

## Psychologische Grundlagen der Ökonomie III\*

## Die Neue Ökonomie der Ungeduld

### Selbstbindung als Mittel zur Durchsetzung langfristiger Ziele

Von David Laibson und Jeromin Zettelmeyer

*Nachträglich bereuen Individuen oft, dass sie die kurzfristige Bedürfnisbefriedigung über die Verfolgung längerfristiger Ziele gesetzt haben. Aus Sicht der Autoren des folgenden Beitrages wäre es jedoch verfehlt, auf Grund vermuteten inkonsistenten Verhaltens eine starke Ausweitung der Staatstätigkeit zu fordern, da der Staat die «wahren» individuellen Präferenzen nicht kennt. Ein gangbarer Weg wird in der Errichtung von Institutionen gesehen, welche die Realisierung langfristiger Pläne erleichtern. (Red.)*

Unser Verhalten in der Gegenwart widerspricht oft unseren Plänen für die Zukunft. Wenn wir langfristig planen, nehmen wir uns vor, «das Richtige» zu tun. Aber unsere guten Absichten werden durch den Wunsch nach kurzfristiger Bedürfnisbefriedigung oft untergraben. Wir beschliessen, eine Diät zu beginnen, aber bei der nächsten Mahlzeit erliegen wir der Versuchung eines Schokoladensoufflés. Wir nehmen uns vor, regelmässig zu joggen, aber finden nie die Zeit dazu. Wir entschliessen uns, früher zu Bett zu gehen, bleiben aber trotzdem abends vor dem Fernseher sitzen. Kurzfristiges Versagen dieser Art taucht in vielen Facetten auf. Viele soziale Probleme lassen sich auf unseren Mangel an Bereitschaft – oder unsere Unfähigkeit – zurückführen, unsere ursprünglichen Absichten zu verwirklichen. Dabei widerspricht unser Verhalten nicht nur Normen, die uns möglicherweise von aussen vorgegeben werden, sondern auch den eigenen Zielen. Derartige Verstösse gegen die eigenen Interessen sind verblüffend – vor allem für Ökonomen, die üblicherweise davon ausgehen, dass Individuen rational entscheiden und handeln.

#### Das chronische Spardefizit

Die Diskrepanz zwischen langfristigen Zielen und kurzfristigem Handeln hat wichtige Folgen für wirtschaftliches Verhalten, vor allem im Bereich individueller Spar- und Konsumentscheidungen. In einer Umfrage des US-Think-Tank Public Agenda aus dem Jahre 1997 wird ausgewiesen, dass mehr als 75% der Familien in den USA – wo die gesetzliche Rentenversicherung wesentlich knapper bemessen ist als in den meisten europäischen Ländern – der Meinung sind, sie sollten mehr für den Ruhestand sparen. Unter diesen Befragten dachten mehr als die Hälfte, dass sie mit ihren Ersparnissen im Verzug sind. Nur 6% gaben an, sie hätten mehr als genug getan. Für die Forscher von Public Agenda ist «die Diskrepanz zwischen Überzeugungen und Absichten einerseits und tatsächlichem Verhalten andererseits beunruhigend und droht zu einer erhöhten Unsicherheit und Unzufriedenheit nach Beginn des Ruhestands zu führen. Die Amerikaner tun einfach nicht, was die Vernunft und ihre eigene Überzeugung ihnen vorschreiben.» Eine Umfrage des Finanzhauses Merrill Lynch unter US-Haushalten mit einem Haushaltsvorstand im mittleren Alter führte zu ähnlichen Ergebnissen. Die Diskrepanz zwischen dem Einkommensanteil, den die Teilnehmer gemäss ihrer eigenen

Auffassung für den Ruhestand sparen sollten, und dem Anteil, den sie tatsächlich beiseite legten, betrug im Durchschnitt 11,1% des jährlichen Haushaltseinkommens.

#### Anreize oder kulturelle Prägung?

Geringe private Ersparnisse sind in vielen europäischen Ländern, in denen Renten fast ausschliesslich über das Umlageverfahren finanziert werden, kein akutes Problem. Aber wenn die Struktur der alternden Bevölkerung in diesen Ländern den Übergang zu einem teilweise privat finanzierten Rentensystem erzwingt, könnte sich dies rasch ändern. Ausserdem sind eine hohe Verschuldung und eine niedrige Sparquote der privaten Haushalte nicht nur ein Phänomen in den USA. Etliche Industriestaaten, darunter die skandinavischen Länder und Neuseeland, wiesen in den neunziger Jahren ähnlich niedrige oder zum Teil noch niedrigere Sparquoten auf.

In einer Studie aus dem Jahre 1999 zeigen der Amerikaner Chris Carroll und die Koreaner Changyon Rhee und Byungkun Rhee, dass das Sparverhalten neuer Einwanderer in den USA mit den durchschnittlichen Sparquoten der Ursprungsländer nicht korreliert ist. Beispielsweise waren die Sparquoten von Einwanderern aus Japan, Korea und Taiwan relativ niedrig im Vergleich mit Einwanderern aus anderen Ländern, spiegelten also nicht die hohen Sparquoten in den Ursprungsländern wider. Dies legt den Schluss nahe, dass Unterschiede im durchschnittlichen Sparverhalten nichts mit genetischen oder tief verwurzelten kulturellen Faktoren zu tun haben, sondern mit ökonomischen Anreizen und dem institutionellen Umfeld, in dem eine Person lebt.

#### Nur nicht heute!

Ökonomen haben seit kurzem damit begonnen, Phänomene der Selbstbindung mit formalen Modellen zu analysieren. Angeregt wurde dieses neue Forschungsgebiet durch Ergebnisse aus Verhaltensexperimenten. Sie zeigen, dass Individuen durchaus bereit sind, Konsum zu vertagen – aber nur dann, wenn sie über Alternativen zu befinden haben, die fern in der Zukunft liegen. Teilnehmern an Experimenten wurden zum Beispiel Gutscheine für Gratismahlzeiten angeboten. Vor die Wahl gestellt, einen Gutschein zu erhalten, der sich frühestens nach 100 Tagen einlösen lässt, oder zwei Gutscheine, die sich frühestens nach 101 Tagen einlösen lassen, zogen fast alle Experi-

mentteilnehmer Letzteres vor. Aber wenn beide Alternativen in der Zeit vorverlagert werden, dann drehen sich die Präferenzen oft um: Viele Konsumenten ziehen einen sofort einlösbaren Gutschein zwei Gutscheinen vor, die sich erst morgen einlösen lassen. Diese Präferenzumkehrung – Geduld in Bezug auf Alternativen in der fernen Zukunft, aber ungeduldiges Verhalten bei Alternativen, die in der nahen Zukunft liegen (üblicherweise Tage, höchstens Wochen) – widerspricht der traditionellen Konsumtheorie. Die traditionelle Theorie nimmt zwar auch die Existenz einer Zeitpräferenz an: Wir konsumieren lieber früher als später. Aber es wird gleichzeitig unterstellt, dass diese Zeitpräferenz nicht davon abhängt, ob sich Konsumalternativen zeitlich nahe oder weit entfernt befinden. Wenn jemand zwei Gratismahlzeiten in 101 Tagen einer Gratismahlzeit in 100 Tagen vorzieht, dann sollte er laut der traditionellen Theorie auch zwei Gratismahlzeiten morgen einer Gratismahlzeit heute vorziehen.

Stattdessen zeigen die Experimente, dass Individuen Entscheidungen über zukünftiges Verhalten ganz anders angehen als Entscheidungen über die Gegenwart. Um dies zu erfassen, wird in den neuen Konsummodellen angenommen, dass Konsumenten den Nutzen von Ereignissen, die nicht in der unmittelbaren Gegenwart stattfinden, stark abdiskontieren. Dadurch wirken zum Beispiel selbst zwei Mahlzeiten morgen nicht so attraktiv wie eine Mahlzeit heute. Hingegen besteht aus heutiger Perspektive kaum ein Unterschied, ob in 101 oder 100 Tagen konsumiert wird. Da beide Alternativen relativ weit in der Zukunft liegen, zählt nur die Zahl der Mahlzeiten und nicht die zeitliche Reihenfolge des Konsums. Demnach werden zwei in 101 Tagen einlösbare Gutscheine einem in 100 Tagen einlösbaren Gutschein vorgezogen. Konsumenten mit solchen Präferenzen werden bereit sein, Selbstdisziplin zu üben – zum Beispiel einen Tag zuzuwartem, um eine zusätzliche Gratismahlzeit zu erhalten –, aber nur, wenn sich diese Selbstdisziplin auf die fernere Zukunft bezieht. «Geduldiges» Handeln wird für die Zukunft geplant. Leider handeln wir aber immer in der Gegenwart. Wenn die Zeit verstrichen ist und die ehemalige Zukunft erreicht wird, sind wir in erster Linie an sofortiger Bedürfnisbefriedigung interessiert. Wir entscheiden dann in einer Weise, die mit dem ursprünglichen Plan inkonsistent ist. So kann es vorkommen, dass Konsumverzicht immer wieder vertagt wird.

\* Vgl. NZZ vom 28. 4. 2001 und 18. 5. 2001

#### Strategien der Selbstbindung

Natürlich sollten Konsumenten dieses Problem erkennen und etwas dagegen unternehmen – und sie tun es auch oft. Sie werden zwar nie freiwillig auf sofortigen Konsum verzichten, aber sie haben einen Anreiz, ihren zukünftigen Überkonsum zu reduzieren, indem sie sich auf einen bestimmten Konsumpfad festlegen. Dies lässt sich erreichen, indem der Spielraum für zukünftige spontane

Entscheidungen im voraus eingeschränkt wird. Wenn jemand Schwierigkeiten hat, einer Diät zu folgen, so sollte er kein Eis im Kühlschrank aufbewahren. Wer dazu neigt, den Wecker morgens abzustellen und einfach weiter zu schlafen, kann abends den Wecker ein paar Meter vom Bett entfernt aufstellen, so dass er gezwungen ist aufzustehen. Wer regelmässig zu viel ausgibt, kann

einen Auftrag zur Überweisung auf ein Sparkonto veranlassen, von dem sich weniger leicht abheben lässt. Kurz: wer fürchtet, einer unerwünschten Versuchung nicht widerstehen zu können, kann sich in irgendeiner Weise vorher binden – Odysseus liess sich an den Mast seines Schiffes binden, um dem Lockruf der Sirenen zu widerstehen.

Strategien dieser Art lassen sich mit den neuen ökonomischen Konsummodellen gut erklären. Sie machen auch das Spar- und Anlageverhalten vieler Haushalte – ein grosser Teil der Haushaltsersparnisse liegt in illiquider Form vor (Wohnungsbesitz, Lebensversicherungen) – verständlich. Liquide Anlagen lassen sich leicht ausgeben, während illiquides Vermögen vor spontanem Konsum geschützt ist. Das niedrige Niveau an liquiden Ersparnissen erklärt auch, warum in Ländern mit begrenzten staatlichen Rentensystemen der Konsum nach der Pensionierung normalerweise abfällt. Die Haushalte können ihren Lebensstandard nicht aufrechterhalten, weil ihnen die dazu nötigen liquiden Mittel fehlen.

### Steuern und Subventionen

Die Existenz von Problemen der Selbstkontrolle hat potenziell weitreichende Folgen für die Wirtschafts-, Sozial- und Bildungspolitik. Ein wichtiges Beispiel sind gesetzliche Rentenversicherungen. Der Staat zwingt seine Bürger zum Sparen, indem er Einkommen besteuert und die Steuereinnahmen zur Finanzierung der Renten heranzieht. In vielen Ländern setzt der Staat ausserdem die Besteuerung von privaten Ersparnissen, die für den Ruhestand angelegt werden, aus; besteuert wird erst, wenn diese im Ruhestand konsumiert werden. Der Staat versucht oft, seine Bürger zur Investition in ihr Humankapital zu veranlassen. In den meisten Ländern gilt die obligatorische Schulpflicht. Die Schulen werden vom Staat getragen und finanziert und Hochschulen und Berufslehrgänge subventioniert. Verhaltensweisen, die mit destruktiven Folgen für die Zukunft verbunden sind, werden oft gesetzlich eingeschränkt oder besteuert. Drogen-, Alkohol- und Tabakgesetzgebungen sind dafür ebenso Beispiele wie die Gurtentragpflicht bei Autofahrern und die Helmpflicht bei Motorradfahrern.

Subventionen für öffentliche Bibliotheken, Theater, Orchester oder Museen lassen sich als Subventionen für persönliche «Investitionen» interpretieren. Wir nehmen normalerweise an, dass der Theater- oder Museumsbesuch bildet, also nicht nur Unterhaltungswert für die Dauer des Besuchs besitzt, sondern in der Zukunft Erträge abwirft. Kein Staat subventioniert hingegen Actionfilme oder Seifenoper, die zwar Spass machen, aber keinen – oder nur einen geringen – investiven Gehalt aufweisen. Laut den neuen ökonomischen Konsummodellen werden sie im Verhältnis zu anspruchsvolleren Unterhaltungsformen normalerweise zu stark konsumiert.

Daniel Read (Universität Leeds) und George Loewenstein (Carnegie-Mellon-Universität) liessen die Teilnehmer an einem Experiment Filme aussuchen, die sie sich in Zukunft gerne anschauen würden. Die meisten wählten moralisch oder ästhetisch anspruchsvolle Filme wie «Schindlers Liste». Als sie aber zu entscheiden hatten, welchen Film sie sich am selben Abend ansehen wollten, wählten sie meist anspruchslose Actionfilme. Die Teilnehmer glaubten offenbar, dass es gut für sie sei, sich Filme wie «Schindlers Liste» anzusehen. Aber sie zogen es vor, die bittere Medizin eines «schwierigen» Filmes erst morgen zu schlucken, nicht heute. In der Praxis legen sich die meisten Kinobesucher nicht im voraus auf bestimmte Filme fest – sie suchen sich spontan aus, was sie sehen möchten. Anspruchsvolle Filme haben von daher verhältnismässig wenig Publikum, auch wenn die meisten Kinobesucher glauben, dass sie sich solche Filme (irgendwann) einmal ansehen sollten.

### Die Grenzen staatlicher Interventionen

Argumente und experimentelle Ergebnisse dieser Art scheinen nahezuzeigen, dass der Staat eine enorme Bandbreite von «investiven» Aktivitäten fördern bzw. «konsumptive» Aktivitäten einschränken sollte. Legen diese Überlegungen nahe, Fitness-Studios und gesunde Nahrungsmittel zu subventionieren, Pommes frites, Popcorn, Soft Ice und Action-Filme dagegen zu besteuern und Zigaretten zu verbieten? Eine dramatische Ausweitung staatlicher Intervention ist mit Sicherheit der falsche Weg. Ohne Zweifel gibt es wichtige Bereiche, wie Altersrenten, Bildung oder Gesundheit, in denen sich individuelle und soziale Probleme fast immer auf einen Mangel an Vorausschau und investivem Verhalten zurückführen lassen. Die Wünschbarkeit staatlichen Eingreifens wird in solchen Fällen meist von einem breiten Konsens getragen. Aber die meisten Situationen sind komplizierter.

Vielleicht geht jemand nicht in Fitness-Studios, weil er lange Spaziergänge vorzieht. Oder vielleicht ist ihm körperliche Fitness wirklich relativ unwichtig. Sollten Seitensprünge gesetzlich verboten werden, weil sie Folge einer letztlich unerwünschten Impulshandlung sein könnten? Sicher nicht. Vielleicht wollen wir eine Affäre wirklich. Vielleicht haben wir Gründe dafür – eine schlechte Ehe oder eine Liebesbeziehung –, die mit Mangel an Selbstkontrolle nichts zu tun haben. Kurz: der Staat kennt unsere Präferenzen nicht. Es sollte nicht Sache des Staates sein, unsere «wahren Interessen» herauszufinden. Diese Aufgabe dem Staat zu übertragen, würde dem Totalitarismus Tür und Tor öffnen, wie der Philosoph Isaiah Berlin in einem berühmten Aufsatz aus dem Jahre 1958 verdeutlicht hat.

### Hilfestellungen zu investivem Verhalten

Glücklicherweise gibt es andere Methoden, unser Defizit an Willensstärke zu kompensieren. Gesellschaftliche Institutionen und Mechanismen können es uns erleichtern, unsere langfristigen Pläne zu realisieren. Ein Beispiel dafür sind illiquide Sparkonten für den Ruhestand. Niemand wird gezwungen, Geld auf solche Konten einzubezahlen. Aber wer sich dazu entschliesst, weiss, dass er auf diese Konten erst mit dem Erreichen des Rentenalters Zugriff hat. Ersparnisse werden dadurch vor Konsumimpulsen geschützt.

Ein anderes Beispiel ist die automatische Überweisung eines Teils des Einkommens auf ein Sparkonto. Sie könnte jederzeit ausgesetzt werden, aber die meisten Haushalte werden erfahrungsgemäss von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch machen. Der Drang nach sofortiger Befriedigung wirkt diesmal in beide Richtungen. «Nichts tun» heisst weiterhin sparen, während eine Kündigung etwas Aufwand erfordert. Bridgitte Madrian von der Universität Chicago hat gezeigt, dass Mechanismen dieser Art die Teilnahme an Sparplänen für den Ruhestand stark erhöhen können. Jeder kann kündigen, aber nur 5% pflegen dies tatsächlich zu tun.

Die meisten Menschen nehmen ihre Zukunft ernst und versuchen entsprechend zu planen. Leider werden unsere langfristigen Pläne jedoch oft von kurzfristigen Konsumwünschen durchkreuzt. Institutionen sollten uns helfen, spontanen Impulsen zu widerstehen, zu investieren und unsere Investitionen zu bewahren. Diese Institutionen können auch das Bewusstsein stärken, dass ein Mangel an Selbstkontrolle ein normaler, oft destruktiver Aspekt der menschlichen Natur ist, der sich aber in vielen Fällen relativ leicht überlisten lässt. Wer das Problem der Selbstkontrolle versteht, wird lernen, besser damit umzugehen. Der Staat sollte uns nicht zu investivem Verhalten zwingen, aber investives Verhalten sollte eine klare und einfache Option sein.

### *Literaturangaben*

*Laibson, D.:* Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. Quarterly Journal of Economics 112 (1997), S. 443–478.

*Angeletos G.-M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J. und Weinberg, S.:* The Hyperbolic Buffer Stock Model: Calibration, Simulation and Empirical Evaluation. Erscheint in: Journal of Economic Perspectives.

*Carroll, C. D., Rhee, B.-K., und Rhee, C.:* Does Cultural Origin affect Saving Behavior? Economic Development and Cultural Change 48 (1999), S. 33–50.

*Löwenstein, G., Read, R., und Kalyanaraman, S.:* Mixing Virtue and Vice: Combining the Immediacy Effect and the Diversification Heuristic. Journal of Behavioral Decision Making 12 (1999), S. 257–273.

*Madrian, B. und Shea, D.:* The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. Erscheint in: Quarterly Journal of Economics.

### *Die Autoren*

*cei.* David Laibson, Jahrgang 1966, gehört zur Gilde junger amerikanischer Ökonomen, die ihren formalen Arbeiten ein verfeinertes Menschenbild zugrunde legen. Nach dem Studium der Ökonomie an der Harvard University liess Laibson sich an der London School of Economics eine Ausbildung in Ökonometrie und Mathematischer Ökonomie angedeihen. Der vorliegende Artikel basiert auf Erkenntnissen aus seiner am MIT verfassten Dissertation über Selbstkontrolle. Nach dem Doktorat zog es Laibson wieder an die Harvard University, wo er seit 1998 als Paul Sack Associate Professor of Political Economy tätig ist. Laibson hat bereits einen beeindruckenden Palmarès vorzuweisen. Neben Veröffentlichungen in renommierten Fachzeitschriften gehören dazu ein Forschungsstipendium des National Bureau of Economic Research und die Verleihung des prestigeträchtigen Paul A. Samuelson Award.

Der 1964 in Madrid geborene Jeromin Zettelmeyer hat in Freiburg i.Br., Oxford und Bonn Volkswirtschaftslehre, Geschichte und Philosophie studiert. Anschliessend wechselte er ans MIT, wo er 1995 in Volkswirtschaftslehre promovierte. Seit 1994 arbeitet er in der Forschungsabteilung des Internationalen Währungsfonds (IMF). Er beschäftigt sich schwergewichtig mit Problemen von Transformationsländern und der Reform der Internationalen Finanzarchitektur.

Dieser Aufsatz gibt die private Meinung der Autoren wieder, welche sich nicht mit der Position des IMF decken muss.

*David Laibson*  
(Bild Rick Friedman)

*Jeromin Zettelmeyer*  
(Bild pd)

### **Literaturangaben**

*Laibson, D.:* Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. Quarterly Journal of Economics 112 (1997), S. 443–478.

*Angeletos G.-M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J. und Weinberg, S.:* The Hyperbolic Buffer Stock Model: Calibration, Simulation and Empirical Evaluation. Erscheint in: Journal of Economic Perspectives.

*Carroll, C. D., Rhee, B.-K., und Rhee, C.:* Does Cultural Origin affect Saving Behavior? Economic Development and Cultural Change 48 (1999), S. 33–50.

*Löwenstein, G., Read, R., und Kalyanaraman, S.:* Mixing Virtue and Vice: Combining the Immediacy Effect and the Diversification Heuristic. Journal of Behavioral Decision Making 12 (1999), S. 257–273.

*Madrian, B. und Shea, D.:* The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. Erscheint in: Quarterly Journal of Economics.

### *Die Autoren*

*cei.* David Laibson, Jahrgang 1966, gehört zur Gilde junger amerikanischer Ökonomen, die ihren formalen Arbeiten ein verfeinertes Menschenbild zugrunde legen. Nach dem Studium der Ökonomie an der Harvard University liess Laibson sich an der London School of Economics eine Ausbildung in Ökonometrie und Mathematischer Ökonomie angedeihen. Der vorliegende Artikel basiert auf Erkenntnissen aus seiner am MIT verfassten Dissertation über Selbstkontrolle. Nach dem Doktorat zog es Laibson wieder an die Harvard University, wo er seit 1998 als Paul Sack Associate Professor of Political Economy tätig ist. Laibson hat bereits einen beeindruckenden Palmarès vorzuweisen. Neben Veröffentlichungen in renommierten Fachzeitschriften gehören dazu ein Forschungsstipendium des National Bureau of Economic Research und die Verleihung des prestigeträchtigen Paul A. Samuelson Award.

Der 1964 in Madrid geborene Jeromin Zettelmeyer hat in Freiburg i.Br., Oxford und Bonn Volkswirtschaftslehre, Geschichte und Philosophie studiert. Anschliessend wechselte er ans MIT, wo er 1995 in Volkswirtschaftslehre promovierte. Seit 1994 arbeitet er in der Forschungsabteilung des Internationalen Währungsfonds (IMF). Er beschäftigt sich schwer gewichtig mit Problemen von Transformationsländern und der Reform der Internationalen Finanzarchitektur.

Dieser Aufsatz gibt die private Meinung der Autoren wieder, welche sich nicht mit der Position des IMF decken muss.

*David Laibson*  
(Bild Rick Friedman)

*Jeromin Zettelmeyer*  
(Bild pd)