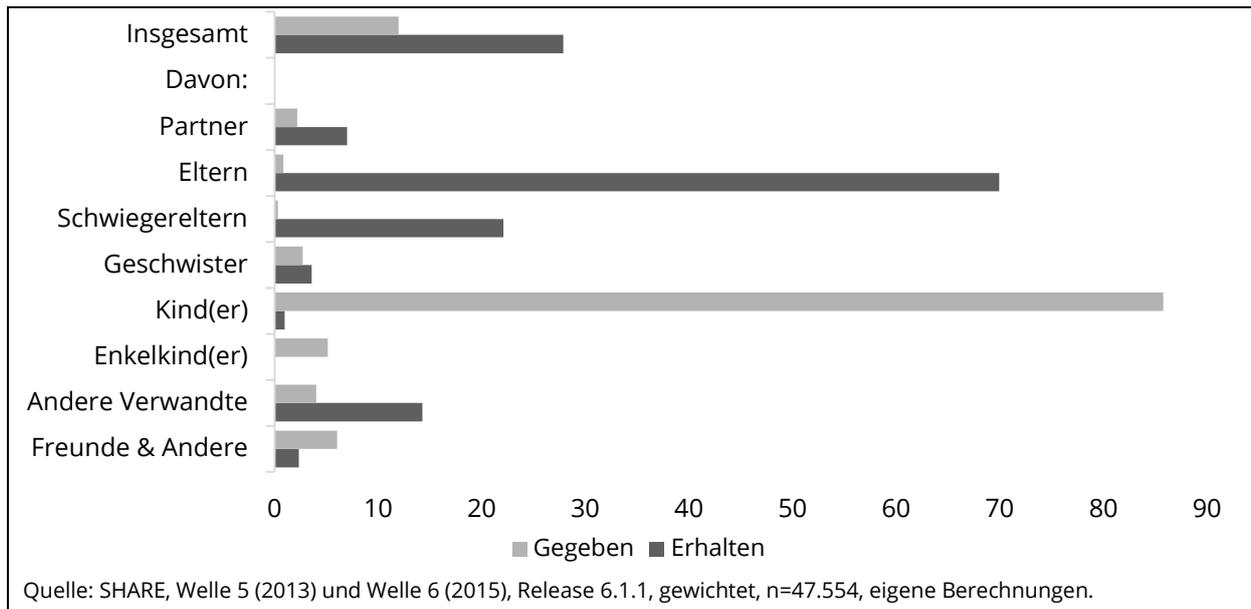


Abbildung 1: Gegebene und erhaltene finanzielle Transfers

Wenn größere erhaltene und gegebene Transfers in einer zeitlichen Perspektive betrachtet werden (Abbildung 2), zeigen sich interessante Entwicklungen im Lebenslauf. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Befragten von ihren Eltern mindestens 5.000 Euro erhalten, steigt bis zum Alter von etwa 52 Jahren kontinuierlich an – und sinkt danach stetig bis zum 74ten Lebensjahr. Später erfolgen kaum noch monetäre Transfers von den Eltern, zumal dann die meisten Eltern verstorben sind. Parallel dazu, allerdings etwas zeitversetzt, erweist sich der Verlauf für die gegebenen Zuwendungen an die Kinder. Mit zunehmendem Alter der Befragten – und damit auch dem ihrer Kinder – steigt die Wahrscheinlichkeit für einen größeren finanziellen Transfer zunächst an. Kurz nach dem Erreichen des 60ten Lebensjahres nehmen größere Übertragungen dann wiederum kontinuierlich ab. Hierfür können zurückgehende Möglichkeiten der Eltern, nicht zuletzt aber auch sinkender Bedarf der erwachsenen Kinder an finanzieller Unterstützung eine Rolle spielen.

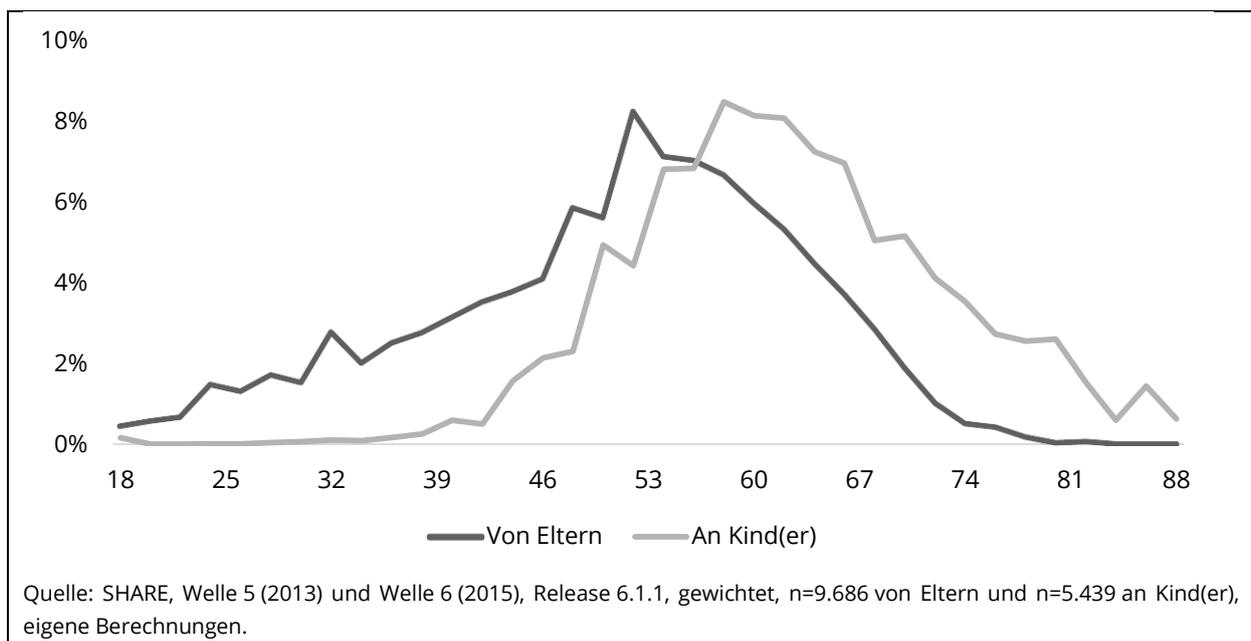


Abbildung 2: Finanzielle Transfers im Lebenslauf

Wird anschließend der Blick auf die länderspezifischen Quoten gerichtet (Abbildung 3), ergeben sich sowohl bei den gegebenen wie auch bei den erhaltenen Transfers beträchtliche Unterschiede. Befragte aus Luxemburg und der Schweiz sowie aus Dänemark, Schweden und Deutschland erhalten besonders häufig eine Schenkung oder Erbschaft von ihren Eltern. Dagegen können in Polen, Estland und vor allem Kroatien gerade einmal 8% der über 50-Jährigen eine derartige Übertragung aus dem Elternhaus verzeichnen. In Luxemburg liegt die Quote mit 38% beinahe fünf Mal so hoch. Insgesamt lässt sich für erhaltene Transfers ein deutliches Gefälle zwischen den nord- bzw. westeuropäischen Ländern einerseits und den ost- und südeuropäischen Staaten andererseits feststellen. Personen aus dem Norden und dem Westen Europas werden deutlich häufiger von ihren Eltern mindestens einmal im Lebenslauf mit einer größeren Schenkung oder Erbschaft bedacht als dies in den südlichen und östlichen Ländern Europas der Fall ist.

Ein ähnliches Muster zeigt sich auch für die umgekehrte Transferrichtung. Hier sind es wiederum am häufigsten Personen aus Luxemburg, die ihre Kinder mit höheren finanziellen Transfers unter die Arme greifen. Aber auch in Österreich, der Schweiz, Deutschland, Dänemark und Schweden sind die Anteile im europäischen Vergleich hoch. Die tiefsten Transferquoten existieren wiederum in Kroatien, gefolgt von Spanien, Italien und Estland. Insgesamt legen die deskriptiven Befunde den Schluss nahe, dass das länderspezifische Transferverhalten zwischen Familiengenerationen mit ökonomischen und wohlfahrtsstaatlichen Bedingungen in den jeweiligen Ländern zusammenhängt.

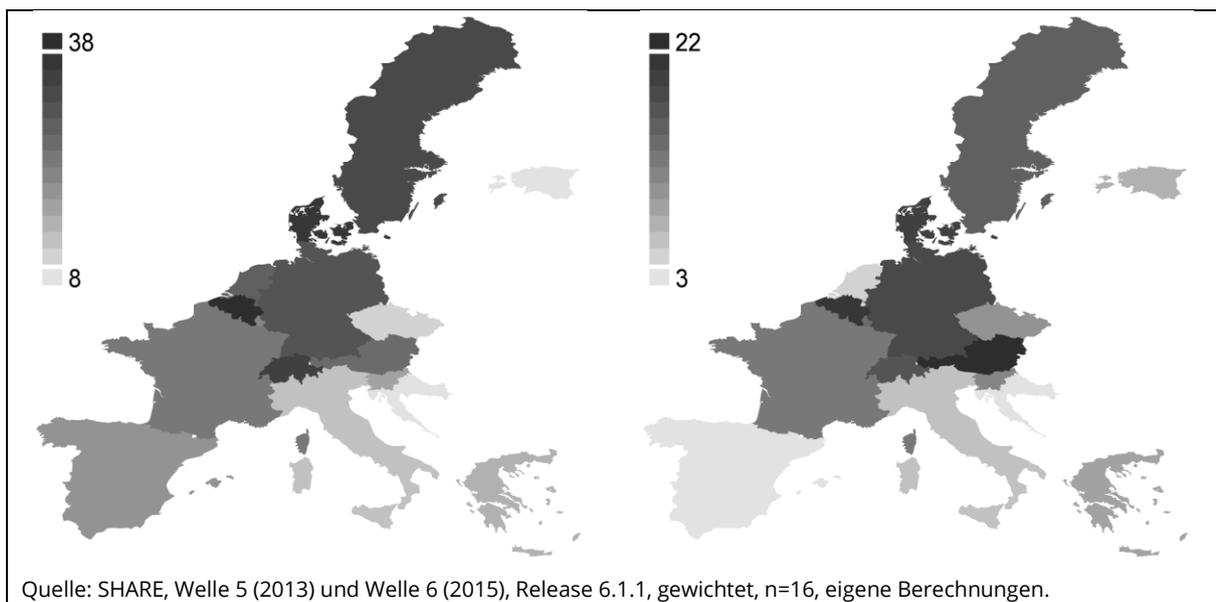


Abbildung 3: Finanzielle Transfers von Eltern (links) und an Kinder (rechts) im Ländervergleich

Ungleichheit und Solidarität in Europa: Wer hat, dem wird gegeben?

Die bisherigen deskriptiven Befunde untermauern, dass größere finanzielle Leistungen vor allem intergenerational innerhalb von Familien erfolgen und Eltern-Kind-Beziehungen selbst über Haushaltsgrenzen hinweg ein Leben lang außerordentlich bedeutsam sind. Allerdings hängt das Transferverhalten auch von Ressourcen und Möglichkeiten ab und kann somit deutlich variieren (zum Beispiel Szydlik 2016). Daher soll im Folgenden untersucht werden, welchen Einfluss soziale Ungleichheit auf die Generationensolidarität hat.

Multivariate Befunde auf Basis von Mehrebenenanalysen zeigen (siehe hierzu die ausgewählten Ergebnisse in Tabelle 1), dass es zu einer Zementierung von sozialer Ungleichheit über die Familiengenerationen hinweg kommt und damit eine Kumulation von Vor- bzw. Nachteilen im Lebenslauf beobachtet werden kann. Denn je höher das individuelle Bildungsniveau der über 50-jährigen Befragten in Europa ausfällt, desto größer ist auch die Wahrscheinlichkeit, dass sie von ihren Eltern eine höhere Übertragung in Form einer Schenkung oder Erbschaft erhalten. Deren Transferverhalten ist ebenfalls eng mit ihrer Bildungsschicht gekoppelt: je höher die Bildung der Eltern, desto eher geben sie größere Summen weiter. Ähnliches zeigt sich in Hinblick auf das Einkommen. Je besser die Befragten finanziell über die Runden kommen, desto eher haben sie einen Transfer von mindestens 5.000 Euro von ihren Eltern erhalten.

Ein vergleichbares Bild ergibt sich auch für die Transfers der Befragten an ihre Kinder. Je höher die Bildung der gebenden Befragten, deren Eltern sowie auch deren Kinder ist, umso wahrscheinlicher ist eine finanzielle Zuwendung von über 5.000 Euro. Gleichzeitig spielt die finanzielle Lage wiederum eine große Rolle: Je besser die Befragten ihre finanzielle Situation erachten, umso wahrscheinlicher sind größere monetäre Leistungen an die Kinder. Darüber hinaus zeigt sich, dass Befragte, die von ihren Eltern eine höhere Summe erhalten haben, auch mit einer größeren Wahrscheinlichkeit höhere finanzielle Beträge an ihre eigenen Kinder (weiter) geben. Damit wird sowohl das Matthäus-Prinzip „Wer hat, dem wird gegeben“ wie auch das Opportunitätsprinzip „Wer mehr hat, gibt mehr“ auf Basis der empirischen Befunde gestützt.

Tabelle 1: Soziale Ungleichheit und Generationentransfers (ausgewählte Befunde)

	Erhalten	Gegeben
Bildung (Befragte)	+++	+++
Bildung (Eltern)	+++	+++
Bildung (Kind)	+++	+++
Einkommen (Befragte)	+++	+++
Geld erhalten (Befragte)		+++

Quelle: SHARE, Welle 5 (2013) und Welle 6 (2015), Release 6.1.1. Die hier abgebildeten Effektstärken basieren auf logistischen Mehrebenenmodellen, bei denen für diverse Indikatoren auf der Mikro-, Meso- und Makroebene kontrolliert wird.

Fazit

Insgesamt unterstreichen die Befunde, dass finanzielle Übertragungen überwiegend in Familiennetzen erfolgen und höhere Beträge von (weit) über 5.000 Euro vor allem zwischen Eltern und Kindern transferiert werden. Einerseits haben die über 50-jährigen überwiegend Transfers von ihren Eltern in Form von Schenkungen oder Erbschaften erhalten. Andererseits geben die Befragten Geld, Gegenstände oder anderen Besitz vor allem an ihre Nachkommen (weiter). Gleichzeitig lassen sich für die betrachteten europäischen Länder deutliche Unterschiede ausmachen. Im Süden und Osten werden wesentlich seltener Vermögensübertragungen zu Lebzeiten und darüber hinaus geleistet als im Norden und Westen. Weiterführende Befunde weisen zudem darauf hin, dass das individuelle Transferverhalten von kontextuellen Gegebenheiten und Rahmenbedingungen beeinflusst wird. In stärker ausgebauten Wohlfahrtsregimen sowie in Ländern mit größerem Wohlstand bzw. geringerer Armut

und Ungleichheit lassen sich häufiger beträchtliche Generationentransfers von den Eltern an die Kinder nachweisen.

Aber auch die individuelle Ungleichheit spielt eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, das finanzielle Transferverhalten zu erklären. Je größer die individuellen ökonomischen Möglichkeiten sind, desto wahrscheinlicher kommt es zu einer Weitergabe von Ressourcen. Größere finanzielle Transfers folgen dem Opportunitätsprinzip im Sinne eines „Wer mehr hat, gibt mehr“. Aber auch das Matthäus-Prinzip „Wer hat, dem wird gegeben“ spiegelt das Transferverhalten in familialen Netzwerken wider, und dies über mehrere Generationen hinweg. Geld und Vermögen verbleiben somit in den höheren Schichten und werden auch bei räumlich getrennten Familiennetzwerken von Generation zu Generation weitergegeben. Höher gebildete und wohlhabendere Eltern, die in der Regel selber aus höheren Schichten stammen, bedenken wiederum ihre Kinder, und zwar obwohl diese selber meistens aufgrund ihrer sozialen Herkunft ohnehin bessergestellt sind.

Literatur

- Arrondel, Luc, André Masson und Pierre Pestieau. 1997. Bequest and Inheritance: Empirical Issues and France–U.S. Comparison. In *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*, Hrsg. Guido Erreygers und Toon Vandeveld, 89–125. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Baas, Stephan. 2008. Soziale Netzwerke verschiedener Lebensformen im Längsschnitt – Kontinuität oder Wandel? In *Familiale Beziehungen, Familienalltag und soziale Netzwerke. Ergebnisse der drei Wellen des Familiensurvey*. Schriften des Deutschen Jugendinstituts Familiensurvey, Bd. 14, Hrsg. Walter Bien und Jan Marbach, 148–183. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwiss.
- Bengtson, Vern L., und Robert E. L. Roberts. 1991. Intergenerational Solidarity in Aging Families: An Example of Formal Theory Construction. *Journal of Marriage and Family* 53:856–870.
- Börsch-Supan, Axel. 2018a. *Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE) Wave 5. Release version: 6.1.1. SHARE-ERIC. Data set.*
- Börsch-Supan, Axel. 2018b. *Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE) Wave 6. Release version: 6.1.1. SHARE-ERIC. Data set.*
- Börsch-Supan, Axel, Martina Brandt, Christian Hunkler, Thorsten Kneip, Julie Korbmacher, Frederic Malter, Barbara Schaan, Stephanie Stuck und Sabrina Zuber. 2013. Data Resource Profile: The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE). *International Journal of Epidemiology* 42:992–1001.
- Brandt, Martina. 2009. *Hilfe zwischen Generationen. Ein europäischer Vergleich*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Deindl, Christian. 2011. *Finanzielle Transfers zwischen Generationen in Europa*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Haberkern, Klaus. 2009. *Pflege in Europa. Familie und Wohlfahrtsstaat*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Igel, Corinne. 2011. *Großeltern in Europa. Generationensolidarität im Wohlfahrtsstaat*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Isengard, Bettina. 2018. *Nähe oder Distanz? Verbundenheit von Familiengenerationen in Europa*. Opladen, Berlin, Toronto: Budrich UniPress.
- Kohli, Martin, Harald Künemund, Andreas Motel und Marc Szydlik. 2005. Generationenbeziehungen. In *Die zweite Lebenshälfte. Gesellschaftliche Lage und Partizipation im Spiegel des Alters-Survey*, Hrsg. Martin Kohli und Harald Künemund, 176–211. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- König, Ronny. 2016. *Bildung, Schicht und Generationensolidarität in Europa*. Wiesbaden: Springer VS.

- Künemund, Harald, und Andreas Motel. 2000. Verbreitung, Motivation und Entwicklungsperspektiven privater intergenerationaler Hilfeleistungen und Transfers. In *Generationen in Familie und Gesellschaft*, Hrsg. Martin Kohli und Marc Szydlik, 122–137. Opladen: Leske + Budrich.
- Künemund, Harald, und Claudia Vogel. 2008. Erbschaften und ihre Konsequenzen für die soziale Ungleichheit. In *Soziale Ungleichheiten und kulturelle Unterschiede in Lebenslauf und Alter: Fakten, Prognosen und Visionen*, 221–231. Wiesbaden: VS, Verl. für Sozialwiss.
- Leopold, Thomas, und Thorsten Schneider. 2010. Schenkungen und Erbschaften im Lebenslauf. Vergleichende Längsschnittanalysen zu intergenerationalen Transfers. *Zeitschrift für Soziologie* 39:258–280.
- Schenk, Niels, Pearl A. Dykstra und Ineke Maas. 2010. The Role of European Welfare States in Intergenerational Money Transfers: A Micro-Level Perspective. *Ageing and Society* 30:1315–1342.
- Szydlik, Marc. 2000. *Lebenslange Solidarität? Generationenbeziehungen zwischen erwachsenen Kindern und Eltern*. Opladen: Leske + Budrich.
- Szydlik, Marc. 2004. Inheritance and Inequality. Theoretical Reasoning and Empirical Evidence. *European Sociological Review* 20:31–45.
- Szydlik, Marc. 2016. *Sharing Lives – Adult Children and Parents*. London, New York: Routledge.