

# Spendenverhalten der Schweizer Bevölkerung – ärmere Haushalte spenden relativ mehr

Erstmals liegen wissenschaftliche Ergebnisse zum Spendenverhalten der Schweizer Bevölkerung vor. Eine Umfrage von 1231 Personen der Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur und der Universität St. Gallen zeigt, dass höhere Einkommen zwar erwartungsgemäss mehr spenden, aber dass ärmere Haushalte einen höheren Anteil ihres Einkommens für gemeinnützige Zwecke ausgeben. Gemäss einer Modellschätzung haben zudem steigendes Alter, der Zivilstand «verheiratet» und höhere Ausbildung einen positiven Einfluss auf die absolute und relative Höhe der Spende.

Kasten 1

## Spendenkategorien

Die Umfrage unterscheidet zwischen drei Spendenkategorien:

- *Kategorie 1:* Jährliche Beiträge für Mitgliedschaften bei gemeinnützigen Organisationen (z.B. Rega, Paraplegikerstiftung);
- *Kategorie 2:* Jährliche Beiträge für gemeinnützige Organisationen ohne Mitgliedschaft (z.B. Caritas, Rotes Kreuz);
- *Kategorie 3:* Spenden für die Nothilfe pro Anlassfall (Katastrophenhilfe).

Diese Unterscheidung wurde insbesondere aufgrund einer Besonderheit des schweizerischen Spendenmarkts nötig: Die Spende geht vielfach einher mit einer Mitgliedschaft bzw. Gönnerschaft. Die bekanntesten zwei Organisationen Paraplegiker-Vereinigung und Rega verbinden nun die Mitgliedschaft mit einer Art Versicherung. Da hier neben dem gemeinnützigen Zweck ein rein privates Gut, die Versicherung, verkauft wird, muss diese Spendenkategorie separat erfasst werden. Bei der Katastrophenhilfe wurde gefragt, wie viel eine Person pro Ereignis spendet. Für die Spendensumme wurde unterstellt, dass sich durchschnittlich ein Nothilfeanlass pro Jahr ereignet.

## Warum spenden wir? Ökonomische Erklärungsansätze

In den vergangenen Jahren wurden einige Versuche unternommen, das Phänomen der Spende ökonomisch zu erklären. Dies ist nicht leicht, denn in den meisten Fällen profitiert die Spenderin oder der Spender nicht persönlich durch das Spenden. Das altruistische Verhalten scheint denn auch dem Konzept des *homo oeconomicus* diametral zu widersprechen, wenigstens solange man einen egoistischen, nicht-sozialisierten Menschen vor Augen hat.

Hier greifen neuere Ansätze ein. Im Wesentlichen sind drei Erklärungen für das Spenden zu unterscheiden:

- Altruistisches Verhalten kann einen Mehrwert für den Menschen bewirken, weil er sich dadurch gut fühlt. Spenden erhöht demnach die Zufriedenheit des Spenders und generiert einen immateriellen Nutzen. In der Literatur wird dieses Motiv mit *Warm-glow* umschrieben: Es wird einem warm ums Herz, wenn man spendet. Das eigene Wohlbefinden erhöht sich, weil wir soziale Verhaltensweisen wie das Spenden in die Tat umsetzen und damit im Grunde genommen unser schlechtes Gewissen gegenüber Menschen, denen es schlechter geht, beruhigen. Es handelt sich also im Grunde um ein egoistisches Motiv.
- Spenden kann als Ausdruck einer *altruistischen Grundgesinnung* verstanden werden. Ähnlich wie sich der Mensch um seine Familienangehörigen kümmert, möchte er, dass es auch dem Mitmenschen gut geht. Der Spender freut sich im Gegensatz zur *Warm-glow*-Erklärung aber erst, wenn es dem Nutzniesser der Spende auch tatsächlich besser geht.



**Prof. Dr. Ruedi Minsch**  
Professor für Volkswirtschaftslehre, Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur (HTW Chur)



**Carolin Güssow**  
Forschungsinstitut für Empirische Ökonomie und Wirtschaftspolitik der Universität St. Gallen (FEW-HSG)

- Schliesslich kann der Mensch auch deswegen spenden, weil er *mithelfen möchte, ein öffentliches, gemeinnütziges Gut* – wie z.B. ein Krankenhaus oder eine Oper – *zu realisieren*. Die Spendenmotivation kann in diesem Fall egoistischer oder altruistischer Natur sein.

In allen drei Erklärungsansätzen offenbart sich eine gemeinsame Schwachstelle: Es wird nicht erklärt, woher der altruistische Spendenwunsch kommt bzw. weshalb Spenden ein gutes Gefühl erzeugt.

## Reichere Haushalte spenden absolut mehr...

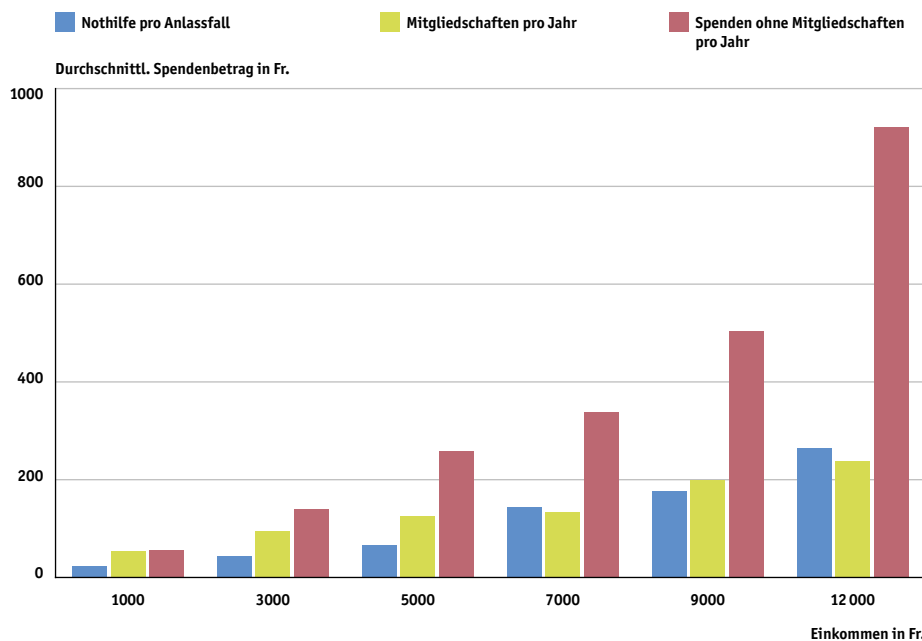
Die Umfrageergebnisse bestätigen die Erwartung, dass reichere Haushalte mehr spenden als ärmere. Wie die *Grafik 1* zeigt, steigt das Spendenvolumen für alle drei Spendenkategorien fast linear mit dem Einkommen an. Obwohl die Mitgliedschaften eine Versicherungskomponente beinhalten können, steigen die Beiträge mit dem Einkommen an. Beispielsweise spenden Haushalte mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 5000 Franken durchschnittlich 125 Franken pro Jahr für gemeinnützige Organisationen, die gleichzeitig eine Mitgliedschaft anbieten. Die Spenden, die nicht mit einer Mitgliedschaft verbunden sind, betragen für diese Einkommenskategorie 258 Franken. Man beachte, dass die Spenden für die Nothilfe pro Anlassfall angegeben sind. Bei mehreren Vorkommnissen pro Jahr würde die Spendenhöhe dementsprechend ansteigen.

## ... und ärmere spenden relativ mehr

Die spannende Frage stellt sich nun, in welchem Verhältnis zum Einkommen gespendet wird. Verspürt der Mensch grundsätzlich den innerlichen Wunsch zu spenden, dann sollte er einen konstanten Anteil seines verfügbaren Einkommens für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung stellen. In *Grafik 2* ist der relative Anteil der Spendensumme zum jährlichen Einkommen abgebildet. Es zeigt sich, dass der Spendenanteil am Einkommen nicht konstant ist, sondern eine U-Form darstellt. Erstaunlicherweise spenden ärmere Haushalte im Verhältnis zu ihrem Einkommen mehr

Grafik 1

**Durchschnittlicher Spendenbetrag nach Einkommen**  
(monatliches Haushalts-Bruttoeinkommen minus Steuern und Sozialabgaben)



Quelle: Minsch, Güssow / Die Volkswirtschaft

als reichere. Die U-Form bedeutet, dass zunächst die Spende mit steigendem Einkommen unterproportional und ab einem Einkommen von zirka 7000 Franken überproportional wächst.

Warum spenden Haushalte mit mittlerem Einkommen unterproportional zum Einkommen und hohe Einkommen überproportional? Ärmere Haushalte scheinen sich stark am nominellen Wert der Spende auszurichten. Die Umfrage zeigt, dass viele Spender grundsätzlich zirka 250 Franken spenden, unabhängig davon, wie viel sie verdienen. Dieser Wert steigt bis zu einem Einkommen von zirka 7000 Franken nur schwach an, so dass der Anteil sinkt. Danach scheinen die Haushalte zu registrieren, dass sie im Verhältnis zum Einkommen zu wenig spenden und geben mit steigendem Einkommen einen grösseren Teil aus.

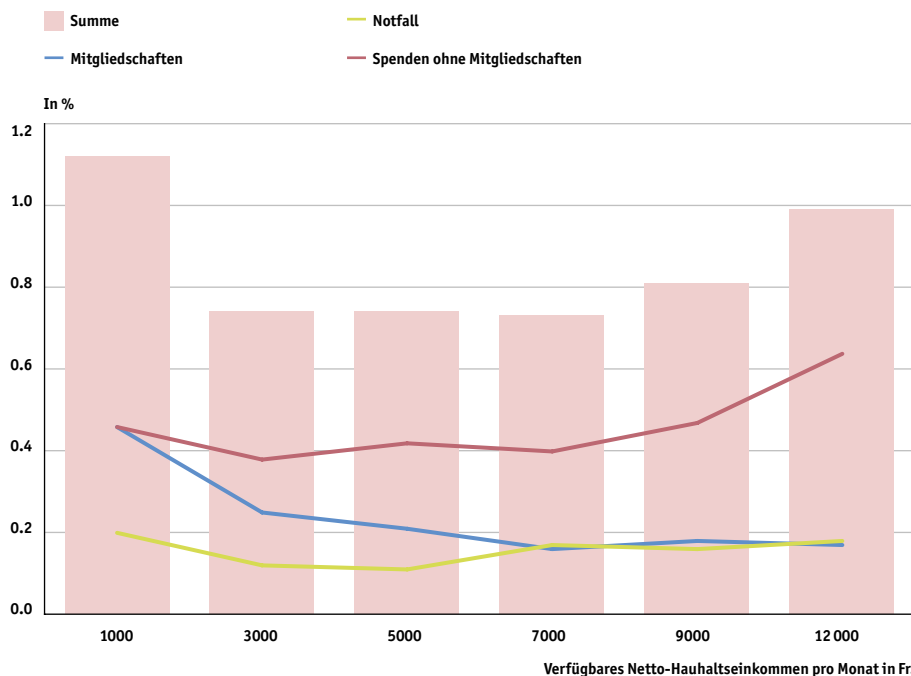
**Ältere, Verheiratete, Gebildete und Frauen spenden mehr**

Die Spendenhöhe wird aber nicht nur durch das verfügbare Einkommen bestimmt. Um zu testen, ob sozioökonomische Variablen wie das Alter, der Zivilstand (ledig, verheiratet, verwitwet und geschieden), die Bildung (Obligatorium, Sekundarstufe 2, Akademiker) oder die Zahl der Kinder im Haushalt unter 18 Jahren das Spendenverhalten der Schweizer Bevölkerung beeinflussen, wurde ein ökonometrisches Modell geschätzt (siehe *Tabelle 1*). Mit der Schätzung des absoluten und relativen Spendenbetrags in Abhängigkeit von diesen Variablen können zwei Sachverhalte überprüft werden: Zum einen kann getestet werden, ob der erste Eindruck des linearen Zusammenhangs zwischen absolutem Spendenbetrag und Einkommen und der U-förmige Verlauf zwischen relativem Spendenanteil und Einkommen erhärtet wird. Zum anderen zeigen die Schätzungen, ob die Variablen Alter, Zivilstand etc. tatsächlich einen Einfluss auf die Spende haben. Da das Einkommen etwa mit dem Alter ansteigt, wird durch das Schätzmodell ein möglicher zusätzlicher Einfluss des Alters auf die Spendenhöhe isoliert.

Gemäss der Modellschätzung wirken neben höherem Einkommen auch steigendes Alter, der Zivilstand «verheiratet» und höhere Ausbildung positiv auf die absolute und relative Spende. In relativen Termen spenden Personen, die ausschliesslich die obligatorische Schule absolviert haben, weniger als gebildete Personen. Der quadratische Term von Einkommen ist nur bei der Schätzung für die relative Spende signifikant. Die Schätzung bestätigt somit nicht nur den linearen bzw. U-förmigen Verlauf des Spendenbetrags bzw. des Spendenanteils nach Einkommen.

Grafik 2

**Durchschnittlicher Spendenbetrag am jährlichen Einkommen**



Quelle: Minsch, Güssow / Die Volkswirtschaft

Tabelle 1

OLS-Schätzungen<sup>a</sup> für die absolute und relative Spende

	Absoluter Spendenbetrag		Relativer Spendenbetrag	
	«Koeffizient (Stand. Fehler)»	«Signifikanzniveau»	«Koeffizient (Stand. Fehler)»	«Signifikanzniveau»
Einkommen in 1000	86.7 (26.7)	0.1%	-0.245 (0.075)	0.10%
«Einkommen im Quadrat»	nicht signifikant		0.015 (0.006)	1.70%
Alter	15.5 (7.1)	2.9%	0.019 (0.008)	2.10%
ledig	159.8 (194)	41.0%	0.132 (0.247)	59.10%
verheiratet	345.6 (149)	2.0%	0.449 (0.200)	2.50%
verwitwet	95.8 (341)	77.9%	0.124 (0.479)	79.60%
Sekundarstufe 2	254.3 (94.8)	0.7%	0.360 (0.108)	0.10%
Akademiker	118.1 (102)	24.9%	0.339 (0.137)	1.30%
Kinderzahl	-117.4 (71)	10.1%	-0.119 (0.092)	19.80%
Konstante	-899.3 (497)	7.1%	0.315 (0.420)	45.40%
	N=1133, R <sup>2</sup> =6.7%		N=1133, R <sup>2</sup> =4.48%	

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die geschätzten Koeffizienten und das Signifikanzniveau der zwei Schätzungen. Ausschliesslich die hinterlegten Variablen gelten als statistisch gesichert und können interpretiert werden. Sie weisen ein Signifikanzniveau von mindestens 3% auf.

Quelle: Minsch, Güssow / Die Volkswirtschaft

a OLS = Ordinary Least Squares

Das Spendenbedürfnis hängt bei konstantem Einkommen auch von Alter, Zivilstand und Bildungsniveau ab:

- *Ältere Menschen* scheinen mehr auf ihr soziales Gewissen zu hören als jüngere. Bei gleichem Einkommen spendet eine ältere Person absolut wie relativ mehr. 10 Jahre mehr Lebenszeit erhöhen den jährlichen Spendenbetrag um 155 Franken und lassen den Spendenanteil um 0,19 Prozentpunkte ansteigen. Soziales Verhalten fällt also nicht vom Himmel, sondern entwickelt bzw. verstärkt sich im Laufe des Lebens.
- Anscheinend trägt auch das *Eheleben* zu wesentlich mehr Spendenfreude bei: Verheiratete spenden bei gleichem Einkommen 346 Franken (bzw. 0,5 Prozentpunkte) mehr als Personen in Haushalten, die kein Eheleben führen. Offen bleibt hier die Frage, ob man mit der Heirat spendenfreudiger wird oder ob Personen, die stärker auf ihr soziales Gewissen hören, eher heiraten.
- Auch die *Ausbildung* beeinflusst die Spendenhöhe positiv. Höhere Ausbildungsschichten scheinen also das Warm-glow-Gefühl stärker erlernt, verinnerlicht bzw. erfahren haben als andere. Personen, die nur die obligatorische Schule absolviert haben, spenden bei gleichem Einkommen über  $\frac{2}{3}$  (0,339+0,36=0,7) Prozentpunkte weniger. Personen mit der Ausbildung Sekundarstufe 2 spenden 254 Franken mehr als jene der anderen Bildungsstufen.

Demgegenüber haben Kinder im Haushalt keinen signifikanten Einfluss auf die Spendenhöhe. Die hohen Kosten der Kindererziehung müssten eigentlich die Spendenhöhe reduzieren. Der Koeffizient in der Schätzung ist zwar erwartungsgemäss negativ, aber nicht signifikant.

Weitere Analysen<sup>1</sup> zeigen, dass Frauen bei der Nothilfe relativ wie absolut mehr spenden als Männer (47 Fr. bzw. 0,08 Prozentpunkte mehr). Gerade die Nothilfe zählt zum Warm-glow-Motiv, da hier meist auf Grund von grosser Medienpräsenz das Pflichtbewusstsein für das Helfen schnell greift. Männer lassen sich davon weniger beeindrucken und machen wahrscheinlich trotz der akut benötigten Hilfe eine wohl überlegte, rationale und weniger emotionale Spendenentscheidung als Frauen. Das führt zu einem niedrigeren Spendenbetrag.

### Gefühl wichtiger als Resultat

Die Schweizer Haushalte spenden viel: Für die Tsunami-Katastrophe spendete der Schweizer Bürger durchschnittlich 23 Euro und setzte sich damit an die Weltspitze.<sup>2</sup> Die Ergebnisse der Umfrage deuten darauf hin, dass dieses Spendenverhalten vor allem darauf zurückzuführen ist, dass Spenden ein gutes Gefühl erzeugt. Somit ist es gar nicht so wichtig, dass die Spendenorganisationen dem Spender aufzeigen können, auf welche Weise der Nutzniesser durch die Spende profitiert hat. Solange die Spenderin davon ausgehen kann, dass die anvertrauten Gelder zielgerichtet eingesetzt werden, wird das gute Gefühl beim Spenden erzeugt und nicht erst später, wenn es dem Nutzniesser der Spende besser geht. Spendenorganisationen sollten daher darauf achten, dass der Spendenentscheid mit positiven Emotionen verbunden werden kann.

1 Da verheiratete Personen für den gesamten Haushalt Auskunft gaben, konnte diesen Angaben kein Geschlecht zugeordnet werden. Daher wurden separate Schätzungen ohne diese Haushalte durchgeführt. Bei der Nothilfe ist die Variable «weiblich» sowohl für den absoluten Spendenbetrag als auch für den Anteil auf mindestens 5% signifikant.

2 Siehe *Die Sonntagszeitung*, Ausgabe vom 31.07.2005, S.11–13.