

Schmölders, Günter

Article — Digitized Version

## Sparen in der Inflation

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Schmölders, Günter (1973) : Sparen in der Inflation, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 53, Iss. 1, pp. 23-26

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134490>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

## Sparverhalten

# Sparen in der Inflation

Günter Schmolders, München

Wer noch nie etwas von der sozialökonomischen Verhaltensforschung oder von einer Psychologie des Sparer gehört hat, dem muß das Verhalten der Sparer in unserer jüngsten Inflationsepoche wie ein wahres Rätsel erscheinen. Die Geldentwertungsraten hatten im November 1972 — gemessen an den Lebenshaltungskosten aller privaten Haushalte — gegenüber dem gleichen Vorjahresmonat 6,4 % erreicht — gemessen an den Lebenshaltungskosten für einen 4-Personen-Haushalt von Renten- und Sozialhilfeempfängern sogar 7,0 %. Gleichzeitig wuchs jedoch die private Ersparnisbildung auf rund 14 % des gesamten verfügbaren Einkommens und damit auf einen bisher nicht erreichten Höchststand an. Da die Verzinsung der Spareinlagen bei Banken und Sparkassen wenig mehr als die Hälfte der genannten Geldentwertungsraten ausmacht, bei steuerpflichtigen Kapitalbeträgen sogar nur noch wenig mehr als ein Drittel, verliert der Sparer nicht nur mehr und mehr von seinem vorhandenen Kapital, sondern wirft dem schlechten alten Geld noch neues nach, um auch daran wieder kräftig zu verlieren. Sein Verhalten erinnert eher an das der berühmten Lemminge, die sich massenhaft freiwillig ins Verderben stürzen, als an das der Gattung homo sapiens, ganz zu schweigen vom homo oeconomicus, der sich in all seinem Tun rational verhält und sich dabei stets am maximalen Nutzen seines Handelns orientiert.

### Stiefkind der Wirtschaftstheorie

Das Verhalten der Sparer ist allerdings seit Keynes und dem Siegeszug der Makroökonomik stets ein Stiefkind der Wirtschaftstheorie gewesen. Die Formel  $S = Y - C$  verdammte das Sparen zur Aschenbrödelrolle einer bloßen Restgröße vom Volkseinkommen, das für Konsumzwecke verausgabt wird und werden soll, um die Beschäftigung

aufrechtzuerhalten. Daß Sparen nicht nur ein Nichtausgeben von Verfügungseinkommen, sondern ein eigenständiges Verhalten der wirtschaftenden Menschen ist, das eigenen Regeln und spezifischen Einflüssen unterliegt, hat erst die sozialökonomische Verhaltensforschung wieder bewußt gemacht, die die Legende von der Zinsempfindlichkeit der Kleinsparer empirisch ebenso elegant wie beweiskräftig widerlegen konnte<sup>1)</sup>: Das Verhalten der Sparer unterliegt nicht so sehr logischen als psychologischen Gesetzen und ist jedenfalls nicht mit einer mathematischen Formel abzutun.

Die trotz stark steigender Preissteigerungsraten ungebrochene Aufwärtsentwicklung der privaten Ersparnis läßt sich durch eine Theorie, die allein ein rationales Verhalten von Konsumenten unterstellt, in der Tat nicht ausreichend erklären. Bei vollem Rationalverhalten wären vielmehr angesichts so hoher Preissteigerungsraten einschneidende Veränderungen der Verhaltensweisen der Sparer zu erwarten gewesen. Prognostiziert wurden in dieser Richtung unter anderem eine

Schwächung der Sparneigung zugunsten des Konsums,

<sup>1)</sup> G. Schmolders und Mitarbeiter: Der Umgang mit Geld im privaten Haushalt. Beiträge zur Verhaltensforschung, Heft 10, Berlin 1969; ders.: Psychologie des Geldes, 2. Bd. 263–65, Reinbek b. Hamburg 1966.

*Prof. Dr. Günter Schmolders, 69, war bis 1971 Direktor des Finanzwissenschaftlichen Forschungsinstituts an der Universität Köln. Nach seiner Emeritierung leitet er weiterhin die von ihm gegründete Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik in Köln, in deren Rahmen eine Untersuchung über das Sparverhalten durchgeführt wurde.*

- Vernachlässigung des Geldsparens zugunsten von besser inflationsgesicherten Anlageformen, wenn nicht sogar eine
- „Flucht in die Sachwerte“ oder zumindest eine deutlich erkennbare
- Bevorzugung der Schuldnerposition am Geld- und Kapitalmarkt.

### Starke Erhöhung der Spareinlagen

Zwar hat sich die Struktur der Ersparnisbildung in den letzten Jahren vom Kontensparen ein wenig zum Wertpapiersparen hin verlagert, insbesondere zum Erwerb von Sparbriefen und Schatzbriefen; auch ist in den Rekordzahlen der Spartätigkeit des ersten Halbjahres 1972 (neben der Rückzahlung des Konjunkturzuschlages) die sogenannte „Rentnermilliarde“ enthalten, die Rückzahlung der Krankenversicherungsbeiträge an die Empfänger von Sozialversicherungsrenten im April. Die saisonbereinigte Sparquote zeigte infolgedessen in den vier Quartalen des Kalenderjahres 1972 deutliche Schwankungen:

I. Quartal	13,7 %
II. Quartal	16,5 %
III. Quartal	13,5 %
IV. Quartal	14,0 % (geschätzt)

Dadurch erhöhte sich der Spareinlagenbestand inländischer Privatpersonen schon im ersten Halbjahr 1972 um 31 Mrd. DM oder um 40 % im Vergleich zum Vorjahr, und der Zuwachs der Einlagen auf Sparkonten ist dabei unvermindert weitergegangen. Nach den Monatsberichten der Bundesbank haben die privaten Haushalte von ihrem gesamten Einkommenszuwachs in Höhe von etwa 9,5 % nur etwa zwei Drittel dem Verbrauch, ein volles Drittel dagegen der Ersparnisbildung zugeführt<sup>2)</sup>.

Was jedoch die vielfach vorausgesagte Umschichtung der Spareinlagen von den inflationsgefährdeten Geld- zu den sachwertgesicherten Anteilsanlagen angeht, so ist auch davon bisher fast nichts zu bemerken. Der Erwerb von Rentenwerten übertraf den Zuwachs der privaten Aktiendepots um das Mehrfache, ebenso entwickelte sich das Mittelaufkommen der dem Publikum zugänglichen Investmentfonds. Einzig die Entwicklung der Immobilienfonds verrät eine gewisse Bevorzugung dieser Sparform, die für die deutschen Sparer aber noch zu neu ist, um andere Tendenzen als die eines gewissen Anfangserfolges zu verraten.

<sup>2)</sup> Vgl. Monatsbericht der Deutschen Bundesbank vom 10. Oktober 1972, S. 40.

Von einer „Flucht in die Sachwerte“ ist beim Wertpapierabsatz, etwa im Gegensatz zu der hektischen Preisentwicklung auf dem Bau- und Grundstücksmarkt, bisher noch keine Rede.

### Sparmotive und Sparziele

Infolgedessen beginnt sich sogar die amtliche Statistik neben den Ergebniszahlen der Spartätigkeit für „Sparmotive“ und „Sparziele“ zu interessieren, deren saubere Trennung ihr allerdings, wie beispielsweise bei der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1969, erhebliche Schwierigkeiten verursacht<sup>3)</sup>. Im Schlußinterview dieser Erhebung wurden in die Antwortmöglichkeiten „bewußt auch nicht-rationale Motive aufgenommen und sogar die Möglichkeit offengelassen, daß der Haushalt überhaupt kein Motiv zur Ersparnisbildung hat, sondern einfach Geld übrigbehält...“. Darüber hinaus wurde die „Sparneigung“ erfragt, d. h. die Vorausschätzung der zusätzlichen Ersparnisbildung bei einer Erhöhung des monatlichen Haushaltseinkommens um 10 %, und die Anlageform, die der Befragte voraussichtlich für eine solche zusätzliche Ersparnis wählen würde.

Die häufigste Nennung war dabei die eingängig formulierte Formel von der „Vorsorge für Notfälle“, der erst im weiten Abstand die „Sicherung der Altersversorgung, auch des Ehepartners“ folgte. Für einen Hauskauf oder -bau bzw. eine Eigentumswohnung sparten jedoch 1969 deutlich weniger Befragte als für Urlaubsreisen, größere Anschaffungen oder sonstige größere Vorhaben einschließlich Kauf eines (neuen) Kraftfahrzeugs. Die „Absichtsbekundung über die geplante Verwendung eines hypothetischen Einkommenszuwachses“, wie die „Sparneigung“ hier ganz realistisch bezeichnet wurde, bezog sich bei zwei Fünfteln der Befragten auf das ganze, bei weiteren zwei Fünfteln auf die Hälfte bis drei Viertel des zusätzlichen Einkommens. Für die Anlage ausschließlich auf Sparkonten wollten sich 1969 nur noch 40 % der Haushalte gewerblicher oder freiberuflicher Prägung entscheiden, bei den Nichterwerbstätigen-Haushalten waren es dagegen 80 %.

### Die Bedeutung des Konsumklimas

„Absichtsbekundungen“ oder gar angebliche „Planziele“ vermögen erfahrungsgemäß keine festen Grundlagen für die Beurteilung zukünftiger Verhaltensweisen über längere Zeit abzugeben. Vielmehr bewegen wir uns bei den „nicht-rationa-

<sup>3)</sup> Vgl. Wirtschaft und Statistik, H. 2/1971 (Artikel Wirtschaftsrechnungen).

len Motiven", bei der sogenannten „Sparneigung“ und vor allem bei den überhaupt „fehlenden“ Motiven des „automatischen Sparens“ auf einem Gebiet, das laufend mit den Mitteln und Methoden der sozialökonomischen Verhaltensforschung untersucht werden kann. Mit der linearen Fortschreibung einmal erhobener Prozentsätze kann man diesem subtilen Problem nicht gerecht werden. In regelmäßig geführten Untersuchungen lassen sich Indikatoren entwickeln, die Veränderungen in diesem Sektor frühzeitig anzeigen.

Die Kölner Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik, die seit einigen Jahren im Auftrag der Kommission der Europäischen Gemeinschaften regelmäßig den „Konsumklima-Index“ für die Bundesrepublik berechnet, erfaßt mit ihrer standardisierten Befragung bei einem repräsentativ ausgewählten Querschnitt der Bevölkerung die Perzeption der jeweiligen konjunkturellen Lage, der allgemeinen und der eigenen finanziellen Lage und die Erwartungen und Meinungen über die zukünftige Entwicklung. Auf dem Hintergrund dieser Erhebungen über das allgemeine „Konsumklima“ läßt sich gleichzeitig, wenn auch keineswegs spiegelbildlich exakt, die Motivation der Ersparnisbildung, der Prioritätsrang des Sparens und der verschiedenen Anlageformen in der Rangskala der wirtschaftlichen Verhaltensweisen und der psychologische Lernprozeß deuten, der einem Wandel in diesen Verhaltensweisen vorausgeht. Der Konsumklima-Index hat sich in den vergangenen Jahren bereits als Prognoseinstrument für den privaten Verbrauch, vor allem im Bereich der dauerhaften Gebrauchsgeräte gut bewährt.

#### Vorsichtig-positive Grundeinstellung

Der Index erhöhte sich bei der letzten Befragungswelle zum Jahresende 1972 gegenüber der letzten Befragung vom April dieses Jahres leicht um 3,4 auf 112,6 Punkte, nachdem er im davorliegenden Beobachtungszeltraum deutlich von 93,0 (November 1971) auf 109,2 Punkte (April 1972) gestiegen war. Bei der finanziellen Lage des eigenen Haushalts (dieser Indikator mißt die subjektiv empfundene Veränderung der *realen* Situation des Haushalts, d. h. die Einkommensverbesserungen relativiert durch Preissteigerung) glauben die Verbraucher gegenüber dem Vorjahr trotz der inzwischen eingetretenen Einkommenserhöhungen kaum eine Veränderung feststellen zu können. Der Indikator stieg nur um 1 Punkt. Hierfür dürfte die unverändert starke Perzeption der Preissteigerungen durch die Bevölkerung verantwortlich sein. Trotz dieses (vermutlich durch den dazwischenliegenden Wahlkampf geförderten) Preisbewußtseins zeichnet sich für das kommende Jahr ge-

dämpfter Optimismus ab: Der Indikator der Erwartungen über die finanzielle Situation des Haushalts im nächsten Jahr erhöhte sich um 5 Punkte.

Einen ähnlichen Verlauf zeigen die Antworten auf die Fragen nach der Einschätzung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage: Der Indikator der Erwartungen für das kommende Jahr stieg gegenüber dem April um 4 Punkte, ein weiteres Anzeichen für eine vorsichtig-positive Grundeinstellung der Verbraucher zur wirtschaftlichen Entwicklung, die ausgeprägte Änderungen im Kaufverhalten für die nahe Zukunft nicht erwarten läßt.

Die Untersuchungen zeigen, daß die während des Wahlkampfes geäußerten düsteren Prognosen über die wirtschaftliche Zukunft relativ geringen Einfluß auf die Konsumentenstimmungen gehabt haben. Auch in die mittel- bis langfristige Entwicklung zeigen die Konsumenten Vertrauen. Sie erwarten, daß sich sowohl ihr Einkommen als auch die wirtschaftliche Situation in den kommenden fünf Jahren positiv entwickeln werden. Nur 5% aller Befragten rechnen mit sinkendem Einkommen, und nur 11% glauben, daß sich die wirtschaftlichen Verhältnisse in den nächsten fünf Jahren verschlechtern werden.

#### Geringe Veränderung der Sparabsichten

Die Frage nach der Entwicklung der eigenen Sparpläne zeigt, daß die Konsumenten bisher noch keine grundsätzlichen Veränderungen in der Aufteilung ihrer Ausgaben planen. Die angegebenen Sparabsichten wenigstens haben sich – verglichen mit der April-Umfrage – kaum verändert. Im Frühjahr 1973 könnte sich daher eine ähnliche Aufteilung der Konsumausgaben ergeben wie im 3. Quartal 1972: eine hohe Sparaktivität bei gleichbleibenden bis leicht steigenden Gebrauchsgüterumsätzen.

Bei dieser Prognose konnte noch nicht berücksichtigt werden, in welchem Ausmaß sich eventuelle stabilitätspolitische Maßnahmen der neuen Regierung, insbesondere Kaufkraftabschöpfungen mit Hilfe von Steuererhöhungen oder Konjunkturzuschlägen, auf die Konsumentenstimmungen auswirken. Gerade die jüngste Erhebung, die auch gezeigt hat, in welchem überraschend geringem Umfang die Konsumenten auf gezielte Stimmungsbeeinflussung reagiert haben, macht deutlich, wie schwierig es ist, die Reaktion von Konsumenten ohne Absicherung durch empirische Untersuchungen richtig einzuschätzen. Damit wird die Bedeutung regelmäßiger Umfragen zur Messung der Stimmungen bei den Verbrauchern unterstrichen. Das gilt insbesondere auch für die „Stimmung“ gegenüber dem Geldwert und für die Perzeption

der laufenden Geldentwertung als solcher, nicht nur des allgemeinen Preisanstiegs.

### Ungebrochene Geldillusion

Es handelt sich dabei um einen Lernprozeß. Die meisten Menschen können bis heute, trotz aller gerade in Deutschland so drastischen Erfahrungen mit der Inflation, noch nicht zwischen Preissteigerung und Geldwertschwund unterscheiden. Ihre „Geldillusion“, wie die Wirtschaftstheorie den arglosen Glauben an das Gleichbleiben des Geldwertes nennt, ist noch ungebrochen. 82,4% der Befragten sehen für 1973 eine weitere Steigerung des allgemeinen Preisniveaus voraus, davon über ein Viertel sogar eine „starke“ Steigerung. Gleichzeitig hoffen sie für 1973 auf eine gleichbleibende (48,7%) oder sogar verbesserte (16,9%) „allgemeine wirtschaftliche Lage“. Zweifel am Geldwert wird dagegen kaum geäußert. Noch immer gilt die unter der Regierung Adenauer ermittelte positive Einstellung zur D-Mark als „einer der festesten Währungen der Welt“.

Wie fest diese Überzeugung selbst in einer Periode manifesten Geldwertschwundes verankert bleibt, beobachtete der amerikanische Geldtheoretiker Irving Fisher, von dem der Begriff der Geldillusion stammt, kurz vor dem Höhepunkt der großen deutschen Inflation. Auf einer Studienreise nach Deutschland stellte er 1922 fest, daß „von 20 deutschen Frauen und Männern mindestens 19 keine Ahnung hatten, daß mit ihrer Mark irgend etwas vorgegangen war“, obgleich der tägliche Kaufkraftschwund der Geldeinheit an den davon galoppierenden Preisen deutlich abzulesen war<sup>1)</sup>. Die gleiche Erfahrung bestätigte wiederum auch der Wahlkampf 1972 in der Bundesrepublik: Trotz aller von der Opposition wahrhaft „urbi et orbi“ proklamierten Kassandrarufer über Inflation blieb die Geldillusion der breiten Masse intakt, so deutlich auch die Entwicklung der Bau- und Grundstückspreise sowie die Kapital- und Steuerflucht ins Ausland bereits eine beginnende Flucht der besser informierten Besitzenden in die Sachwerte erkennen ließ.

Daß die Verzinsung der Spareinlagen auf das Verhalten der Kleinsparer praktisch keinen Einfluß hat, konnte die sozialökonomische Verhaltensforschung bereits vor einem Jahrzehnt schlüssig nachweisen. Die überwiegende Mehrzahl der Sparer weiß so gut wie nichts über den Zinssatz, der ihnen auf ihre Spareinlagen vergütet wird, kann also auch nicht auf Zinsänderungen irgendwie „reagieren“. Ebenso wenig vermag die Masse der Sparer infolgedessen einen Vergleich zwischen dem Sparzins und der Geldentwertungsrate durch-

zuführen; denn diese beiden Dinge haben für viele schlechterdings nichts miteinander zu tun.

Auf unsere eingangs aufgeworfene Frage, ob sich unsere Sparer angesichts eines jährlichen Kaufkraftschwundes von über 6% wie die Lemminge verhalten oder nicht, gibt die Verhaltensforschung eine klare Antwort. Der „Lernprozeß“, den eine galoppierende Inflation in ihrem letzten Stadium auszulösen pflegt, ist bei dem heutigen Tempo der Geldentwertung noch nicht in Gang gekommen. Die „Geldillusion“ ist noch weitgehend intakt, wenn man von den genannten Ausnahmen absieht. Andererseits ist nicht zu verkennen, daß das Bewußtsein weiter steigender Preise bereits bei mehr als 80% der Befragten vorhanden ist. Die neue Lohnrunde wird offen mit diesen Preissteigerungen begründet, wie diese andererseits in der Expansion der öffentlichen Haushalte nolens volens bereits vorweggenommen werden.

### Parallelität von Sparen und Konsum

Unter diesen Umständen wird ein Problemkreis akut, der beim Index des Konsumklimas auch untersucht wird, die Perzeption günstiger oder ungünstiger Nachrichten über die allgemeine wirtschaftliche Lage. 82,1% der Konsumenten haben in den letzten 6 Monaten des Jahres 1972 etwas über „Veränderungen in der deutschen Wirtschaft“ gehört oder gelesen; bei 40,3% waren diese Nachrichten überwiegend ungünstig (33,7%) oder sogar sehr ungünstig (6,6%), dagegen nur bei 10,4% günstig oder sehr günstig, während 46,5% sowohl günstige als auch ungünstige Meinungen vernommen hatten. Trotz dieses unsicheren Zukunftsbildes von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung glauben 79% der Befragten, daß sich die finanzielle Lage ihres eigenen Haushalts etwas oder wesentlich verbessern (21,4%) oder wenigstens nicht verschlechtern, d. h. „in etwa gleichbleiben“ wird (57,6%). Der Optimismus überwiegt also deutlich.

Projiziert man diese Erkenntnis auf das Sparverhalten, dessen „Motive“ („Sparziele“) oben näher aufgegliedert wurden, so ergibt sich das simple Phänomen, daß ein Großteil des Kontensparens gar nicht der Ersparnisbildung für das Alter oder für besondere Notfälle, sondern der finanziellen Vorsorge für geplante Käufe gilt (Urlaubsreise, größere Anschaffungen, Hauskauf usw.) und sich infolgedessen parallel, nicht entgegengesetzt zum Geldausgeben entwickelt. Ein günstiges Konsumklima, welches erhöhte Umsätze an dauerhaften Gebrauchsgütern erwarten läßt, ist demnach zugleich ein günstiges „Sparklima“, solange von der Seite der Geldillusion noch keine Einbuße an Vertrauen in das Wertaufbewahrungsmittel Geld droht – und das ist bisher offenbar noch nicht der Fall.

<sup>1)</sup> Vgl. I. Fisher: Feste Währung, Illusion und Wirklichkeit, 2. Aufl. Heidelberg 1948, S. 24.