



Verhaltensökonomische
Erkenntnisse
zu finanziellen Alltagsentscheidungen



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 rausfließt¹. 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 sugge-

riert, 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 Mischel² 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 erraten³. 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 Forschung⁴ 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 Arbeiten⁶ 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 Hoffnungsstrohalm 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 angesehenen 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 Armutproblematik zusätzlich verschärfen. Dass Stress und Armut auch noch die kognitive Leistungsfähigkeit⁷ 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 üblich⁸, 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)