

Vertrauen in der/in die Ökonomie

Ich danke Ihnen, dass Sie das Vertrauen in mich gesetzt haben, die Rolle des Vertrauens in der Ökonomie als Wissenschaft richtig beschreiben zu können, und ich freue mich sehr darüber, mit welchem Vertrauen Sie glauben, dass ich das Vertrauen in die Ökonomie einigermaßen objektiv darstellen kann.

Als Ökonomen werden wir ja schnell verspottet, weil wir nicht wie andere Disziplinen die hohe Kunst gelernt haben, unser allgegenwärtiges Unwissen und unsere Unfähigkeit, zentrale Phänomene verlässlich prognostizieren zu können, in so wunderschön vernebelnde Worte zu kleiden, dass die Zuhörer dennoch entzückt sind, sondern unsere oft stark abstrahierenden Gedanken in mathematischen Formeln ausdrücken, also den Kaiser nicht nur seiner Kleider berauben, sondern ihn auf sein Skelett, oft einzelne Knöchelchen reduzieren.

Und Spott verdienen wir wohl auch, weil wir Ökonomen oft in der uns eigenen Mischung aus Naivität und Arroganz dennoch Punktprognosen wagen, die dann – natürlich – auch des Öfteren ins Auge gehen. Mein Trost ist, dass wir im Gegensatz zu wieder anderen Disziplinen uns mit überaus lebendigen Objekten beschäftigen – eben Menschen –, die uns immer wieder aus den Händen gleiten, weil sie das schier unerschöpfliche Potential haben, immer wieder neues Verhalten zu entwickeln, das mit dem bis jetzt postulierten nicht vorhersagbar ist.

Aber genau darin besteht auch die Faszination unseres Faches: dass wir mit Subtilität und Nachdenklichkeit, aber eben nicht nur mit wunderschönen Worten, sondern auch mit harter Statistik und mathematischen Modellen nur einige, aber wichtige Facetten des menschlichen Handelns erklären können.

Lassen Sie mich die kurze Redezeit in drei Themenfelder aufteilen:

(1) Vertrauen als einem zentralen Bestandteil sozio-ökonomischer Beziehungen

(2) Vertrauen in die Funktionsfähigkeit der Märkte, insbesondere im Vergleich zum Vertrauen in die Funktionsfähigkeit unseres Staates

(3) Vertrauen in die Prognosefähigkeit der ökonomischen Wissenschaften

Das sozial-psychologische Konzept des „Vertrauens“ ist mittlerweile ein wichtiger Bestandteil der modernen Ökonomie. Gute Ökonomen haben schon immer verstanden, dass der „homo oeconomicus“ eine entstellende Abstraktion ist, die man im wirklichen Leben mit den Lehren unserer Nachbarwissenschaften anreichern muss – der Soziologie, der Psychologie, den Rechtswissenschaften, neuerdings zunehmend auch der Medizin. Die meisten Entscheidungen werden, das verstehen gute Ökonomen, im sozialen Kontext und unter reichlich unvollständiger Information gefällt. Kein Vertragswerk kann so lückenlos sein, dass es alle Kontingenzen erfasst; daher muss das Vertrauen in das Gegenüber, oder zur Not das Vertrauen in ein funktionierendes Rechtssystem diese Lücken füllen.

Werner Güth und Klaus Schmidt haben das in ihren Experimenten gezeigt. Wir können da durchaus stolz auf unsere Akademie-Ökonomen sein. „Bounded Rationality“ ist unter Ökonomen akzeptiert, auch und vor allem dank Reinhard Selten. Bounded Rationality und der Umgang damit, zum Beispiel die von Gigerenzer immer wieder betonten Heuristiken, sind jedoch ohne Vertrauen nicht zu verstehen, vor allem Vertrauen in den Bestand impliziter, „nur“ – ich betone die Anführungszeichen – durch Sozialverhalten und Tradition definierter Verträge (sonst funktionieren Heuristiken nicht).

Interessant ist, wie diese Einsichten dazu geführt haben, dass sich auch die Methodik in der Ökonomie dem angepasst hat: Werner Hildenbrand, den ich, damals noch selbst Mathematiker, als strengen Modelltheoretiker kennengelernt habe, hat zunehmend empirische Methoden verwendet, um vom naiven und engfassten Homo oeconomicus perfectissimus wegzukommen.

Vertrauen als in Umfragen messbares Objekt taugt sehr gut zur Erklärung einiger wichtiger ökonomischer Phänomene. Luigi Guiso und Luigi Zingales können zum Beispiel nachweisen, dass Menschen, die wenig Vertrauen in ihre Mitmenschen haben, risiko-averser sind und weniger Aktien kaufen. Dies erklärt zusammen mit den internationalen Unterschieden im „Bestand an Vertrauen“ (im Putnam'schen Sinne) einen großen Teil der internationalen Unterschiede in der Portfeuille-Zusammensetzung.

Ein zweites Beispiel sind die Studien von Jeff Butler und Kollegen, die aus Konsumentenbefragungen schließen, dass es ein Optimum an Vertrauen gibt: Zu wenig Vertrauen ist suboptimal, weil zu wenig Risiken eingegangen werden. Dieses Kontinuum steht im Widerspruch zu Ute Freverts Ausführungen beim letzten Symposium. Zu viel Vertrauen schadet aber ebenfalls, weil man zu oft, salopp gesagt, über's Ohr gehauen wird. Die eigentliche wissenschaftliche Leistung ist, dies an Mikrodaten

zu Dienstleistungen von Handwerkern und im Finanzsektor empirisch nachzuweisen, die unterschiedliche Lage der Optima zu messen und so der Politik, hier dem Verbraucherschutz, empirisch fundierte Ratschläge zu geben.

Ich selbst habe – bei keinem meiner Vorträge darf das Wort „Rente“ fehlen – mich damit beschäftigt, welche Folgen die Frühverrentung hat: Eine davon ist der Verlust an „Social Capital“, wieder im Putnam'schen Sinne und damit eben auch das Vertrauenskapital einschließend. Dieser Verlust entsteht dadurch, dass die (vielleicht sogar ehemals ungeliebten) Arbeitskollegen nun fehlen, um Entscheidungen im sozialen Kontext und mit der dementsprechend reicheren Informationsgrundlage zu fällen.

Soweit in der hier gebotenen Kürze ein paar Beispiel dazu, wie das sozial-psychologische Konzept des Vertrauens in der Ökonomie nutzbringend eingesetzt wird.

Zum zweiten Punkt: Selbstverständlich ist das Vertrauen in die Funktionsfähigkeit der Märkte durch die Krise schwer erschüttert, aber viele schließen das Falsche daraus: Die Krise hat, parallel dazu, nämlich auch gezeigt, dass blindes Vertrauen in die Funktionsfähigkeit unseres Staates ebenso unangebracht ist.

Weder das eine noch das andere ist im Übrigen neu: Würden Sie Karl V. mehr vertrauen als Jakob Fugger?

Krisen waren immer Teil des Wirtschaftens. Gut bekannt ist die „South Sea Bubble“. Eine der bizarrsten Finanz- und Wirtschaftskrisen war Anfang des 17. Jahrhunderts die Tulpenkrise. Damals wurden die noch unbekannteren exotischen Tulpenzwiebeln zum Spekulationsobjekt. Ganze Häuser wurden gegen einzelne Zwiebeln getauscht. Es entwickelte sich ein Derivatemarkt für Optionen auf Tulpenzwiebeln. Dieser Terminmarkt begann bald ein Eigenleben zu entwickeln, bis die Blase im Februar 1637 platzte. Innerhalb kurzer Zeit fielen die Kurse um etwa 90%.

Wann entstehen solche spekulative Krisen? Einen roten Faden bildet das überzogene Vertrauen in den Erfolg von Entdeckungen und Erfindungen. Erst sind viele skeptisch, aber dann wollen alle auf den Zug zu springen. Wenn genügend Geld zur Verfügung steht – bitte merken Sie sich diese Bedingung –, dann treibt dieser Wettlauf die Preise hoch, eine Blase entsteht – auf English „Bubbles“, was hübsch zu den „Bulbs“ der Tulpen passt. Früher oder später entdeckt man auch die Kehrseiten des Neuen, und die Blase platzt, wenn alle sehen, dass wieder einmal nur mit Wasser gekocht wurde.

In der Asienkrise der 90er Jahre wurde die Globalisierung überschätzt. In der Dot-Com-Krise, Höhepunkt 2002, wurde überschätzt, was

man mit Computern und der virtuellen Welt erreichen kann. Schließlich haben wir in der Finanzmarktkrise 2008/09 den Wert strukturierter Finanzprodukte überschätzt.

Ist dies eine Systemkrise? Ist das marktwirtschaftliche System 2008 gescheitert? Müssen wir das Vertrauen in die Märkte durch das Vertrauen in den Staat ersetzen?

Wie schön wäre es, wenn das so einfach ginge. Der Staat ist jedoch Teil des Problems. Denn dieser stellt das Geld zur Verfügung – erinnern Sie sich an diese Bedingung? Die Finanzkrise 2008/09 wurde gefüttert durch eine unselige Geldpolitik in den Vereinigten Staaten, die schon unter der Ägide Clinton begonnen hat und unter George W. Bush durch eine fast 10 Jahre währende Politik des billigen Geldes weiter angeheizt wurde.

Die so entstandenen niedrigen Zinsen haben unter Unternehmern und Eigenheimbesitzern Illusionen darüber geschürt, was man sich leisten kann. Hinzu kam die ebenso unselige sozialpolitische Entscheidung, auch denjenigen die Erfüllung des „American Dream“ zu erlauben, sich ein Häuschen zu kaufen, die es sich eigentlich nicht leisten können.

Die verbrieften Anrechte auf die Rückzahlungen dieser durch den Staat subventionierten Hypotheken wurden dann mit anderen Wertpapieren so gemischt, dass das Ausfallrisiko nur sehr schwer abschätzbar wurde. Das Kunststück schien gelungen, hohe Renditen bei geringem Risiko zu erzielen. So entstand die Basis für die Blase: Phase 1 der Krise.

In der zweiten Phase blähte sich die Blase auf. Die ersten Banker, die sich in Deutschland an diesen Produkten beteiligt haben, waren staatliche oder halbstaatliche Banken wie die Landesbanken und die IKW. Dies ist kein Zufall. Die Landesbanken hatten aufgrund des EU-Verbots der Gewährträgerhaftung kein Geschäftsmodell mehr. Sie haben sich auf die neuen Finanzprodukte gestürzt, vor allem da sie – nicht grundlos, wie man im Nachhinein aus den Rettungsaktionen lernen kann – annahmen, dass sie größere Risiken eingehen können als die Geschäftsbanken, weil Ihnen der Staat im Falle eines Scheiterns noch am ehesten helfen würde.

So hat der Staat keine rühmliche Rolle in der Krise gespielt. Der Staat war in Deutschland mit seiner Beteiligung an Landesbanken und halbstaatlichen Banken ein zentraler Spieler, der hohe Renditen bei vermeintlich niedrigem Risiko verkauft hat. Und auch als Kontrolleur der Banken hat der Staat versagt, auch in Deutschland, siehe Hypo Real Estate, nicht nur in Griechenland und Zypern.

Vertrauen in die Märkte kann daher nicht durch Vertrauen in den Staat ersetzt werden. Gesundes Misstrauen in beide ist nötig; der moralische, oft universalistische Anspruch beider Institutionen ist immer wieder von Neuem zu hinterfragen.

Dritter und letzter Punkt: Zum Vertrauen in die Prognosefähigkeit der ökonomischen Wissenschaften

Ökonomen sind nicht gut, Wendepunkte einer Entwicklung vorherzusagen, etwa den Zeitpunkt, wenn die Faszination des Neuen – der Tulpenzwiebeln, dot coms und der strukturierten Finanzprodukte – von der Ernüchterung eingeholt wird, das einmal wieder nur mit Wasser gekocht wurde. Es ist uns Ökonomen nur selten gelungen, Blasen so frühzeitig zu identifizieren, dass man genügend Zeit und eine hinreichend ruhige Hand hat, aus dem übvollen Luftballon mittels einer kleinen Nadel Luft abzulassen.

Ich kann mich jedoch sehr gut daran erinnern, dass auf dem 50jährigen Geburtstag der Bundesbank im Jahr 2007 in der Diskussion eine nicht unbedeutende Zahl von Ökonomen die Frage gestellt haben, ob eine Zentralbank nicht auch auf die Vermögenspreise achten sollte. Auch das Stichwort „Immobilienblase“ fiel. Frau Merkel war anwesend, Herr Schäuble auch. Man wand sich damals aus einer klaren Antwort heraus.

Ich kann mich an viele Gutachten des wissenschaftlichen Beirats beim Bundeswirtschaftsministerium erinnern, die das Thema Überschuldung behandelt haben und vor den fatalen Versuchungen eines Bail-out-Versprechens warnten – erst mit den Ländern der Bundesrepublik im Visier, vor allem Berlin, später mit der EU als Adressatin.

Lassen Sie mich das unmissverständlich betonen: Es war nicht das Unvermögen der Ökonomen, sondern die unwiderstehlichen Versuchungen des billigen Geldes für Länder und Staaten, die die Schuldenkrise verursacht haben.

Dennoch: Makroökonomische Prognosen sind oft grottenschlecht; die Meteorologie hat die Ökonomie dank besserer Daten und besserer Modelle schon lange überholt. Sobald es um sehr komplexe Systeme geht, sind wir Sozialwissenschaftler schnell überfordert. Das gilt aber auch für die Physiker in der Hochenergie- und Plasmaforschung, und auch für die Hydrologen, um ein aktuelles Beispiel aufzugreifen, wenn es darum geht, wie sehr ein neuerlicher Sturzregen in den Alpen via Inn und Isar Deggendorf bedroht, oder wie das Poldernetz in der Altmark Lauenburg entlasten kann.

Die Ökonomie hat gute Arbeit geleistet, klar definierte und in kaskadischen Auswirkungen begrenzte Phänomene zu beschreiben und vorherzusagen. Den J-förmigen Verlauf einer Tabaksteuererhöhung kann man sehr präzise vorhersagen: Erst wird so viel weniger geraucht, dass der Mengeneffekt die Steuererhöhung überkompensiert – aber dann kommen die alten Gewohnheiten wieder, und Herr Schäuble kann sich langfristig freuen.

Ich habe in den 90er Jahren versucht, die Auswirkung der von Nor-

bert Blüm 1992 eingeführten Abschlüsse bei vorzeitiger Verrentung zu prognostizieren, die zeitversetzt Anfang des darauf folgenden Jahrzehnts schrittweise eingeführt wurden. Dies war eine begrenzte Fragestellung, es lagen viele Mikrodaten des Renteneintrittsverhaltens vor – eine solche Prognose gelingt dann auch sehr schön. Und ich wette, dass die negativen Auswirkungen der Lebensleistungsrente auf das Arbeitsangebot, sollte sie denn nach der Wahl eingeführt werden, auch recht präzise so eintreten, wie wir Ökonomen sie befürchten. Darauf können Sie vertrauen.

Lassen Sie mich zusammenfassen:

(1) Vertrauen ist als wichtiger Bestandteil sozio-ökonomischer Beziehungen in die Wirtschaftswissenschaften eingegangen.

(2) Das zerstörte Vertrauen in die Funktionsfähigkeit der Märkte darf nicht durch ein blindes Vertrauen in die Funktionsfähigkeit unserer Staaten ersetzt werden.

(3) Das Schöne an unserem Beruf als Wissenschaftler ist, dass wir Grenzen verschieben wollen und oft auch können. Dabei gehen wir Risiken ein, daneben zu liegen, und zwar umso mehr, je komplexer das Untersuchungsobjekt ist. Es ist wichtig, diese Risiken auch einzugehen, auch auf die Gefahr des temporären Vertrauensverlusts, sonst stagniert die Wissenschaft. In den Wirtschaftswissenschaften tun wir uns schwer, weil der Mensch so kompliziert reagiert. Eine gewisse Demut ist daher angebracht – ja. Aber bei einer Beschränkung auf Gebiete, die präzise definiert sind und in denen genügend Daten zur Verfügung stehen, brauchen wir uns Ökonomen jedoch keinesfalls in puncto Prognosefähigkeit zu verstecken.

Und wir vertrauen Ihnen, dass Sie uns Ökonomen das dann auch glauben. Haben Sie herzlichen Dank!