

Wie man trotz mangelnder Selbstkontrolle erfolgreich fürs Alter vorsorgt

Einleitung

Zu Beginn eines neuen Jahres fassen sich viele Menschen „gute Vorsätze“. Laut einer aktuellen Umfrage möchte dabei jeder fünfte Deutsche im neuen Jahr mehr Geld fürs Alter sparen.¹ Doch trotz guter Vorsätze bildet die Spar-Entscheidung für viele Menschen eine große Hürde. Zum einen kann dies daran liegen, dass manche scheuen, sich mit der Frage nach dem „richtigen“ Sparen auseinanderzusetzen. In diesen Fällen scheitert der gute Vorsatz bereits an der konkreten Umsetzung. In der verhaltenstheoretischen Finanzmarktforschung wird aber auch eine weitere mögliche Ursache betrachtet, das sogenannte „Hyperbolic Discounting“. Vereinfacht ausgedrückt bedeutet dies nichts anderes, als dass Menschen Dinge lieber sofort als später haben wollen. Diese „Ungeduld“ führt jedoch dazu, dass viele zu wenig für ihr Alter sparen. In diesem Newsletter möchten wir das Konzept des „Hyperbolic Discounting“ genauer vorstellen und diskutieren, wie man trotz Ungeduld erfolgreich für das Alter sparen kann.

Was ist „Hyperbolic Discounting“?

Was entscheidet, ob ein Mensch lieber 100 Euro heute oder 120 Euro in einem Jahr haben möchte? Rein rational gesehen, hängt die Antwort auf die Frage von dem Zinssatz ab, mit dem man beide Optionen vergleicht. Ist man der Meinung, man könnte mit einem Investment einen Zinssatz von mehr als 20% im Jahr erzielen, so würde man sich für 100 Euro heute entscheiden, andernfalls für 120 Euro in einem Jahr. Die experimentelle Finanzmarktforschung hat jedoch gezeigt, dass sich Menschen oft nicht so rational verhalten, wie in unserem Beispiel angenommen. Dazu erneut ein kleines Beispiel: Nehmen wir an, Sie haben sich in unserem ersten Beispiel dazu entschieden 100 Euro sofort zu bekommen. Nun können Sie sich entscheiden ob Sie 100 Euro in einem Jahr oder 120 Euro in zwei Jahren bevorzugen. Unter Annahme konstanter Zinssätze müsste Ihre Antwort erneut 100 Euro lauten (diesmal in einem Jahr). Forscher konnten jedoch zeigen, dass sich eine Vielzahl an Teilnehmern in dem ersten Beispiel für 100 Euro sofort entscheiden, in dem zweiten Beispiel aber bereit sind auf 120 Euro zu warten. Diese Inkonsistenz verdeutlicht, dass viele Menschen kurzfristig nur gegen eine sehr hohe Prämie bereit sind auf Konsum zu verzichten. Langfristig hingegen sind sie geduldiger

¹ Dies geht aus der aktuellen Umfrage „New Year Financial Resolutions“ von Fidelity Investments hervor.

und verlangen eine vergleichsweise geringere Kompensation für einen Aufschub. Die Bereitschaft Konsum von einem Zeitpunkt zu einem anderen zu schieben verläuft also nicht linear, sondern hyperbolisch. Daher der Name „Hyperbolic Discounting“, also „hyperbolisches diskontieren“.

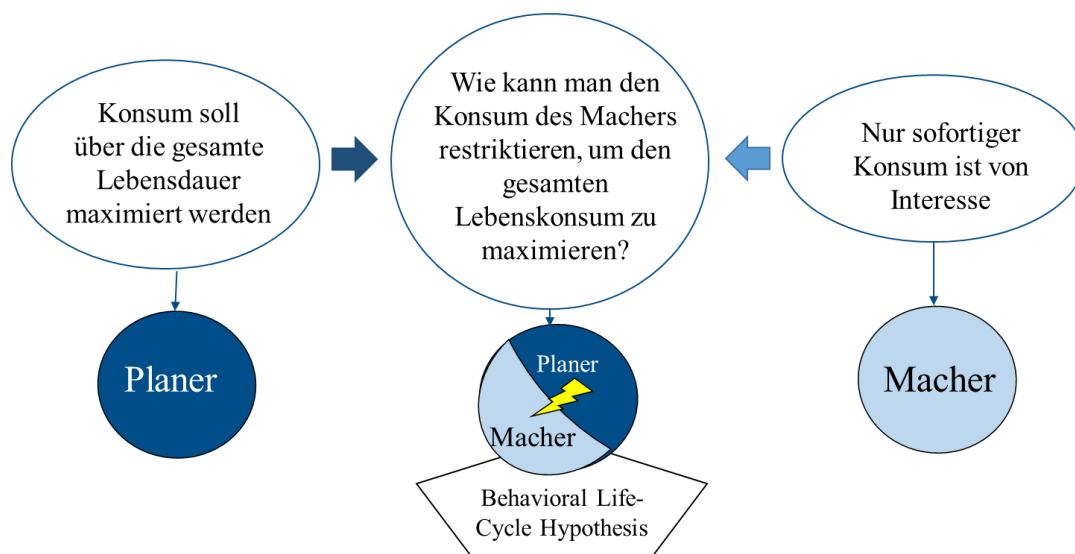
Auch wenn unser einleitendes Beispiel sich auf Geld bezogen hat, finden sich ähnliche Verhaltensmuster auch in vielen anderen Bereichen. Die Forscher Read und Leeuwen (1998) haben beispielsweise Teilnehmer gefragt, ob sie in einer Woche lieber einen Schokoriegel oder eine Frucht erhalten möchten. Die Mehrheit der Teilnehmer (74%) hat sich für die Frucht entschieden, da diese gesünder ist. Am Tag, an dem die Teilnehmer entweder den Schokoriegel oder die Frucht bekommen sollten, wurde diesen die Wahl gegeben, sich spontan umzuentscheiden. Am Ende haben etwa 70% der Teilnehmer den Schokoriegel gewählt. Zusammenfassend lässt sich also festhalten, dass die gesunde Option langfristig bevorzugt wurde. Kurzfristig hingegen wählen viele die ungesunde Option. Mit anderen Worten, auch in diesem Beispiel zeigt sich ein Verhalten, das für mangelnde Selbstkontrolle oder eben Ungeduld spricht.

Wie beeinflusst Ungeduld unser Sparverhalten?

Das Beispiel der Schokoriegel zeigt bereits erste Analogien mit der Entscheidung Geld zu sparen. Langfristig (oder eben wenn sich Menschen Vorsätze für das neue Jahr nehmen) sind viele von der Notwendigkeit überzeugt, Geld für die Rente anzulegen. Sie fokussieren sich also auf die positiven Folgen des Sparens auf ihre Altersvorsorge. Kurzfristig hingegen (wenn die Entscheidung umgesetzt werden muss), ist es schmerzhaft auf Geld oder eben Konsum zu verzichten, wodurch viele sich weiterhin gute Vorsätze fassen, diese jedoch nicht konsequent umsetzen.

Der Ökonom und Nobelpreisträger Richard Thaler von der Universität Chicago hat gemeinsam mit dem Ökonom Hersh Shefrin erstmals das innere Ringen zwischen Konsum und Sparen formalisiert, in der sogenannten „Behavioral Life Cycle Hypothesis“ (1988). Darin unterscheiden sie zwei innere „Persönlichkeiten“, die Menschen mit mangelnder Selbstkontrolle haben, den „Planer“ und den „Macher“. Der Planer repräsentiert den häufig angenommen rationalen Investor, oder auch den „homo economicus“. Er ist daran interessiert seinen Konsum über die gesamte Lebenszeit hinweg zu maximieren und somit frühzeitig für die Rentenphase Geld zu sparen. Für den Macher ist hingegen nur sofortiger Konsum von

Interesse. In Anlehnung an die Figur des Homer Simpson der beliebten Fernsehserie „Die Simpsons“, wird dieser auch als „homo simpson“ bezeichnet. Das Ringen dieser beiden inneren Persönlichkeiten wird dadurch formalisiert, dass der Macher die Kontrolle über den derzeitigen Konsum hat. Mit anderen Worten, das Geld, das dem Macher zu Verfügung steht, wird dieser auch für Konsumzwecke ausgeben wollen. Der Planer kann hingegen versuchen Wege einzuleiten, sodass dem Macher weniger Geld zu Verfügung steht. Dies kann er mittels reiner Willenskraft machen (was mit hohen psychischen Kosten verbunden ist) oder mittels einer verbindlichen Selbstverpflichtung, wie beispielsweise der Einrichtung eines Dauerauftrags.



Veranschaulichung der Behavioral Life-Cycle Hypothesis von Shefrin und Thaler (1988)

Wie kann man sich diese Formalisierung der beiden Ökonomen nun in der Praxis vorstellen? Dazu ein kleines Beispiel. Stellen Sie sich vor, Sie erhalten eine Gehaltserhöhung von 1200 Euro. Ihr Arbeitgeber gibt Ihnen zwei Optionen zur Auszahlung. Bei der ersten erhalten Sie jeden Monat 100 Euro mehr Gehalt. Bei der zweiten Option erhalten Sie einen Weihnachtsbonus in Höhe von 1200 Euro als jährliche Einmalzahlung. Entscheiden Sie sich für die erste Option, so würde die Theorie der beiden Forscher besagen, dass Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit die zusätzlichen 100 Euro konsumieren werden. Der Grund liegt darin, dass der isolierte Effekt 100 zusätzliche Euro zu sparen sehr gering und die Konsumneigung des Machers entsprechend hoch ist. Würden Sie sich hingegen für die zweite Option entscheiden, so würde die Theorie besagen, dass Sie zumindest einen Teil der 1200 Euro sparen werden, um den inneren Planer zufriedenzustellen.

Wie man trotz Ungeduld erfolgreich sparen kann

Wie anhand des letzten Beispiels bereits angedeutet, gibt es Mittel und Wege trotz Ungeduld oder mangelnder Selbstkontrolle dem inneren „Macher“ so wenig Spielraum wie möglich zu lassen und somit erfolgreich zu sparen. Einer der wohl größten Erfolge in diesem Bereich wurde von den Forschern Thaler und Benartzi (2004) erzielt, in dem sogenannten SMarT-Plan². Ziel dieses Programm war es Mitarbeitern von verschiedenen Unternehmen zu helfen, mehr für ihre Zukunft zu sparen. Um das Problem mangelnder Selbstkontrolle zu adressieren, haben die beiden Forscher vier Richtlinien für einen erfolgreichen Sparplan erstellt:

1. Zwischen Unterzeichnung des Sparplans und dem eigentlichen Beginn des Sparens besteht eine größere zeitliche Differenz
2. Die Sparraten werden automatisch vom Gehalt abgebucht
3. Die Raten für den Sparplan sind an Gehaltserhöhungen gekoppelt, sodass nur mehr gespart wird, wenn man mehr verdient
4. Die Mitarbeiter können jederzeit den Sparplan kündigen

Im Sinne des Hyperbolic Discounting sind vor allem die ersten beiden Richtlinien besonders relevant. Durch die zeitliche Differenz zwischen Beginn der Zahlungen und Unterzeichnung des Sparplans entstehen kurzfristig keine finanziellen Einbußen für Mitarbeiter, sodass der innere Macher sich nicht in seinem Konsumverhalten eingeschränkt fühlt. Somit fällt der Abschluss eines solchen Sparplans für die Rente deutlich leichter. Das automatische Abbuchen der Sparraten vom Gehalt bringt gleich zwei Vorteile. Zum einen wird so der dem Macher zur Verfügung stehende Geldbetrag im Vorhinein reduziert, wodurch automatisch mehr gespart wird. Zum anderen zielt diese Richtlinie aber auch darauf ab, dass viele Menschen schlichtweg den Status Quo durch Trägheit nicht ändern und das Sparen weiterläuft. In der Forschung wird die Trägheit, den gegenwärtigen Zustand nicht zu ändern, auch als „Status Quo Bias“ bezeichnet.³ Die verbliebenen beiden Richtlinien dienen zwar nicht zum Schutz vor mangelnder Selbstkontrolle, sie tragen jedoch ebenfalls zur Erstellung eines erfolgreichen Sparplans bei. Ähnlich wie bereits bei der zweiten Richtlinie ist beispielsweise die Möglichkeit jederzeit den Sparplan zu kündigen ebenfalls mit dem Status Quo Bias verbunden. Die Trägheit den einmal erstellten Sparplan zu kündigen, hilft dem inneren Planer für die Zukunft vorzusorgen.

² Der SMarT-Plan steht im Englischen für „Save More TomorrowTM“, was so viel bedeutet wie „Spare morgen mehr“.

³ An dieser Stelle sei beispielsweise auf die aktuelle politische Debatte verwiesen, ob man sich weiterhin als Organspender aktiv eintragen lassen muss, oder ob – wie in Österreich – man automatisch Organspender ist, sofern man dem nicht aktiv widerspricht.

Der Sparplan der beiden Ökonomen hat sich auch in der Praxis bewährt. Die durchschnittliche Sparrate derjenigen Mitarbeiter die sich für den SMarT-Plan entschieden haben lag nach zwei Jahren bei ca. 9,4% des Einkommens. Zum Vergleich: diejenigen Mitarbeiter, die selbst für ihre Rente sparen wollten, hatten lediglich eine Sparrate von knapp 6%. Insgesamt haben 78% der Mitarbeiter, denen der SMarT-Plan angeboten wurde, auch eingewilligt daran teilzunehmen. Gekündigt haben im Nachhinein lediglich 3,1%.

Abschließend lässt sich festhalten, dass nahezu jeder Mensch in der ein oder anderen Form mit mangelnder Selbstkontrolle zu kämpfen hat. Ist man sich dieser Tatsache jedoch bewusst, so fällt es bereits viel leichter entsprechende Schritte dagegen einzuleiten. Die wohl bewährtesten Mittel – die zu gleich auch leicht zu implementieren sind – sind verbindliche Selbstverpflichtungen, wie beispielsweise die Einrichtung eines Sparplans oder die Benutzung von Konten mit eingeschränkten Auszahlungsmöglichkeiten. Überlassen Sie Ihre Altersvorsorge also nicht Ihrem inneren „homo simpson“, sondern lieber Ihrem inneren „homo economicus“!

Literatur

Read, D., & Van Leeuwen, B. (1998). Predicting hunger: The effects of appetite and delay on choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76 (2), 189 – 205.

Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life cycle hypothesis. *Economic Inquiry* 26 (4), 609 – 643.

Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrowTM: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy* 112 (1), 164 - 187.