



Wie rational ist unser Verbraucherverhalten?

Dr. Roman Lutz

Deutscher Sparkassen- und Giroverband
Forum Privater Haushalt
„Geld und Ratio – Was beeinflusst
Finanzentscheidungen?“

14. März 2013

Rationalität und Irrationalität

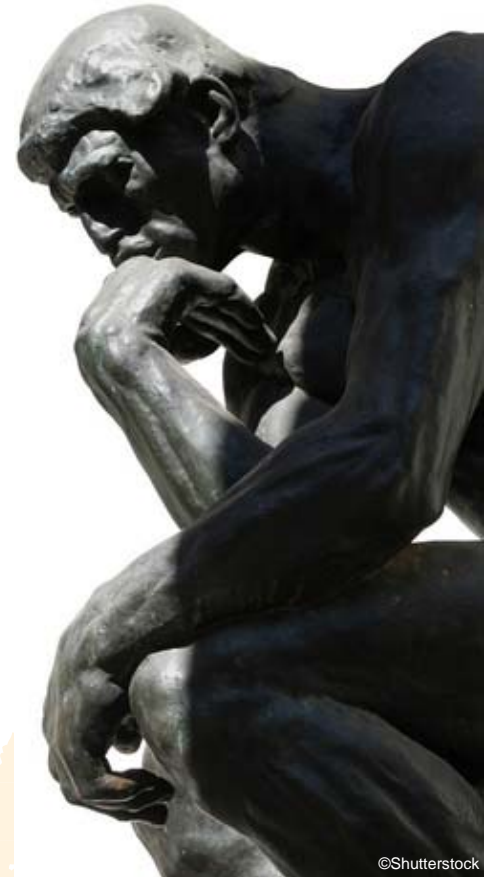
Warum beschäftigen wir uns mit diesem Thema?



- Wir wollen menschliches Verhalten gerne vorhersagen (Wissenschaft) und lenken (Politik und Wirtschaft)
- Rationales Verhalten ist eher eindimensional und daher relativ gut vorhersagbar / lenkbar
- Menschliches Verhalten ist allerdings oftmals nicht rein rational und daher nur schwer vorhersagbar
- Zwar handeln Menschen oft begrenzt rational aber dennoch nicht gänzlich chaotisch
- Sie folgen in weiten Teilen gewissen Verhaltensmustern
- Kennen wir diese Muster, so können wir auch begrenzt rationales menschliches Verhalten besser vorhersagen / lenken

Rationales Verhalten als fester Bestandteil wissenschaftlicher Entscheidungsmodelle

- Vernunftgeleitet
- Zielgerichtet
- Effektiv und Effizient
- Konsistent / logisch
- Vollständig



Gibt es rationales Verhalten?

Irrationales Verhalten als fester Bestandteil menschlicher Entscheidungen



- Unvernünftig?
- Nicht zielgerichtet?
- Uneffektiv und ineffizient?
- Inkonsistent / unlogisch?
- Unvollständig?



Irrationalität ist menschlich!

Der Prozess der Informationsverarbeitung als zentrale Determinante menschlichen Verhaltens

Die 4 Bereiche der Informationsverarbeitung

- 1 Suche
- 2 Erfassen / Wahrnehmung
- 3 Verarbeitung / Interpretation
- 4 Speichern

Entscheidungsrelevante Informationen werden...

...übersehen

...über- oder unterbewertet

...verzerrt interpretiert

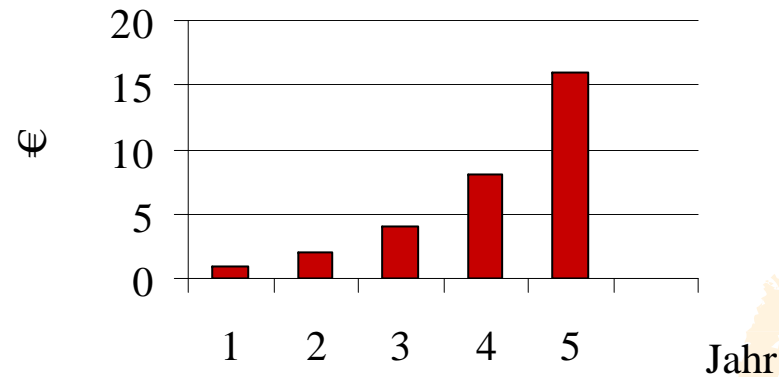
...verfälscht gespeichert

Beispiel (1): Repräsentativität

Welche Zahlung ziehen Sie vor?

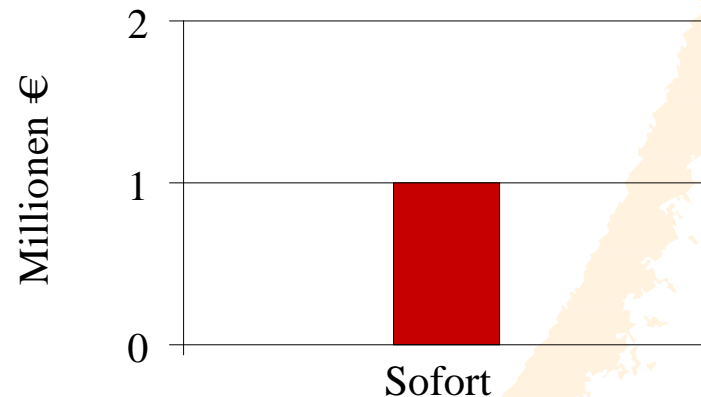
A

Lebenslange
Sofortrente von
1€ die sich
jährlich verdoppelt



B

Sofortige
Einmahlzahlung in
Höhe von 1 Mio. €



Beispiel (2): Darstellungseffekte

Welche Investition ist riskanter?

Investition A

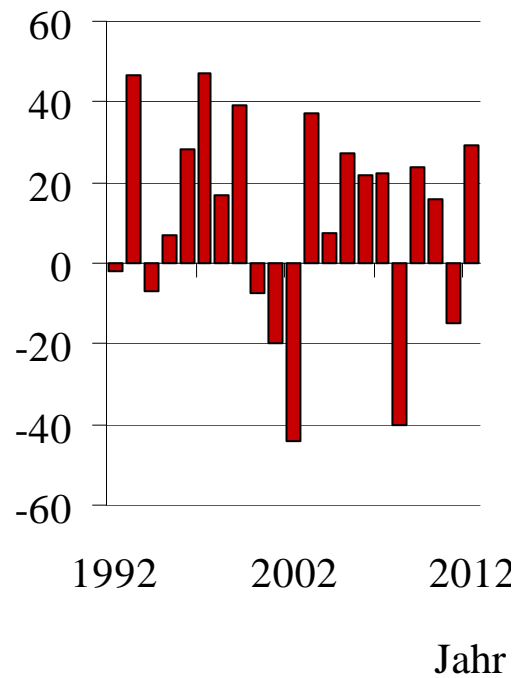


Die Erträge aus dieser Investition sind in der Zukunft unsicher.

Man kann sowohl Gewinne als auch Verluste erzielen, die der Höhe nach nicht prognostizierbar sind und die u.a. von ökonomischen Rahmenbedingungen abhängen.

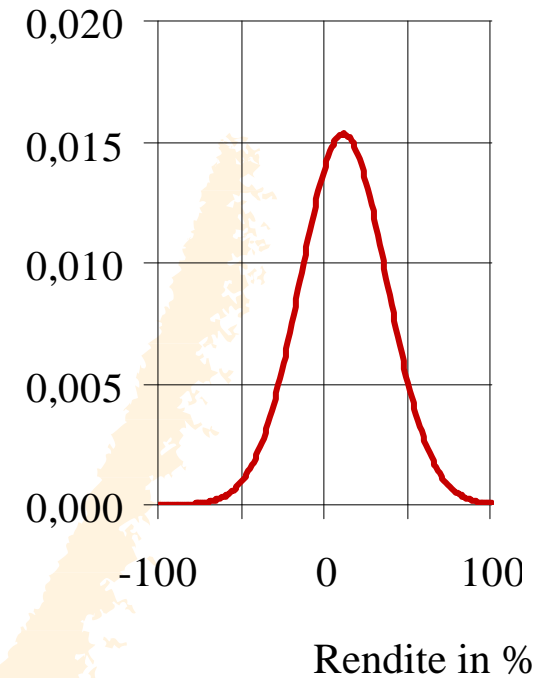
Investition B

Rendite in %



Investition C

Wahrscheinlichkeit



Beispiel (3): Mentale Kontenführung

In welcher Situation kaufen Sie eine (neue) Konzertkarte?

Situation 1

Sie haben eine Eintrittskarte für ein Konzert zum Preis von 75 € erworben. Vor dem Konzerthaus angekommen, bemerken Sie, dass Sie Ihre Karte verloren haben. An der Abendkasse gibt es noch Karten derselben Preiskategorie.

Situation 2

Sie haben sich an der Abendkasse eine Eintrittskarte zum Preis von 75 € reservieren lassen. Dort angekommen, stellen Sie fest, dass Sie 75 € aus dem Portemonnaie verloren haben.

Beispiel (4): Verlustaversion

Welchen Mobilfunk-Tarif bevorzugen Sie?

	Angebot 1	Angebot 2
Kosten für Mobiltelefon	0 €	100 €
Gesprächskosten	30 € mtl. Flatrate	0,10 € pro angefangene Minute
Vertragslaufzeit	24 Monate	1 Monat

Die durchschnittliche Gesprächszeit eines Bundesbürgers beträgt ca. 2.000 abgerechnete Minuten pro Jahr

Gesamtkosten

720 €

500 €



2/3 aller Mobilfunkgespräche in Deutschland werden über Pauschalangebote abgerechnet

Quelle: Bundesnetzagentur (2011)

Sensibilisierung für unbewusst irrationales Verhalten stärkt die bewusste Handlungskompetenz

Auf individueller Ebene

„Welchen Mobilfunk-Tarif wähle ich?“

Vom unbewusst irrationalen Verhalten zum „rationalen“ oder „bewusst irrationalen“ Verhalten

In der Interaktion

„Zu welchem Mobilfunk-Tarif rate ich anderen?“

Von der unbewussten zur bewussten „Manipulation“
UND
Verantwortung für andere wahrnehmen und übernehmen

Wenn Sie mehr erfahren möchten...



Sparkassen

SchulService

Prof. E. Mittelstädt – FH Südwestfalen

Prof. C. Wiepcke – PH Weingarten

Verhaltensökonomische Experimente -
Wirtschaftliche Entscheidungssituationen
im Unterrichtsexperiment, Stuttgart: Dt.
Sparkassen Verlag 2012.

**Herzlichen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit.**

Dr. Roman Lutz
PH Weingarten

