

Traub, Stefan

**Article — Digitized Version**

## Rahmungseffekte und die Kunst der Besteuerung

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Traub, Stefan (2000) : Rahmungseffekte und die Kunst der Besteuerung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 80, Iss. 12, pp. 745-750

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/40606>

**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.*

Stefan Traub

# Rahmungseffekte und die Kunst der Besteuerung

*Die Akzeptanz der Steuerpolitik hängt davon ab, ob die Steuerzahler das Steuersystem als gerecht empfinden. Dabei werden objektiv identische Fakten ganz unterschiedlich wahrgenommen, je nachdem wie sie dargestellt werden. Welche Faktoren spielen bei der Wahrnehmung eine Rolle?*

Spätestens seit die Ergebnisse der umfangreichen empirischen Untersuchungen der durch Günter Schmolders nach dem Zweiten Weltkrieg gegründeten Kölner Schule der Finanzpsychologie veröffentlicht wurden, sollte eigentlich bekannt sein, dass die Finanzwissenschaft nicht nur eine ökonomische, sondern auch eine psychologische Seite hat<sup>1</sup>. Schmolders hat gezeigt, dass die Steuermentalität der Bevölkerung, die Ausdruck in Steuermoral und Steuerdisziplin findet, d.h. in der subjektiven Einstellung gegenüber dem Steuervergehen und in dem tatsächlichen Verhalten in Bezug auf die eigenen steuerlichen Verpflichtungen, zu großen Teilen von der im Lande vorherrschenden Steuerethik abhängt. Die Steuerethik spiegelt die objektiven Fakten eines Steuersystems wider. Um ein Beispiel für eine negative Steuerethik zu geben: Die Tatsache, dass eine ohnehin schon wohlhabende Bevölkerungsgruppe durch Sonderabschreibungen steuerlich zusätzlich begünstigt wird, würde einer guten Steuermentalität nicht gerade dienlich sein und Akzeptanz und Verbreitung von Steuervergehen Vorschub leisten.

Auf der anderen Seite lassen sich auch scheinbar objektive Fakten des Steuersystems unterschiedlich darstellen oder rahmen. Genauso gut wie ein Glas halbvoll oder halbleer sein kann, so kann eine Steuerbegünstigung für einen bestimmten Personenkreis als steuerliche Benachteiligung für den Kreis der Nichtberechtigten kommuniziert werden.

Rein ökonomisch gesehen sollte es natürlich keinen Unterschied machen, ob zum Beispiel Familien mit Kindern ein Freibetrag bei der Ermittlung ihrer Einkommensteuerbemessungsgrundlage eingeräumt wird, um diese steuerlich gegenüber Kinderlosen besserzustellen, oder ob Kinderlose eine Erweiterung ihrer Bemessungsgrundlage erfahren, um diese gegenüber Familien mit Kindern schlechter zu stellen. Angenommen, dass das Steueraufkommen dasselbe

ist, sind Freibetrag und Zusatzbetrag mathematisch äquivalent und sollten daher auch nicht die Steuermentalität unterschiedlich beeinflussen.

Dieses einfache, aber bedeutende Prinzip rationalen Verhaltens wird Beschreibungsinvarianz oder Extensionalität genannt. Kenneth Arrow hat es wie folgt in Worte gefasst: „A fundamental element of rationality, so elementary that we hardly notice it, is, in logicians' language, its extensionality. The chosen element depends on the opportunity set from which choice is to be made, independently of how that set is described.“<sup>2</sup> Verletzungen der Beschreibungsinvarianz werden Rahmungseffekte genannt.

Welche große politische Bedeutung Rahmungseffekte erlangen können, hat wahrscheinlich unsere ehemalige Familienministerin Hannelore Rönsch am eigenen Leib erfahren müssen. Als die Presse am 24. Oktober 1994 den Verzicht von Frau Rönsch auf eine weitere Kandidatur für das Amt der Familienministerin bekannt gab, mischte sich Erleichterung zwischen die Zeilen. In der „Welt“ etwa wurde ein sehr symbolisches Foto veröffentlicht, das Rönsch vor zwei Wegweisern zeigt, der eine mit der Aufschrift „Notausgang“, der andere mit dem Hinweis „Fluchtweg“. Wie konnte es dazu kommen? Einige Monate zuvor hatte Rönsch einen Sturm öffentlicher Entrüstung entfacht, als Sie den Vorschlag machte, eine „Strafsteuer für Kinderlose“ einzuführen, um eine stärkere Begünstigung von Familien mit Kindern zu finanzieren. Natürlich hatte Rönsch ihre Worte mit mehr Bedacht gewählt und sie selbst sprach, im Gegensatz zu Teilen der Medien, von einem Steuerzuschlag für Kinderlose namens „Zukunftsbeitrag“.

<sup>1</sup> Siehe Günter Schmolders: Finanzpsychologie, in: Finanzarchiv 13 (1951), S. 1-36; Günter Schmolders: Ökonomische Verhaltensforschung, in: ORDO-Jahrbuch für Wirtschaft und Gesellschaft 5 (1953), S. 203-244; Günter Schmolders: Finanz- und Steuerpsychologie, Reinbek 1970. Für einen historischen Überblick siehe Klaus Mackscheidt: Die Entwicklung der Kölner Schule der Finanzpsychologie, in: Christian Smekal, Engelbert Theurl (Hrsg.): Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie, S. 41-63, Baden-Baden 1994.

<sup>2</sup> Kenneth J. Arrow: Risk Perception in Psychology and Economics, in: Economic Inquiry, 20 (1982), S. 8.

*Dr. Stefan Traub, 32, ist wissenschaftlicher Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.*

**Als gerecht empfundene Steuerent- und -mehrbelastungen und der resultierende Rahmungseffekt**

(in DM)

Bruttoeinkommen	Steuerentlastung	Steuermehrbelastung	Rahmungseffekt
<i>Verheiratete versus Singles</i>			
2500	72,66	66,58	6,08
3750	96,31	71,90	<b>24,41</b>
5000	131,90	92,29	<b>39,61</b>
7500	204,10	127,03	<b>77,07</b>
10000	255,55	200,97	<b>54,58</b>
<i>1 Kind versus kinderlos</i>			
2500	253,35	249,10	4,25
3750	315,04	288,03	<b>27,01</b>
5000	359,29	322,73	<b>36,56</b>
7500	435,63	365,93	<b>69,70</b>
10000	507,67	423,86	<b>83,81</b>
<i>2 Kinder versus 1 Kind</i>			
2500	217,53	222,12	-4,60
3750	257,74	234,21	<b>23,53</b>
5000	282,60	253,16	<b>29,44</b>
7500	331,95	285,62	<b>46,33</b>
10000	366,05	317,92	<b>48,13</b>

Anmerkungen: Fettgedruckte Differenzen (Rahmungseffekte) sind statistisch signifikant auf dem 5%-Niveau (einseitiger t-Test für verbundene Stichproben basierend auf einer Stichprobe von 219 Befragungspersonen).

Bei genauerem Hinschauen ist dieser öffentliche Aufschrei jedoch sehr verwunderlich. Schließlich sind alle Parteien und wohl auch ein Großteil der Bevölkerung für ein höheres Kindergeld und für eine stärkere steuerliche Entlastung von Familien. Eine Strafsteuer oder einen Zukunftsbeitrag für Kinderlose einzuführen, hätte aber genau diesem Ziel gedient, denn Strafsteuer für Kinderlose und Steuerentlastung für Familien mit Kindern sind – gegeben ein angestrebtes Steueraufkommen – zueinander mathematisch äquivalent und damit gemäß dem Prinzip der Beschreibungsinvarianz gleich zu behandeln.

**Empirische Untersuchung**

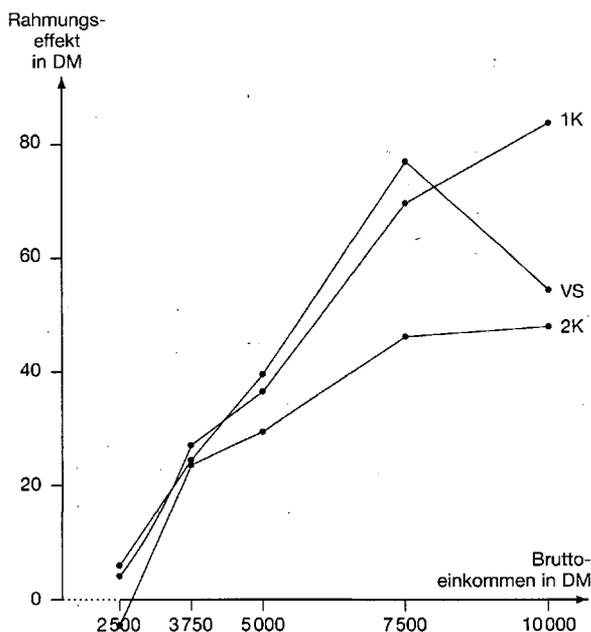
Im Folgenden wird von einer finanzpsychologischen empirischen Untersuchung berichtet, deren Hintergrund die Ereignisse um Familienministerin Rönsch bildeten. Mehr als 200 Angestellte und Arbeiter mehrerer norddeutscher Unternehmen wurden direkt an ihrem Arbeitsplatz in mehrteiligen Interviews gebeten, verschiedene Darstellungen des deutschen Einkommensteuertarifs auf ihre Gerechtigkeit hin zu beurteilen. Für die Untersuchung konnten sechs Unternehmen gewonnen werden. Den Arbeitnehmern in diesen Unternehmen wurde es freigestellt, ob sie an der Befragung teilnehmen wollten. Von ursprünglich 336 verabredeten Interviews konnten wegen des schlechten Informationsstandes insbesondere der Arbeiter und wegen Sprachproblemen nur 221 zu

Ende geführt werden, von denen zwei wegen offensichtlich unsinniger Angaben aus dem Datensatz gestrichen wurden. Die Interviews wurden in der Zeit von Juni 1996 bis Dezember 1997 durchgeführt und benötigten durchschnittlich 45 Minuten.

Jeder Teilnehmer wurde dreimal von einem Interviewer an seinem Arbeitsplatz und während der Arbeitszeit besucht. Zum ersten Termin wurden Informationsmaterial und ein persönlicher Fragebogen verteilt. Während der beiden folgenden Termine fand die eigentliche Befragung statt. Zunächst wurde jedem Teilnehmer eine einfach strukturierte, hypothetische monatliche Gehaltsabrechnung für eine allein-stehende und kinderlose Person vorgelegt. Diese Abrechnung in Tabellenform beinhaltete ein vorgegebenes Bruttoeinkommen, zum Beispiel von 2500 DM, den Arbeitnehmeranteil der Sozialbeiträge, die zu entrichtende Lohnsteuer nach der offiziellen Monatslohnsteuertabelle und das verbleibende Nettoeinkommen.

Der Interviewer befragte den Teilnehmer, ob er die angegebene Steuerlast für gerechtfertigt halte oder nicht und wenn nicht, welche Steuerlast er – gegeben die gegenwärtige Situation in Deutschland (und gegeben die Sozialbeiträge) – anstelle dieser für gerechtfertigt halte. Der Hinweis auf die gegenwärtige Situation erfolgte, um den Teilnehmern eine ungefähre Budgetrestriktion vorzugeben. Danach wurde der Teilnehmer nach der Steuerlast gefragt, die er für ein verheiratetes kinderloses Paar, für ein Paar mit einem Kind und für ein Paar mit zwei Kindern für gerechtfertigt hielt. Es wurde vorgegeben, dass von dem Paar

**Der Rahmungseffekt**



nur ein Partner berufstätig sei und dass Paare mit Kindern 200 DM bzw. 400 DM Kindergeld erhielten (Stand von 1996/97). Diese vier Fragen waren insgesamt fünfmal für die Einkommen 2500 DM, 3750 DM, 5000 DM, 7500 DM und 10000 DM zu beantworten.

Im dritten und letzten Teil der Befragung wurden den Teilnehmern erneut Tabellen mit Bruttoeinkommen, Sozialbeiträgen, Lohnsteuerabzügen und Nettoeinkommen präsentiert, aber diesmal in der Form eines Steuerreformvorschlages, bei der sich die Referenz-Tabelle auf eine Familie mit zwei Kindern bezog und als Steuerlast die Summe angegeben war, die beim vorherigen Interview durch den jeweiligen Teilnehmer selbst als gerechtfertigt angegeben wurde. Es ist zu erwähnen, dass nur einige wenige Teilnehmer bemerkten, dass sie ihre eigenen Zahlenangaben präsentiert bekamen. Da diesmal eine Familie mit zwei Kindern als Referenzpunkt vorgegeben war, wurde in umgekehrter Reihenfolge nach der als gerechtfertigt empfundenen Steuerlast für Familien mit nur einem Kind, kinderlose Familien und Singles gefragt.

Im ersten Teil der Untersuchung wurde das Steuersystem in seiner gewohnten Form dargestellt. Offensichtlich ist die Differenz zweier „benachbarter“ als gerechtfertigt empfundener Steuerlasten, zum Beispiel für ein kinderloses Paar und ein Paar mit einem Kind, nichts anderes als die als gerecht empfundene Steuerentlastung für ein Kind. Die Anordnung der Fragen in diesem Teil des Interviews brachte die Teilnehmer also dazu, die Steuerlast schrittweise zu senken, um den höheren Bedarf von Verheirateten und Familien mit Kindern berücksichtigen zu können. Im Gegensatz dazu war das Steuersystem im zweiten Teil des Interviews so gerahmt, dass die Teilnehmer die Steuerlast schrittweise erhöhen mussten, um prinzipiell das gleiche Ziel zu erreichen. Man kann also davon sprechen, daß die Teilnehmer hier die gerechte Höhe der Steuerzuschläge oder Strafsteuern für Kinderlose und Unverheiratete zu bestimmen hatten.

Nach dem Prinzip der Beschreibungsinvarianz sollten die als gerecht empfundenen Steuerentlastungen und Steuerzuschläge jeweils identisch sein, also die Reihenfolge, in der die Fragen gestellt wurden, keine Rolle spielen. Die auf diese Weise gewonnenen Daten widersprechen jedoch dem Prinzip der Beschreibungsinvarianz, was die Abbildung deutlich macht. Auf der Ordinatenachse ist der Rahmungseffekt, die Höhe der Differenz zwischen der als gerecht empfundenen Steuerentlastung und dem jeweils entsprechenden Steuerzuschlag, in DM abgetragen. Auf der Abszisse ist das vorgegebene monatliche Bruttoeinkommen abgetragen. Die drei Linien beziehen sich auf die Differenz zwischen Steuerentlastung für Verheira-

tete und Strafsteuer für Singles (VS), Steuerentlastung für das erste Kind und Strafsteuer für Kinderlosigkeit (1K) und Steuerentlastung für das zweite Kind und Strafsteuer für nur ein Kind (2K), wobei den Punkten jeweils die Durchschnitte der Angaben von 219 Befragungspersonen zugrunde liegen.

Der Rahmungseffekt ist bis auf das Bruttoeinkommen von 2500 DM immer positiv und auch statistisch signifikant (Signifikanzniveau 5%). Dies gilt für alle drei Paare von Steuerentlastungen und Strafsteuern. Mit anderen Worten: Die Befragungspersonen waren wesentlich großzügiger in der Gewährung von Steuerentlastungen als in der Auferlegung von in ihrer ökonomischen Bedeutung völlig identischen Steuer-mehrbelastungen. Beispielsweise betrug die als gerecht empfundene Steuerentlastung für Familien mit einem Kind und einem Bruttoeinkommen von 7500 DM genau 435,63 DM. Das Gegenstück dazu, die Strafsteuer für Verheiratete ohne Kind und mit dem gleichen Bruttoeinkommen betrug aber lediglich DM 365,93. Die Differenz beider Beträge, der Rahmungseffekt, betrug somit 69,70 DM. Die Ergebnisse sind in der Tabelle zusammengetragen.

Interessanterweise steigt der Rahmungseffekt in allen drei Fällen mit steigendem Bruttoeinkommen (bis auf einen „Knick“ bei der VS-Kurve). Dies liegt daran, dass die Befragungspersonen die Steuerentlastung mit steigendem Bruttoeinkommen deutlich progressiver gestalteten als die entsprechenden Steuerzuschläge.

### Verlustaverse Entscheidungen

Auch wenn die Einschränkung gilt, dass die Stichprobe nicht repräsentativ gewesen ist, bestätigen die Befragungsergebnisse dennoch die Tendenz in der Bevölkerung, gegenüber Steuerentlastungen für bestimmte Personenkreise positiver eingestellt zu sein, als gegenüber äquivalenten Steuer-mehrbelastungen für die anderen<sup>3</sup>. Die amerikanischen Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky haben für dieses Phänomen eine plausible Erklärung bereit gestellt<sup>4</sup>. Nach der Prospect Theory von Kahneman und Tversky entscheiden Menschen in den meisten ökonomischen Situationen referenzpunktabhängig und

<sup>3</sup> Dies mag erklären, warum es so wenig öffentlichen Widerstand gegen Sonderabschreibungsmöglichkeiten für Investitionen im Rahmen der Deutschen Wiedervereinigung gegeben hat, obwohl davon fast ausschließlich eher wohlhabende Bevölkerungsteile profitieren konnten, was sich bekanntermaßen am Zusammenschrumpfen der staatlichen Einnahmen aus der veranlagten Einkommensteuer zeigte.

<sup>4</sup> Daniel Kahneman, Amos Tversky: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica*, 47 (1979), S. 263-291.

verlustavers. Taucht ein Entscheidungsproblem auf, so werden in einer ersten Entscheidungsstufe (Editierungsphase) die möglichen Alternativen in Gewinne und Verluste umkodiert, bezogen auf einen Referenzpunkt, der zum Beispiel der gegenwärtige Status quo sein kann, bevor dann die eigentliche Bewertung und Auswahl stattfindet (Evaluierungsphase). Verlustaversion bedeutet, dass ein Entscheidungsträger einen möglichen Verlust absolut gesehen stärker wahrnimmt als einen gleich großen Gewinn: „The aggravation that one experiences in losing a sum of money appears to be greater than the pleasure associated with gaining the same amount.“<sup>5</sup>

Richard Thaler sieht Verlustaversion als Erklärung für den von ihm so benannten Ausstattungseffekt an: Wenn Entscheidungsträger mit direkten Kosten konfrontiert sind, dann gewichten sie diese höher als identische Opportunitätskosten, weil direkte Kosten als Verluste, aber Opportunitätskosten als entgangene Gewinne wahrgenommen werden<sup>6</sup>. Durch den Ausstattungseffekt entsteht eine Tendenz von Entscheidungsträgern, auf dem Status quo zu verharren und sich rein ökonomisch gesehen vorteilhaften Transaktionen zu verschließen<sup>7</sup>. Ein schönes Beispiel für den Ausstattungseffekt ist das von Herrn H, der darauf besteht, seinen Rasen selbst zu mähen, obwohl der Sohn seines Nachbarn anbietet, dies für 8 \$ zu erledigen, und er selbst nicht einmal für 20 \$ den Rasen seines Nachbarn mähen würde. Offenbar verhält sich Herr H irrational, denn er gewichtet seine Opportunitätskosten von mindestens 20 \$ wesentlich niedriger als die direkten Kosten von 8 \$<sup>8</sup>.

Was hat der Rasen von Herr H nun mit dem Rücktritt einer Bundesministerin zu tun? Im Standardschema der Besteuerung, in dem Familienpolitik per Steuernachlass betrieben wird, ist der Referenzpunkt quasi per Gesetz als alleinstehende und kinderlose Person vorgegeben. Die Steuernachlässe für Familien größerer Zusammensetzung stellen dabei nichts an-

deres als Opportunitätskosten dar, denn wenn der Staat auf Familienpolitik verzichten würde, könnten die Steuern generell gesenkt werden und mit dem Geld, das so frei wird, könnte jeder individuell das machen, was er machen möchte. Der den Befragungspersonen präsentierte Steuerreformvorschlag drehte die Befragungsrichtung um und verschob so den Referenzpunkt der Teilnehmer. Dieses Vorgehen machte durch die Auferlegung von Steuerzuschlägen für bestimmte Personen sofort transparent, dass Familienpolitik eben nicht gratis zu haben ist, sondern von bestimmten Personenkreisen zu tragen ist. Damit sind Steuerzuschläge nichts anderes als direkte Kosten und werden auch so wahrgenommen.

### Referenzpunkte ausschlaggebend

Wie die Abbildung gezeigt hat, werden Strafsteuern in der Tat höher gewichtet als dazu korrespondierende Steuerentlastungen. Insofern dürfte auch der Sturm der Entrüstung, den Rönchs Vorschlag, einen Zukunftsbeitrag von den Kinderlosen einzufordern, ausgelöst hat, zumindest teilweise geklärt sein. Die Zustimmung zu einer ansonsten unumstrittenen steuerlichen Besserstellung der Familien mit Kindern sank in dem Moment dramatisch, in dem die Ministerin – unbeabsichtigt – transparent gemacht hat, wer die Kosten dafür zu tragen hat. Rönch hat durch ihren Vorschlag sozusagen den Referenzpunkt der Menschen verschoben und ihnen einen anderen Blickwinkel auf das Steuersystem ermöglicht, der ihnen nicht gefallen hat.

Obwohl das Verhalten der Bevölkerung streng genommen irrational gewesen ist, so entbehrt es natürlich nicht eines gewissen Charmes für diejenigen, die wissen, wie man es sich zunutze machen kann. Irwin Levin und Gary Gaeth haben zum Beispiel gezeigt, dass die Beurteilung ein und desselben Hamburgers durch Konsumenten signifikant davon abhing, ob dieser als 25% fetthaltig oder 75% fettfrei beschrieben wurde<sup>9</sup>. Entsprechendes hat die Konsumgüterindustrie längst erkannt und nutzt ihre Erkenntnisse für das Marketing, zum Beispiel durch die beliebten „Geld-zurück-Garantien“.

Richard Thaler beschrieb einen anderen interessanten Fall: Die US-Kreditkartenanbieter versuchten der Praxis von Preisaufschlägen für ihre Kunden in Geschäften per Gesetz einen Riegel vorzuschieben. Kurz

<sup>5</sup> Ebenda, S. 279.

<sup>6</sup> Siehe Richard Thaler: Toward a Positive Theory of Consumer Choice, in: Journal of Economic Behavior and Organization, 1 (1980), S. 39-60.

<sup>7</sup> Berühmt sind die Experimente von Jack Knetsch, der jeweils die Hälfte seiner Versuchspersonen mit Kaffeebechern und Schokoladenriegeln ausstattete und ihnen dann freien Tausch erlaubte: Von den Versuchspersonen, die mit einem Becher ausgestattet wurden, behielten 89% den Becher, aber nur 10% der Schokoladenriegel-Besitzer tauschten diesen in einen Becher um, während die Mitglieder einer Kontrollgruppe, die die freie Auswahl zwischen beiden hatten, zu 56% den Becher bevorzugten. Siehe Jack L. Knetsch: The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves, in: American Economic Review, 79 (1989), S. 1277-1284.

<sup>8</sup> Siehe Richard Thaler, a.a.O., S. 43-44.

<sup>9</sup> Irwin P. Levin, Gary J. Gaeth: How Consumers Are Affected by the Framing of Attribute Information before and after Consuming the Product, in: Journal of Consumer Research, 15 (1988), S. 374-378.

bevor es zu einer entsprechenden gesetzlichen Regelung kam, zogen die Kreditkartenfirmen zurück und stimmten anstelle dessen einer Regelung zu, die erlaubte, dass Geschäfte ihren Kunden zukünftig Barzahlerrabatte gewähren dürfen<sup>10</sup>. Ebenfalls nicht unerwähnt sollte bleiben, dass Thomas Schelling ein zu der hier dargestellten Befragung ähnliches Experiment mit den gleichen Ergebnissen in einer Vorlesung mit seinen Studenten durchgeführt hat<sup>11</sup>.

Die Rahmungstheorie reicht in ihren Wurzeln zurück bis in die Gestaltpsychologie<sup>12</sup> und hat später insbesondere durch Gregory Bateson Verfeinerung erfahren<sup>13</sup>. In der auf dem Bild des ultrarationalen „Homo Oeconomicus“ basierenden ökonomischen Entscheidungstheorie wurden Rahmungseffekte allerdings für lange Zeit als „Entscheidungsanomalien“, also als mehr oder weniger unsystematische Fehler, die durch Anreize und Lernen verschwinden, abgetan. Insbesondere die experimentelle Forschung hat jedoch deutlich gemacht, daß Rahmungseffekte systematisch auftreten und auch gegenüber Wiederholungen und (finanziellen) Anreizen robust sind<sup>14</sup>. Darüber hinaus gibt es immer wieder Ereignisse, wie den Rücktritt von Frau Rönsch, die es ermöglichen, Rahmungseffekte quasi „im Feld“ zu beobachten.

In den US-Staaten New Jersey und Pennsylvania wurde in den Jahren 1988/1990 ein derartiges unfreiwilliges Feldexperiment durchgeführt, als den Autofahrern dort erstmals die Möglichkeit zur Wahl zwischen zwei Versicherungen – mit und ohne eingeschränkte Haftpflicht – eingeräumt wurde. In New Jersey, wo die günstigere Version mit eingeschränkter Haftpflicht Standard war, wählten nur 20% der Autofahrer die Option ohne Einschränkungen, während in Pennsylvania, wo die teurere Version ohne eingeschränkte Haftpflicht Standard war, 73% der Autofahrer diese Versicherung beibehielten<sup>15</sup>.

<sup>10</sup> Richard Thaler, a.a.O., S. 45.

<sup>11</sup> Thomas C. Schelling: Economic Reasoning and the Ethics of Policy, in: Public Interest, 63 (1981), S. 37-61.

<sup>12</sup> Siehe zum Beispiel Max Wertheimer: Experimentelle Studien über das Sehen von Bewegung, in: Zeitschrift für Psychologie, 61 (1912), S. 161-265; Wolfgang Köhler: Zur Theorie des Sukzessivvergleichs und der Zeitfehler, in: Psychologische Forschung, 4 (1923), S. 115-175.

<sup>13</sup> Gregory Bateson: Steps to an Ecology of Mind. Collected Essays in Anthropology, Psychiatry, Evolution and Epistemology, New York 1972.

<sup>14</sup> Eine Zusammenstellung von rund 30 derartigen Studien und Experimenten seit 1974 findet sich bei Stefan Traub: Framing Effects in Taxation. An Empirical Study Using the German Tax Schedule, Heidelberg 1999.

<sup>15</sup> Siehe Eric J. Johnson, John Hershey, Jacqueline Meszaros, Howard Kunreuther: Framing, Probability Distortions and Insurance Decisions, in: Journal of Risk and Uncertainty, 7 (1993), S. 35-51.

## Psychologie und Ökonomie

In seiner Diskussion von „Entscheidungsanomalien“ stellt Mark Machina fest: „the empirical marketing literature is no doubt replete with findings that we could legitimately interpret as realworld framing effects.“<sup>16</sup> Matthew Rabin hat in einem Überblicksartikel zum Thema Psychologie und Ökonomie erst kürzlich die steigende Bedeutung der den meisten Rahmungseffekten zugrunde liegenden Verlustaversionstheorie für die ökonomische Analyse von Entscheidungsproblemen hervorgehoben<sup>17</sup>. Als besonders hervorstechendes Beispiel sei hier das sogenannte Equity Premium Puzzle erwähnt. Auf den US-Finanzmärkten konnte seit mehreren Jahrzehnten ein großer Renditeunterschied zwischen Aktien (durchschnittlich ca. 7% pro Jahr) und Staatsanleihen (ca. 1%) beobachtet werden. Eine so hohe Risikoprämie, gleichzusetzen mit extremer Risikoaversion der Anleger, ist mit herkömmlichen Theorien nicht in Einklang zu bringen. Geht man aber davon aus, dass Anleger verlustavers sind und zusätzlich ihre Depots in relativ kurzen Abständen bewerten (myopic loss aversion), so lässt sich das Phänomen leicht erklären<sup>18,19</sup>.

Während die Frage, ob es sich bei Rahmungseffekten lediglich um „Entscheidungsanomalien“ oder um systematisch beobachtbares, natürliches Verhalten handelt, aus empirischer Sicht also geklärt zu sein scheint, ist die Frage, wie die ökonomische Theorie darauf reagieren sollte, noch höchst umstritten. Machina zum Beispiel hat vorgeschlagen, Rahmungseffekte einfach durch eine zusätzliche Variable in die

<sup>16</sup> Mark J. Machina: Choice under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved, in: Economic Perspectives, 1 (1987), 145.

<sup>17</sup> Matthew Rabin: Psychology and Economics, in: Journal of Economic Literature, 36 (1998), S.11-46.

<sup>18</sup> Folgendes Beispiel beruht auf einer Anekdote von Paul A. Samuelson: Risk and Uncertainty: A Fallacy of Large Numbers?, in: Scientia, 98 (1963), S. 108-113. Ein Anleger stehe vor der Entscheidung in eine Aktie zu investieren, mit der er jährlich – jeweils mit 50-prozentiger Wahrscheinlichkeit – entweder 200 Euro gewinnt oder aber 100 Euro verliert. Wir nehmen an, der Anleger sei verlustavers und lege eine Bewertungsperiode von einem Jahr zugrunde. Ferner nehmen wir an, Verluste würden mit den zweieinhalbfachen des Verlustbetrags bewertet werden. Wie einfach zu berechnen ist, wird der Anleger die Aktie nicht kaufen, weil sie einen Erwartungswert von minus 25 Euro für ihn hat. Paradoxe Weise würde der Anleger die Aktie aber kaufen, wenn er seine Bewertungsperiode von einem auf zwei Jahre verlängerte, denn der Erwartungswert dieser „Lotterie“ wäre mit  $400 \times 0,25 + 100 \times 0,5 - 2,5 \times 200 \times 0,25 = 25$  eindeutig positiv.

<sup>19</sup> Für einen Literaturüberblick siehe John Siegel, Richard H. Thaler: Anomalies: The Equity Premium Puzzle, in: Journal of Economic Perspectives, 11 (1997), S. 191-200. Der Begriff Equity Premium Puzzle stammt aus dem Titel eines Aufsatzes von Rajnish Mehra, Edward C. Prescott: The Equity Premium, A Puzzle, in: Journal of Monetary Economics, 15 (1985), 145-161. Experimentelle Untersuchungen sind bei Shlomo Benartzi, Richard H. Thaler: Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle, in: Quarterly Journal of Economics, 110 (1995), S. 73-92, zu finden.

herkömmliche Entscheidungstheorie zu integrieren (und damit nachträglich zu rationalisieren)<sup>20</sup>. Andere Autoren weisen zu Recht darauf hin, dass Rahmung nicht einfach ein zusätzlicher Parameter einer wie auch immer gearteten Entscheidungsfunktion ist, sondern bedeutet, dass Entscheidungsprobleme selbst zum Interpretationsgegenstand werden, indem sie zum Beispiel in einen sozialen Kontext gestellt werden<sup>21</sup> und fordern daher einen Paradigmenwechsel weg vom „Homo Oeconomicus“ und hin zum „Homo Socio-Oeconomicus“<sup>22</sup>.

### Weitere Probleme der Rahmungstheorie

Aus theoretischer Sicht sind noch zwei weitere wichtige Probleme ungelöst: Erstens basiert die gesamte Rahmungstheorie und auch die Prospect Theory auf der Annahme, dass der Entscheider bewusst oder unbewusst einen bestimmten Referenzpunkt annimmt, sobald er mit einem Entscheidungsproblem konfrontiert ist. Als Referenzpunkt käme zum Beispiel der gegenwärtige Status quo in Frage; in der Regel wird aber keine verlässliche Information über den Referenzpunkt vorliegen. Will man Hypothesen wie Verlustaversion testen oder Verhalten prognostizieren, dann setzt dies jedoch die Kenntnis des Referenzpunktes voraus: „If one can only infer frames from preferences after assuming the truth of the theory, one runs at the risk of making the theory itself untestable“<sup>23</sup>.

Anwendbare Modelle der Rahmenselektion stehen bislang leider nicht zur Verfügung<sup>24</sup> und Studien, in denen Versuchspersonen zu ihren eigenen Referenzpunkten befragt wurden, führten zu unterschiedlichen Ergebnissen<sup>25</sup>. Das zweite Problem, das zu lösen ist, ist die Erstellung eines Katalogs von ökonomisch relevanten Rahmen, wobei Gewinn- und Verlustrahmen nur die Spitze des Eisbergs sein werden.

### Optimales Design von Steuerpolitik

Obwohl diese Studie natürlich keine Eins-zu-Eins-Wiederholung der Ereignisse um Rönchs Rücktritt sein konnte und auch kein repräsentatives Sample vorlag, so lassen sich doch wertvolle Rückschlüsse für das optimale Design von Steuerpolitik aus ihr ziehen. Rahmungseffekte wie der durch die Verlustaversion verursachte Ausstattungseffekt sind allgegenwärtig und müssen durch Politiker Berücksichtigung finden, wenn diese ihre Programme erfolgreich verwirklichen wollen. Die richtige Rahmung von Rönchs Vorschlag, Schmölders hätte es die Kunst der Besteuerung genannt, hätte ihr unter Umständen den

Rücktritt erspart (sie gab an, aus familiären Gründen zurückzutreten).

Wichtig, um die Zustimmung des Wählers zu erlangen, ist offenbar, dass finanzielle Benachteiligungen infolge angestrebter Gesetzesänderungen als Opportunitätskosten und nicht als direkte Kosten gerahmt werden, indem der Referenzpunkt der Betroffenen entsprechend manipuliert wird<sup>26</sup>. Die aktuelle Rentenreformdiskussion offenbart, dass sich die Erkenntnisse der Finanzpsychologie noch nicht weit genug verbreitet haben. Eine mögliche Absenkung des Rentenniveaus um etliche Prozentpunkte bei gleichzeitiger Beitragserhöhung zu diskutieren, muss aus den vorgenannten Gründen auf den Widerstand der Öffentlichkeit stoßen, auch wenn jedermann einsieht, dass das derzeitige System nicht zu halten ist.

Man spiele einmal das folgende, rein hypothetische Gedankenexperiment durch: Aufgrund der Bevölkerungsentwicklung würden die Beitragsätze zur Rentenversicherung bei konstantem Rentenniveau in den nächsten 20 Jahren um 10 Prozentpunkte steigen, bzw. das Rentenniveau würde bei konstanten Beitragsätzen um 10 Prozentpunkte fallen. Es werden zwei Rentenreformvorschläge diskutiert: (a) Gegenüber der heutigen Situation werden die Beitragsätze um 3 Prozentpunkte erhöht und das Rentenniveau um 7 Prozentpunkte gesenkt. (b) Gegenüber der möglichen zukünftigen Situation werden die Beitragsätze um 7 Prozentpunkte gesenkt und das Rentenniveau um 3 Prozentpunkte erhöht. Welcher Rentenreform würden Sie eher zustimmen? Obwohl beide Vorschläge in ihren Auswirkungen natürlich vollkommen identisch sind, so ist dennoch für den zweiten Vorschlag eine weitaus höhere Zustimmung zu erwarten als für den ersten.

<sup>20</sup> Mark Machina, a.a.O., S. 146.

<sup>21</sup> Siehe zum Beispiel Walter O. Ötsch: Erwartungen und Framing. Keynes und die ‚Anomalien‘ der Erwartungsnutzentheorie, Arbeitspapier 9510, Linz 1995.

<sup>22</sup> Siegwart Lindenberg: Homo Socio-Economicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 146 (1990), S. 727-748.

<sup>23</sup> Baruch Fischhoff: Predicting Frames, in: Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 9 (1983), S. 116.

<sup>24</sup> Ein vielversprechender Ansatz scheint jedoch das sogenannte Lindenberg-Modell zu sein. Siegwart Lindenberg: Framing, Empirical Evidence, and Applications, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 12 (1993), S. 11-38.

<sup>25</sup> Baruch Fischhoff, a.a.O. Siehe auch Otto H. Chang: An Investigation of Taxpayers' Framing Behavior, in: Advances in Taxation, 7 (1995), S. 25-42 und die dort angegebene Literatur.

<sup>26</sup> Genauso ist bei positiven Gesetzeswirkungen eine höhere Zustimmung zu erwarten, wenn diese als Verringerung eines Verlustes anstatt als Gewinn gerahmt werden.