

Wirtschaft im Wandel

1/2018

14. März 2018, 24. Jahrgang



Dmitri Bershadskyy **s. 08**

Die Mär vom egoistischen Ökonomen – Wie Ökonomen auf Anreize reagieren

R. E. Gropp **s. 03**
Kommentar: Bitcoin?

E. Dettmann **s. 04**
Aktuelle Trends: Nach wie vor
große Branchenunterschiede
bei der Weiterbildung

M. Koetter, T. Krause, L. Tonzer **s. 05**
Welche Faktoren verzögern die Umsetzung
der Bankenunion?

Inhaltsverzeichnis

- 03** Kommentar: Bitcoin?
Reint E. Gropp

- 04** Aktuelle Trends: Nach wie vor große Branchenunterschiede bei der Weiterbildung
Eva Dettmann

- 05** Welche Faktoren verzögern die Umsetzung der Bankenunion?
Michael Koetter, Thomas Krause, Lena Tonzer

- 08** Die Mär vom egoistischen Ökonomen – Wie Ökonomen auf Anreize reagieren
Dmitri Bershadsky

- 12** Meldungen

- 13** Veranstaltungen

- 14** Publikationen

- 14** Diskussionspapiere

- 16** Pressemitteilungen

- 17** Das IWH in den Medien

- 17** Personalien

Bitcoin?

Reint E. Gropp, Präsident des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle



Selbst nach dem Preisverfall zu Beginn dieses Jahres hätte eine Investition in Bitcoin über die letzten Jahre hinweg betrachtet phantastische Erträge erzielt. Sollte man seine Ersparnisse jetzt also in Bitcoin anlegen? Oder sind die Preisrückgänge warnendes Anzeichen für das bevorstehende Platzen der Blase und einen Wert von null, wie der bekannte Ökonom Muriel Roubini kürzlich meinte? Um die Frage zu beantworten, soll zunächst noch einmal erklärt werden, was Bitcoin eigentlich ist. Bitcoin ist das bekannteste Beispiel für eine so genannte Kryptowährung: ein Vermögensgegenstand ohne intrinsischen Wert, der aus einem digitalen Eintrag auf einem Computer besteht. Und dieser Eintrag ist – im Gegensatz zum Beispiel zu Buchgeld bei einer Bank – anonym, kann also keiner Person zugeordnet werden. Um Zugang zu einem Bitcoin zu bekommen, benötigt man lediglich ein kryptographisches Passwort.

Eine spannende Sache, aber wofür braucht man dieses virtuelle Geld? Man kann mit Bitcoin für einige Dinge online bezahlen, allerdings kann man das auch mit einer Kreditkarte oder mit PayPal. Der Vorteil einer Zahlung mit Bitcoin ist nur, dass keiner sehen kann, was man kauft oder verkauft. Bitcoin ist also das Äquivalent einer 500-Euro-Banknote: nützlich hauptsächlich dann, wenn man Steuern unterschlagen, Waffen kaufen oder eine andere illegale Transaktion durchführen möchte. Grundsätzlich könnte Bitcoin also Bargeld bei großen Transaktionen ersetzen, wo zuvor Koffer gefüllt mit Geldscheinen nötig waren. Allerdings unterscheidet sich Bitcoin in einem ganz entscheidenden Punkt von einer 500-Euro-Note: Es hat keinen Bezug zur Realwirtschaft. Obwohl Euro oder US-Dollar nicht mehr mit Goldreserven gedeckt, also so genanntes Fiatgeld sind, besteht ihr Wert doch darin, dass die Regierungen in der Eurozone und in den USA Steuerzahlungen in Euro bzw. Dollar akzeptieren. Beide Währungen haben außerdem Zentralbanken, die versuchen, ihren Wert stabil zu halten, also Inflation und Deflation zu vermeiden. Man kann ziemlich sicher sein, dass man für eine 500-Euro-Note auch im nächsten Jahr noch mehr oder weniger das Gleiche kaufen kann wie zurzeit.

Der Wert von Bitcoin wird weder von irgendeiner Regierung als Steuerzahlung akzeptiert noch gibt es eine Zentralbank, die starke Wertschwankungen zu vermeiden sucht. Bitcoins haben also überhaupt keinen intrinsischen Wert! Daher auch die riesigen Wertschwankungen in den letzten Monaten. Der Wertverlust von mehr als 60% seit Mitte Dezember letzten Jahres würde einer Jahresinflation von über 1 000% entsprechen. Auch ihre Anonymität, die es einzelnen großen Investoren relativ leicht macht, ihren Wert zu manipulieren, erklärt möglicherweise die beobachteten extremen Wertschwankungen von Bitcoins in den letzten Monaten.

Bitcoin ist am ehesten mit einem Pyramidenspiel (oder „Ponzi Game“) zu vergleichen, ähnlich dem, mit dessen Hilfe auch Bernie Madoff seine Anleger um geschätzte 65 Mrd. US-Dollar betrogen hat. Bei solchen Spielen erzielen die ersten, die investieren, hervorragende Erträge. Allerdings werden diese Erträge aus Einzahlungen der neuen, nachfolgenden Investoren finanziert. Sobald aber der Zustrom neuen Geldes versiegt, bricht das Gebilde ganz plötzlich zusammen, die Blase platzt und alle, die noch investiert sind, verlieren ihre gesamte Investition.

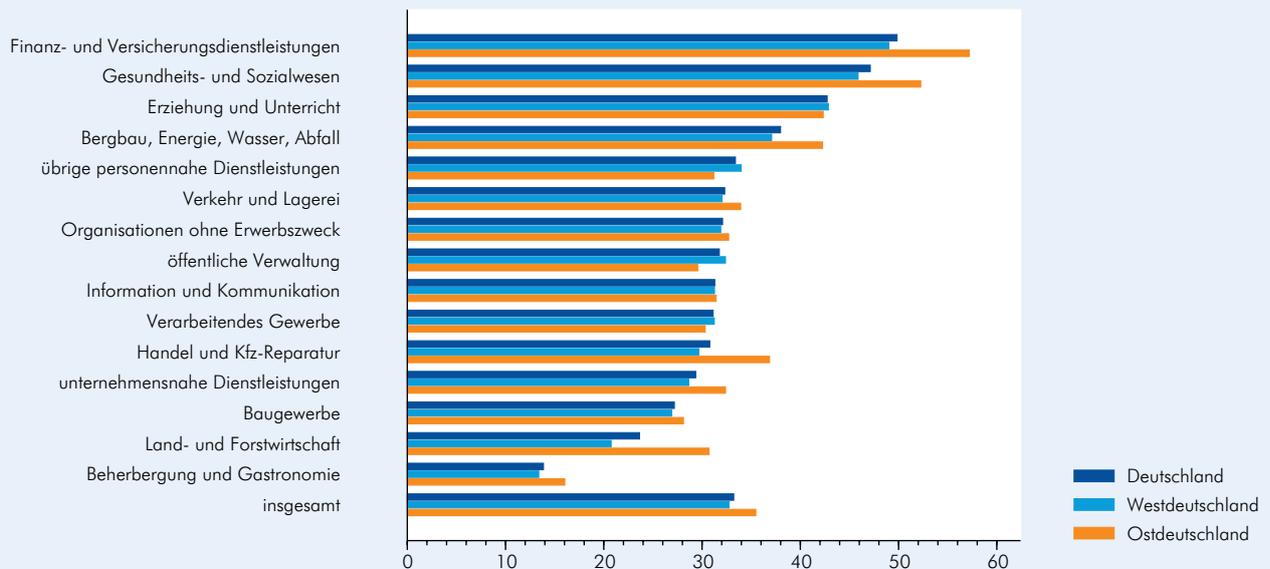
Man sollte es also tunlichst vermeiden, in Bitcoins zu investieren. Bitcoins werden kein gutes Ende nehmen. 

Aktuelle Trends: Nach wie vor große Branchenunterschiede bei der Weiterbildung

Eva Dettmann

Weiterbildungsquote nach Branchen im Jahr 2016

in %



Quelle: IAB-Betriebspanel 2016. Ostdeutschland einschließlich Berlin. Als Weiterbildung gelten hier Maßnahmen, für die eine Freistellung der Mitarbeitenden von deren regulärer Tätigkeit und/oder die (zumindest teilweise) Kostenübernahme durch den Betrieb erfolgt. Die Weiterbildungsquote bezeichnet den Anteil der Weiterbildungsteilnehmenden an allen Beschäftigten einer Branche.

Seit dem Ende der Finanzkrise steigt der Anteil der Beschäftigten, deren Weiterbildung vom Betrieb unterstützt wird, wieder kontinuierlich an. Der aktuelle Wert liegt bei ca. einem Drittel der Beschäftigten in Gesamtdeutschland. Die Weiterbildungsquote ostdeutscher Beschäftigter liegt aktuell bei 35% gegenüber 33% der westdeutschen Beschäftigten.

Dieser Unterschied ist v. a. Ausdruck der um bis zu zehn Prozentpunkte höheren Weiterbildungsquoten ostdeutscher Beschäftigter in einzelnen Branchen wie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Gesundheits- und Sozialwesen sowie Land- und Forstwirtschaft.

Insgesamt lassen sich für Deutschland deutliche branchenspezifische Unterschiede in den Weiterbildungsquoten feststellen. So hat in den Branchen Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie Gesundheits- und Sozialwesen fast jeder zweite Beschäftigte an Weiterbildungsmaßnahmen teilgenommen, was sich zum Großteil aus gesetzlichen Verpflichtungen zur Mitarbeiterweiterbildung in diesen Bereichen erklärt. Die entsprechenden Quoten in den Bereichen Beherbergung und Gastronomie sowie Land- und Forst-

wirtschaft liegen dagegen weit unterhalb des bundesdeutschen Durchschnitts. Darin spiegelt sich ein Zusammenhang zwischen dem Anforderungsprofil bestimmter Tätigkeiten und der Weiterbildungsquote wider: je höher der Anteil einfacher Tätigkeiten in einer Branche, desto geringer die Weiterbildungsquote. In den beschäftigungsstarken Branchen (unternehmensnahe Dienstleistungen, Handel und Kfz-Reparatur sowie im Verarbeitenden Gewerbe) entspricht die Weiterbildungsbeteiligung der Beschäftigten etwa dem Durchschnitt. Alles in allem zeigt sich in der aktuellen branchenspezifischen Verteilung die Fortsetzung bereits in früheren Jahren beobachtbarer Entwicklungen. 



Eva Dettmann

Abteilung Strukturwandel und Produktivität

Eva.Dettmann@iwh-halle.de

Welche Faktoren verzögern die Umsetzung der Bankenunion?

Michael Koetter, Thomas Krause, Lena Tonzer

Die Europäische Kommission hat weitreichende Reformen zur Regulierung und Überwachung des europäischen Bankensektors beschlossen, um die Stabilität europäischer Banken zu gewährleisten. In den meisten Mitgliedsländern verzögert sich allerdings die Umsetzung der zugrunde liegenden Richtlinien der Europäischen Kommission. Dieser Beitrag geht den Gründen für diese Verzögerung nach. Es zeigt sich, dass insbesondere bereits existierende Regulierungen und institutionelle Rahmenbedingungen das Tempo der Umsetzung entscheidend bestimmen. Entgegen populären Meinungsäußerungen sind die Struktur der Bankensektoren in den Mitgliedstaaten und politische Faktoren hingegen von nachrangiger Bedeutung.

JEL-Klassifikation: C41, F30, F55, G15, G18

Schlagerwörter: einheitliches Regelwerk, politische Ökonomie, nationales und EU-Recht, Umsetzungsverzögerungen

Die Europäische Bankenunion hat sich zum Ziel gesetzt, Bankenregulierung über Ländergrenzen hinweg zu harmonisieren, um die Finanzstabilität in der Europäischen Union zu stärken. Zudem sollen in Zukunft Steuerzahler nicht mehr für die Rettung insolventer Banken aufkommen müssen. Um diese Ziele zu erreichen, baut die Bankenunion auf drei Säulen auf. Zuvorderst eine gemeinsame Bankenaufsicht, welche bei der Europäischen Zentralbank angesiedelt ist und für die Überwachung der wichtigsten Banken im Euroraum verantwortlich ist. Sodann ein einheitlicher Abwicklungsmechanismus für insolvente Banken, welcher zudem Regeln für die Übernahme von Verlusten durch die Gläubiger der Bank aufstellt. Und schließlich einheitliche Vorgaben für die Einlagensicherung. Die rechtliche Basis für diese drei Säulen bilden drei Richtlinien („Direktiven“) der Europäischen Kommission, welche in jedem Mitgliedsland der Europäischen Union (EU) in nationales Recht umgesetzt werden müssen. Die Richtlinien umfassen die Eigenkapitalrichtlinie (CRD IV), die Richtlinie zur Sanierung und Abwicklung von Banken (BRRD) sowie die einheitliche Einlagenversicherung (DGSV). Eine fristgerechte sowie einheitliche Umsetzung der Richtlinien ist dabei von großer Bedeutung, um die Glaubwürdigkeit und Effektivität der Bankenunion zu gewährleisten.

Uneinheitliche Umsetzung der Bankenunion birgt die Gefahr der Ungleichbehandlung

Gleichwohl lassen zwei Ereignisse im Sommer 2017 signifikante Unterschiede in der Anwendung der Richtlinien deutlich zutage treten. Einerseits wurden im Falle der spanischen Banco Popular die neuen Regeln zur Beteiligung der Gläubiger von strauchelnden Institutionen konsequent angewendet. Ein so genanntes *bail-in* zwang Aktionäre und Inhaber nachrangiger Anleihen, sich an den Verlusten der Bank zu beteiligen. Andererseits erging es Gläubigern der italienischen Bank Monte dei Paschi besser, da die italienische Regierung mit Erlaubnis der Europäischen Kommission einen Rettungsschirm für die notleidende Bank aufgespannt hatte. Da die italienische Bank noch als „solvent“ eingestuft wurde, war diese staatliche Rettung regelkonform. Außerdem wurde sie von der italienischen Regierung unterstützt, da im Falle einer Gläubigerbeteiligung viele Kleinanleger betroffen gewesen wären.

Obwohl dies nur Einzelfälle sind, stehen sie doch exemplarisch für das Risiko, dass eine ungleiche Umsetzung der drei Säulen der Bankenunion eine destabilisierende Wirkung auf das Finanzsystem des Euroraums hat. Nur eine fristgerechte und glaubwürdige Anwendung der Richtlinien kann langfristig zu einer Stabilisierung des europäischen Finanzmarkts führen.

Deutschland und Österreich setzen Richtlinien am schnellsten um

In dem zugrunde liegenden Beitrag¹ wird zu Beginn dokumentiert, dass die meisten Mitgliedsländer der EU die Richtlinien nicht innerhalb der von der Europäischen Kommission gesetzten Frist in nationale Gesetzgebung überführt haben. Die Abbildung zeigt, um wie viele Monate die verschiedenen EU-Mitgliedsländer die Umsetzung der Richtlinien der Europäischen Kommission hinausgezögert haben. Insbesondere Belgien, Litauen, Polen und Slowenien haben viel Zeit bis zur Umsetzung in nationales Gesetz verstreichen lassen. Deutschland und Österreich haben die Richtlinien am schnellsten übernommen. Ein genaueres Verständnis, warum es diese Unterschiede gibt, kann für die erfolgreiche Umsetzung zukünftiger Regulierungsänderungen auf europäischer Ebene und deren Überführung in nationales Recht hilfreich sein.

Welche Faktoren verzögern die Umsetzung der Bankenunion?

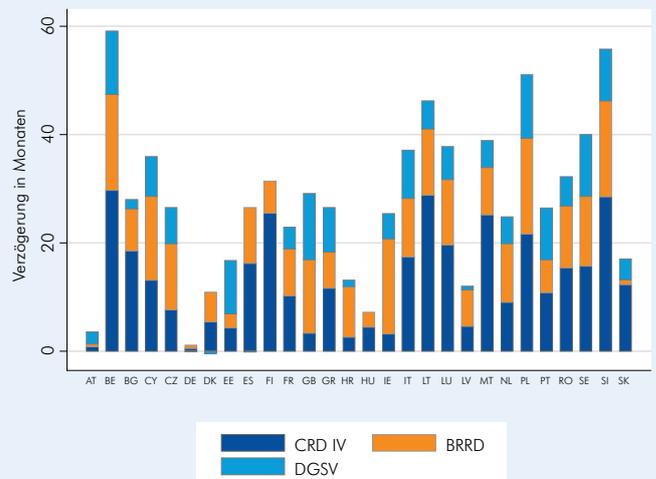
Verschiedene Gründe können für die verzögerte Umsetzung der Bankenunion verantwortlich sein. Sie kann strategischen Überlegungen der nationalen Regierungen entspringen, die ihren nationalen Bankensektor vor schärferen Regulierungen schützen wollen oder sich allgemein damit schwertun, hoheitliche Kompetenzen an die europäische Ebene abzugeben. Sie kann aber auch eher technische Ursachen haben, etwa bedingt durch eine hohe Komplexität des nationalen Bankensystems, auf das die neuen Richtlinien anzuwenden sind. Die möglichen verzögernden Faktoren lassen sich in drei Hauptfelder aufteilen:

Erstens wird die Struktur des nationalen Bankensystems betrachtet. Diese kann beispielsweise anhand der Anzahl der Kreditinstitute, der Marktkonzentration auf dem Bankenmarkt, der Eigenkapitalquote der Banken, des Anteils fauler Kredite oder der Anzahl von staatlichen Banken charakterisiert werden. So kann beispielsweise die Vermutung aufgestellt werden, dass Länder mit einem schwächeren Bankensystem (gemessen am Anteil der notleidenden Kredite) durch mehr Lobbying oder nationalen Protektionismus Teile

der Bankenunion verzögert einführen. Außerdem könnte eine höhere Marktkonzentration – und damit einhergehend eine größere Marktmacht von Banken – auch zu einer erfolgreicherer Lobbyarbeit führen und damit die Umsetzung bremsen.

Abbildung
Welche Länder bremsen?

Verzögerung der Umsetzung der EU-Richtlinien zur Bankenunion in Monaten



Anmerkung: CRD IV: Eigenkapitalrichtlinie; BRRD: Richtlinie zur Sanierung und Abwicklung von Banken; DGSV: einheitliche Einlagenversicherung.

Quelle: IWH-Diskussionspapier 24/2017; Darstellung des IWH.

Zweitens kann das bestehende regulatorische Rahmenwerk im Bankensektor die Umsetzung der EU-Richtlinien beeinflussen. In Ländern mit bereits strenger Überwachung oder hohen Eigenkapitalvorschriften sollte die Implementierung der Bankenunion schneller geschehen, da weniger Anpassungsbedarf besteht. Drittens wird getestet, ob politische und institutionelle Rahmenbedingungen der zeitnahen Umsetzung der Bankenunion entgegenstehen. Zum Beispiel kann eine effiziente Verwaltung dazu führen, dass auch neue Richtlinien schneller umgesetzt werden können. Die Handlungsfähigkeit der Regierung kann ebenso eine Rolle spielen: Je mehr Akteure an Entscheidungen beteiligt sind (beispielsweise gemessen an der Anzahl der politischen Parteien), desto langsamer wird voraussichtlich der Implementierungsprozess sein. Auch die Qualität und die Stärke des Rechtssystems kann die Umsetzung beeinflussen.

¹ Dieser Artikel basiert auf: Koetter, M.; Krause, T.; Tonzer, L.: Delay Determinants of European Banking Union Implementation. IWH-Diskussionspapiere 24/2017, Halle (Saale) 2017.

Bestehende Regulierung hat den größten Einfluss

Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl ein kleiner Bankensektor (gemessen als Gesamtanzahl der Banken) als auch die Anzahl der staatlichen Banken tendenziell die Umsetzung der Richtlinien verzögern. Ein gut kapitalisiertes Bankensystem hingegen ist mit einem geringeren Aufschub korreliert. Insgesamt sind die Zusammenhänge jedoch schwach. Dies widerspricht der Hypothese, dass die Einführung zum Schutz des nationalen Bankensystems verzögert wird.

Der Haupttreiber für die Geschwindigkeit der Umsetzung der Bankenunion scheint der Grad an regulatorischen Vorschriften im Bankensystem zu sein. Hierbei kommt es jedoch zu gegenläufigen Effekten. Auf der einen Seite ist eine striktere Finanzmarktregulierung (gemessen an der Stringenz gesetzlicher Eigenkapitalvorschriften) positiv mit der zeitlichen Verzögerung korreliert. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass ein Zielkonflikt zwischen existierender und neu einzuführender Regulierung besteht. Ein Bankensystem, welches schon stark reguliert wird, ist ohne Frage zusätzlichen Belastungen unterworfen, wenn weitere Regulierungsmaßnahmen eingeführt werden, die nicht auf bestehenden Regularien aufbauen. Das könnte bewirken, dass solche bereits erheblich regulierten Banken mehr Lobbyarbeit betreiben, um die Umsetzung der „inkompatiblen“ neuen Richtlinien zu verzögern.

Andererseits scheinen bestehende Vorschriften, die in die gleiche Richtung zielen wie eine neu hinzukommende Richtlinie, eine zeitnahe Umsetzung der Bankenunion zu erleichtern. So können zum Beispiel höhere Ressourcen in der bestehenden Einlagenversicherung die Einführung der neuen Richtlinie für die harmonisierte Einlagensicherung auf europäischer Ebene beschleunigen. Dies deutet darauf hin, dass bestehende Regularien dann den Umsetzungsprozess begünstigen, wenn die entsprechende Säule der Bankenunion darauf aufbaut.

Die Analyse zeigt zudem, dass unter den politischen Faktoren insbesondere die Anzahl der politischen Parteien eine verzögernde Rolle spielt. Grund könnte sein, dass eine größere Anzahl an Parteien den Entscheidungsfindungsprozess erschwert und damit verlangsamt. Schließlich trägt ein effizientes Verwaltungssystem in einem Land zu einer schnelleren Umsetzung bei.

Einflussnahme von Interessengruppen möglicherweise an früherer Stelle

Unsere Analyse deutet auf Pfadabhängigkeiten hin, die bei der Regulierung des Finanzmarktes eine wichtige Rolle spielen: Eine bereits bestehende, im Vergleich zu den Regeln der Europäischen Bankenunion strengere Regulierung kann zu einer schnelleren Umsetzung führen, wenn neue Regeln darauf aufbauen und der Anpassungsbedarf dadurch reduziert wird. Falls jedoch Vorschriften hinzukommen, die mit bestehenden Regeln nicht in Einklang stehen, kann dies zu höheren Widerständen unter den Banken führen und die Umsetzung neuer Regeln verzögern.

Zugleich sind die Zusammenhänge zwischen der Geschwindigkeit der Umsetzung und der Struktur des nationalen Bankensystems eher schwach. Dieses Ergebnis schließt jedoch nicht aus, dass Lobbyarbeit von Interessengruppen sowie nationaler Protektionismus stattfinden. Zum Beispiel können Interessengruppen bereits an früherer Stelle, nämlich bei der Ausarbeitung der neuen Gesetzgebung auf EU-Ebene, Einfluss genommen haben.

Der Erfolg der Bankenunion wird im Wesentlichen davon abhängen, dass trotz nationaler Unterschiede eine einheitliche Umsetzung der Richtlinien ohne größere weitere Verzögerungen stattfindet und die Bankenunion effektiv arbeiten kann. Nur dann kann gewährleistet werden, dass die Marktakteure die Bankenunion als relevanten institutionellen Rahmen anerkennen und ihr Risikoverhalten entsprechend reduzieren. Weiterführende Analysen sind deshalb unerlässlich, um zu evaluieren, ob die Bankenunion als glaubwürdig eingeschätzt wird und positive Auswirkungen auf die Finanzstabilität entfaltet. 

Professor Michael Koetter, Ph.D.

Leiter der Abteilung Finanzmärkte

Michael.Koetter@iwh-halle.de

Thomas Krause

Abteilung Finanzmärkte

Thomas.Krause@iwh-halle.de

Juniorprofessorin Lena Tonzer, Ph.D.

Abteilung Finanzmärkte

Lena.Tonzer@iwh-halle.de

Die Mär vom egoistischen Ökonomen – Wie Ökonomen auf Anreize reagieren

Dmitri Bershadskyy

Menschen, die über ökonomische Bildung verfügen, reagieren stärker auf wirtschaftliche Anreize. Entgegen der verbreiteten Annahme handeln Ökonomen jedoch nicht egoistischer als Nicht-Ökonomen, wenn es darum geht, gemeinsam ein öffentliches Gut zu finanzieren. Mit Hilfe eines Experiments, in dem die Teilnehmer echtes Geld gewinnen konnten, wird gezeigt, dass Ökonomen sich stärker an den vorliegenden Anreizstrukturen orientieren. Auf der einen Seite tragen Ökonomen am Anfang leicht höher zu dem öffentlichen Gut bei und fangen signifikant später an, von der sozial optimalen Strategie abzuweichen. Auf der anderen Seite leisten Ökonomen zum Ende des Experiments, wenn Trittbrettfahrerverhalten weniger Konsequenzen hat, deutlich geringere Beiträge als Nicht-Ökonomen. Im zweiten Teil des Experiments wird den Teilnehmenden die Möglichkeit gegeben, in eine Erleichterung der kooperativen Finanzierung des öffentlichen Guts zu investieren, wobei zwischen einem investitionsfreundlichen (Geld-zurück-Garantie) und einem weniger investitionsfreundlichen Szenario (keine Garantie) unterschieden wird. Das Experiment zeigt, dass die Probanden mit ökonomischer Ausbildung auf diesen kleinen Unterschied in den Anreizstrukturen stärker reagieren.

JEL-Klassifikation: C91, C92, H41

Schlagwörter: öffentliches Gut, ökonomische Bildung, Institutionenbildung, Laborexperiment

Das Klischee der egoistischen Ökonomen

Eine Vielzahl von politischen Entscheidungen wird von Ökonomen selbst oder unter Rückgriff auf Ökonomen als Politikberater getroffen. Daher ist die Frage von Bedeutung, ob Ökonomen aufgrund von Selektions- oder Ausbildungseffekten Entscheidungen anders treffen als andere Menschen. Bezüglich dieser Unterscheidung ist oftmals stark vereinfachend von den „egoistischen“ Ökonomen die Rede. Der Verdacht, Ökonomen handelten rationaler und selbstbezogener, bezieht sich auf die Betrachtung des *homo oeconomicus*, jener methodischen Figur, welche zuvorderst ihren eigenen Nutzen maximiert. So hat es sich in einigen Verhaltensexperimenten gezeigt, dass Ökonomen näher an der Handlungsweise des *homo oeconomicus* liegen als Nicht-Ökonomen. In diesen Experimenten geht es typischerweise um die Frage des Trittbrettfahrerverhaltens bei der Bereitstellung öffentlicher Güter. Durch gemeinschaftliche Nutzung öffentlicher Güter, wie beispielsweise im Umwelt- und Klimaschutz, stehen die Zielsetzungen der einzelnen Akteure (profitieren, jedoch möglichst wenig selbst beitragen) häufig in Konflikt mit dem sozialen Optimum (alle leisten einen angemessenen Beitrag).

Im Zusammenhang mit privaten Beiträgen zu öffentlichen Gütern liegt das Augenmerk in solchen Experimenten auf dem Zusammenspiel zwischen der individuellen Erwartung an die Kooperation der anderen Mitglieder der Gemeinschaft und den persönlichen Charakteristika. Tatsächlich konnte in solchen Versuchsanordnungen gezeigt werden, dass Ökonomen sich häufiger als Trittbrettfahrer verhielten als andere Personengruppen.¹ Der vorliegende Beitrag² konzentriert sich auf die Frage, ob diese Unterschiede wirklich aus rein egoistischem Verhalten der Ökonomen resultieren, oder ob die Ökonomen nicht vielmehr stärker auf vorherrschende Anreize reagieren. Würde dies zutreffen, so würde sich weiterführend die Frage stellen, ob Ökonomen in ihrer Funktion als Politikberater die Anreizwirkung bestimmter politischer Maßnahmen nicht fehleinschätzen, weil sie von ihrem eigenen Verhalten auf die Reaktionen der von den Politikmaßnahmen betroffenen Menschen schließen. Um mögliche Unter-

1 Kirchgässner, G.: (Why) are Economists Different?, in: *European Journal of Political Economy*, Vol. 21 (3), 2005, 543–562.

2 Dieser Beitrag basiert auf Altemeyer-Bartscher, M.; Bershadskyy, D.; Schreck, P.; Timme, F.: Endogenous Institution Formation in Public Good Games: The Effect of Economic Education. *IWH Discussion Papers 29/2017*, Halle (Saale) 2017.

schiede zwischen Ökonomen und Nicht-Ökonomen genauer zu beleuchten, wurde in einem Laborexperiment das Verhalten der Ökonomen zu unterschiedlichen Zeitpunkten untersucht. Wenn nämlich die Finanzierung eines öffentlichen Guts durch freiwillige Beitragszahlungen über mehrere Runden hinweg simuliert wird, sind zu bestimmten Zeitpunkten, insbesondere zum Ende des Experiments, die Anreize, vom sozialen Optimum abzuweichen, viel höher. Im weiteren Verlauf des Versuchs wurde den Probanden außerdem die Möglichkeit gegeben, eine Institution zu finanzieren, die das ursprüngliche Dilemma zu überwinden half, indem sie eine soziale Verständigung innerhalb der Gruppe der Beitragszahler ermöglichte.

Das Experiment

Im Rahmen der Untersuchung nahmen 384 Studierende einer Universität an einem mehrstufigen Öffentliche-Güter-Experiment teil. Im Verlauf des Experiments konnten die Probanden Laborgeld erspielen. Am Ende des Experiments wurden die „Labordollar“ in echte Euro umgerechnet und die Teilnehmenden ihren Spielergebnissen entsprechend ausgezahlt. Das Experiment bestand aus insgesamt drei Teilen. Im ersten Teil wurde die Finanzierung eines öffentlichen Guts simuliert, in welches die Teilnehmenden ihr privates Laborgeld investieren konnten. Dabei mussten die Probanden in Gruppen von vier Personen entscheiden, ob sie ein zu Beginn des Spiels erhaltenes Geldbudget behalten oder in das öffentliche Gut investieren wollten. Einbehaltenes privates Geld blieb im Wert unverändert. Das gesamte in das öffentliche Gut investierte Geld hingegen wurde verdoppelt und im Anschluss an alle Mitglieder der Vierer-Gemeinschaft zu gleichen Teilen ausgezahlt.

Mit diesem Verfahren wird sichergestellt, dass es aus individueller Perspektive optimal ist, in der Hoffnung auf hohe Beiträge anderer Teilnehmenden das eigene Geld zu behalten. Würden allerdings alle Probanden so handeln, führte dies zu größeren Effizienzverlusten für die Gemeinschaft: Das öffentliche Gut kann nicht ausreichend finanziert werden. Dadurch wird klar, dass das soziale Optimum in der gemeinsamen Kooperation liegt. Nach zehnfacher Wiederholung dieses Mechanismus (zehn Beitragsperioden) in unveränderter Gruppenzusammensetzung war der erste Teil des Experiments beendet.

Vor Beginn des zweiten Teils wurden die Gruppen neu zusammengestellt, sodass niemand mit den

bisherigen Mitspielenden in einer Gruppe gewesen sein konnte. In den neuen Gruppen konnten die Probanden mit Hilfe einer Video-Audio-Software zunächst bis zu drei Minuten miteinander kommunizieren. Dem liegt die Erfahrung früherer Experimente ähnlicher Art zugrunde, dass eine derartige Möglichkeit des persönlichen Austauschs die Beiträge zum öffentlichen Gut stark erhöhen sollte. Nach der Kommunikationsphase wiederholten die Probanden in ihren Gruppen den gleichen Mechanismus der freiwilligen Beiträge über zehn Runden wie im ersten Teil des Experiments.

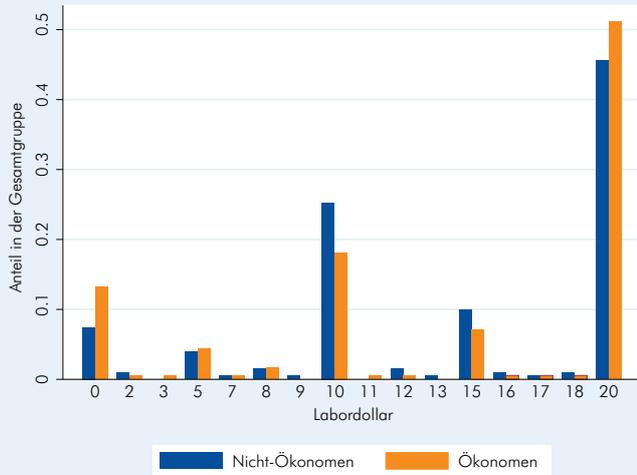
Im Anschluss wurden die Gruppen erneut gemischt. Im dritten Teil des Experiments hatten die Teilnehmenden die Möglichkeit, die effizienzbringende Kommunikationsplattform, die sie im zweiten Teil kennengelernt hatten, als Gruppe zu finanzieren. Dabei wurden die Individuen über die Kosten der Plattform informiert und sollten voneinander unabhängig Beiträge dazu leisten. Lagen die Beiträge einer Gruppe über den vorgegebenen Kosten der Plattform, durften sie auch in der dritten Runde vor der ersten Beitragsperiode kommunizieren. Andernfalls musste der Mechanismus ohne Kommunikation wiederholt werden.

Im dritten Teil des Experiments wurde darüber hinaus zwischen zwei Szenarien unterschieden. Im ersten Szenario wurden die individuellen Beiträge, die für die Möglichkeit zur Kommunikation bezahlt wurden, im Falle einer gescheiterten Finanzierung der Plattform nicht rückerstattet. Im zweiten Szenario wurden die Beiträge in einem solchen Fall hingegen umgehend zurückgezahlt, sodass mit der Investition kein Verlustrisiko verbunden war. Somit ist das zweite Szenario investitionsfreundlicher als das erste.

Ergebnis 1: Ökonomen sind nicht egoistischer

Um etwas über die persönlichen Charakteristika bestimmter Gruppen zu erfahren, muss man sich auf den Beginn des Experiments konzentrieren. Der Grund hierfür liegt darin, dass den Probanden zu Beginn des Mechanismus der freiwilligen Beiträge noch keine Information über die Verhaltensweise ihrer Mitspielenden vorliegt. Sollte die simple Aussage, dass Ökonomen im Durchschnitt egoistischer sind, wahr sein, müsste man in der ersten Beitragsrunde diese Unterschiede deutlich erkennen.

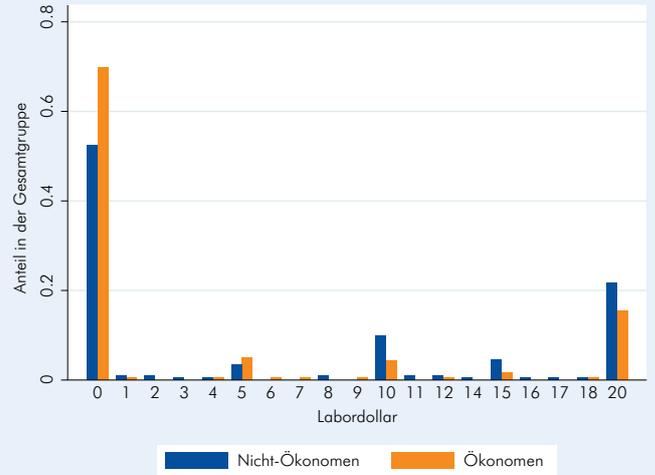
Abbildung 1
Beiträge in der ersten Runde



Lesebeispiel: 18% der Ökonomen und 25% der Nicht-Ökonomen leisteten in der ersten Runde einen Beitrag von 10 Labordollar.

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IWH.

Abbildung 2
Beiträge in der letzten Runde



Lesebeispiel: 70% der Ökonomen leisteten in der letzten Runde einen Beitrag von 0 Laboreuro, 15% leisteten einen Beitrag von 20 Labordollar.

Quelle: Berechnungen und Darstellung des IWH.

Dem ist jedoch nicht so. Zwar handelt es sich um einen höheren Anteil der Ökonomen in der ersten Periode als Trittbrettfahrer, jedoch befindet sich auch ein höherer Anteil von ihnen in der Gruppe derer, die sozial optimale Beiträge leisten (vgl. Abbildung 1). Somit hatten Ökonomen lediglich eine höhere Varianz in ihren Beiträgen als Nicht-Ökonomen. Zusätzlich wird beobachtet, dass Ökonomen im Schnitt länger bei den sozial optimalen Beiträgen bleiben.

Große Unterschiede gibt es jedoch bei den Beiträgen in den letzten Perioden, welche unter dem Begriff *end game* zusammengefasst werden. In den letzten Perioden ist es viel verlockender, nichts zum öffentlichen Gut beizutragen, da keine Konsequenzen auf die verweigerte Kooperation in den folgenden Perioden mehr möglich sind. Hier wurde beobachtet, dass Ökonomen im *end game* deutlich niedrigere Beiträge leisten als Nicht-Ökonomen (vgl. Abbildung 2).

Ergebnis 2: Ökonomen gehen das Dilemma an – wenn die Regeln stimmen

Gibt man den Probanden jedoch die Möglichkeit, das Dilemma zu lösen, indem sie vor Beginn der eigentlichen Beitragszahlungen zunächst eine Kommunikationsplattform aufbauen, lassen sich mehrere Ergebnisse feststellen. Zum einen waren nur die wenigsten Gruppen im dritten Teil des Experiments in der Lage, die Plattform für den persönlichen Austausch zu

finanzieren (7 von 32 in der Standardumgebung und 8 von 32 in der investitionsfreundlichen Umgebung). Wie erwartet stiegen die durchschnittlichen Beiträge zur Plattform in der investitionsfreundlichen Umgebung an. Insbesondere fällt dabei der Anteil der Ökonomen ins Gewicht, welche ihre Beiträge im Vergleich zum anderen Szenario um ungefähr 50% erhöhten (vgl. Tabelle). Bei den Nicht-Ökonomen gab es sogar

Tabelle

Investitionsverhalten in die Institution

	keine Geld-zurück-Garantie		Geld-zurück-Garantie	
	Ökonomen	Nicht-Ökonomen	Ökonomen	Nicht-Ökonomen
Trittbrettfahrer	42%	40%	28%	37%
mindestens fairer Beitrag, darunter:	54%	52%	65%	55%
exakt fairer Beitrag	29%	22%	28%	34%
Kompensierer	25%	30%	37%	21%
durchschnittliche Investition (Labordollar)	5,31	6,27	7,56	5,51

Anmerkung: Trittbrettfahrer leisteten keinerlei Beiträge. Der faire Beitrag entspricht einer Finanzierung der Institution zu gleichen Teilen. „Kompensierer“ investierten mehr als den fairen Beitrag, glichen also „zu geringe“ Beiträge anderer Gruppenmitglieder aus.

Quelle: Berechnungen des IWH.

eine leichte Senkung der Beiträge, die jedoch statistisch nicht signifikant war. Dies verstärkt den Eindruck, dass die Ökonomen stärker auf die entsprechenden Anreize reagieren als Nicht-Ökonomen.

Fazit

Das Experiment hat gezeigt, dass die vereinfachte Aussage, Ökonomen handelten in Experimenten mit öffentlichen Gütern per se egoistischer, nicht bestätigt werden kann. Vielmehr handeln die Ökonomen flexibler und passen ihre Aktionen stärker an das aktuelle Problem an. Dies kann sowohl durch einen Selektionseffekt (Menschen, welche auf Anreize achten, studieren häufiger Wirtschaftswissenschaften) als auch mit dem Bildungseffekt (im Verlauf des Studiums wird die Analyse der ökonomischen Anreize geschärft) erklärt werden. Zu Beginn des Experiments, wenn die positiven Effekte der zukünftigen Kooperation am stärksten sind, leisten die Ökonomen im Durchschnitt ungefähr eine Runde länger die sozial optimalen Beiträge. Mit einer sich kontinuierlich abschwächenden Kooperation und dem Näherkommen der letzten Zeitperiode verändern die Ökonomen ihre Beiträge in Richtung des typischen Trittbrettfahrerverhaltens. Bietet man den Ökonomen jedoch eine investitionsfreundliche Umgebung, sind sie bereit, höhere Beiträge als die Nicht-Ökonomen zu leisten, um das Dilemma zu lösen.

Die Erkenntnis, dass sich Ökonomen anders, nämlich stärker an den jeweils aktuellen Anreizen orientiert handeln, hat dabei mehrere Implikationen. Zum einen ist Vorsicht geboten, wenn aus der Analyse von Laborexperimenten, deren Teilnehmende häufig zu einem beachtlichen Teil aus wirtschaftswissenschaftlichen Studiengängen stammen, auf die Wirkung bestimmter Anreizmechanismen auf die externe Welt geschlossen wird. Zum anderen sollte bei der Anwendung verhaltensökonomischer politischer Maßnahmen (Nudging durch Lebensmittelampeln, Schock-Fotos auf Zigarettenverpackungen, Investitionsanreize durch Abwrackprämien) berücksichtigt werden, wie sehr betroffene Personengruppen auf eine Veränderung der Anreize reagieren. Dabei kann es möglicherweise zu einem „Falscher-Konsensus-Effekt“ kommen: Man geht bei den Mitmenschen vereinfachend von ähnlichen Verhaltensweise aus, wie man sie selbst an den Tag legt. Somit ist es denkbar, dass Ökonomen die Wirkung von Anreizen auf andere Personengruppen überschätzen, weil sie selbst „anreizsensibler“ sind als andere. Dies zu prüfen wird Gegenstand weiterer Forschung sein. 



Dmitri Bershadskyy

Abteilung Makroökonomik

Dmitri.Bershadskyy@iwH-halle.de

Meldungen



Im südkoreanischen Seoul fand am 6. Dezember 2017 ein Seminar zum Thema "Structural Changes & SME Policies after German Unification in East Germany: Implications for the Korean Peninsula" statt. *Gerhard Heimpold* sprach über die Entscheidungsprozesse der Treuhandanstalt im Zuge der Privatisierung, Sanierung oder Stilllegung ehemaliger volkseigener Betriebe. Berichte und Fotos zum Seminar bei KIEP und der Hanns-Seidel-Stiftung. Medienberichte koreanischer Agenturen bei EDaily und Yonhap.



Jetzt Interview: Deutschland, die Schuldenkrise und Europa:

Profitiert Deutschland von der Niedrigzinspolitik der EZB und der Eurokrise? Reint E. Gropp bei den Münchner Seminaren am ifo Institut am 22.01.2018: „Deutschland, die Schuldenkrise und Europa: Fakten und Irrglauben“. Dokumentation in der ifo-Mediathek: [Vortrag](#), [Diskussion](#), [Interview](#).



Das IWH-CEP hat die staatliche Investitionsförderung in Thüringen evaluiert. Ergebnis: Die GRW hat positive, heterogene Beschäftigungseffekte, Effekte auf die Produktivität wiederum konnten nicht nachgewiesen werden. Studie: [IWH Online Nr. 1/2018](#).

Veranstaltungen



UPCOMING: Donnerstag, 21. Juni 2018 bis Freitag, 22. Juni 2018, Halle (Saale)

The 14th CompNet Annual Conference: Economic Growth, Trade and Productivity Dispersion

The CompNet conference discusses questions related to firm productivity, competition on output and input markets, internal and external factors hampering the reallocation of factors of production and the diffusion and adoption of new knowledge and technologies as well as the implication of such barriers for welfare and economic growth policies and the role of globalization, trade and new technologies.



Dienstag, 12. Dezember und Mittwoch, 13. Dezember 2017, Halle (Saale)

18th IWH-CIREQ-GW Macroeconometric Workshop: „Mixed Frequency Data in Macroeconomics and Finance“

The 18th IWH-CIREQ-GW Macroeconometric Workshop took place on December 12th and 13th 2017 at the Halle Institute for Economic Research (IWH) – Member of the Leibniz Association. The workshop was about „Mixed Frequency Data in Macroeconomics and Finance“. Researchers from around the globe presented cutting edge research regarding methods to combine data published at different periodicity. Keynotes were given by John Rogers, Ph.D., senior adviser at the Federal Reserve, and Professor Massimiliano Marcellino, Bocconi University.



Mittwoch, 21. Februar 2018, Halle (Saale)

Von der Transformation zur europäischen Integration: Optimieren durch Evaluieren – Wirtschaftsförderung im Qualitätscheck

Im Rahmen der jährlichen Transfertagung des IWH beleuchteten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus mit dem IWH vernetzten Instituten und Universitäten verschiedene Bereiche der Wirtschaftsförderung. PD Dr. Mirko Titze, Leiter des Zentrums für evidenzbasierte Politikberatung, sprach bei der anschließenden Podiumsdiskussion mit Gästen über „Evaluation von Wirtschaftsförderung – zwischen Ideal und Wirklichkeit“.

Publikationen

Journal of Banking & Finance

Regional Banking Instability and FOMC Voting

Stefan Eichler, Tom Löhner, Felix Noth

>> This study analyzes if regionally affiliated Federal Open Market Committee (FOMC) members take their districts' regional banking sector instability into account when they vote. Considering the period 1979–2010, we find that a deterioration in a district's bank health increases the probability that this district's representative in the FOMC votes to ease interest rates. ...<<

Journal of Financial Economics

When Arm's Length Is Too Far. Relationship Banking over the Credit Cycle

Boris Hirsch, Daniel S. J. Lechmann, Claus Schnabel

>> We conduct face-to-face interviews with bank CEOs to classify 397 banks across 21 countries as either relationship or transaction lenders. We then use the geographic coordinates of these banks' branches and of 14,100 businesses to analyze how the lending techniques of banks in the vicinity of firms are related to credit constraints at two contrasting points of the credit cycle. ...<<

in: Heinemann, Klüh, Watzka (eds): Monetary Policy, Financial Crises, and the Macroeconomy

German Unification: Macroeconomic Consequences for the Country

Axel Lindner

>> This paper shows basic macroeconomic consequences of the German unification for the country in time series spanning from 20 years before the event until 25 years thereafter. Essential findings can well be explained by elementary economic theory. Moreover, it is shown that the German economy had been off steady state already before unification in important aspects. ...<<

Diskussionspapiere

IWH Discussion Papers No. 21/2017

Macroprudential Policy and Intra-group Dynamics: The Effects of Reserve Requirements in Brazil

Chris Becker, Matias Ossandon Busch, Lena Tonzer

IWH Discussion Papers No. 22/2017

Central Bank Transparency and the Volatility of Exchange Rates

Stefan Eichler, Helge Littke

IWH Discussion Papers No. 23/2017

Why is there Resistance to Works Councils in Germany? An Economic Perspective

Steffen Müller, Jens Stegmaier

IWH Discussion Papers No. 24/2017

Delay Determinants of European Banking Union Implementation

Michael Koetter, Thomas Krause, Lena Tonzer

IWH Discussion Papers No. 25/2017

Badly Hurt? Natural Disasters and Direct Firm Effects

Felix Noth, Oliver Rehbein

IWH Discussion Papers No. 26/2017

Measuring Indirect Effects of Unfair Employer Behavior on Worker Productivity – A Field Experiment

Matthias Heinz, Sabrina Jeworrek, Vanessa Mertins, Heiner Schumacher, Matthias Sutter

IWH Discussion Papers No. 27/2017

Who Benefits from GRW? Heterogeneous Employment Effects of Investment Subsidies in Saxony Anhalt

Eva Dettmann, Mirko Titze, Antje Weyh

IWH Discussion Papers No. 28/2017

Employment Effects of Introducing a Minimum Wage: The Case of Germany

Oliver Holtemöller, Felix Pohle

IWH Discussion Papers No. 29/2017

Endogenous Institution Formation in Public Good Games: The Effect of Economic Education

Martin Altemeyer-Bartscher, Dmitri Bershadskyy, Philipp Schreck, Florian Timme

IWH Discussion Papers No. 30/2017

Predicting Earnings and Cash Flows: The Information Content of Losses and Tax Loss Carryforwards

Sandra Dreher, Sebastian Eichfelder, Felix Noth

IWH Discussion Papers No. 31/2017

The Minimum Wage Effects on Skilled Crafts Sector in Saxony-Anhalt

Hans-Ulrich Brautzsch, Birgit Schultz

IWH Discussion Papers No. 32/2017

Explaining Wage Losses after Job Displacement: Employer Size and Lost Firm Rents

Daniel Fackler, Steffen Müller, Jens Stegmaier

IWH Discussion Papers No. 33/2017

Progressive Tax-like Effects of Inflation: Fact or Myth? The U.S. Post-war Experience

Matthias Wieschemeyer, Bernd Süßmuth

IWH Discussion Papers No. 34/2017

The Effects of Fiscal Policy in an Estimated DSGE Model - The Case of the German Stimulus Packages During the Great Recession

Andrej Drygalla, Oliver Holtemöller and Konstantin Kiesel

IWH Discussion Papers No. 1/2018

“The Good News about Bad News”: Feedback about Past Organisational Failure and its Impact on Worker Productivity

Sabrina Jeworrek, Vanessa Mertins, Michael Vlassopoulos

IWH Discussion Papers No. 2/2018

Firm Wage Premia, Industrial Relations, and Rent Sharing in Germany*Boris Hirsch, Steffen Müller*

IWH Discussion Papers No. 3/2018

Sovereign Stress, Banking Stress, and the Monetary Transmission Mechanism in the Euro Area*Oliver Holtemöller, Jan-Christopher Scherer*

IWH Discussion Papers No. 4/2018

Flooded Through the Back Door: Firm-level Effects of Banks' Lending Shifts*Oliver Rehbein*

Pressemitteilungen

IWH-Pressemitteilung 41/2017

Arbeitsleistung: Osten und Westen gleichauf

>> 75% der erwerbsfähigen Personen in Ostdeutschland hatten 2016 dort auch einen Arbeitsplatz. In Westdeutschland waren es 81% – also sechs Prozentpunkte mehr. *Hans-Ulrich Brautzsch* vom Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) zeigt aber jetzt: Wenn Pendlerströme und Arbeitszeiten eingerechnet werden, liegen Osten und Westen bei der Arbeitsleistung gleichauf – und das Gefälle entsteht erstaunlicherweise zwischen Nord- und Süddeutschland. ...<<

IWH-Pressemitteilung 42/2017

Polen am Scheideweg

>> Polen hat bislang einen recht erfolgreichen wirtschaftlichen Aufholprozess durchlaufen, der nun ins Stocken gerät. Der so genannte „Morawiecki-Plan“, den *Oliver Holtemöller* und *Martina Kämpfe* vom Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) nun genauer unter die Lupe nahmen, soll dem Aufholprozess wieder mehr Schwung verleihen. Ihr Fazit: Um nicht in der „Middle-Income-Trap“ zu landen, muss Polen innovative und junge Unternehmen stärker fördern und den Bildungssektor weiter ausbauen. ...<<

IWH-Pressemitteilung 2/2018

Fernsehen aktiviert Unternehmergeist

>> Unternehmensgründungen schaffen Arbeitsplätze und treiben die Entwicklung einer Marktwirtschaft voran. Über welche Kanäle der Unternehmergeist in den Menschen aber überhaupt geweckt wird, damit beschäftigten sich *Viktor Slavtchev*, Ökonom am Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), und sein Co-Autor *Michael Wyrwich* in einer Studie. Ihr Ergebnis: Auch das Fernsehen kann die dafür passenden Werte vermitteln. Für ihre Analyse verglichen die Ökonomen die Unternehmensaktivität in ostdeutschen Regionen, die West-Fernsehen empfangen konnten, mit solchen, die diese Möglichkeit nicht hatten. ...<<

Das IWH in den Medien

Oliver Holtemöller: Bericht: „[Outrage as east Germany left without a seat in new cabinet](#)“
in: Handelsblatt Global, 12. Februar 2018

Steffen Müller: Bericht: „[Après IG Metall, les fonctionnaires allemands entrent dans la danse](#)“
in: Le Monde, 10. Februar 2018

Reint E. Gropp: Bericht: „[Ein Lob dem Niedrigzins](#)“
in: Süddeutsche Zeitung, 25. Januar 2018

Personalien



Makram El-Shagi (Henan University Kaifeng, China, und IWH-Forschungsprofessor) war vom 19. Februar bis 2. März 2018 zu Gast am IWH. Am 28. Februar präsentierte er sein Papier „[Monetary Policy Transmission in China: Dual Shocks with Dual Bond Markets](#)“. Er forschte im Rahmen der Kooperation zwischen dem IWH und dem [Center for Financial Development and Stability at Henan University](#) gemeinsam mit *Gregor von Schweinitz* zu fiskalpolitischen Schocks und der Nachhaltigkeit von Staatsschulden.



Impressum

Herausgeber:

Professor Reint E. Gropp, Ph.D.
Professor Dr. Oliver Holtemöller
Professor Michael Koetter, Ph.D.
Professor Dr. Steffen Müller

Redaktion:

Dipl.-Volkswirt Tobias Henning
Layout und Satz: Peggy Krönung
Tel +49 345 7753 738/721
Fax +49 345 7753 718
E-Mail: Tobias.Henning@iwh-halle.de

Verlag:

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle
Kleine Märkerstraße 8, D-06108 Halle (Saale)
Postfach: 110361, D-06017 Halle (Saale)

Tel +49 345 7753 60, Fax +49 345 7753 820
www.iwh-halle.de

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben jährlich

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet,
Beleg erbeten.

Titelbild: © Michał Kubalczyk – unsplash.com
Wirtschaft im Wandel, 24. Jahrgang
Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 9. März 2018

ISSN 2194-2129