

Peter Griep

Präsident der Hauptverwaltung in Hamburg,
Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein
der Deutschen Bundesbank

Grußwort

„Vorstellung einer Studie zum Thema „Inflationswahrnehmungen
und -erwartungen von Haushalten und ihre Beziehung zu Spar- und
Konsumententscheidungen: Survey-Evidenz für Deutschland“
in Hamburg
am 06.10.2016

1 Der „Homo oeconomicus“ auf dem Prüfstand

Als ich in den 80iger Jahren des letzten Jahrhunderts mein VWL-Studium begonnen habe, ist mir eine Sache sehr schnell deutlich geworden: volkswirtschaftlicher Erkenntnisfortschritt spielt sich heutzutage vor allem in Form von mathematischen Modellen ab. Es genügt nicht mehr, wie zu Zeiten von Adam Smith oder Karl Marx mit großen Ideen in die Öffentlichkeit zu treten. Stattdessen benötigt man für eine wissenschaftliche Laufbahn auch gute mathematische Kenntnisse und muss dazu in der Lage sein, ökonomische Zusammenhänge zu modellieren und Schlussfolgerungen arithmetisch korrekt abzuleiten.

Nun erfordert jedes Modell Annahmen über menschliches Verhalten, und als Ausgangspunkt dafür wurde mir der „Homo Oeconomicus“ präsentiert, der die Fakten dieser Welt nüchtern zur Kenntnis nimmt und auf dieser Grundlage durch rationales Verhalten seinen Nutzen maximiert. Er fungiert demnach als grenznutzenorientierter Konsument und Anbieter von Arbeitskraft. Darüber hinaus betreibt er intertemporale Nutzenmaximierung, denn er will nicht nur heute, sondern auch morgen konsumieren. Deswegen bildet er Ersparnisse, die er als rationaler Portfoliooptimierer unter Abwägung von Rendite und Risiko anlegt.

Allerdings hat dieser „Homo Oeconomicus“ nie uneingeschränkt dominiert, denn bereits bei John Maynard Keynes konnte man etwas von „animal spirits“ lesen. Dieser Begriff geriet dann für ein paar Jahrzehnte weitgehend in

Vergessenheit, bevor er im Zuge der jüngsten Krise durch Studien von George Akerlof und Robert Shiller eine Renaissance erlebte.¹

Später entstand dann die Verhaltensökonomik, und experimentelle Wirtschaftsforscher begannen, das tatsächliche Agieren von Menschen unter Laborbedingungen zu analysieren. Dabei zeigte sich rasch, dass man keineswegs immer von rationalen Entscheidungen ausgehen sollte. Ganz offensichtlich ist der vermeintliche „Homo oeconomicus“ in der Praxis oftmals eher ein „Homo Reciprocans“, der dazu neigt, Gutes mit Gutem und Böses mit Bösem zu vergelten, auch wenn er dabei im Endeffekt draufzahlt. Außerdem wurde deutlich, dass aus dem rationalen Entscheider der Theorie in der Praxis oftmals ein triebgesteuerter, hoch emotionaler Akteur wird, der deswegen auch daran schuld ist, dass Märkte nicht so funktionieren, wie wir Volkswirte das gern hätten.

Aber wenn Theorie und Realität voneinander abweichen, sollte man die Schuld vielleicht doch nicht zuerst bei der Realität suchen! Und erst recht sollte man nicht die Aufgabe der Wirtschaftspolitik darin sehen, die Menschen an die ökonomische Theorie anzupassen. Wir brauchen sicherlich keine finanzmarktkonformen Menschen, sondern vielmehr menschenkonforme Finanzmärkte!

Ich kann daher diese Weiterentwicklung der Volkswirtschaftslehre nur begrüßen, und zwar aus zwei Gründen:

¹ Akerlof, George A. / Shiller, Robert J. (2009): Animal spirits. How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism, Princeton/Oxford.

Zum einen finde ich es gut, wenn Ökonomen wieder dazu übergehen, einen ganzheitlichen Blick auf den Menschen und seine Schwächen zu werfen. Hierdurch ergeben sich dann übrigens auch wieder interessante Berührungspunkte mit demjenigen Forscher, der die Fundamente unseres ökonomischen Denkens gelegt hat. Ich spreche hier von Adam Smith, der ja ursprünglich Moralphilosoph in der Tradition der schottischen Aufklärung war. Er versuchte zunächst in seiner „Theory of Moral Sentiments“ zu verstehen, wie Menschen handeln. Dabei ging er zutiefst empirisch vor, auch wenn er natürlich noch keine Umfragen oder Laborexperimente durchführen konnte. Er schaute sich aber an, wie sich Menschen in seinem Umfeld konkret verhalten haben, wonach sie gestrebt haben und was sie wertgeschätzt haben. Erst danach – mehr als 15 Jahre später – wandte er sich in seinem zweiten Hauptwerk „Wealth of Nations“ der Ökonomie zu. Und genauso wünsche ich mir von unseren heutigen Volkswirten, dass sie wissen, wovon sie ausgehen, wenn sie menschliches Verhalten modellieren.

Aber es gibt noch einen zweiten Grund, warum ich den Weg der Ökonomik hin zu einem ganzheitlichen Verständnis menschlichen Handelns begrüße. Dieser Grund zeigt sich unmittelbar in meinem Umfeld als Zentralbanker. Schließlich ist nicht zuletzt im Bereich der Geldanlage an den Finanzmärkten deutlich geworden, dass Menschen oft sehr wenig rational handeln. Und dabei wäre gerade hier ein besonnenes Abwägen extrem wichtig. Schließlich lassen sich falsche Anlageentscheidungen deutlich schwerer korrigieren als beispielsweise der Kauf des falschen Fernsehers. Vor allem Fehlentscheidungen bei der Altersvorsorge können einen Menschen sein Leben lang be-

gleiten, aber nichtsdestotrotz wird gerade auf diesem Gebiet oft noch immer wenig reflektiert gehandelt.

2 Die Rolle von Inflationserwartungen aus Zentralbanksicht

Daher habe ich mich sehr gefreut, als Sie, liebe Frau Professorin Dräger und lieber Herr Professor Fritsche, dieses Forschungsprojekt an uns herangetragen haben. Ich fand die Idee sehr gut, Inflationswahrnehmungen und -erwartungen empirisch zu untersuchen und dadurch direkt an den Grundlagen makroökonomischer Forschung zu arbeiten. Besonders erfreulich war aus meiner Sicht natürlich, dass Sie sich einem Thema zugewandt haben, das für uns als Zentralbank unmittelbar relevant ist.

Schließlich spielen die Inflationserwartungen für die Geldpolitik eine ganz zentrale Rolle, denn sie entscheiden darüber, ob sich Preistrends verfestigen oder nicht. Wenn erst einmal hohe Inflationserwartungen bestehen, kann es für Zentralbanken schwierig sein gegenzusteuern. Zumindest kann eine Wiederherstellung der Preisstabilität dann zu hohen Übergangskosten in Form von Arbeitslosigkeit führen, wenn es nicht gelingt, die neue Geldpolitik von Anfang an glaubwürdig zu kommunizieren. Es kommt also darauf an, die Erwartungen der Haushalte und Marktteilnehmer in die richtige Richtung zu lenken. Das gleiche gilt für die Vermeidung von Deflation, die ja momentan in den Vordergrund gerückt ist. Auch hier spielen die Erwartungen eine zentrale Rolle, denn einzelne bzw. vorübergehende Preisrückgänge ergeben noch lange keine gefährliche Deflationsspirale. Sie können vielmehr ein unverzichtbares Steuerungsinstrument in der Marktwirtschaft sein. Gefährlich wird es erst dann, wenn sich Deflationserwartungen bilden, die dazu führen,

dass Investitionen verschoben werden, weil man mit weiteren Preisrückgängen rechnet.

Deswegen liegt eine große Herausforderung für alle Zentralbanken heutzutage darin, Erwartungen zu lenken. Aus diesem Grund hat das Instrument der Forward Guidance so große Bedeutung gewonnen. D.h. Zentralbanken tun sehr viel, um Überraschungen zu vermeiden und Klarheit über die künftige Ausrichtung ihrer Geldpolitik zu vermitteln.

Aber wie können wir messen, ob unsere Kommunikation erfolgreich ist und wie sich Inflationserwartungen entwickeln?

Nun, wir können wir uns einerseits diejenigen Erwartungen anschauen, die sich direkt in Marktdaten widerspiegeln. Dazu gehören beispielsweise die Renditen inflationsindexierter Anleihen.

Aber andererseits besteht unsere Aufgabe als Zentralbanker ja nicht primär darin, die Märkte zufriedenzustellen, sondern wir sollen den Anstieg der Verbraucherpreise unter Kontrolle halten. Entscheidend ist also für uns letztendlich, wie sich die Verbraucherinnen und Verbraucher verhalten. Und diese neigen sicherlich nicht dazu, ihre Entscheidungen an Finanzmarktdaten auszurichten. Deswegen ist es für uns sehr wichtig, dass auch auf dieser Ebene Informationen erhoben werden.

Aber wir sind nicht nur an den Inflationserwartungen interessiert, sondern müssen natürlich auch abschätzen, wie diese Erwartungen das Entscheidungsverhalten beeinflussen. Schließlich wissen wir aus der Verhaltensökonomik, dass es um die vielbeschworene Rationalität des „Homo Oeconomicus“ im Einzelfall dann doch nicht so gut bestellt ist.

Deswegen, liebe Frau Professorin Dräger und lieber Herr Professor Fritsche, haben Sie mit Ihrem Projekt aus unserer Sicht ein wichtiges Forschungsthema aufgegriffen. Es war uns daher eine große Freude, ihr Projekt finanziell zu unterstützen, und ich bin sehr gespannt auf die Ergebnisse, die Sie uns heute vortragen werden.

3 Forschungsförderung durch die Bundesbank

Besonders gefreut hat uns, dass wir auf diese Weise ein Forschungsprojekt hier vor Ort in Hamburg fördern konnten. Wir sind nämlich sehr daran interessiert, Forschung nicht nur im eigenen Hause zu betreiben, sondern auch an anderer Stelle zu unterstützen. Deswegen bieten wir die Möglichkeit, externe Forschungsvorhaben zu fördern, die sich mit den Kerngeschäftsfeldern der Deutschen Bundesbank beschäftigen.

Wir freuen uns, wenn bei uns Projektanträge eingereicht werden, die unsere eigenen Forschungsaktivitäten ergänzen oder auch neue Sichtweisen auf Zentralbankthemen erschließen. Für diesbezügliche Fragen stehen meine Mitarbeiter und ich gern zur Verfügung.

Ihr Forschungsprojekt, liebe Frau Dräger und lieber Herr Fritsche, ist jedenfalls ein hervorragendes Beispiel dafür, wie externe Forschung zu Zentralbankthemen aussehen kann, und ich bin sehr gespannt auf Ihren Vortrag.

Ich wünsche Ihnen und uns allen einen interessanten Workshop mit vielen spannenden Anregungen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!