ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Huber, Rafael E.

Research Report

Verhaltensökonomische Erkenntnisse zu finanziellen Alltagsentscheidungen

Schlaglicht der Überschuldung, No. 2018/5

Provided in Cooperation with:
Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff), Hamburg

Suggested Citation: Huber, Rafael E. (2018) : Verhaltensökonomische Erkenntnisse zu finanziellen Alltagsentscheidungen, Schlaglicht der Überschuldung, No. 2018/5, Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff), Hamburg

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/328293

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

SCHLAGLICHT
DER ÜBERSCHULDUNG

| 5 | **APRIL 2018**

Verhaltensökonomische Erkenntnisse zu finanziellen Alltagsentscheidungen

ifi institut für finanzdienstleistungen e.V.

Untersuchung mit freundlicher Unterstützung der Stiftung Deutschland im Plus

Deutschland im Plus
Die Stiftung für private Überschuldungsprävention

Verhaltensökonomische Erkenntnisse zu finanziellen Alltagsentscheidungen

» *If you always do what you always did, you will always get what you always got* «
(Unbekannter Autor)

*Von Rafael E. Huber**

Dieses Eingangszitat liest sich einleuchtend. Will ich mein Leben verändern, so muss ich meine Entscheidungen verändern. Im Kontext von Geld könnte man also sagen: Will ich Vermögen aufbauen, so muss ich ganz einfach so entscheiden, dass mehr Geld rein- als rausfliesst[1]. Ist das wirklich so einfach? Wieso entscheiden wir uns eigentlich so wie wir uns entscheiden? Wie können wir bessere Finanzentscheidungen treffen? Mögliche Antworten auf diese Frage liefert die verhaltensökonomische Forschung der letzten Jahre. Mit der ernüchternden Schlussfolgerung: So einfach ist es leider doch nicht. Und dennoch: Vieles könnten wir besser machen.

Entscheidungen resultieren aus einer Wechselwirkung von Person und Umwelt. Dass ich mich tiefenentspannt in den Ferien u.U. anders entscheide als gestresst im Büro erscheint plausibel. Ebenso plausibel ist, dass sich mein Bürokollege in den genau gleich entspannten Ferien nicht zwingend genau gleich entscheidet wie ich. Dass weder ich noch meine «gleich» entspannten Ferien immer wirklich gleich sind, macht das Ganze nur noch komplizierter. Was bedeutet das nun im Kontext von Finanzentscheidungen? Wie das Eingangszitat richtigerweise suggeriert, führen schlechte Entscheidungen zu schlechten Ergebnissen. Schlechte Investments also zu einem Verlust. Dass aber Verluste und Armut als langfristige Konsequenz wiederholter Verluste zu schlechteren Entscheidungen führt, ist weniger offensichtlich. Genau dies ist aber eine zentrale Erkenntnis der aktuellen verhaltensökonomischen Forschung. Wieso das so ist und was man dagegen tun könnte, versucht der folgende Artikel zu erläutern. Mit wichtigen Implikationen für den Alltag!

Dinge, welche weit in der Zukunft liegen, sind uns oftmals unwichtiger als die Belohnung, welche direkt vor unseren Augen liegt. Oder wie ein bekanntes Sprichwort sagt: «Lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach». Der Psychologe Walter Mischel[2] legte ca. vier Jahre alten Kindern eine Süssigkeit direkt vor die Nase und verliess danach den Raum. Vorher versprach er ihnen eine zweite Süssigkeit als Belohnung, wenn die erste bei seiner Rückkehr in ungefähr 15 Minuten noch auf dem Tisch liegen würde. Was in einer solchen Konstellation nach dem Verlassen des Raumes passiert, können viele vermutlich erahnen[3]. Unterschiedlichste von den Kindern eingesetzte Strategien scheitern ein ums andere Mal. Nach wenigen Minuten schon verschwindet die erste Süssigkeit in einem hungrigen Kindermund.

---

[1] *Gleichermassen «einfach» sieht die Situation ja bekanntlich auch beim Thema Körpergewicht aus: Will ich abnehmen, so muss ich mehr Kalorien verbrennen als aufnehmen.*

[2] *Siehe z.B. hier: Mischel, Shoda, & Rodriguez (1989)*

[3] *Eindrücklich zeigen dies auch Videoaufnahmen, welche unter folgender URL eingesehen werden können: https://www.youtube.com/watch?v=QX_oy9614HQ*

Sollte Ihnen diese Anekdote ein leichtes Schmunzeln entlockt haben, so sollten sie bedenken, dass diese sehr menschliche Eigenschaft in ihrem eigenen Leben ein durchaus ernstzunehmendes Problem sein könnte. Auch wir Erwachsenen sind nämlich schlecht im Aufschieben von Belohnungen. Auch beim korrekten Vorhersagen zukünftiger Entscheidungen sind wir oftmals schlechter als wir denken, wie das folgende Beispiel aus der Forschung[4] zeigt. Obwohl wir angeblich bereit wären auf 105 Euro 24 Monate lang zu warten, wenn die Alternative dazu 100 Euro in 22 Monaten wäre, sind wir gleichzeitig nicht bereit zwei Monate auf 105 Euro zu warten, wenn wir schon heute 100 Euro haben könnten. Hört sich das wie ein Widerspruch an? Das Problem: Sobald die Planung von morgen im heute zur aktuellen Realität wird, sieht alles ganz anders aus. Genau deshalb scheitern wir an unseren Sparplänen und erliegen der Verlockung der Kreditkarte.

Viele unserer finanziellen Entscheidungen sind mit einer Unsicherheit, einem Risiko, verbunden. Im Vergleich zu deterministischen Entscheidungen, wo die Wahl einer Handlungsoption zu einem klar vorhersehbaren Ergebnis führt, führen risiko-behaftete, stochastische Entscheidungen zu variablen Ergebnissen. Bei einer sicheren Anlage habe ich eine klar vorhersehbar (meist vergleichsweise kleine) Rendite von bspw. 0.5%[5]. Bei einer risiko-behafteten, unsicheren Anlage, wie etwa der Investition in Aktien, bezahle ich die Aussicht auf grössere Gewinne mit der Möglichkeit eines allfälligen Verlustes. Ein vernünftiger Entscheider würde nun ganz einfach den möglichen subjektiven Wert des Gewinnes und Verlustes mit der jeweils zu erwartenden Eintrittswahrscheinlichkeit multiplizieren, um basierend auf dem so errechneten Erwartungswert zu entscheiden. Wissenschaftliche Arbeiten[6] haben aber gezeigt, dass wir einerseits die Tendenz haben tiefe Eintrittswahrscheinlichkeiten zu überschätzen und gleichzeitig hohe Eintrittswahrscheinlichkeiten zu unterschätzen. Da uns Verluste meistens mehr schmerzen als gleichgrosse Gewinne uns freuen, resultiert ein irrationales Risikoverhalten. Wir klammern uns im Verlustbereich an jeden Hoffnungsstrohhalm mit der Konsequenz, dass wir zu lange an verlustreichen Investitionen festhalten. Im Gewinnbereich hingegen scheuen wir das Risiko und nehmen lieber den Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach, mit der Konsequenz, dass wir potentiell höhere Gewinne verpassen.

Die beschriebenen Entscheidungsverzerrungen zeigen sich in ihrer Tendenz bei fast allen von uns. Die schlechte Nachricht: Bei armen Menschen treten diese Verhaltensweisen sogar noch verstärkt auf! Haushofer und Fehr (2014) haben in einem, im angesehen Wissenschaftsjournal Science publizierten, Fachartikel aufgezeigt, dass Armut in eine Art Teufelskreis führen kann. Die Konsequenz eines Lebens in Armut sind oftmals Stress und negative Gefühle. Diese wiederum binden für gute Entscheidungen wichtige Aufmerksamkeitsressourcen und begünstigen schlechte Gewohnheiten. Dies kann in kurzsichtigen und risikoaversen Entscheidungen münden, welche die Armutsproblematik zusätzlich verschärfen. Dass Stress und Armut auch noch die kognitive Leistungsfähigkeit[7] reduzieren macht die Situation zusätzlich schwierig.

Wie kann ich nun besser mit diesen Entscheidungsverzerrungen umgehen? Ein naheliegender Ansatz ist die Reduktion von Stress. Das Ausüben von starkem Druck auf Schuldner, wie teilweise im Inkassoum-

[4] *Siehe z.B. hier: Kirby & Herrnstein (1995)*

[5] *Diese Rechnung fokussiert nur auf die Bruttorendite. Die Nettorendite ist aufgrund von Inflation und versteckten Kosten meist sogar noch tiefer.*

[6] *Siehe z.B. hier: Kahneman (2012) oder hier: Tversky & Kahneman (1992)*

[7] *Siehe z.B. hier: Mani, Mullainathan, Shafir, & Zhao (2013)*

feld üblich[8], ist also eher nicht zielführend. Ein weiterer vielversprechender Ansatz sind die sogenannten Stupser (engl. *Nudges*[9]). Bei jeder Entscheidung setzt die Umwelt einen Standard, eine Handlungsoption also, welche ohne aktive Entscheidung gewählt wird. Dieser Standard lässt sich oftmals ohne grossen Aufwand anpassen. Indem ich z.B. mittels Dauerauftrag schon Anfangs Monat automatisiert einen fixen Sparbetrag auf mein Sparkonto überweise, setze ich einen wirkungsvollen Standard. Die Alternative dazu: Ich warte bis Ende Monat und überweise den (oftmals nicht mehr vorhandenen) Restbetrag mit langfristig oftmals unerwünschten Konsequenzen.

**Rafael E. Huber, ZHAW, Departement für Psychologie, IAP Institut für angewandte Psychologie, Zentrum für Human Resources, Development und Sportpsychologie*
Pfingstweidstrasse 96, Postfach 707, CH-8037 Zürich
E-mail: rafael.huber@zhaw.ch

Literaturverzeichnis

Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. Science, 344(6186), 862 LP-867. Retrieved from http://science.sciencemag.org/content/344/6186/862.abstract

Kahneman, D. (2012). Thinking, Fast and Slow. London, UK: Penguin Books Ltd.

Kirby, K. N., & Herrnstein, R. J. (1995). Preference Reversals Due to Myopic Discounting of Delayed Reward. Psychological Science - PSYCHOL SCI (Vol. 6). https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1995.tb00311.x

Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. Science, 341(6149), 976 LP-980. Retrieved from http://science.sciencemag.org/content/341/6149/976.abstract

Mischel, W., Shoda, Y., & Rodriguez, M. I. (1989). Delay of gratification in children. Science, 244(4907), 933 LP-938. Retrieved from http://science.sciencemag.org/content/244/4907/933.abstract

Sunstein, C. R., & Thaler, R. H. (2009). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness. London, UK: Penguin Books Ltd.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. Journal of Risk and Uncertainty, 5(4), 297–323. https://doi.org/10.1007/BF00122574

[8] *Siehe z.B. hier: https://www.ndr.de/fernsehen/sendungen/45_min/video-podcast/Die-Geldeintreiber-Milliardengeschaeft-Inkasso,minuten2720.html*

[9] *Siehe z.B. hier: Sunstein & Thaler (2009)*