



**Warum wir beim Geld nicht immer
rational sind!
oder
„Macht Geld glücklich?“**

Referent: Thomas Rohr

Veranstalter: Seniorenbeirat der Stadt Koblenz



Finanzgruppe

Beratungsdienst Geld und Haushalt

Die Angebote von Geld und Haushalt



Vorträge



Ratgeber



Online-Planer

Alle Informationen zu den
kostenfreien Angeboten
finden Sie im Internet
unter:

www.geld-und-haushalt.de

Agenda

- Macht Geld glücklich?
- Rabatt und Schnäppchen. Wie rational gehen wir mit Geld um?
- Unsere ökonomischen Denkfehler: Experimente aus der Verhaltensökonomie
- Wie „Nudging“ als Verhaltensschubser wirkt
- Erfolgreiche Strategien gegen die eigene Unvernunft und fremde Manipulationen

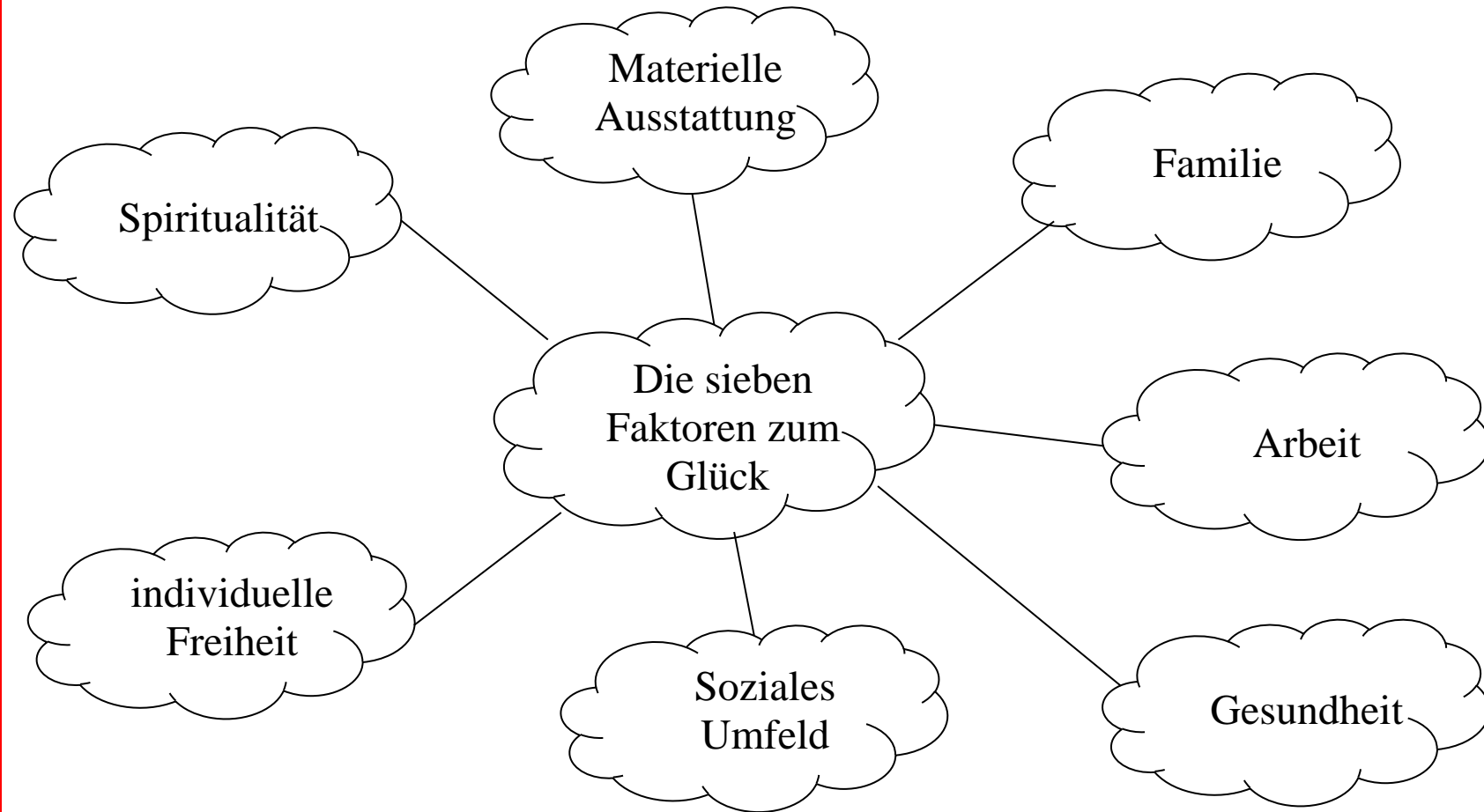
Macht Geld glücklich?

Macht Geld glücklich?

**„Geld alleine macht nicht glücklich.“
(Volksmund)**

**„... aber es ist besser, in einem Taxi zu weinen als in der Straßenbahn!“
(Marcel Reich-Ranicki)**

Macht Geld glücklich?



Macht Geld glücklich?

Aktuelle Trends zu den Glücksfaktoren

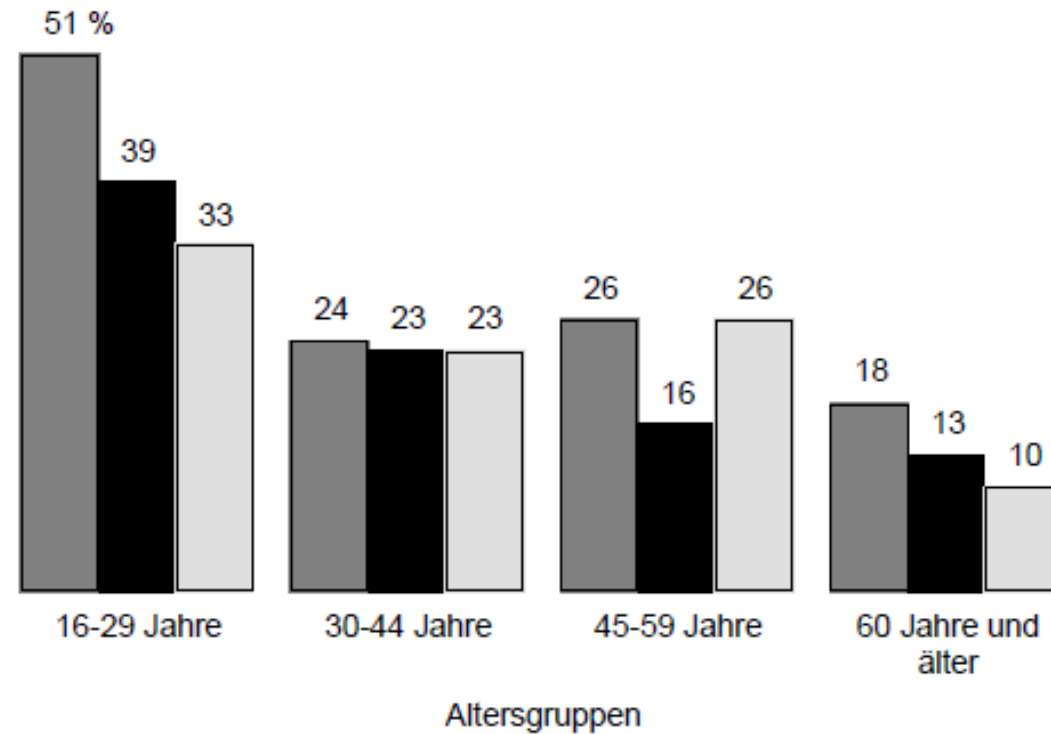
- Materialismus und Individualismus verstärken sich zu Lasten der fünf Glücksfaktoren
 - Die Familie verliert an Bedeutung
 - Ehen werden so oft geschieden wie nie zuvor, weil die Erfüllung der eigenen Bedürfnisse über die Kompromissfindung mit dem Partner gestellt wird

Macht Geld glücklich?

Aktuelle Trends zu den Glücksfaktoren

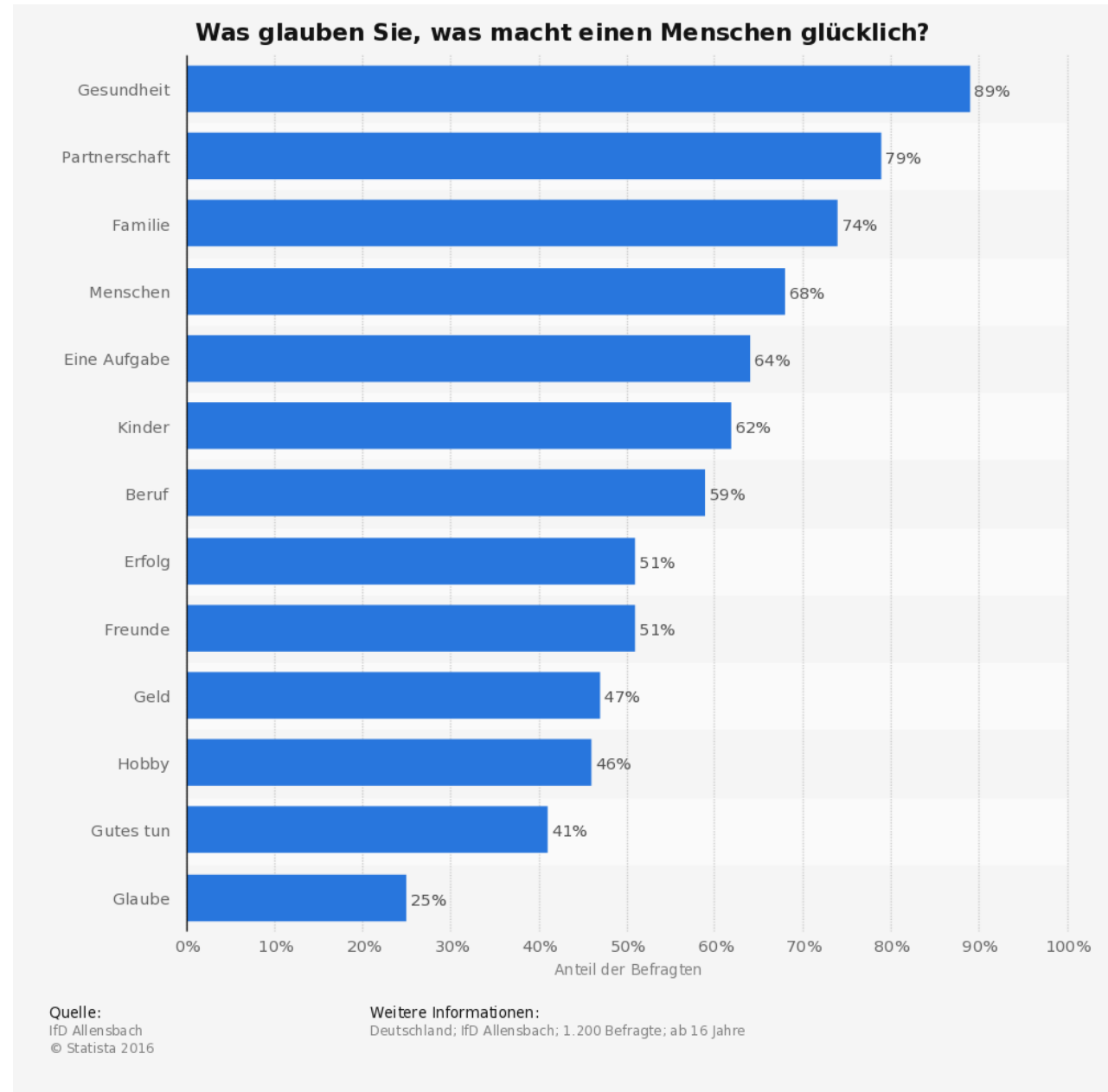
- Je mehr Geld wir für den Konsum zur Verfügung haben, desto glücklicher fühlen wir uns.
 - Besonders zufrieden machen heute Ausgaben in den Bereichen Bildung, Bekleidung, Freizeit und Urlaub, Gastronomie
 - Wenn wir jedoch mehr Geld für die Grundbedürfnisse ausgeben, wie Ernährung, Wohnen und Energie, steigert sich unser Wohlbefinden nicht wirklich.

Macht Geld glücklich?

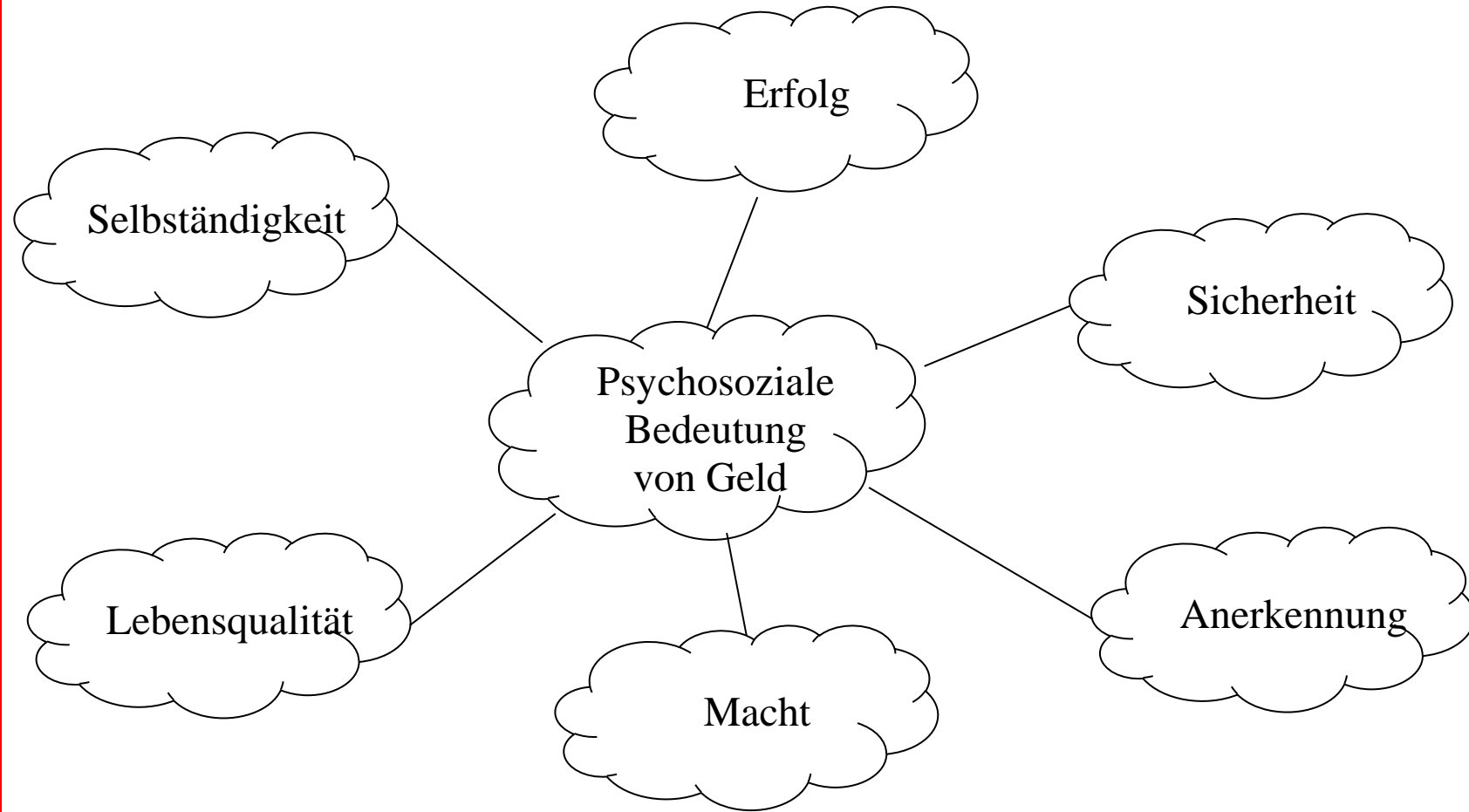


QUELLE: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage Nr. 10046, Oktober 2009

Macht Geld glücklich?

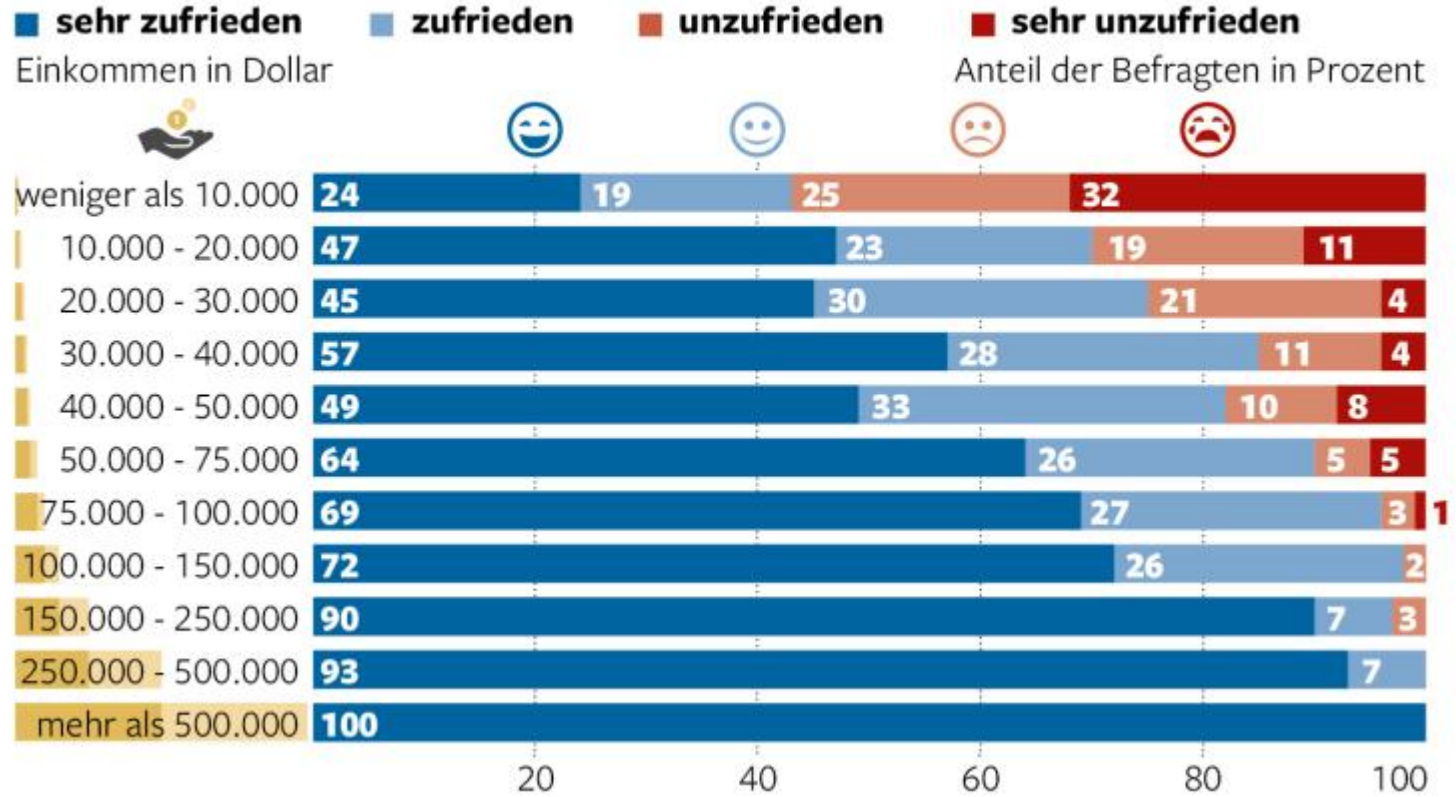


Macht Geld glücklich?



Macht Geld glücklich?

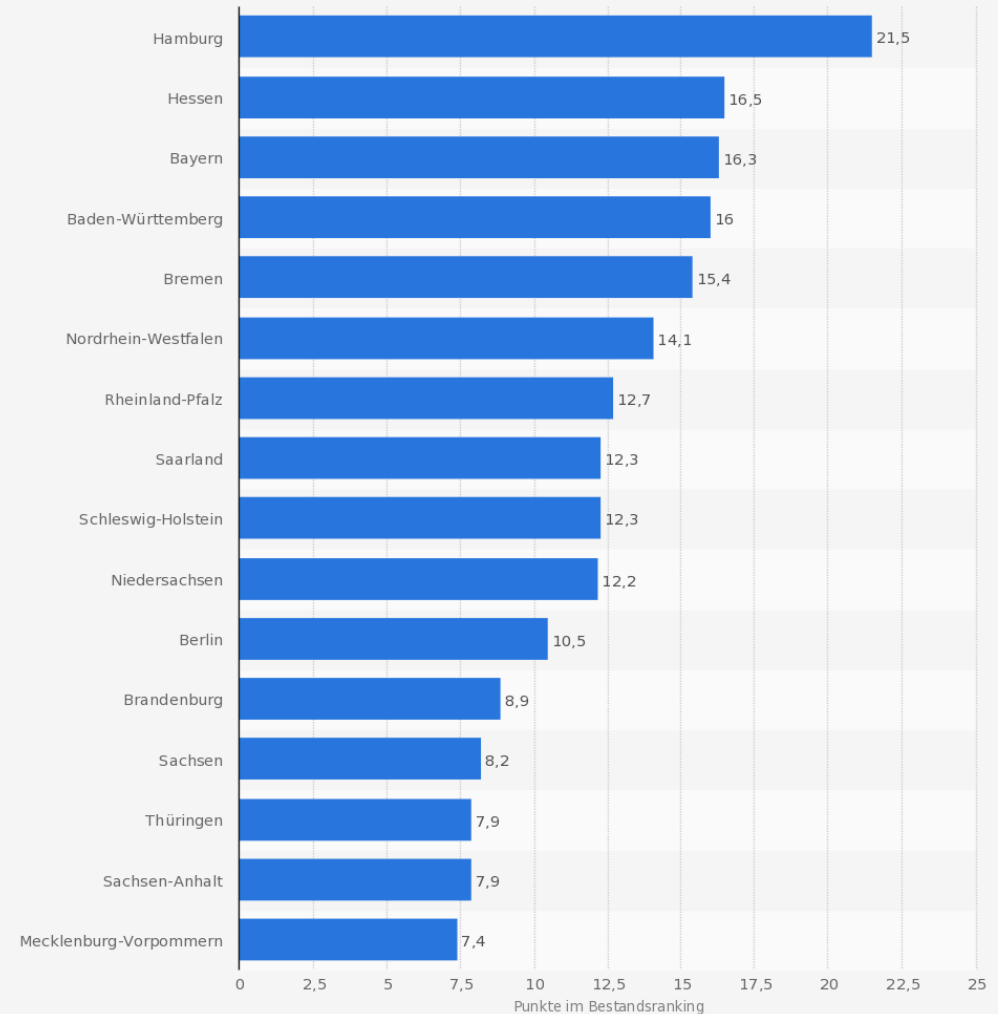
WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT IHREM LEBEN?



QUELLE: B. STEVENSON /
 J. WOLFERS - SUBJEKTIVES WOHLBEFINDEN UND EINKOMMEN

Macht Geld glücklich?

Bundesländerranking: Vergleich des Wohlstands in den Bundesländern im Jahr 2012 (Bestandsranking)



Quellen:
INSM; WirtschaftsWoche
© Statista 2016

Weitere Informationen:
Deutschland; IW Köln

Rabatt und Schnäppchen

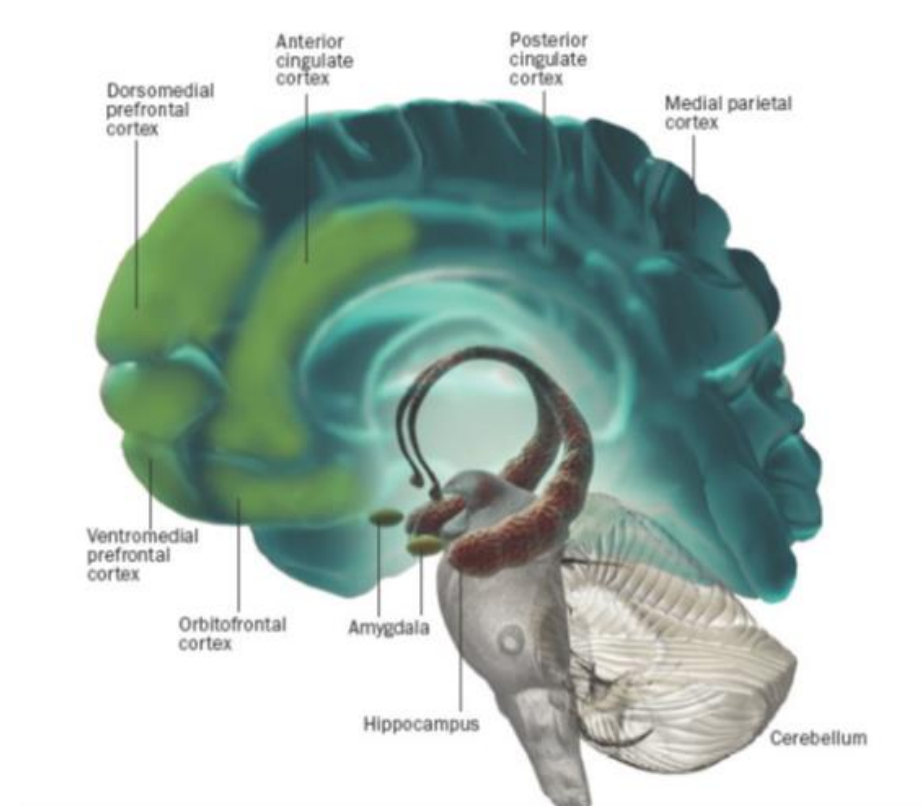
Wie rational gehen wir mit Geld um?

Wie rational gehen wir mit Geld um?



Wie rational gehen wir mit Geld um?

Verstand gegen Gefühl ?



Wie rational gehen wir mit Geld um?

Verstand gegen Gefühl ?

- Im präfrontalen Kortex sitzt unser Verstand, der rational Vor- und Nachteile abwägt.
- Im limbischen System sind unsere Emotionen verankert; dort entstehen auch Affekte.
- Der präfrontale Kortex ist mit dem limbischen System verschaltet und kann Emotionen unter Kontrolle halten, wenn dies von Vorteil scheint.
- In der Realität steuern aber meist Gefühle unser Handeln.

Unsere ökonomischen Denkfehler: Experimente aus der Verhaltensökonomie

Experimente aus der Verhaltensökonomie

Der-Kluge-Hans-Effekt – und plötzlich kann sogar ein Pferd denken!



- Experiment von 1904
- Pferdebesitzer: Wilhelm von Osten – Mathematiklehrer
- Psychologen nennen dies Bestätigungsirrtum

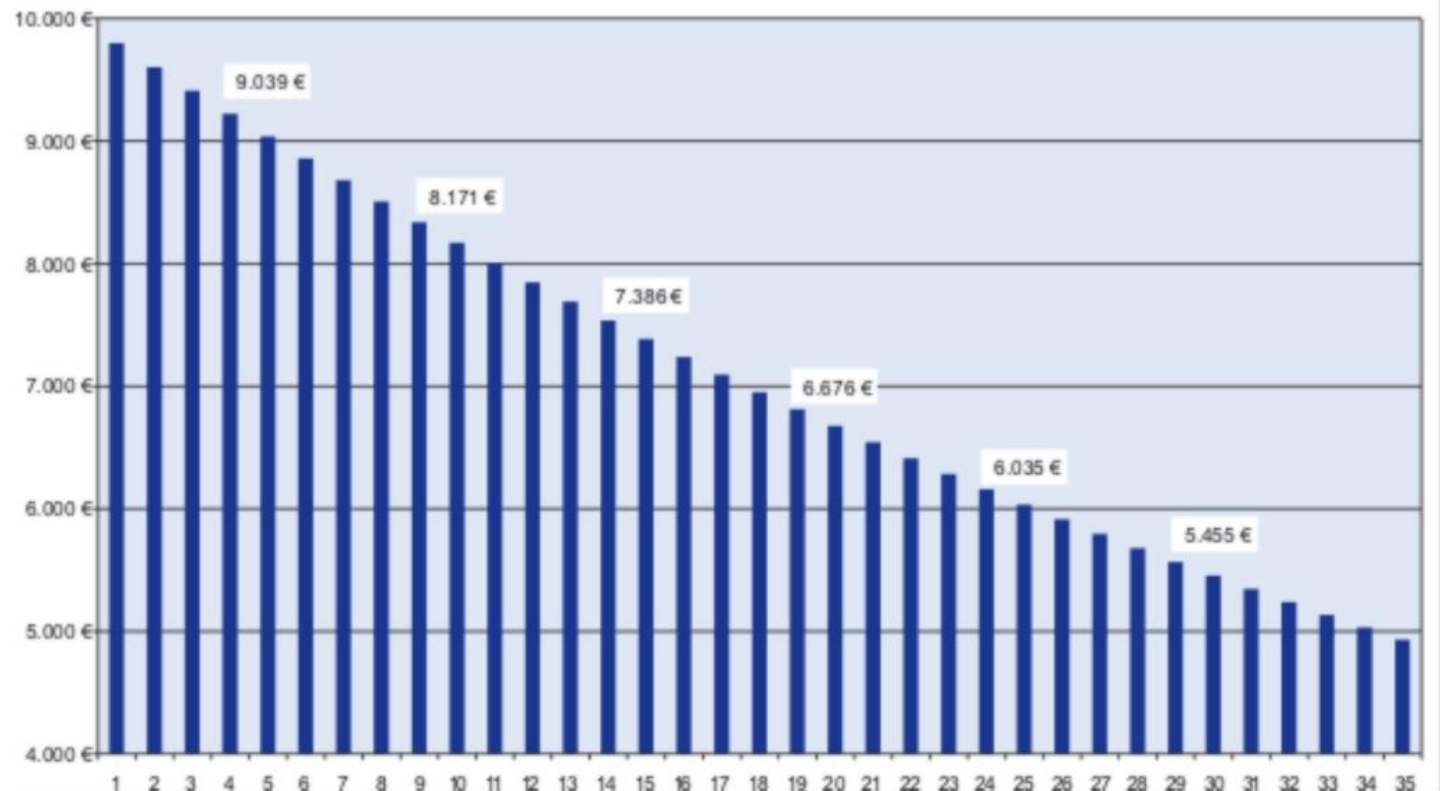
Hans, ein Orlov-Traber

Fazit: Menschen sehen nur, was sie glauben. Was nicht ins Bild passt, wird ausgeblendet.

Experimente aus der Verhaltensökonomie

Die Geldillusion – Pekuniäre Illusion

Aus heute 10.000 € werden bei durchschnittlich zwei Prozent Inflation pro Jahr in x Jahren...



Experimente aus der Verhaltensökonomie

Die Geldillusion

Die Falle: Um uns das Leben einfacher zu machen, vernachlässigen wir die schleichende Geldentwertung oft.

Die Gefahr: Bei längerfristigen Entscheidungen müssen wir auch kleinere Inflationsraten beachten. Bei der Altersvorsorge gilt das ebenso wie bei der Geldanlage!

Abhilfe: Wer darüber nachdenkt, ist weniger anfällig für die Geldillusion. Letztendlich zählt die reale Rendite und der reale Lohn (Nominalrendite / Inflation)

Aktionismus – Der verfluchte Drang zum Handeln



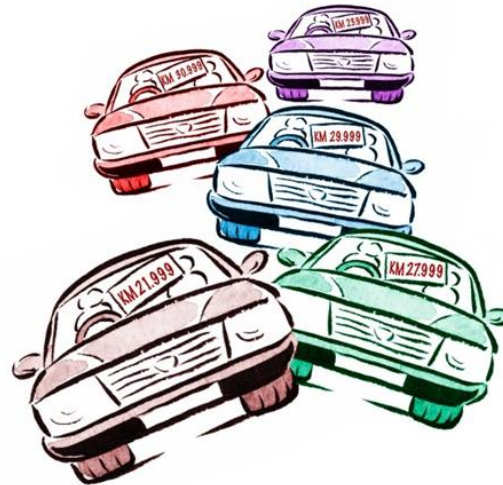
- 28 % aller Elfmeter werden genau in die Mitte geschossen.
- Aber welcher Torwart bleibt schon genau in der Mitte beim Elfmeter stehen?
- Wer nichts tut, sieht blöd aus!

Aktionismus – Der verfluchte Drang zum Handeln

Der Fehler: Immer, wenn Menschen mit komplizierten Situationen konfrontiert werden, neigen sie stark dazu, Aktivitäten zu entfachen. Dabei wäre in vielen Situationen aber besser Nichtstun angesagt!

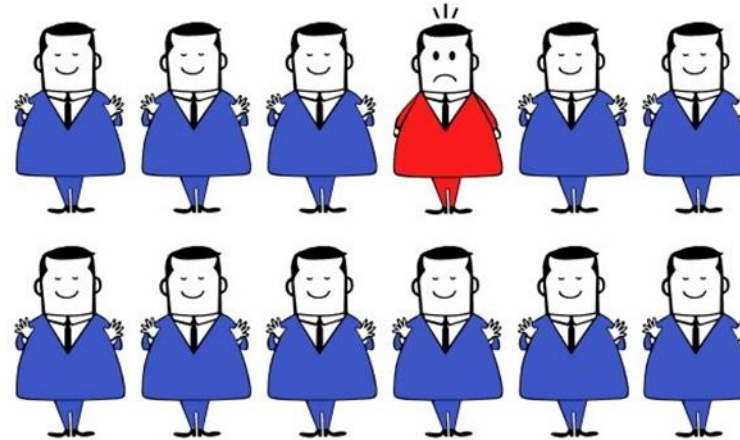
Die Konsequenzen: Wer als Anleger bei brenzligen Situationen an den Kapitalmärkten mit Käufen und Verkäufen reagiert, steht in der Regel schlechter da als der Anleger, der cool und besonnen bleibt.

Große und kleine Zahlen



- Das Left-Digit-Bias: Wir geben der linken Zahl überproportional Gewicht
- Hyperbolic-Discounting: Folgekosten werden unterschätzt
- Die manipulative Arbeit mit großen und kleinen Zahlen von windigen Finanzberatern!

„Ich will so bleiben, wie ich bin“ – Der Status-Quo-Bias



- Die Geschichte der Martha Stewart.
- Wir tun das, was wir immer tun, ohne es zu hinterfragen.
- Wir wechseln nicht den Telefonanbieter, die Lieferanten von Strom oder Gas, die Bank!

Experimente aus der Verhaltensökonomie

„Bloß nicht Äpfel mit Äpfeln vergleichen“ – oder die irrelevante Dominanz



- Wer angeln geht, sollte eine große Auswahl an Ködern dabei haben, wenn er Erfolg haben möchte
- Ein Lockvogel lenkt ab
- Asymmetrischer Dominanzeffekt oder Decoy-Effekt

Wie „Nudging“ als Verhaltensschubser wirkt

Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Was ist Nudging – eine Begriffserklärung

Bürger sollen mit einem „Stups („nudge“) aus den Methoden der Psychologie und der Soziologie dazu gebracht werden, ihr Verhalten in eine richtige Richtung zu ändern.

Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Der wohl älteste und berühmteste Stups der Welt



In dem Deckenfresko „Erschaffung Adams“ von Michelangelo in der Sixtinischen Kapelle in Rom streckt Gott Adam seinen Zeigefinger entgegen, um auf Adam den Lebensfunken überspringen zu lassen.

Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Nudges, die Wunder bewirken

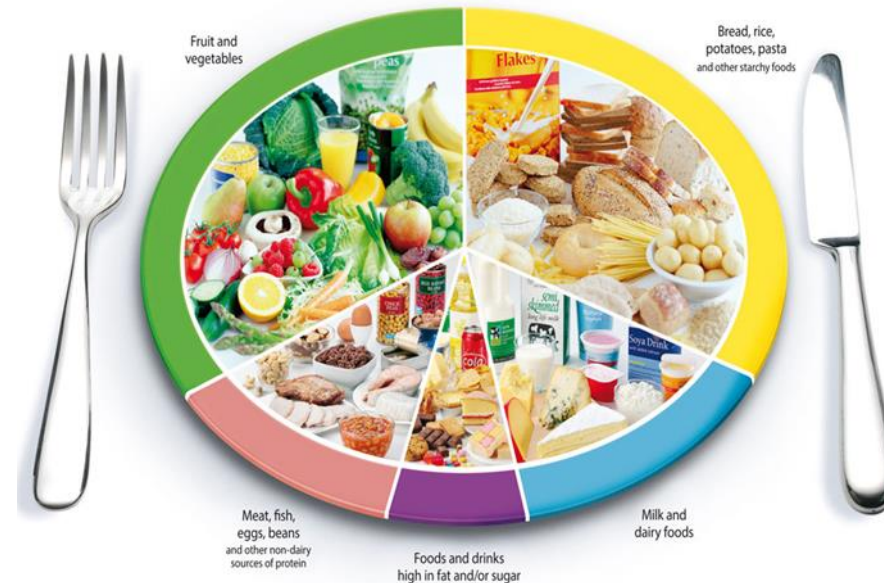


Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Nudges, die Wunder bewirken

USA:

Die Umgestaltung der Lebensmittelpyramide in ein Tortendiagramm vom Amt für „Information and Regulatory Affairs“ zu Beginn der Amtszeit von Barack Obama.



Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Nudges, die Wunder bewirken

Großbritannien:

Seit 2010 experimentiert die Regierung von David Cameron mit Nudges, u. a. wird säumigen Kfz-Steuerzahlern ein Mahnschreiben mit einem Bild ihres Fahrzeuges zugeschickt und gewarnt, dass das Gefährt eingezogen wird, sollte das Steuergeld ausbleiben.



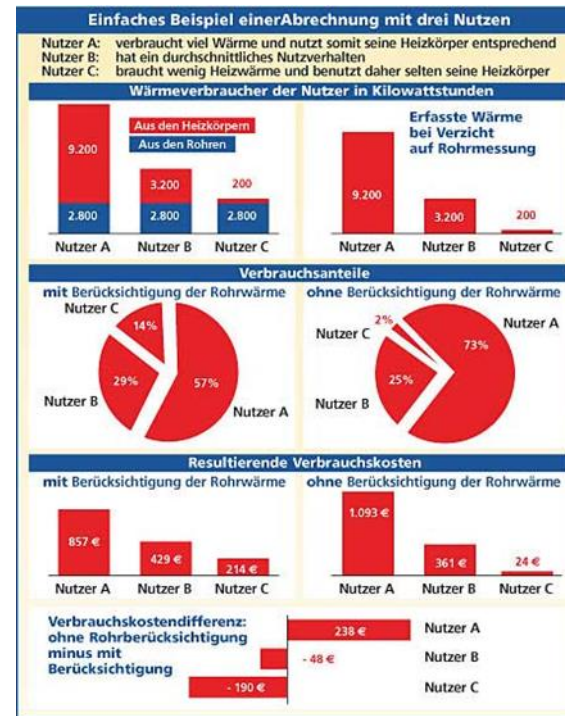
Fazit:

Die Zahlungen nach dieser ersten Aufforderung verdreifachen sich im Vergleich zu bisher.

Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Nudges, die Wunder bewirken

Australien:



Mit der Abrechnung der Energiekosten erhält der Rechnungsempfänger die Verbrauchswerte aus der Nachbarschaft.

Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Nudges, die Wunder bewirken

Dänemark:



Im öffentlichen Raum brachte das Anbringen grüner Fußabdrücke, die Richtung Mülleimer führten, gute Resultate. Die Vermüllung der Straßen ging darauf um 40 % zurück.

Wie „Nudging“ als Verhaltensmuster wirkt

Nudges, die Wunder bewirken

Deutschland:

Im August 2015 suchte das Bundeskanzleramt drei Psychologen für die Projektgruppe „Wirksam Regieren“.

Darüber hinaus kennen wir bereits:



Erfolgreiche Strategien gegen die eigene Unvernunft und fremde Manipulationen

Erfolgreiche Strategien

- 1. Keine Spontaneinkäufe**
- 2. Mit Einkaufszettel einkaufen gehen**
- 3. Vergleichsangebote einholen – aber immer Äpfel mit Äpfeln vergleichen**
- 4. Prioritäten setzen**
- 5. Lockvogelangebote auch auf ihre Folgekosten hin genau prüfen!**

**Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**