

# NET

## NR 15-15

NEUE ENTWICKLUNGEN UND TRENDS

### **Ipsy-Financials Uno**

Individual-psychologische Verhaltenstypologien beim  
Umgang mit Geld im Privatleben

Ein Kompendium für alle, die hinter die Kulissen im  
privaten Finanzgebaren blicken wollen



Rudolf Bätcher, Christoph Grossmann, Rudolf Lürzer (Hrsg.)

**NET Nr. 15:** Ipsy-Financials Uno -  
Individual-psychologische Verhaltenstypologien beim Umgang mit Geld im privaten Haushalt

Ein Kompendium für alle, die hinter die Kulissen im privaten Finanzgebaren blicken wollen

Winterthur: Verlag GCN, 2015

## Impressum

Herausgeber:

Rudolf Bätcher, Christoph Grossmann, Rudolf Lürzer

Redaktion:

Rudolf Bätcher

Erscheinungsweise: Unregelmässig, zu aktuellen Schwerpunkten

Download: [www.gcn.ch](http://www.gcn.ch)

©2015 by GCN, General Consulting Network AG

## Editorial

Mit der ökonomischen Vernunft ist das so eine Sache. Im Grunde eine ganz einfache Nutzenmaximierung: Sie verlangt von jedem Individuum Kosten und Erträge gegenseitig abzuwägen und sich dann für diejenige Option zu entscheiden, bei welcher die Erträge die Kosten am weitesten übersteigen. Wenn die Vorgabe besteht, Kosten und Erträge in Geldwerten auszudrücken, dann stossen Menschen rasch an Grenzen. Nicht, dass das nicht möglich wäre; Menschen sind ja mit Vernunft ausgestattet. Die Crux aber ist, dass Vieles, was den Menschen, menschliches Verhalten ausmacht, sich nicht im Sinne der ökonomischen Vernunft in Geldwerten ausdrücken lässt, trotzdem aber massgeblichen Einfluss auf einzelwirtschaftliches Denken und Handeln hat: Emotionen, Gefühle, Intuition, Spontanität, subjektiver Glaube. Der Umgang mit Geld ist eigentlich kein vernünftiger Akt sondern geprägt von Menschen, die gefiltert wahrnehmen, die Eitelkeiten ausleben, selbstgefällig sind, sich überschätzen, von Selbstzweifeln geplagt sind, vergessen und sich bruchstückhaft wieder erinnern, spielen, Rahmen setzen, Ängste verdrängen, Gefühle ausleben, Stimmungen unterliegen.

Nun zeigt aber ein Blick auf die Selbstdarstellung in Finanz- und auch Versicherungsmärkten: Rationales, vernunft- und kopfgesteuertes Denken scheint die Prämisse jeglichen finanzwirtschaftlichen Handelns zu sein. Kein Finanzinstitut, welches nicht Zahlen, Daten und Fakten in den Vordergrund rückt. Weder Banken noch Versicherungen noch irgendwelche in diesen Wirtschaftszweigen tätigen Intermediäre wagen - abgesehen von Hochglanz-geprägten Werbebotschaften - der Emotionalität in ihrem Geschäftssystem Ausdruck zu verleihen. Allein schon die Bemerkung - in einem Gespräch mit einem Finanzberater - dass Rendite oder Vermögenswachstum, wie sie in "klassischen" Geldanlagestrategien definiert werden, völlig irrelevant sei für den persönlichen Umgang mit Geld, löst Unverständnis aus.

Der Autor ist der Frage nach Bedeutung und Stellenwert von sogenannt ir-rationalem Verhalten in finanziellen Angelegenheiten in vielen Jahren im Rahmen seiner beruflichen und privaten Aktivitäten nachgegangen. Mit aktiver Unterstützung u.a. von Julian Herriger, Markus Piller und Marco Vetter - alle für eine mehr oder weniger lange Zeitspanne bei GCN, General Consulting Network AG tätig - ist ein Kompendium entstanden für Menschen, die sich im Verlaufe ihres Lebens mehr oder weniger systematisch mit der Gestaltung ihrer finanziellen Welten befassen, befassen oder befassen wollen. Aber auch für alle Professionellen in Anlage-, Finanzierungs- und Versicherungsfragen, Finanz- und Versicherungsberater, Kundenbetreuer, für Vermittler und Verkäufer von Finanz- und Versicherungsprodukten. Und für solche, die es werden wollen.

Auf eine Grenze sei trotzdem schon hier verwiesen: Die Kenntnis individual-psychologischer Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld mag wohl mit Blick auf das individuelle Handeln weiterhelfen; sie kann und darf beim jetzigen Wissensstand jedoch nicht zur Prognose allgemeinen Marktverhaltens beigezogen werden. Und: Ganz grundsätzlich bewegt sich dieses Kompendium in einem Paradoxon; es scheint in sich widersprüchlich, Ir-Rationalitäten rational zu nutzen. Wichtige Quellen menschlichen Verhaltens im Umgang mit Geld sind Träume, Mythen, Vorurteile. Und nicht die Vernunft. Obwohl Menschen immer behaupten, sie hätten sich rational verhalten, in Übereinstimmung mit ihren Wahrnehmungen und Überzeugungen.

Wir wünschen allen, die an einer Vernetzung von Individual-Psychologie mit privatwirtschaftlichem Finanzgebaren interessiert sind, aber auch allen, die der Methodik von Analogiebildung zugeneigt sind, eine anregende Lektüre.

Die Herausgeber

Dr. Rudolf Bätcher  
rb@gcn.ch

Dr. Christoph Grossmann  
cg@gcn.ch

Dr. Rudolf Lürzer  
rudolf.luerzer@gcn.at

**Ipsy-Financials Uno -**

**Individual-psychologische Verhaltenstypologien  
beim Umgang mit Geld im Privatleben**

Ein Kompendium für alle, die hinter die Kulissen im privaten Finanzgebaren blicken wollen

## 1. Inhalt

1.	Inhalt	4
2.	Sinn und Zweck dieses Kompendiums	6
3.	Grundverständnis und Rahmenbedingungen	10
4.	Stimuli	17
4.1	Gambling - Rien ne va plus	17
4.2	Habgier - Die Welt ist nicht genug	18
4.3	Loss Aversion - Scheiden tut weh	19
4.4	Mangel an Selbstkontrolle - Ich kann's denn nicht lassen	21
4.5	Endowment Effect - Was man hat, das man hat	22
4.6	Overconfidence - Ich über alles	24
4.7	Addiction - Die Schlucht der Sucht	26
5.	Herding	28
5.1	Konformitätsdruck - Aus gleich wird Gleich	28
5.2	Bandwagon Effect - Ich will auch	30
5.3	Noise (Trading) - Viel Lärm um nichts	32
6.	Frames & Anchors	34
6.1	Kategorisieren - nomen est omen	34
6.2	Mental Accounting - Eine gute Portion Selbstbetrug	36
6.3	Heimatliebe - My home is my castle	38
6.4	Status Quo - Es lebe der alte Trott	39
6.5	Wahrnehmungsfilter - Der kluge Hans	41
6.6	Aufmerksamkeit-Syndrom - mind full ≠ mindful	45
6.7	Rückschaeffekt - Im Rückspiegel sehen wir alle gut aus	47
6.8	Verzögerungstaktik - Filibuster, alte Muster	49
6.9	Waterfall Effect - Ich sehe etwas, was du nicht siehst	49
6.10	Kognitive Dissonanz - Streit zwischen Ich und Alter-Ego	51
7.	Sentiments	54
7.1	Euphorie-Apathie-Lethargie-Nostalgie - Tiefenrausch und Höhenkoller	54
7.2	Angst und Furcht - The Lion Sleeps Tonight	57
7.3	Verpflichtungsgefühl - Instinkt bedingt	58
7.4	Fairness - Wie du mir so ich dir	59
7.5	Ethik - Dem Guten, Schönen und Wahren	60
8.	Belief	62
8.1	(Aber?)Glaube - Wenn ich's nicht weiss	62
8.2	Ophemelität - Gloria in excelsis	64
8.3	Common Belief - Gemeinplätze prägen Binsenwahrheiten	65
8.4	Geldillusion - Sein oder Nichtsein, das ist hier die Frage	65
8.5	Incognition / Illiteracy - Ich weiss, dass ich nichts weiss	67
8.6	Attribution - Ein Bypass für alles	69
8.7	Guru-Effect - Die Gabe zu sein	70
9.	Ansätze zum praktischen Handeln	72
9.1	Regeln kolumnistischer Art	73
9.2	Regeln therapeutischer Art	74

9.3	Ipsy-Workshops	76
9.4	Do-it-yourself-Reflecting und -Processing	77
9.5	Basic Behavior Pattern Portfolio BBPP	80
9.6	Ipsy-Accounting	81
10.	Schlussbemerkung	82
11.	Literaturhinweise (Auszug)	83

## 2. Sinn und Zweck dieses Kompendiums

### Warum ist Wissen über individuelles Verhalten im Umgang mit Geld wichtig?

Geld ist eigentlich nur ein Tauschmittel. Aber - ist es das wirklich? Handelt es sich nicht vielmehr um eine unabdingbare Voraussetzung um überhaupt tauschen zu können? Etwas Fiktives also, ein Medium vielleicht, eine Schuld, die zuerst entstehen muss um so etwas wie Geld zu erschaffen, zu schöpfen? - Unabhängig vom weiten Feld, das diese Fragen eröffnen: Geld mag als ein rationaler, nüchterner Massstab dienen.

Trotzdem scheint die persönliche Einstellung zu Geld weniger vom Verstand als von starken Gefühlen geprägt - ir-rational eben. Geld steht für Macht, Erfolg, sozialen Status, Sicherheit, Luxus. Geld gibt Freiheit und Unabhängigkeit. Geld erlaubt, das Leben mehr oder weniger stark den eigenen Vorstellungen entsprechend zu gestalten. Aber auch Dummheiten zu begehen. Wer hat sich nicht schon selbst dabei ertappt, Geld auszugeben und sich im Nachhinein zu fragen wozu eigentlich? Wer lässt sich nicht von Dritten beeinflussen, wenn es um Anschaffungen, Finanzierungen oder Vermögensanlagen geht? Wer kann von sich behaupten in Geldfragen absolut rational zu entscheiden und zu handeln? Und wenn es denn nicht die eigene Person ist, dann kann ir-rationales Verhalten zumindest anderen Menschen unterstellt werden. Wie wären sonst die periodisch wiederkehrenden Diskussionen über "ir-rationale" Managerlöhne, Mindestlohninitiativen, Initiativen gegen Abzockerei, über das Schöpfen von Geld, die "ir-rationale" Börsenpsychologie oder "ir-rationale" Versicherungen zu erklären? Es scheint: Geld entscheidet in unserer Gesellschaft quasi über Leben und Tod.

So lässt sich denn als These formulieren: Individual-psychologisches Verhalten beeinflusst den Umgang mit Geld viel stärker als Sachlogik und Verstand. Kognitiv absolut sinnvolle, zweckmässige Vorsätze in Finanzplanungen werden durch Gefühle, Emotionen, Suggestionen, Disziplinlosigkeit oder einfach so immer wieder über den Haufen geworfen. Diese These wird gestützt durch eigene Erfahrungen, wissenschaftliche Arbeiten und die Reflektion von Begrifflichkeiten.

Im Mittelpunkt beim Umgang mit Geld steht in diesem Kompendium der einzelne Mensch und sein soziales Verhalten, seine psychologischen Eigenheiten, Marotten manchmal vielleicht - ebenso bestimmend für sein individuelles ökonomisches Verhalten wie eine rational-berechnende Nutzenmaximierung. Grundlage ökonomischen Verhaltens ist in letzter Konsequenz immer der einzelne Mensch, eingebettet in Menschengruppen und Gesellschaften. Es erscheint legitim, sich ab und zu den Akteuren wirtschaftlichen Handelns an der Basis, den einzelnen Menschen als denkende und handelnde Subjekte, in ihrem Mikrokosmos zuzuwenden. Auch wenn Financial Planning und Consulting - lauscht man in das Getöse der Privatkundenmärkte von Banken und Versicherungen hinein - Antworten auf alle Fragen wirtschaftlichen Handelns einzelner Menschen und ihrer privaten Haushalte zu haben scheinen - Realitäten und individuelle Erfahrungen vieler zeichnen ein anderes Bild.

Schon die Theorien des Behavioral Finance (der Verhaltensökonomie), aber auch die Prospect Theory (die [neue] Erwartungstheorie) von Tversky / Kahnemann sowie die Rational Belief Theory von Kurz / Beltratti / Motilese betrachten das individuelle Verhalten auf Geld- und Finanzmärkten, aber auch beim Erwerb von Gütern und Dienstleistungen, aus anderen Perspektiven als derjenigen des homo oeconomicus. Perspektiven, die durch Erkenntnisgewinn über Analogiebildungen sowie ergänzt durch Beobachtungen und Kategorisierungen auch auf individuelles Verhalten im Umgang mit Geld übertragen werden können. Eine Evidence-Technique, die sich an Wahrscheinlichkeiten, an einem Mehr-oder-Weniger bestimmter Verhaltensweisen orientiert. In Anlehnung zudem an viele Jahrzehnte alte Aussagen von John Maynard Keynes: "Of probability we can say no more than that it is a lower degree of rational belief than certainty". Und: "Economics is being a moral science (...) it deals with introspection and judgments of value. I might have added that it deals with motives, expectations, psycholog-

ical uncertainties. One has to be constantly on guard against treating the material as constant and homogenous". In Anlehnung aber auch an die Scholastik, wonach intuitive Erkenntnisse, intuitive Einsichten möglich sind - ganz im Sinne der Annahme, dass selbst detaillierteste Beschreibungen eines Dings, eines Sachverhalts, eines Verhaltens oder einer Erkenntnis nicht ausschliessen können, dass mit diesen auch ein anderes Ding, ein anderer Sachverhalt, ein anderes Verhalten oder eine andere Erkenntnis erfasst werden könnte. Abläufe im inneren Leben von Menschen lassen sich nicht nur nach den Gesetzen der rationalen, "klassischen" Logik strukturieren; sie gehorchen auch einer Psycho-Logik, in welcher vielfach Widersprüche, Ambivalenzen, Paradoxien, Assoziationen und Analogien dominieren. Dies mag so weit führen, dass Menschen in ihrem Innern Konti und Kontostände als Symbole der eigenen Existenz verstehen.

Insbesondere aus der Prospect Theory erklärbare Phänomene weisen erhebliche Relevanz auf für das eigene, persönliche Verhalten in Geldfragen; sie zeigen, dass die individual-psychologische Dimension bei finanzwirtschaftlichen Entscheiden und Handlungen eine grössere Rolle spielt, als die rein rationale: Menschen sind u.a. geprägt durch

- abnehmende Sensitivität; je grösser die zeitliche oder räumliche Entfernung zu einem Bezugssystem, desto geringer werden die Bewertungsunterschiede.
- unterschiedliche Bewertung von in Geldeinheiten ausgedrückten Gewinnen und Verlusten; Verluste werden stärker gewertet als gleich hohe Gewinne.
- zu frühe Realisierung von in Geldeinheiten ausgedrückten Gewinnen und eine zu späte Realisierung von Verlusten.
- Abhängigkeit von Referenzsystemen oder -punkten, die sich nicht an einem in Geldeinheiten erwarteten Nutzen orientieren, sondern an willkürlichen Bezügen aus der persönlichen Lebenserfahrung.
- Überbewertung dessen, was sich in ihrem Besitz befindet oder was sie selbst hergestellt haben - egal, ob tatsächlich oder nur vermeintlich.
- die Illusion, dass alle anderen die gleiche Meinung haben und die gleichen Werte vertreten wie sie selbst.

Es zeigt sich aber nicht nur aus der Wirtschaftswissenschaft sondern auch aus der Soziologie und der Psychologie, dass Menschen, um entscheidungs- und handlungsfähig zu bleiben, sich in ihrem täglichen Leben immer auf einfache Entscheidungs- und Handlungsregeln, auf sogenannte Heuristiken - Denkabkürzungen, Faustregeln, die Fähigkeit mit begrenztem Wissen und knapper Zeit Probleme zu lösen - zurückziehen müssen (Handgelenk mal Pi, über den Daumen peilen, ceteris paribus) - Vereinfachungsmechanismen, die relativ schnell, mit wenig Aufwand bei Problemlösungen, bei Entscheiden, beim konkreten Handeln, eingesetzt werden können. Dies hat den Vorteil, Komplexität zu reduzieren. Und den Nachteil, dass die Gefahr "falscher" Entscheide oder Handlungen bestehen bleibt.

So ist es beispielsweise gang und gäbe zwecks Komplexitätsreduktion Axiome der Wahrscheinlichkeitstheorie systematisch zu verletzen:

- Pattern recognition, das Wahrnehmen von Mustern oder Ähnlichkeiten, verleitet zu unzulänglichen Schlussfolgerungen: Rückschluss von der Stichprobe auf eine Gesamtheit, vom konkreten Ergebnis auf das abstrakte Modell, von der individuell-konkreten Erfahrung auf Allgemeingültigkeit im Sinne von "es passt ja ins Schema".....
- Je leichter man sich an etwas erinnert, desto wahrscheinlicher erscheint es: "Kürzlich sah ich einen Unfall!".....
- Zufallsereignissen wird ein Gedächtnis zugeschrieben: "Wie oft hintereinander darf Rot beim Roulette erscheinen?".....
- Erinnerungen sind immer mit einem Gefühl verbunden und beim Abrufen einer bestimmten Erinnerung steigen diese Gefühle unvermittelt wieder ins Bewusstsein auf: "Der schöne Sonnenaufgang hat mir schöne Kursgewinne beschert....."

Nicht nur das Verletzen von Wahrscheinlichkeits-Axiomen, auch viele persönliche Verhaltensweisen sind darauf angelegt, Komplexität zu reduzieren:

- Überschätzen des eigenen Einflusses auf die Zukunft: "Ich denke beim Würfeln ganz fest an die Sechs, dann kommt sie auch".....
- Einmal gefasste Meinungen mutieren zu sich selbsterfüllenden Prophezeiungen: "What can happen will happen - Murphy's Law".....
- Eine einmal eingenommene Position wird nur sehr ungern wieder aufgegeben: "En sture Bock".....
- Wünsche steigern zu absoluten Forderungen: "Ich muss....., die anderen müssen....., die Welt muss".....
- Katastrophisieren: "Es ist absolut schrecklich, wenn".....
- Selbsttäuschungen: "Im Nachhinein falsche Entscheide schönreden".....
- Niedrige Frustrationstoleranz: "Ich kann es nicht aushalten, wenn".....
- Globalbewertungen im Negativen wie im Positiven, selbst- oder fremdbezogen: "Ich bin wertlos - der andere ist eine Niete - die Welt ist schlecht".....

Nun gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten, um Gehalt und praktische Relevanz von Thesen zu überprüfen:

1. Zum einen können empirisch Daten gesammelt, zusammengestellt und interpretiert werden. Dann bewegen wir uns auf der Ebene der empirischen Wissenschaften. Ganz nach dem Motto "Empirie schlägt Mystery".
2. Zum anderen kann versucht werden, konzeptionell und anhand exemplarischer Ereignisse, Erlebnisse, Vorkommnisse oder "Fälle" zu beschreiben, dass eine These Gehalt und - vor allem - praktische Relevanz hat. Daraus lassen sich dann zwei Konsequenzen ziehen:
  - Es stellt sich heraus, dass die Evidenz individual-psychologischen Verhaltens im Umgang mit Geld so hoch und so offensichtlich ist, dass aus den Erkenntnissen unmittelbar praktische Handlungsanleitungen abgeleitet werden können.
  - Oder aber es muss festgestellt werden, dass die Unsicherheiten beim Ableiten praktischer Handlungsempfehlungen zu gross sind und es muss überlegt werden, ob es sich lohnt, empirisch breit abgestützte Aktivitäten ins Leben zu rufen, um individual-psychologische Verhaltenstypologien zu erkennen und um daraus Konsequenzen für das praktische Handeln im Umgang mit Geld abzuleiten.

Angesichts beschränkter zeitlicher und finanzieller Ressourcen wird hier der zweite Weg beschritten - basierend auf der etwas gewagten Behauptung, dass häufige, fundamentale oder auch filigrane Perspektivenwechsel die gleiche Erkenntniskraft und Handlungsmotivation bewirken können wie empirisch breit abgestützte und auf einer Vielzahl von Experimenten basierende.

Dieses Kompendium stellt individual-psychologische Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld ohne Anspruch auf Vollständigkeit konzeptionell dar - zusammengestellt aus öffentlich zugänglicher Literatur und als Ergebnis vieler Gespräche. Praktische Beispiele erläutern und illustrieren Gehalt und Relevanz einzelner Verhaltenstypologien. Damit sollen Grundlagen gelegt werden für einen reflektierten Umgang mit Geld in privatwirtschaftlichen Lebensfeldern. Bezugssystem ist also immer ein Privatkunde oder ein privater Haushalt - unabhängig davon, ob es sich um eine Einzelperson oder um Personengruppen wie Partnerschaften, Familien, familiäre Gebilde, Gemeinschaften etc. handelt.

Der Nutzen der Lektüre besteht in erster Linie darin zu erkennen, welchen individual-psychologischen Verhaltensweisen Menschen im Umgang mit Geld immer wieder unterliegen. In zweiter Linie lassen sich durch eine vielleicht ungewohnte Gliederung von Verhaltenstypologien und durch Analogiebildung Horizonte erweitern - Horizonte, die Menschen zu einem bewussteren Umgang mit der - aus individueller Perspektive - knappen Ressource Geld hinführen können. Und die in diesem Sinne - erkenntnistheoretisch - eine Hommage an die Rational Belief Theory sind. Horizonte aber auch, die in der Finanzwirtschaft - in der Bank- und Versicherungswirtschaft

vorab - im Privatkundengeschäft zu einer stärkeren Sensibilität für die Ausprägungen individual-psychologischen Verhaltens verhelfen können. Und diesem Geschäftsfeld langfristig einen höheren Geschäftserfolg beschere - sei es in der Form von Neugeld, Finanzierungen, neuen Versicherungsverträgen oder auch mehr Gebührenerträgen und höheren Honoraren - Aber auch in der Form einer höheren Performance, einer langjährigen Kundenbeziehung oder durch Mund-zu-Mund-Propaganda.

Um den erwünschten Nutzen aus diesem Kompendium ziehen zu können - individual-psychologische Verhaltensmuster erkennen und Horizonte erweitern - ist es notwendig, Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld überhaupt einmal in Alltagssprache benennen zu können; erkennen zu können, welches denn in unserem Alltag Erlebnisse sind, die Hinweise geben auf bestimmte Verhaltensweisen. Dieses Wissen kann dann einfließen in das Gestalten des eigenen Verhaltens im Umgang mit Geld. Es mag dazu führen, dass ganz andere, bisher ausgeblendete oder schlicht unbekannte Signale oder Botschaften bewusst werden. Dass Interaktionsprozesse, wie sie beim finanzwirtschaftlichen Handeln - kaufen / verkaufen, anlegen, finanzieren, verteilen, sichern - täglich erfolgen, eine andere, eine höhere Qualität, einen "höheren Level" erhalten. Und dass dadurch Kundenbeziehungen entstehen, die sonst verloren wären oder stagnierten. Dass die Nachfrage nach Problemlösungen gegen Honorar auch im Privatkundengeschäft steigt, weil Nutzen auf emotionaler Ebene entsteht. Dass Finanzprodukte gewählt und platziert werden können, die ansonsten nicht als Bestandteil von Problemlösungen verstanden würden.

Daraus abgeleitet folgen zu einem späteren Zeitpunkt - in einem zweiten Kompendium zu Ipsy-Financials - Konsequenzen für einen durch Rational Belief geprägten Umgang mit Geld - mit oder ohne Unterstützung durch Dritte: Umsetzungsorientierte, auf die Praxis gemünzte Handlungsanleitungen und instrumentelle Hilfestellungen. In diesem Sinne erhebt dieses erste Kompendium den Anspruch, Erkenntnisse über den individual-psychologischen Umgang mit Geld aufzuzeigen und die Grundlagen zu legen für Handlungsanleitungen und Instrumente zur Gestaltung eines erfolgreichen, individual-psychologisch geprägten Umgangs mit Geld. So dass die Wahrscheinlichkeit künftiger Fehlallokationen knapper Ressourcen - eigenes Geld; eigene Zeit, Arbeit, Energie und Emotionen oder eigene Fähigkeiten - sich vermindert. Das Wissen um individual-psychologische Eigenheiten im Umgang mit Geld mag erlauben, Beratungen in Geld-, Finanz- und Versicherungsfragen besser als bisher auf Kundenwahrnehmungen zu kalibrieren. Ein besseres und stärkeres Einfühlungsvermögen zu generieren, vermehrt Empathie walten zu lassen im rational benannten aber ir-rational geprägten Umgang mit Geld. In der Folge mag Kundenzufriedenheit wachsen und höhere Kundenloyalität entstehen - sofern übergeordnete Faktoren - wie die Politik der Notenbanken, das Geschäftsgebaren in der Finanzwirtschaft oder ordnungspolitische Massnahmen - diese nicht wieder zunichtemachen. Zufriedene und loyale Kunden, das sind die besten Garanten für künftige Geschäftserfolge.

Individuen, private Partnerschaften, Familien - in Summe: private Haushalte - führen sich die Vielfalt individual-psychologischen Verhaltens in ihren Finanzhaushalten zu Gemüte - mit der Absicht, sich ihrer ur-eigenen, persönlichen Verhaltensweisen im Umgang mit Geld bewusst zu werden und um in finanziellen Angelegenheiten in Umsetzung eines Rational Belief ein  $\mu$  ökonomischer zu entscheiden und zu handeln - ökonomischer im Sinne von verantwortungsvollerem Umgang mit knappen Ressourcen und im Sinne von bewussteren, wenn auch nicht immer quantifizierbaren Nutzwerten.

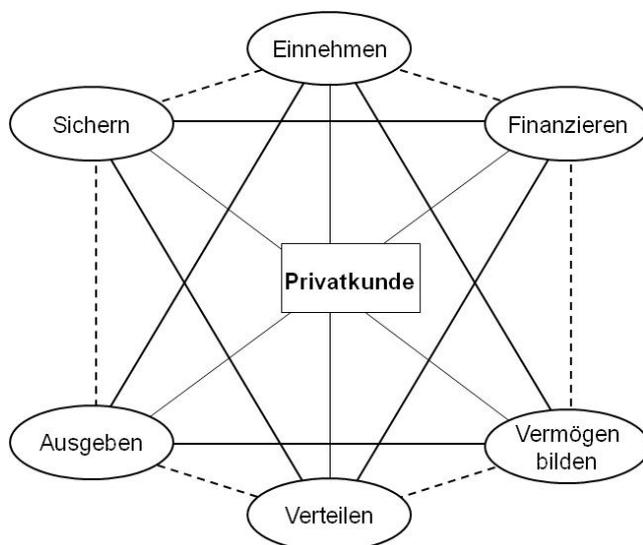
Repräsentanten aus der Finanz- und Versicherungsindustrie dient die Kenntnis individual-psychologischen Verhaltens als Anregung für die Entwicklung von Finanz- und Versicherungsprodukten, als Wissenserweiterung bei der Gestaltung von Interaktionen im Privatkundengeschäft und als Guideline für den persönlichen Kontakt mit Privatkunden.

### 3. Grundverständnis und Rahmenbedingungen

Welchen Strukturen, welchen Prädispositionen und welchen Grenzen unterliegt individual-psychologisches Verhalten im Umgang mit Geld?

Das diesen Ausführungen zugrunde liegende finanzwirtschaftliche Verständnis basiert auf der Annahme, dass jede Privatperson in unserer Geldtauschwirtschaft finanzwirtschaftliche Funktionen erfüllen muss, um überleben zu können:

- Sie muss Gelder einnehmen und ausgeben, um die für ihr Leben notwendigen Güter und Dienstleistungen erwerben zu können.
- Gelder, die nicht ausgegeben werden, dienen einer durch vielfältige Motive getriebenen Vermögensbildung.
- Genügen eingenommene Gelder nicht für den Lebensunterhalt oder das Erreichen angestrebter Ziele, so kann dieses Manko durch Finanzieren überbrückt werden.
- Sollten erwartete Einnahmen aufgrund irgendwelcher Ereignisse nicht mehr im erforderlichen Umfang fließen, oder sich Ausgaben unvorhergesehen erhöhen, oder der Vermögensbildungsprozess gestört sein, oder Verpflichtungen aus dem Finanzieren nicht mehr erfüllt werden können - dann lassen sich diese Auswirkungen von Störungen durch die Funktion Sichern vermindern oder ausgleichen.
- Und schliesslich ist implizit stets auch die Funktion Verteilen tangiert - beispielsweise Verteilen von Einnahmen auf verschiedene Einnahmequellen (Einnahmenbudget), Verteilen der Ausgaben auf verschiedene Ausgabenposten (Ausgabenbudget), Verteilen des Vermögens auf verschiedene Anlagekategorien (Asset Allocation), Verteilen der Finanzierungen auf verschiedene Finanzierungsformen oder Verteilen des Sicherns auf verschiedene Sicherungsformen (von denen das Versichern bei Privatpersonen oder -haushalten die Hauptrolle spielt).



Die Erfüllung dieser sechs finanzwirtschaftlichen Funktionen sollte, so wollte man meinen, völlig sach-rational erfolgen: Aufgrund individueller Nutzenüberlegungen entscheidet jeder Mensch, mit oder ohne Unterstützung, welches seine optimalen Problemlösungen im Zusammenhang mit dem Einnehmen und Ausgeben (und der

damit verbundenen Liquiditätsplanung) sind; welches seine optimalen Problemlösungen bei Vermögensbildung oder Vermögensverzehr und beim Finanzieren sind (also bei der Asset Allocation, bei der Kreditaufnahme und allenfalls beim Leverageing); welches seine optimalen Sicherungs- und insbesondere Versicherungslösungen sind. Es gilt: In finanziellen Angelegenheiten sollte man eher den Verstand als das Gefühl walten lassen.

Nun kann aber festgestellt werden, dass dieses sach-rationale Handeln bei der Erfüllung finanzwirtschaftlicher Funktionen durch individual-psychologisches Verhalten gestört wird - und zwar so stark, dass es das Verhalten von Menschen im Umgang mit Geld massgeblich und nachhaltig beeinflusst:

- Fragen zu Geld, zu Vermögensanlagen, zu Finanzierungen, zu Versicherungen etc. werden nicht sachlich, sondern emotional gestellt und beantwortet - die Frisur meines Gegenübers, das Schimmern in den Augen oder das Timbre in der Stimme lösen in mir emotionale Fragen und Repliken aus;
- Finanzprobleme sind nicht aufgrund von Fakten sondern aufgrund von Gefühlen, subjektiven Wahrnehmungen oder Beeinflussungen entstanden - gefühlte Antipathie, ein leicht suggestiver Gesichtsausdruck oder der sarkastische Nebensatz einer Tante sind verantwortlich für meine Einkommenseinbussen;
- Entscheide über Geld werden nicht durch sorgfältiges Abwägen des Dafür und Dawider getroffen sondern aufgrund vorherrschender Stimmungen - schönes Wetter versetzt mich in eine euphorische, schlechtes in eine depressive Stimmung;
- Der Umgang mit Geld ist jeden Tag geprägt durch Neid und Hass, Stolz und Bewunderung, Böses und Heiliges, Ängste und Vorurteile, Familie und Kindheit, Glauben und Religion, Gefahren und Unwägbarkeiten, Sicherheit und Freiheit, Liebe und Macht, Komplexe und Charakter - eine unendliche Geschichte;
- Das Verdienen von Geld, das Ausgeben, Anlegen, Finanzieren, aber auch das Absichern und Verteilen ist - zumindest in westlich orientierten, "reichen" Ländern - oftmals getrieben von Habgier, Langeweile, Geltungssucht oder gar Abenteuerlust; all diese Kräfte sind weit entfernt von den sach-rationalen Berechnungen und Empfehlungen in Finanzplänen.

Menschen sind Individuen. Sie haben die Eigenschaft, sich ihre eigenen sozialen Wirklichkeiten zu schaffen. Abhängig von ihren Wahrnehmungen. Abhängig von ihrem Umfeld. Abhängig von ihrer persönlichen Geschichte - Geburt, Kindheit, Sozialisation, Beruf, Freizeit, Alterung. Abhängig wahrscheinlich aber auch von den Umständen, unter denen sich die Gattung homo sapiens entwickelt hat. Diese individuellen sozialen Wirklichkeiten bestimmen primär Entscheiden und Handeln. Und nicht sogenannte objektive Entscheid- und Handlungsfaktoren, die auf rationaler ökonomischer Logik bauen, die auf der Prämisse einer in Geldeinheiten ausgedrückten Nutzenmaximierung basieren.

In diesem Zusammenhang wird immer wieder und allzu oft unreflektiert von Bias, von Verzerrungen, von Rationalitätsfallen gesprochen. Ein Blick hinter die Bias-Kulissen zeigt: Verzerrungen existieren nur wenn ein Bezug besteht, ein Referenzsystem vorliegt. Ohne Klarheit über ein solches sind Verständnis und Interpretation von Bias beliebig; es ist dann jedem Individuum frei gestellt zu definieren, was denn eigentlich wovon verzerrt ist. Missverständnisse und Fehlschlüsse sind vorprogrammiert.

Das Bezugssystem, das diesem Kompendium bei der Verwendung des Bias-Begriffs zugrunde liegt, ist das Bild des homo oeconomicus; die Annahme eines in ökonomischen Belangen immer absolut rational entscheidenden und handelnden Menschen. Dieser Mensch aber - ist eine Fiktion.

Die herkömmliche ökonomische Theorie basiert auf rationalem Urteilsvermögen. Unbewusste Prozesse oder das Vorhandensein von Normen und Werten werden ausgeblendet, stabil oder inexistent gesetzt. Eine stärkere Abstraktion vom wirklichen Geschehen im Umgang mit Geld ist aber nur schwer vorstellbar. Es scheint gar, die

stärkste kognitive Verzerrung zwischen Theorie und Wirklichkeit ist dem auf Nutzenmaximierung getrimmten ökonomischen Modell inhärent.

Angesichts der Komplexität ökonomischer Realitäten, im Hinblick aber auch auf die Unvollkommenheit der Ökonomie operieren ökonomische Modelle immer unter *ceteris paribus* (c.p.). Warum? Weil weder alle, das wirtschaftliche Denken und Handeln beeinflussenden Faktoren bekannt sind, noch diese abgebildet und zueinander in Beziehung gesetzt werden können. Die wirtschaftliche Wirklichkeit übersteigt in ihrer Komplexität alle menschlichen Erkenntnisfähigkeiten. Und auch die in Computerprogrammen enthaltenen Rechenkapazitäten. Ökonomie ist durch diese Beschränktheit sowohl in ihrer Erkenntniskraft wie auch in ihrer Handlungsorientierung durch die c.p.-Klausel eine Verzerrung. Im Grunde ist damit auch die Diskussion um Bias in der Ökonomie eine fiktive. Sie unterliegt den gleichen Bedingungen wie die die wirtschaftlichen Bias auflistende und beschreibende Literatur: Ein Bias ist ein Bias ist ein Bias. Oder in anderen Worten: Das den Bias zugrundeliegende Referenzsystem, der *homo oeconomicus*, ist - verglichen mit der Komplexität des realen wirtschaftlichen Geschehens - ein armseliges, weil trotz seiner mathematischen Vielfalt und Tiefe ungemein reduzierend. Ein Perspektivenwechsel zeigt: Ökonomie, basierend auf der *homo oeconomicus*-Fiktion, auf den Prämissen der eindimensional in Geldwerten ausgedrückten Nutzenfunktionen ist DER Bias, der die stärkste Verzerrung des realen wirtschaftlichen Geschehens herbeiführt. Ein etwas sehr schiefes Bild der Menschen, denn diese sind nun mal keine rationalen Nutzenmaximierer. Gefühle spielen im Selbst eine wichtige Rolle - Liebe, Gier, Sehnsucht, Neid. Einflussfaktoren im Umgang mit Geld. Ebenso das evolutionäre Erbe. Reflexe auslösend - Flucht, Attacke, Verkriechen, Balzen. Und auch hier wieder: Einflussfaktoren im Umgang mit Geld. Mit gutem Grund darf deshalb die Forderung erhoben werden, neoklassische ökonomische Modelle auf den Kopf zu stellen: Ökonomische Modelle sind derart zu gestalten, dass ihre Theorien auf individual-psychologischen Verhaltensweisen beruhen und sich kognitiv reflektiertes, rationales Verhalten daraus ableiten lässt. Vernunftbasierte Ökonomie erscheint so als Sonderfall einer allgemeingültigen individual-psychologisch begründeten Ökonomie.

Ergo wird hier, in diesem Kompendium, nicht von Verzerrungen oder Bias gesprochen, sondern von Verhaltenstypologien. Die, wie in der Realität, nicht trennscharf voneinander abgegrenzt werden können. Weil sich Abgrenzungen zwischen den bestimmenden, oftmals sich dynamisch verändernden Einflussfaktoren nur qualitativ-deskriptiv erfassen lassen. Und weil durch ein immerwährendes Hinzukommen neuer oder Verschwinden alter Einflussfaktoren sich überlappende und permanent sich in Veränderung befindliche Grauzonen entstehen. Ähnlich einem Wolkengebilde. Mit gewissen Epizentren vielleicht, welche wiederum so etwas wie Bezugssysteme darstellen. An die Stelle oder in Ergänzung sogenannt rationaler Nutzenanalysen treten andere, individual-psychologische Erwägungen - moralische, charakterliche, soziale, emotionale, religiöse. Mit derselben Intention: Um sich nicht vollends in Vielfältigkeit zu verlieren und um Handlungsfähigkeit aufrecht zu erhalten.

Es ist also zu beobachten, dass individual-psychologisches Verhalten weder überschneidungsfrei noch vollständig ist. Es tritt je nach Kontext in unterschiedlicher Form in Erscheinung und kann doch dasselbe bewirken. Oder es können Kombinationen individual-psychologischer Verhaltensweisen auftreten, die sich in ihrer gegenseitigen Wirkung aufheben oder verstärken. Die konzeptionelle Betrachtungsweise individual-psychologischen Verhaltens muss daher eine systemische sein. Sie bedient sich der Kunst, mit begrenztem Wissen und innerhalb eines überblickbaren Zeitrahmens zu praktisch relevanten Aussagen zu kommen und kommt damit ebenfalls einer Heuristik gleich. Beschreibung von individual-psychologischen Verhaltenstypologien, die Darlegung ihrer Fundamente und ihre Verbildlichung in Geschichtchen unterliegt damit wie jedes Modell, jedes vereinfachte Abbild der Wirklichkeit, einem Framing: Es ist nicht auszuschliessen, dass gewisse Typologien wichtiger erscheinen als andere; es ist nicht auszuschliessen, dass das Vorhandensein gewisser Typologien als wahrscheinlicher wahrgenommen wird als das Vorhandensein anderer; es ist nicht auszuschliessen, dass voneinander getrennt darge-

stellte Typologien nur Ausschnitte eines übergeordneten Ganzen bilden; es ist nicht auszuschliessen, dass gewisse Typologien inhaltsleere Worthülsen von pseudo-praktischer Relevanz sind.

Trotz dieser Mängel und angesichts der Tatsache, dass Menschen auf einem unendlich grossen Repertoire individual-psychologischen Verhaltens "spielen", tut eine themenbezogene Eingrenzung Not, um sich in der Vielfalt nicht zu verlieren. Diese Eingrenzung erfolgt im Kompendium mit dem Bezug auf finanzwirtschaftliches Entscheiden und Handeln.

Darüber hinaus drängt sich weiter auf, Verhaltensweisen in einem Ordnungsgerüst zu bündeln, wenn es sich erweist, dass Gemeinsamkeiten erkennbar sind oder angenommen werden können. Zur Gestaltung eines solchen Ordnungsgerüsts wird zum einen zurückgegriffen auf das Individuum, die Person, zum anderen auf die Dynamik menschlichen Handelns.

Das Verhalten einer Person und damit auch das individual-psychologische Verhalten im Umgang mit Geld lassen sich aus dem Blickwinkel der Psychologie der Persönlichkeit beschreiben durch die Prädisposition (1), die Kontrollüberzeugungen (2) sowie die selbstbezogenen Dispositionen (3) einer Person.

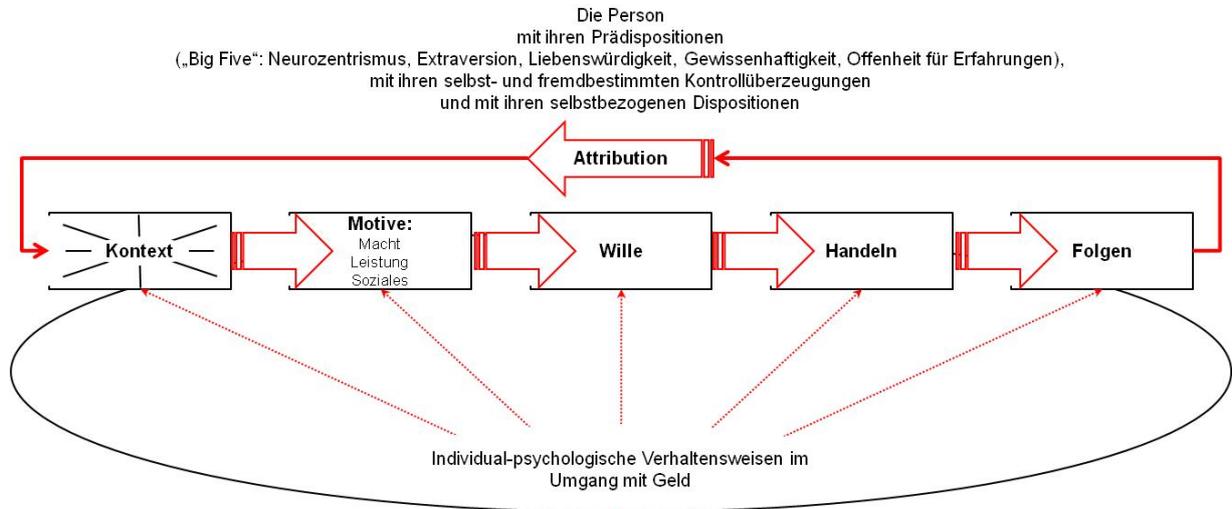
(1) Die Prädispositionen beschreiben die Faktoren, die das Verhalten einer Person kennzeichnen. Aus der unübersehbaren Vielfalt derartiger Faktoren haben sich im Verlaufe der Zeit die "Big Five" als die wissenschaftlich tragfähigsten und im Alltag anwendbarsten Faktoren herauskristallisiert. Die "Big Five" beschreiben fünf unabhängige Dimensionen der Persönlichkeit eines Menschen. Sie umfassen den Teil der individual-psychologischen Eigenschaften einer Person, wie sie im Alltag immer wieder erkannt und benannt werden können:

- Neurozentrismus: Beschreibt Gefühlslabilität, Erregbarkeit, Nervosität, Ängstlichkeit;
- Extraversion: Beschreibt Geselligkeit, Schüchternheit, Impulsivität;
- Liebenswürdigkeit: Beschreibt Wärme, Hilfsbereitschaft, Toleranz;
- Gewissenhaftigkeit: beschreibt Zuverlässigkeit, Ordentlichkeit, Beharrlichkeit;
- Offenheit für Erfahrungen: Beschreibt Flexibilität, Kreativität, Gefühl für Kunst und Beweglichkeit.

(2) Soll eine Person in ihrem Verhalten weiter beschrieben werden, dann lassen sich die "Big Five" ergänzen durch Kontrollüberzeugungen. Diese spiegeln die Art und Weise sowie das Ausmass, in welchem eine Person Kontrolle ausübt. Dabei kann es sich um eher selbst- oder eher fremdbestimmte Kontrollüberzeugungen handeln.

(3) Schliesslich sind individual-psychologische Verhaltensweisen abhängig von den selbstbezogenen Dispositionen. Dazu zählen das Selbstkonzept und das Selbstwertgefühl sowie die Selbstwertdynamik: Selbstwahrnehmen, Selbsterinnerung, soziales Spiegeln, sozialer Vergleich, Selbst-(über-)schätzung, Selbstdarstellung und das Wohlbefinden.

Die Dynamik des menschlichen Handelns beschreibt den Prozess, in dem Menschen agieren. Im Zentrum dieser Dynamik steht die Person mit ihren vielfältigsten Eigenschaften, fassbar in den "Big Five", den Kontrollüberzeugungen sowie den selbstbezogenen Dispositionen. Der Kontext, in dem sich eine Person befindet, bietet in jedem Zeitpunkt unendlich viele Reize. Diese Reize wecken Motive - Machtmotive, Leistungsmotive, sozial geprägte Motive und andere. Dadurch werden Bereitschaften geschaffen, ein Wille entsteht und es kommt zu einem wie immer auch ausgeprägten Handeln. Jedes Handeln hat Folgen. Diese Folgen unterliegen einer laufenden Attribution und wirken zurück auf Kontext, Motive, Willen und Handeln.



Beobachtbare individual-psychologische Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld sind nun immer im Zusammenhang mit der Person und der Dynamik des menschlichen Handelns zu sehen. Individual-psychologisches Verhalten im Umgang mit Geld kann aber nur in den seltensten Fällen direkt der Person oder der Dynamik menschlichen Handelns zugeordnet werden. Beides - Person und Dynamik - bedingen, beeinflussen, bewirken unterschiedliches, im Zeitverlauf konstantes aber auch sich wechselndes Gebaren in finanzwirtschaftlichen Fragen.

Damit sich Menschen in der Unendlichkeit des finanzwirtschaftlichen Gebarens nicht verlieren wird jeder Person, die sich in Gedanken oder mit ihrem realen Handeln in finanzwirtschaftlichen Dimensionen bewegt, einleuchten, dass das Wissen um ein Ordnungsgerüst zur Gliederung individual-psychologischen Verhaltens auch den alltäglichen Umgang mit Geld erleichtern kann:

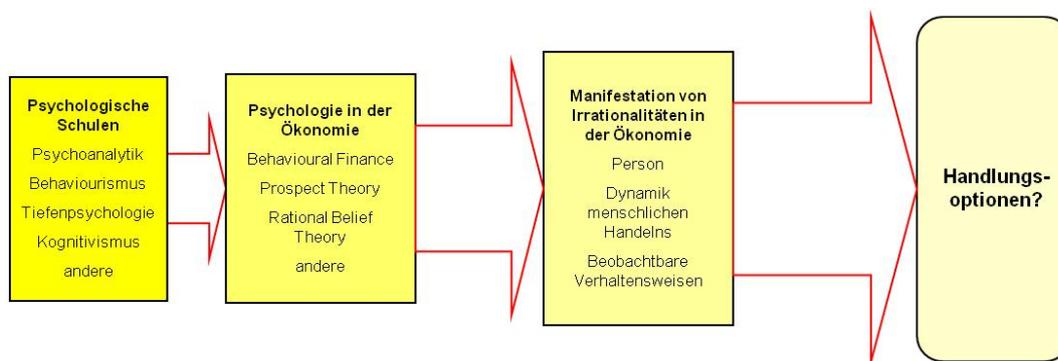
- Einer Privatperson dient solches Wissen dem Erkennen eigener Unzulänglichkeiten im Umgang mit Geld - verbunden mit der Hoffnung, diese Unzulänglichkeiten im Verlaufe des Lebens vielleicht doch noch einmal beseitigt zu haben. Oder aber es bestärkt sie im Bewusstsein des eigenen finanzwirtschaftlichen Erfolgs- und Befriedigungskonzepts.
- Den Profis in der Finanz- und Versicherungswirtschaft dient solches Wissen einer Horzionterweiterung in Kundengesprächen. Es kann vielleicht von entscheidender Bedeutung sein zur Steigerung von Abschlusswahrscheinlichkeiten für ein Finanzberatungsmandat oder ein Finanzprodukt: Wenn es gelingt, im eigenen Kundenbestand oder in konkreten Verkaufs- und Beratungsgesprächen zu erkennen, ob das Kundenverhalten in Sachen Finanzen, Anlagen, Geld oder Versicherungen, Einkommens- oder Ausgabenströme, durch bestimmte individual-psychologische Verhaltensweisen geprägt ist, dann vermögen Argumente, eigenes Verhalten, die Wortwahl und eventuell sogar die Produkteauswahl oder die Gestaltung von Beratungsprozessen die "Wellenlänge" von Kunden vielleicht eher erreichen als sie dies ohne dieses Wissen täten. Wird erkannt, dass Kunden durch erkennbare Stimmungen beeinflussbar sind, dann sollten solche hervorgerufen werden - beispielsweise um das Wohlbefinden, eine der selbstbezogenen Dispositionen, zu verbessern. Reagieren Kunden auf bestimmte Stimuli, dann müssten solche von Anbietern, beispielsweise im Financial Consulting, geliefert werden. Herrscht bei Kunden hingegen eher Unwissen vor, dann sind generalisierende Argumente oder Informationen vielleicht erfolgsversprechender als eine Fülle detailversessener Zahlenreihen. Werden bestimmte Frames wahrgenommen, in denen sich Kunden bewegen, dann ist besonders aufmerksam darauf zu achten, diese Frames nicht leichtsinnig zu verletzen, da ansonsten der Erfolg stark gefährdet ist.

Die grosse Herausforderung ist nun: Wie lässt sich erkennen, welche Person welchen Verhaltenstypologien zu- neigt? Wie lässt sich in persönlichen Gesprächen, oder vielleicht auch aus einer Kundenhistorie heraus erken- nen, welches Verhalten das Gegenüber prägt?

Um diese Frage zu beantworten muss vorerst einmal das Wissen vorhanden sein über diese Verhaltensweisen. Und anhand welcher praktischer Beispiele oder Erlebnisse solche zu erkennen sind.

Individual-psychologische Verhaltenstypologien lassen sich in Cluster gliedern, die li\_([An]Reize), Herding (Herdentrieb), Frames & Anchors (Rahmen & Anker), durch Sentiments (Gefühle) oder auch durch Belief (Glaube) charakterisiert sind. Diese Gliederung ist im Rahmen eines pragmatischen Ansatzes der Versuch, um als Individuum die eigene, nicht im homo oeconomicus gründende, sogenannte "menschlich- allzu-menschliche" Komplexität im Zusammenhang mit dem abstrakten Gut Geld zu verstehen. Mit der Chance, aus diesem Begreifen für sich die eine oder andere Entscheid- und Handlungsrichtlinie in der Zukunft ableiten zu können. Es handelt sich somit um eine generische und nicht eine durch empirische Forschung hinterlegte Gliede- rung. Ihre Primär-Intention ist Erklärungshilfe. Sekundär mag Attribution erfolgen auf das eigene Verhalten im Umgang mit Geld: Ein Verhalten, das in der eigenen Persönlichkeit verankert ist oder das durch andere Perso- nen, höhere Mächte, Zufällen oder Vorbestimmung beeinflusst wird.

Es kann in diesem Kompendium nicht darum gehen, individual-psychologisches Verhalten bestimmten persön- lichkeitspsychologischen Paradigmen wie der Psychoanalytik, dem Behaviorismus, der Tiefenpsychologie, dem Kognitivismus oder anderen zuzuordnen. Es geht auch nicht darum, sich mit der Psychologie der Ökonomie auseinanderzusetzen. Es geht lediglich darum, Manifestationen individual-psychologischen Verhaltens zu benen- nen, zu gliedern, beispielhaft zu erläutern und basierend auf diesem Wissen Ansätze zum praktischen Handeln aufzuzeigen. In diesem Sinne hat das vorliegende Kompendium weder Beweiskraft zur Klassifizierung der Ein- gangsthese als vorläufig richtig oder falsch, noch Anspruch auf Allgemeingültigkeit. Die Konzeption dieses Kom- pendiums vermag lediglich über Analogiebildungen und plausible Nachvollziehbarkeit ein Fundament für prakti- sches Handeln in finanzwirtschaftlichen Fragen zu legen. Wenn davon ausgegangen wird, dass die These nicht im vornherein völlig zu verwerfen ist.



Jede Verhaltenstypologie wird durch Erlebnisse und Erfahrungen von Jenny & Jerry O'Bryan illustriert. Jenny & Jerry O'Bryan sind eine Fiktion, die sich immer wieder mit finanzwirtschaftlichen Fragen auseinandersetzt, die auch praktisch handelt und im Kontext der entsprechenden individual-psychologischen Verhaltenstypologie zu intellektuell manchmal höchst anspruchsvollen, aber auch zu bierdeckelbanalen Überlegungen und Handlungen fähig ist. Sie ist in diesem Sinne gleichgesetzt dem homo oeconomicus; nur dass sie eben nicht das absolut rati- onale Verhalten repräsentiert und auch keine, auf der Annahme vollständiger, jederzeit verfügbarer und richtiger

Information beruhende Nutzenmaximierung betreibt. Die Fiktion Jenny & Jerry O'Bryan bewegt sich mit all ihren im Menschlichen inhärenten Unzulänglichkeiten in der realen Welt, entscheidet und handelt entsprechend - manchmal nach dem Motto "Es hätte auch anders kommen können"..... Oder anders formuliert: Die Frage ist nicht, ob Menschen rational entscheiden und im Eigeninteresse handeln, sondern wie sie Rationalität und Eigeninteresse interpretieren - immer bedingt durch Person und Dynamik des menschlichen Handelns.

Die in diesem Kompendium gewählte Benennung und Darstellungsform individual-psychologischen Verhaltens folgt also rein pragmatischen Überlegungen: Sie soll Grundlagen liefern für das bewusstere Erkennen nicht-rationaler Dimensionen im Umgang mit Geld. Und sie soll zu ersten Anleitungen anregen, um als privater Haushalt oder als Anbieter in Finanz- und Versicherungsmärkten erfolgreicher zu werden.

In diesem Kompendium sind 34 individual-psychologische Verhaltenstypologien im Sinne eines Ordnungsgerüsts zu fünf Clustern zusammengefasst: Stimuli, Herdung, Frames & Anchors, Sentiments und Belief. Ihrer Natur entsprechend sind die Verhaltenstypologien aber weder überschneidungsfrei noch vollständig; in der Form von Aphorismen hingegen lassen sie sich illustrieren:

- Pekuniäres Verlocken lässt Menschen öfters mal zocken....
- Der Sturm auf's Buffet macht manch' einem weh....
- Mensch und Mammon - Raiders on the storm....
- Emotionen dominieren - Intellekte verlieren....
- Wenn Wissen versagt prägt Glauben die Tat....

Somit gilt: Grauzonen und Unschärfen als Grundkonstanten individual-psychologischen Verhaltens prägen den menschlichen Umgang mit Finanzen.

In persönlichen Erlebnissen und Erfahrungen manifestiert sich das individual-psychologische Verhalten im Umgang mit Geld. Eingebettet in ein Ordnungsgerüst lassen sie sich nutzen um Ansätze zum praktischen Handeln in Geldfragen zu erkennen.

## 4. Stimuli

### Pekuniäres Verlocken lässt Menschen öfters mal zocken.....

Es gibt Menschen, die ihr Verhalten in finanziellen Angelegenheiten stark stimulieren lassen. Prädispositionen, inhärent in der Person liegend, können stimulierende Anstöße geben für bestimmte Verhaltensweisen im Umgang mit Geld. Auslöser, Anregungen, Anreize oder Impulse unterschiedlicher Art - der "Kontext" - lassen Menschen - immer aus individual-psychologischer Sicht - Handlungen in finanziellen Angelegenheiten ausführen, die ohne Wissen um diese Stimuli schlicht und einfach unverständlich und nicht nachvollziehbar wären. Gambling und Habgier sind sehr geläufige Stimuli. Als Stimulus wahrgenommen werden kann die theoretisch mit der Prospect Theory tiefeschürfend begründete Loss Aversion, die auf Ängsten basiert - nicht zuletzt ein für den Abschluss von Versicherungen wichtiges Argument. Ebenso der Mangel an Selbstkontrolle, der vielfach zu kurzfristig orientierten Denk- und Handlungsweisen (ver)führt. Der Endowment Effect wirkt als Stimulanz besonders stark - ähnlich wie Overconfidence. Je nach Intensität der Abhängigkeit von Stimuli können sowohl das Gambling wie auch andere Verhaltensweisen bis hin zur Addiction suchtaffine Eigenschaften aufweisen.

### 4.1 Gambling - Rien ne va plus

Beim Gambling handelt es sich im engeren Sinn um eine spielerische Inkaufnahme von Risiken. Das Unbekannte reizt, inspiriert vielleicht auch. In einem weiteren Sinn verstehen viele Menschen jeglichen Umgang mit Geld als ein Spiel. Bedingt durch seine Abstraktheit und weil Geld an sich keinen Wert aufweist sind Menschen stets gezwungen, Geld zu verkörpern, zu materialisieren, zu verbildlichen, zu einem wie auch immer gearteten Referenzsystem - Status, Macht, Religion, Kunst, Politik, Kultur, Fortschritt und dergleichen mehr - in Bezug zu setzen. Eine Verkörperung von Geld geschieht. Dies kann dazu führen, dass Geld angelockt wird, es aber auch in andere Taschen fließt bei der Aussicht auf phantastische Auszahlungen. Ein hoher Jackpot ist immer ein starker Anreiz den Einsatz zu erhöhen. Und überhöhte Renditeversprechen haben schon manches Loch in Haushaltskassen gerissen. Die Suche nach in Geld ausdrückbaren Verkörperungen kann aber auch zu so kuriosen Situationen führen, wie wir sie aus den Grimm'schen Märchen vom "Hans im Glück" oder vom Goldesel aus "Tischlein-deck dich" kennen. Der tiefere Sinn dahinter ist ein Verständnis von Geld als Spielzeug und vom Umgang mit Geld als Spiel - vom Vereinnahmen bis zum Verausgeben. Entsprechend verhalten sich Menschen denn auch - wenn vielleicht nicht gleich so drastisch wie in der Faust'schen Hexenküche, als schon Goethe den Kater zu Mephistoles sagen liess "Oh würfle nur gleich und mache mich reich, und lass mich gewinnen! Gar schlecht ist's bestellt, und wär ich bei Geld, so wär ich von Sinnen". Oder in Dostojewski's "Der Spieler", wo die Annahme, dass nach 16mal Rot beim 17ten Mal sicher Schwarz kommen werde, Roulette-Spieler scharenweise ins Elend stürzen liess.

#### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jenny hat beim Monopoly spielen erfahren, wie erhebend das Gefühl ist, alle Grundstücke, Häuser und Hotels zu besitzen. Sie beginnt nun aufgrund von Hochglanzprospekten in Freizeitparks zu investieren.....*
- *Jerry hat bei einem Drink im Spielcasino etwas von der Möglichkeit hoher Renditen gehört bei Investments in Rubinminen im krisengeschüttelten zentralafrikanischen Raum; jetzt legt er sein Geld dort an in der Hoff-*

nung auf Traumrenditen.....

- *Pferde haben Jenny und Jerry schon seit ihrer Kindheit fasziniert. Einmal in Frankreich sind sie begeistert vom Tiercé. Jetzt fahren sie jedes zweite Wochenende nach Frankreich und Pferdewetten sind zu einem festen Posten in ihrem Ausgabenbudget geworden.....*
- *Jenny kann nicht anders: Sie muss jeden Samstag ins Casino und dort versuchen, an den einarmigen Banditen den Jackpot zu knacken.....*
- *Jahrelang versuchten Jenny und Jerry das Geheimnis sicherer Roulettespielgewinne zu ergründen. Ausgedruckt füllten die Zahlenreihen ganze Bücherregale. Mit dem eingesetzten Geld hätten sie eine Wohnung in Monaco erwerben können.....*
- *Jerry sucht bei seinen Investments an der Aktienbörse nicht das beruhigende Gefühl der Diversifikation sondern das berauschende Spielen beim Kaufen und Verkaufen.....*
- *Jenny und Jerry haben ein Abkommen: Ihre Boni legen sie zusammen und die Gesamtsumme wird einmal pro Jahr zu einem Drittel in Eurolose und zu einem Drittel ins Roulettespiel im nahen Spielcasino investiert. Mit dem restlichen Drittel erwerben sie drei Derivate, von denen sie Kursexplosionen erwarten.....*
- *Jerry mogelt immer ein bisschen beim Ausfüllen seiner Steuererklärung; "vergisst" das eine oder andere Nebeneinkommen oder deklariert etwas mehr Gewinnungskosten - und freut sich diebisch, wenn er statt des korrekten Steuerbetrags von 10'000 nur 9'950 bezahlen muss.....*
- *Drei-Zwei-Eins-Meins: Jenny hat an einer Auktion eine Bronzeskulptur ersteigert. Jerry, dem das Werk gar nicht gefällt, lakonisch zu Jenny: "Am Ende gewinnt wer den Wert am meisten überschätzt....."*
- *Jerry hat sich im Dorotheum von der "calor licitantis", der Erhitzung des Bietenden, anstecken lassen und die signierte Lithographie ersteigert, weil er so gerne gewinnt.....*
- *Jenny ist an der Auktion eine Vase ins Auge gestochen. Die sanfte Stimme des Auktionators entfacht ihre Begeisterung, die Mitbietenden entzünden ihre Kampfeslust - sie ersteigert die Vase.....*
- *Obwohl Jenny monatelang über Verluste lamentieren kann, besucht sie wöchentlich ein Casino und setzt auf die 24.....*

## 4.2 Habgier - Die Welt ist nicht genug

Immer mehr haben wollen, besessen sein von besitzen. Dieser Stimulus prägt viele Menschen im Grunde stärker als viele andere. Denn: Im Gegensatz zu allen anderen Gütern oder Dienstleistungen unterliegt Geld dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens nicht: Wenn ich grossen Durst habe und ein erstes Glas Bier trinke, dann kommt dies der Glückseligkeit auf Erden gleich. Dieses Hochgefühl nimmt nun mit jedem zusätzlichen Glas Bier ab. Irgendwann habe ich dann keinen Durst mehr. Wenn ich nun aber noch mehr trinke, dann geht es mir mit der Zeit immer schlechter. Der zusätzliche Nutzen eines weiteren Glas Biers nimmt ab, wird schliesslich gar negativ. Erhalte ich hingegen Geld, dann geht der Nutzen, den mir jede zusätzliche Geldeinheit bringt, kaum zurück und wird auch kaum je negativ. Oft ist das Gegenteil der Fall: Jede zusätzliche Geldeinheit weckt im Menschen die Gier nach noch mehr. In Kombination mit dem Gambling oder mit euphorischen Gefühlen eine oftmals fatale Verhaltensweise. Die auch weit zurückreicht in der Geschichte menschlicher Zivilisationen: Schon Pilinus der

Jüngere soll sinngemäss in Pompeji geäussert haben "Die Menschen sind von einer solchen Besitzgier befallen, dass sie offenbar mehr besessen werden, als dass sie besitzen". Oder, etwas weniger weit zurückreichend in der Vergangenheit Jean Paul Getty "Wenn man kein Geld hat, denkt man immer an Geld; wenn man Geld hat, denkt man nur noch an Geld". Oder, fast schon in der Gegenwart "Kapital muss durch Eigennutz stimuliert werden; es kann nicht durch Wohlwollen angelockt werden" - wie Walter Bagehot in seinen Kommentaren zu Adam Smith's "The Wealth of Nations" einmal schrieb. Übertragen auf das Heute: Von der Habgier zur Raffgier, wie manche Zeitgenossen propagieren. Denn, tiefenpsychologisch gesprochen, vermag Denken in finanziellen, pekuniären Dimensionen - in Kombination mit einem verinnerlichteten homo oeconomicus-Prinzip - aber auch einen heimtückischen Effekt auf soziales Verhalten auszuüben: Ich helfe anderen Menschen nicht; ich spende nicht; ich verbringe keine nutzlose Zeit mit anderen Menschen; ich will für mich allein sein. Egozentrik pur - von Leonardo Di-Caprio im "Wolf of Wall Street" brillant interpretiert.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jerry hat zwar schon eine Nettorendite von 9.5% auf seine Investments und Jenny eine solche von 9.9% auf ihren Investments am Aktienmarkt erzielt; beide wollen jedoch unbedingt noch 10% erreichen, bevor sie ihre Gewinne realisieren.....*
- *Jerry versucht sich erstmals im Casino mit Black Jack. Geschicktes Taktieren des Croupiers, dezent-provokatives Verhalten seiner Spielnachbarin Jenny und anfängliche Gewinne entfachen in Jerry eine Gier, die er an sich vorher noch nie bemerkt hatte; heute Abend hat er den Gegenwert seiner auf 80% aufgestockten Hypothek verloren.....*
- *Als Mitglied der Konzernleitung weigert sich Jerry im gegenwärtigen Bullenmarkt in der Erwartung noch weiterer Kurssteigerungen seine Stock Options zu verkaufen, obwohl er dies könnte.....*
- *Jerry's Salär steht in starker positiver Abhängigkeit zum ausgewiesenen Reingewinn; zu gross war dann halt die Versuchung, die Bilanz etwas zu strecken.....*
- *Jahrelang steigende Kurse an den Aktienmärkten lassen Jenny und Jerry immer wieder vergessen, dass sie ihre Hypothek eigentlich schon vor Jahren mit dem erzielten Gewinn auf ihren Aktienanlagen amortisieren wollten.....*
- *Eine von Jenny und Jerry's Lebensaufgaben scheinen Immobilien zu sein - befanden sie sich früher in einem Reihenhaus gut aufgehoben, strebten sie bald nach einem frei stehenden Einfamilienhaus und wollen sich nun eine Villa mit See- und Alpenblick leisten.....*
- *Jerry investiert immer wieder in Kunstfonds. Trotz mickriger Rendite von 0.13%. Vernimmt er doch immer wieder von Rekordpreisen für Kunstwerke. Jenny erinnert ihn an "wer nach Stars giert verliert".....*
- *Jerry, CEO eines Pharmariesen, kassiert einen höheren Bonus als der CEO seines härtesten Konkurrenten; sein Selbstwertgefühl steigt und er will noch mehr.....*

### **4.3 Loss Aversion - Scheiden tut weh**

Treu bis in den Tod. So lassen sich Aversionen gegen Verluste treffend umschreiben. Die Prospect Theory besagt, dass nicht der gegenwärtige Zustand, sondern die Aussicht (prospect = Ausblick, Aussicht) auf die künftige

Entwicklung die menschliche Wahrnehmung prägt. Damit verbunden ist die Erwartung, dass sich positive Ereignisse wiederholen. Damit verbunden ist aber auch eine für das wirtschaftliche Handeln des Individuums äusserst wichtige Verhaltensweise: Menschen gewichten Verluste psychologisch stärker als Gewinne. Empirische Untersuchungen zeigen, dass das Leid, das mit einem Verlust von 1'000 einhergeht, ungefähr doppelt so gross ist wie die Freude über einen Gewinn von 1'000. Das stimuliert: Weil Verluste individual-psychologisch stärker empfunden werden als Gewinne, ist es immer leichter, Verlierer einer Veränderung zu mobilisieren als Gewinner. Im Verlustbereich verhalten sich Menschen zudem typischerweise risikofreudig, im Gewinnbereich risikoscheu. Zudem fällt es Menschen in ihrem tiefsten Innern schwer, Verluste zu realisieren. Deshalb bleiben sie oft lange Zeit an schlechten Entscheiden hängen. Und vergessen sich Neuem, Chancen Bringendem zuzuwenden. Auch wer Versicherungen abschliesst nimmt bewusst einen finanziellen Nachteil in Kauf um grösseren Verlusten vorzubeugen, selbst wenn diese statistisch gesehen sehr wahrscheinlich niemals eintreffen werden: Der Nutzen aus dem Abschluss einer Versicherung besteht in der Minimierung der negativen finanziellen Auswirkungen eines statistisch gesehen unwahrscheinlichen Ereignisses.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jenny und Jerry finden, dass sie ihre Gewinne an der Börse sichern müssen und verkaufen deshalb ihre Gewinneraktien.....*
- *Als Jenny's Lieblingsfirma an der Börse noch als Vorbild gefeiert wurde, hat sie Aktien gekauft. Inzwischen sind diese Aktien zu Penny-Stocks verkommen. Jenny will aber nicht verkaufen, weil sie damit jede Hoffnung, so illusorisch diese auch sein mag, auf eine Erholung aufgeben würde.....*
- *Jerry, Unternehmer, schreckt davor zurück, wirtschaftlich gebotene nominale Lohnkürzungen vorzunehmen, weil diese für die Angestellten besonders schmerzhaft sind und die Arbeitsmoral negativ beeinflussen könnten.....*
- *Der Verwalter von Jerry's Pensionskasse kündigt eine Unterdeckung an und beantragt, den Rentenumwandlungssatz um elf Prozentpunkte zu senken; im Nu hat Jerry, Arbeitnehmervertreter im Stiftungsrat, alle Angestellten für eine Kundgebung mobilisiert.....*
- *Jenny und Jerry, unglückliche Eigenheimbesitzer, weigern sich standhaft ihr Haus unter dem Einstandspreis zu verkaufen, auch wenn der verlangte Preis unrealistisch ist.....*
- *Jerry verdankt einen Teil seines Vermögens der Immobilienspekulation an der spanischen Costa del Sol. Mangels Unterhalt verfallen die Sonnenküstengebäude immer mehr. Jerry will trotzdem nicht aussteigen.....*
- *Im Wissen um die Prospect Theory macht Jerry Jenny immer viel lieber zwei kleine Geschenke als ein grosses.....*
- *Als ein um die Prospect Theory wissender CEO eines börsenkotierten Unternehmens fällt es Jerry leichter, einmal eine happige Gewinnwarnung zu kommunizieren als zweimal hintereinander eine kleine.....*
- *Jerry hat 50'000 in einen hochverzinslichen Fonds investiert. Nach 6 Monaten teilt ihm sein Anlageberater mit, der Kurs habe sich halbiert, jetzt sei eine gute Gelegenheit, zuzukaufen. Jerry investiert nochmals 50'000.....*
- *Jenny sitzt vor dem letzten Rennen am Tiercé auf einem Tagesgewinn von 100. Sie behält den Gewinn und wettet nicht mehr. Jerry hingegen hat einen Verlust von 200 eingefahren. Er setzt im letzten Rennen nochmals auf zwei Long Shots - und verliert.....*
- *Jenny braucht dringend 1'000 Bargeld. Sie hat zwei Aktien. Eine ist 1'023.50 wert. Sie hat seit dem Kauf 100*

zugelegt. Die andere Aktien notiert bei 1'011.25 und hat seit dem Kauf 100 eingebüsst. Jenny verkauft zu 1'023.50 - ohne Gebühren.....

- Irgendwie tut es Jenny weh, wenn sie eine Anschaffung für 900 mit einem 1'000er bezahlen soll; viel lieber gibt sie neun 100er.....
- Jerry vermag sich nicht eingestehen, dass er beim IPO falsch lag und behält die Aktien, obwohl diese in der ersten Handelswoche 50% unter den Ausgabepreis gesackt sind.....
- Obwohl ihre Aktien seit dem Kauf zu 100 vor vier Jahren auf heute 3 abgestürzt sind hält Jenny dem Unternehmen die Treue - sie ist ja eine von mehreren Tausend Kleinaktionären.....
- Jerry scheut sich davor eine Aktie zu verkaufen wenn ihr Kurs fällt oder zu kaufen wenn der Kurs steigt. Er hat Angst vor der Hämme, wenn sich im Nachhinein herausstellt, dass die Abwärtsbewegung gestoppt ist und die Aufwärtsbewegung weiter geht - und er "Glückspilz" auf dem Tiefpunkt verkauft und mögliche Gewinne verpasst hätte.....
- Jenny und Jerry spielen "Schere-Stein-Papier" Wer gewinnt erhält 10. Jenny, Volleyballtrainerin, bemerkt Jerry's Tendenz nach jedem Gewinn in der nächsten Runde die gleiche Figur und nach jedem Verlust eine der beiden anderen zu wählen. Sie erinnert sich an die "Win-Stay / Lose-Shift" - Strategie ihres Sportvereins und schlägt Jerry.....
- Jenny verliert kein Wort darüber wenn sie 200 Gewinn verpasst, weil sie nicht verkauft hat; wochenlang lamentiert sie hingegen mit Jerry, wenn dieser seine Aktien mit 200 Verlust verkauft.....

#### 4.4 Mangel an Selbstkontrolle - Ich kann's denn nicht lassen

Des Menschen Verhalten in der Gegenwart widerspricht oft seinen Plänen für die Zukunft. Es wird unterstellt, dass Menschen sich nur unter - zum Teil sehr hohen - psychischen Kosten an langfristige Planungen halten können, selbst wenn sie einsehen, dass diese Planungen ihren Gesamtnutzen steigern.

Die Frage ist, wie unser Mangel an Selbstkontrolle und unsere Emotionen im konkreten Kaufmoment interagieren. Erschlagen ob der Vielfalt von Düften, Farben, Regalen, Winkeln und Ecken, betört von rieselnder Musik, überwältigt von sanfter Atmosphäre und höchst angetan von freundlichen Hilfestellungen des Verkaufspersonals verfallen Menschen oftmals einem eigentlichen Kaufrausch.

Nur mit geeigneten Bindungen kann spontanen Versuchungen widerstanden werden: Vertragliche Bindungen wie wir sie bei Sperrkonten haben. Obligatorien, wie wir sie aus der Altersvorsorge oder der Motorfahrzeughaftpflichtversicherung kennen. Persönliche Beziehungen, wie wir sie aus familiärem Zusammenhalt oder in Clans kennen. Emotionale Bilder, wie Menschen sie auch ihren langfristigen, finanzwirtschaftlich-trockenen Zielen zuschreiben können: "Am 1. Oktober 2045 Villa am Strand mit Palmenhainen gekauft", "Kreuzfahrt um die Welt zu zweit in zwei Jahren", "Promotionsfeier meiner Enkel" - der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt.

#### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- Da Jerry um seinen Mangel an Selbstkontrolle im Umgang mit Geld weiss, überlässt er das Managen der

#### *Finanzen seiner Frau Jenny.....*

- *Um nicht in Versuchung zu geraten ihr Sparziel zu verfehlen, errichtet Jenny einen Dauerauftrag für die Überweisung eines monatlichen Sparbetrags auf ein Sperrkonto.....*
- *Jenny lebt am liebsten in den Tag hinein, konsumiert gerne und gibt so viel Geld aus, dass Ende Monat ihre Konten stets einen Negativsaldo aufweisen; Jerry rät ihr zum Abschluss einer Lebensversicherung und zum Kauf einer Immobilie.....*
- *Jerry, Rentner, liess sich sein Pensionskassenguthaben auszahlen, investierte alles in Derivate und besitzt heute noch die Hälfte der investierten Summe zum Bestreiten des Lebensunterhalts bis ans Lebensende.....*
- *Jenny, Finanzanalystin, mag das Gefühl, so viel surfen, telefonieren oder essen zu können, wie sie mag. Oder so oft ins Fitness-Studio zu gehen wie ihr behagt - ohne dass sie dies mehr kostet. Sie will sich auch durch Rechnungen in unbekannter Höhe nicht verunsichern lassen, hasst tickende Taxameter, berechnet Nutzungshäufigkeiten und -intensitäten für ein Jahr voraus, verweigert sich aber jeder Rückschau. Darum liebt sie Flatrates so sehr. Jerry macht eine Nachkalkulation - eine Beziehungskrise bricht aus.....*
- *Jerry kauft für 5'000 ein ÖV-Jahresabo und erspart sich ein Jahr lang zehn Mal die Mühen eines Ticketkaufs.....*
- *Jenny reduziert Komplexität mit einer einfachen Regel. Sie definiert, was sie unbedingt will, gerne möchte und auf keinen Fall will. Trotzdem ist ihre Wohnung vollbepackt mit unnützen Dingen.....*
- *Jenny, Vermögensverwalterin mit Wissen um Diversifikationseffekte, geht in sich und realisiert, dass ihr Einkaufsverhalten absolut chaotisch ist. Sie kauft jeweils ein Dutzend verschiedene Käsesorten und isst doch immer am liebsten Emmentaler.....*
- *Jenny ist fasziniert von stickk.com, setzt sich Budget- und Renditeziele, bestimmt Jerry als Kontrolleur, überweist ein Pfandgeld und hofft auf Disziplin in finanziellen Angelegenheiten.....*
- *Jenny überweist jedes Mal, wenn sie auf den Kauf eines Paar Schuhe verzichtet, den Kaufpreis auf ihr Konto namens "Hawaii".....*
- *Jenny betritt eine Geschenkboutique in der Absicht Jerry ein schönes Geburtstagsgeschenk für 100 zu kaufen. Sie verlässt die Boutique mit drei grossen Tüten voller Nippsachen und um 1'200 leichter.....*
- *Kaufrausch nach dem Zahltag - Katzenjammer nach Monatsmitte. Was sie nicht schon alles versucht habe, jammert Jenny: Kassen- und Haushaltbücher führen, fünf verschiedene Portemonnaies, sieben Kuverts mit Bargeld, zweckbestimmte Bankkonti, Installation einer Haushaltbudget-Software auf ihrem PC - ein adäquater Umgang mit Geld will ihr einfach nicht gelingen.....*

#### **4.5 Endowment Effect - Was man hat, das man hat**

Der Endowment- oder Besitztums-Effekt steht in enger Verbindung zur Loss Aversion und auch zum Status Quo. Mit einer durch den Endowment Effect beeinflussten individual-psychologischen Verhaltensweise verbindet sich die Vorstellung, dass das, was man hat, mehr als seinen Marktwert wert ist. Menschen glauben, dass die Ausstattung ihres Besitzes etwas so Besonderes ist, dass es einen Mehrwert rechtfertigt. Es findet eine emotionale

Annäherung statt, ähnlich dem Stockholm-Syndrom: Eine emotionale Beziehung wird aufgebaut. Nach einem Kauf werden Käufe durch Höherstufen ihres erfüllten Wertes gerechtfertigt - ein Phänomen, das sich vor allem bei teuren Käufen beobachten lässt. Und bei denjenigen, von denen Menschen im Nachhinein erfahren, dass es schlechte Käufe waren. Auf diese Weise sollen kognitive Dissonanzen, ein Auseinanderklaffen von Wahrnehmung und Faktum, vermieden werden.

Menschen glauben auch, dass ihr Besitz einer besonderen Bestimmung dient, einer Dotation oder einer Stiftung gleichkommt und dass dieses den Mehrwert rechtfertigt. Das mag mit einer sentimental Bindung an Güter, an Gegenstände zusammenhängen - wobei es vielleicht weniger der Besitz an sich als der "Konsum" der Erlebnisse ist, die sich in Gütern oder Gegenständen emotional spiegeln. Massgeblich ist die Verlustaversion mit ihrer asymmetrischen Bewertung der Prospects. Was dazu führt, dass Veräusserungen unter dem vermeintlichen Mehrwert zu Marktwerten Verlusten gleichkommen. Und diese werden signifikant höher gewertet als Gewinne in gleicher Höhe. Entsprechend stark sind Enttäuschungen, wenn diese Illusion platzt.

Der Besitzumseffekt veranlasst also Menschen für Dinge, die ihnen gehören, höhere Preise zu verlangen als sie bereit wären, selbst dafür zu bezahlen. Menschen wertschätzen Güter höher ab dem Zeitpunkt, an dem sie in ihren Besitz übergehen; der wahrgenommene Wert ihrer Güter ist höher, wenn sie diese besitzen oder sich in deren Besitz fühlen. Der Durchschnitts-Europäer besitzt heute etwa 10'000 Gegenstände. Etwa 90% liegen irgendwo umher; die Angst, man könnte diese Dinge ja doch noch irgendwann einmal brauchen verhindert, dass man sich von ihnen trennt, sie verkauft, verschenkt, entsorgt. Ihr emotional aktivierter Wert übersteigt, bedingt durch die Eventualität einer künftigen (Wieder)Verwendung den Warenwert auf Ramschmärkten. Weggeben ist offenbar immer mit Schmerzen oder dem Gefühl sich einschränken zu müssen verbunden. In diesen Gegenständen mag sich, tiefenpsychologisch gesprochen, die eigene Persönlichkeit, die Identität gar spiegeln; weggeben bedeutet somit Persönlichkeits-, Identitätsverlust.

Es mag aber auch zutreffen, dass Menschen die überschätzte Wertschätzung ihres Besitzes der Evolution verdanken. Für unsere Vorfahren war es überlebenswichtig, dass das, was sie besaßen auch behielten. Tiere, die sie erbeutet hatten, mussten einen viel höheren Wert haben als Tiere, die sich noch in der freien Wildbahn befanden. Verlust der Vorräte konnte den Tod bedeuten. Wie Tafelsilber, lender of last resort wenn schon alles verloren war in Haushalten des 19. und 20. Jahrhunderts.

Aus Anbieterperspektive ist der Besitzumseffekt hingegen ein starkes Marketing-Instrument, das potentielle Kunden in die Lage versetzen soll, sich als Besitzer zu fühlen. Hat man ein Produkt (oder auch eine Leistung) erst einmal physisch oder mental in Besitz genommen, will man es oftmals nur noch schwer zurückgegeben - ganz nach dem Motto "was man hat, das man hat": Werbebotschaften suggerieren Besitzumseffekte; Produkte werden zum Testen abgegeben; grosszügige Umtauschregeln verleiten zu Spontankäufen; Probefahrten verleihen das Erlebnis des Besitzens; Leasing und Ratenkäufe gaukeln Besitz vor; Trailer laden ein zu mehr; unrentable Anlagen werden erhöht mit der Absicht, Verluste wieder auszugleichen oder doch noch einen Profit zu erzielen - throwing good money after bad money. In Kombination mit Loss Aversion eine zum Scheitern verurteilte Strategie.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jerry ist der Überzeugung, dass sein gebrauchter BMW320i mit 200'000km mehr wert ist als Jenny's identischer BMW320i mit ebenfalls 200'000km, weil der Wagen schliesslich ihm, Jerry, gehört.....*
- *In ihrer Firma herrscht absolute Lohntransparenz und Jenny ist felsenfest überzeugt, dass ihr Salär mehr wert ist als das identisch hohe ihrer Bürokollegin - weshalb sie darum bemüht ist, sich stets eine Spur ele-*

ganter zu kleiden.....

- Jenny und Jerry spenden 1'000 für eine caritative Organisation und "wissen", dass sie damit etwas Besseres getan haben als ihre Nachbarn, die vorher ebenfalls 1'000 für die gleiche caritative Organisation gespendet hatten.....
- Ihre Versicherungen hat Jenny alle bei der gleichen Versicherungsgesellschaft abgeschlossen und glaubt, dass ihr persönlicher Versicherungsschutz besser ist als der identische von Jerry, der ebenfalls all seine Versicherungen bei der gleichen Gesellschaft hat.....
- Jenny und Jerry wollen für ihre 0.5-Mio-Eigentumswohnung eine höhere Hypothek als ihre Nachbarn für die identische 0.5-Mio-Eigentumswohnung, weil sie diese subjektiv viel werthaltiger glauben.....
- Jerry hat ein Ticket im Wert von 100 gewonnen und will es für 120 verkaufen. Jenny ist bereit 50 zu zahlen.....
- Jerry spielt Lotto und rechnet sich, nachdem er einbezahlt hat, höhere Gewinnchancen aus als vor dem Bezahlen.....
- Jenny und Jerry verdienen gleich viel und führen eine gemeinsame Haushaltskasse, in die beide monatlich je 500 einlegen. Jerry entnimmt der Kasse immer mehr Geld als Jenny, weil er glaubt, für sein Salär mehr arbeiten zu müssen als Jenny.....
- Weil Jerry im Haushalt mit Jenny und ihren Kindern alleinverdienend ist, glaubt er, ihm stünde die alleinige Verfügungsgewalt über das Geld zu.....
- Jenny leiht Jerry 1'000. Nach einigen Monaten glaubt Jerry, diese 1'000 gehören ihm.....
- Jerry lässt seine 15 Jahre alte Schrottmühle noch einmal für 2'000 aufpeppen; schliesslich hat er in den vergangenen zwei Jahren ja schon 10'000 für Reparaturen ausgegeben.....
- Jerry realisiert, dass er sein Auto überteuert gekauft hat. Statt sich von ihm zu trennen investiert er weiter in das Gefährt: Carbon-Leisten, Spoiler, LED-Innenbeleuchtung, Umspritzen.....

#### 4.6 Overconfidence - Ich über alles

Selbstüberschätzung steht in einer engen Verbindung zu Attribution. Aber auch zum Spieltrieb - denn: Wem ist es noch nicht passiert, irgendeine Gegebenheit, irgendwelche Parameter, auch sich selbst, zu überschätzen? Masslos vielleicht gar? Überschätzung ist ein Phänomen, das auch den Umgang mit Geld nachhaltig prägen kann. Menschen neigen dazu, zu überschätzen was sie wissen und können - und zu unterschätzen, was sie nicht wissen oder nicht können. Menschen denken andere Menschen haben sie gerne; sie denken, dass andere Menschen denken wie sie, auch so handeln, ja sogar einverstanden sind mit den eigenen Normen, Werten, Meinungen, Handlungen. Menschen überschätzen sich regelmässig; und unterschätzen, wie typisch und wie normal sie sind - im Vergleich zu allen anderen. Im Grunde eine Verhaltenstypologie, die tief in der Kindheit wurzelt: "Mir ist so komisch. Ich kann so viel. Wenn ich so darüber nachdenke, kann ich eigentlich alles" lässt Astrid Lindgren die kleine Lotta in "Lotta kann fast alles" sagen.

## *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jenny und Jerry haben in den vergangenen Jahren mit ihren Geldanlagen eine überdurchschnittliche Rendite erzielt und schreiben diesen Erfolg einzig ihrem Fachwissen, ihren Beziehungen zu ihren Anlageberatern und der eigenen Intuition zu.....*
- *Die Substitution seltener Erden durch industriell hergestellte Kunststoffe in Leuchtmitteln, Bildschirmen, Glasfasern und Brennstoffzellen ist gelungen; die Preise seltener Erden sinken dramatisch und Jerry, der zufälligerweise langfristige Put-Optionen auf seltene Erden von seinen Eltern geerbt hatte, ist überzeugt, dass er allein für den Vermögenszuwachs verantwortlich ist.....*
- *Die Lottorunde an Jerry's Stammtisch hat tatsächlich sechs Richtige getippt; laufend übertrifft einer den anderen mit der Aussage, dass es denn schon seiner Intuition zu verdanken sei, dass der Stammtisch diesen Gewinn einfahren konnte.....*
- *Jenny hat beim Roulette im Spielcasino viermal hintereinander auf Impair gesetzt und gewonnen; jetzt hält sie sich in ihrer Prognosefähigkeit für unschlagbar.....*
- *Jenny und Jerry haben ihr Haus mit einer Maximalhypothek finanziert. Ein Jahr später sinkt das Zinsniveau und in der Folge geben auch die Hypothekarzinsen nach. Beide sind der Meinung, dass es ihrem Finanzierungsverhalten zuzuschreiben sei, dass die Zinsen sinken.....*
- *Jenny hat vor Jahren eine Lebensversicherung abgeschlossen. Jetzt wird ihr die Erbensfallsumme mit einem Überschuss ausbezahlt. Jenny glaubt, dass es einzig und allein ihr Verdienst sei, dass sie mehr als die Garantiesumme erhält.....*
- *Jerry's Hang zur Selbstüberschätzung hat dazu geführt, dass er immer nur auf Bankaktien setzte und nun einen herben Verlust eingefahren hat.....*
- *Jerry hat in einer Boomphase der Finanzmärkte mächtig gelernt: Zu stark liess er sich von seiner heimlichen Zockernatur leiten, zu belesen und allwissend wähnte er sich.....*
- *Jerry, Physiker, ist im Verkauf komplexer elektronischer Steuerungssysteme tätig und ist der Ansicht, alle Finanzfragen analytisch durchdringen zu können und die richtigen Konklusionen für Kauf oder Verkauf seiner Aktien zu ziehen.....*
- *Schon immer hat Jenny ihr wirtschaftliches Handeln an der Konjunktur ausgerichtet: Antizyklisch konsumiert sie in rezessiven Phasen und spart in Boomphasen; antizyklisch setzt sie in rezessiven Phasen auf Aktien der Investitionsgüterindustrie und in Boomphasen auf Aktien der Konsumgüterindustrie - obwohl erwiesen ist, dass Konjunkturrisiken (gemessen als Standardabweichung vom Mittelwert) seit Jahren kontinuierlich sinken und Finanzmarktrisiken (gemessen an Volatilitäten) seit Jahren zunehmen.....*
- *Nachdem Jerry den attraktiv aufgemachten Bericht eines Finanzanalysten zur Risikodiversifikation bei Vermögensanlagen gelesen hatte und dafür noch bezahlte, fühlte er sich fähig, überbewertete von unterbewerteten Aktien unterscheiden zu können und begann ein "stock picking".....*
- *Ein Blue Chip-Unternehmen gibt nach Börsenschluss einen Ertragsrückgang von 5% und eine Gewinneinbusse von 10% bekannt. Jerry freut sich - er hat seine Aktien dieses Unternehmens vorgestern verkauft. Am Morgen nach der Bekanntgabe steigt der Aktienkurs um 5%.....*
- *Jenny hält die letzten 3 Jahre, während derer sie den überdurchschnittlichen Kursverlauf ihrer drei Fondsanteile verfolgte, für so repräsentativ und sich selbst deshalb in Anlagefragen für so urteilskräftig, dass sie blindlings viele weitere Anteile hinzukaufte; ohne zu bedenken, dass es Tausende von Fonds gibt und dass*

*zwangsläufig einige besser als der Gesamtmarkt sind - einfach nur aus Zufall.....*

- *Jerry, daytrader, durfte in den letzten zwei Wochen mit seinem Investment viermal Free Lunches einfahren. Er hält sich für unschlagbar und schmeisst eine Party....*
- *Jenny ist zur Businessfrau des Jahres gewählt worden. Überzeugt von dem ihr zugeschriebenen Charisma und ihrer Einmaligkeit, macht sie sich selbstständig - und erleidet nach zwei Jahren Schiffbruch.....*

#### **4.7 Addiction - Die Schlucht der Sucht**

Menschliches Verhalten im Umgang mit Geld ist nicht nur durch seine Funktion als Tauschmittel geprägt. Natürlich ist es selbstverständlich, dass Menschen in unserer Gesellschaft Geld benötigen um ihre Käufe, ihre Rechnungen zu bezahlen. Es wirkte irritierend Stromrechnungen mit Holz, auf Wiesen gefangenen Mäusen oder irgend einem anderen quid pro quo bezahlen zu wollen. Seine funktionale Nützlichkeit allein vermag das individuelle Sehnen nach Geld jedoch nicht zu erklären. Eine Vertiefung ist vonnöten.

Bei näherer Betrachtung stellt sich nämlich heraus, dass Menschen jenseits seiner Funktion als Tauschmittel von Geld per se besessen sein können. Warum lechzen viele Menschen, die schon über viel Geld verfügen, nach mehr? Warum opfern sie andere Lebensdimensionen - Familie, Freundschaften, Freizeit, die eigene Gesundheit - nur um noch mehr Geld zu verdienen? Auch wenn sie dieses nicht mehr nötig haben um ein erfülltes Leben zu führen? Es muss angenommen werden, dass Geld menschliche Gefühle drastisch und nachhaltig zu beeinflussen vermag. Geld weckt Jagdinstinkte, eine Hatz nach mehr. Einer abhängig machenden Droge ähnlich, mit Wurzeln in der Evolution vielleicht. Der Homo sapiens lernte schon früh den Tausch als Überlebensstrategie zu nutzen - quid pro quo / dieses für das, do ut des / ich gebe damit du gibst, manus manum lavat / eine Hand wäscht die andere. Historische Tauschprinzipien eben. Wer diesen Prinzipien folgte, besser zu tauschen vermochte, wer mehr über ein Tauschmittel verfügte, dessen Überlebens-Chancen stiegen. In Verbindung mit Instinkten wie Spieltrieb, sich selbst darstellen, sich abgrenzen, sich schmücken, soziale Botschaften senden, erfüllten Tauschmittel Zusatzfunktionen, die Begehren weckten, nach Mehr verlangten, ein Eigenleben auslösten. Dieses Konglomerat aus evolutionärem Erbe und Instinkten mag zu Abhängigkeiten führen, die in ihrem Impact denen eines Suchtmittels gleichkommen und auf diese Weise auch Habgier begründen.

Weist der Umgang mit Geld zwangsneurotische Züge chronischen Ausmasses auf, diffundiert eine differenzierte Unterscheidung zwischen monetären und nicht-monetären Realitäten. Es zählt einzig und allein das Primat des Geldes und seiner Symbolwerte - materialisierter Status, Kontostand, Konsum. Bedingt durch seine Abstraktheit findet der Umgang mit Geld seine Materialisierung, seine Verdinglichung in Zahlenreihen auf Bildschirmen, in Angeboten des Homeshoppings oder auf Portalen der Online-Versteigerungen. Je stärker der Umgang mit Geld sich an virtuellen Realitäten orientiert, desto ausgeprägter werden Verhaltens-Stereotype und es entstehen Abhängigkeiten; es entwickelt sich Nähe zu suchtgeprägtem Verhalten. Spielsucht ist eine Ausprägung. Aber auch das Spekulieren an Börsen oder das als "Zocken" apostrophierte Kassieren hoher Boni durch angestellte Manager börsenkotierter Unternehmen weisen hohe Affinitäten zu Suchtverhalten auf.

#### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jerry begründet seine Affinität für Spekulationen an der Börse mit neuroökonomischem Suchtverhalten: Je*

*höher die Gewinnerwartung, desto mehr habe er vom glücklich machenden Dopamin in seinem Blut.....*

- *In Jenny's Elternhaus herrschte purer Geiz; sie hatte bis zu ihrem Auszug im Alter von 18 immer das Gefühl, keinen noch so kleinen Wunsch erfüllt zu bekommen. Die Begründungen waren immer dieselben: "Das ist zu teuer". Seit zwei Jahren führt sie ihren eigenen Haushalt und hat nun schon ihren fünften Konsumkredit am Laufen.....*
- *Jenny wurde in ihrer Kindheit extrem verwöhnt; ihre Eltern erfüllten ihr immer jeden noch so kleinen Wunsch. Weil sie selbst es in ihrer Kindheit und Jugend nicht einfach hatten. Seit zwei Jahren ist Jenny von zuhause ausgezogen und getrieben von der Manie immer noch sich für Geld alles leisten zu müssen.....*
- *Jerry verspürt periodisch den obsessiven Wunsch, seine Briefmarkensammlung wieder zu bewerten und seine Ersparnisse zu zählen.....*
- *Beim Sparen hat Jenny ihr ureigenes Sparkonzept: Jeder Fünfliber (5-Franken-Stück in der Schweiz), das sie ergattern kann, legt sie schon seit Jahrzehnten in Kartonschachteln unter das Bett und zählt alle Fünfliber jeden Monat aufs Neue.....*

## 5. Herding

### Der Sturm auf's Buffet macht manch' einem weh.....

Eine Person, eine Gruppe, irgendetwas geht vorweg. Folgt Erkenntnissen, Überzeugungen, Instinkten, einem Smell, einem Trieb. Und alle anderen trotten hinterher. Einer Bisonherde gleich. Ab und an scheinen Menschen Herdentiere zu sein. Tun einfach etwas weil alle anderen das Gleiche auch tun.

Gleichgerichtetes Verhalten kann zweifach bedingt sein. Es kann auf gemeinsamen Beobachtungen und gleichen Schlussfolgerungen beruhen. Erfahren alle Menschen einer Region eines Morgens aus dem Lokalradio die News, ihre Regionalbank sei pleite und setzen zu einem Bankenrun an, dann tun alle das Gleiche, einem Vogelschwarm ähnlich, der auf den Angriff eines Milans reagiert - rationales Verhalten auf Basis gleicher Informationen und identischer Schlussfolgerungen.

Herding hingegen beruht - in Interpretation der Rational Belief Theory - nicht auf gleichen Informationen sondern auf Beobachtungen der Verhaltensweisen anderer. Nicht die News aus dem Lokalradio sind Auslöser, sondern die Beobachtung, dass viele Menschen rennen. Unabhängig von den zugrundeliegenden News rennen andere Menschen einfach mit. Ionesco's Nashörnern gleich. So auch bei Vermögensanlagen. Obwohl Investoren Fundamentaldaten von Anleihen maroder Staaten 24/7 beobachten, weiss niemand ob diese wirklich gut sind - gut im Sinne von "Zinszahlungen fliessen wie vereinbart; Rückzahlungen erfolgen; Renditesteigerungspotential ist vorhanden; ein Markt besteht". Investoren verfolgen aber nicht nur Fundamentaldaten; sie beobachten auch das Kauf- / Verkaufsverhalten anderer Investoren. Beginnen einzelne an der Werthaltigkeit der Anleihen zu zweifeln und verkaufen, dann nehmen andere Investoren dies wahr, überprüfen ihre Positionen im Lichte dieser beobachteten Verkäufe und können zum Schluss kommen, dass sie auch verkaufen sollten. Auch wenn sie bis anhin die Anleihen als gut beurteilten. Dieses Verkaufsverhalten nehmen weitere Investoren wahr. Die, die zuerst verkauft haben fühlen sich bestätigt und verkaufen weiter; die, die bis jetzt noch nicht verkauft haben, ziehen aus dem Verhalten der Verkäufer den Schluss, dass die Fundamentalwerte tatsächlich schlechter geworden sein müssen und beginnen, ohne ihr Portefeuille genauer zu prüfen, ebenfalls mit verkaufen - einzig und allein aufgrund der Beobachtung, dass andere verkaufen. Es wird als gar nicht mehr notwendig empfunden, die eigene Wahrnehmung zu hinterfragen; man verkauft auf jeden Fall weil man annimmt, dass so viele Investoren nicht falsch liegen können. Es entsteht eine Wahrnehmungskaskade, ein sich selbst verstärkender und eine Zeit lang sich selbst tragender Prozess. Vorhersagen erfüllen sich, weil sie vorhergesagt werden - eine self fulfilling prophecy, sich manifestierend in Konformitätsdruck, im Bandwagon Effect und im Noise Trading.

### 5.1 Konformitätsdruck - Aus gleich wird Gleich

Viele Menschen verhalten sich, aus welchen Gründen auch immer, in Finanzangelegenheiten gruppenkonform; sie wollen nicht vom Mainstream abweichen. Dabei handelt es sich nicht um zwangsweisen Konformitätsdruck, wie er beispielsweise bei Versicherungsobligatorien oder bei einem Versicherungsmonopol zu sehen ist. Die sich im Konformitätsdruck äussernde individual-psychologische Verhaltensweise orientiert sich an peer groups, an opinion leaders oder an pooling effects - wie sie sich aus Marktentwicklungen, aus Gerüchten oder aus Medien ergeben. Menschen folgen einer Mehrheit(smeinung). Auch wenn sie diese nicht teilen: Selbst wenn eine Min-

derheit rationaler Anleger glaubt den "wahren" Wert eines Wertpapiers zu kennen, haben sie einen Anreiz, einer Mehrheit ir-rationaler Anleger, die den "wahren" Wert eines Wertpapiers sicher nicht kennen, zu folgen, wenn durch steigende Nachfrage der Handelswert sich erhöht. Die Beobachtung real existierender ir-rationaler Anleger ist rational und solange die Werte steigen lohnt es zuzukaufen. Weisen gewisse Aktien, Branchen oder auch Anlagestile überdurchschnittliche Renditen auf, setzt ein Herdentrieb ein. Anleger wollen am Erfolg der bereits Erfolgreichen anknüpfen; sie kopieren deren Konzepte, gehen dabei davon aus, dass der bisherige Trend ungebrochen weitergeht und messen einer Trendumkehr keine Bedeutung bei. Das gleiche Verhalten spielt sich ab, nur mit umgekehrten Vorzeichen, in einem Bärenmarkt.

Viele Menschen lieben mit der Menge zu gehen, mit dem Strom zu schwimmen, sich in Gruppen wohl zu fühlen. Weil: Teil einer Menge zu sein entlastet von Verantwortung, erfüllt den Wunsch, angepasst und konform zu sein, ist bequem. Deshalb kommt dem Nachahmungseffekt eine grosse Bedeutung zu. Oder anders ausgedrückt: Konformitätsdruck besteht nicht nur auf Finanzmärkten. Auch im Alltag wirkt er stark auf persönliche Verhaltensweisen im Umgang mit Geld, sich besonders in gleichgerichtetem sozialem Verhalten manifestierend. Menschen neigen dazu sich in ihrem sozialen Umfeld, in ihrer sozialen Schicht ähnlich, gleich gar, zu verhalten wie alle anderen. Das mag ein Gefühl der Sicherheit vermitteln, aber auch eine evolutionär bedingte Überlebensstrategie sein. Zugehörigkeit zu einer Gruppe stärkt einzelne Mitglieder gegen Gefahren von aussen. Das Negativbild neureicher Menschen, die aus Konformitätsdruck heraus ihren Wechsel in "höhere" soziale Schichten ostentativ zur Schau stellen, Zugehörigkeit und Abgrenzung demonstrieren, vermag die normative Kraft des Konformitätsdrucks plastisch zu illustrieren.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *In der Nachbarschaft von Jenny und Jerry schliessen neuerdings alle eine Lebensversicherung ab; Jenny und Jerry ziehen nach.....*
- *Jerry bleibt Angestellter, weil all seine Verwandten und Bekannten auch angestellt sind.....*
- *An Jerry's Stammtisch wird seit gestern Lotto gespielt; obwohl er Glücksspiele hasst spielt Jerry mit.....*
- *Jenny's Bürokolleginnen stehen auf BMW; Jenny kauft sich einen.....*
- *Ihre Bank teilt Jenny mit, dass schon drei Viertel all ihrer über eine Million Kunden einen Wechsel vom höherverzinslichen, mit hohen Transaktionsgebühren belasteten Anlagekonto zu einem tiefer verzinslichen, mit Pauschalgebühren belasteten Kontokorrent vorgenommen hätten; Jenny wechselt auch.....*
- *Jerry, Analyst bei einer Investmentbank, empfiehlt konsequent Gewinner-Portfolios; er begründet dies, wie alle anderen Analysten, immer mit der relativen Performance und tappt dabei in die Tautologie-Falle: Wenn jedermann genau das Gleiche tut, dann tut er es, weil jedermann das Gleiche tut.....*
- *Als Vorsitzender des Aufsichtsrats der Jenny & Jerry Corporated stellt Jerry fest, dass alle Firmen ihrem Kader zunehmend exorbitante Boni auszahlen. Ende dieses Jahres verfünffacht er den Bonus seines CEOs.....*
- *Pelze tragen ist verfemt - so lautet der Grundtenor in allen Medien. Jerry bringt Jenny's Hermelin ins Pfandleihhaus und spendet Ende Jahr dem WWF einen grösseren Geldbetrag.....*
- *Jerry, Solarzellenproduzent, kauft für seinen Familienbetrieb einen ausländischen Zulieferer, weil seine Konkurrenten das auch taten.....*
- *Alle finden es toll nach der Arbeit im Trendschuppen zuerst ein Bier zu heben und dann immer teurere Getränke zu konsumieren. Also findet Jerry es auch toll und feiert mit, obwohl er Trendschuppen verabscheut*

## 5.2 Bandwagon Effect - Ich will auch

"Jump on the bandwagon" bedeutet: Auf den Zug aufspringen, sich einer Entwicklung anschliessen, einem Nachahmungseffekt unterliegen, zu einer Nachfragesteigerung beizutragen aufgrund der Tatsache, dass Referenzpersonen oder -gruppen ein bestimmtes Gut, eine bestimmte Leistung auch kaufen. Es entsteht eine positive Wechselwirkung zwischen Erwartungshaltung und Absicht. Ein Teil einer Entwicklung wird als DIE Entwicklung wahrgenommen. Ein bestimmtes Anlageprodukt steigt oder fällt und reisst, ohne ersichtlichen Grund, nur aufgrund von Assoziationen und Analogisierungen der Marktteilnehmer einen Teilmarkt oder den gesamten Markt mit. Im Extremfall kann von Massenhysterie gesprochen werden. Dies lässt sich im Verhalten bei Vermögensanlagen, aber auch bei Einkäufen von Konsumgütern und Dienstleistungen beobachten - eine Ausprägung des Konformitätsdrucks, der sich als Rahmen, innerhalb dessen entschieden und gehandelt werden muss, manifestiert. Einer, einige wenige gehen voraus, und alle anderen springen auf - Ergebnis eines realen oder imaginären, eines finanzwirtschaftlichen oder sozialen Drucks. Es mag zudem auch sein, dass der Bandwagon Effect umso stärker ist, je stärker andere Verhaltenstypologien - der Hang zur Nähe, die Loss Aversion, Habgier oder Angstgefühle - ausgeprägt sind. Epidemie-Modelle aus der Biologie, darauf basierende Pandemie-Spiele mögen zwar Erklärungsansätze über das Warum und die Auswirkungen des Aufspringens auf einen Trend liefern; praktische Konsequenzen um potentiellen Negativeffekten im Umgang mit Geld zu entgehen lassen sich bisher jedoch kaum ziehen. Aus einem "ich mach da nicht mit".

### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jerry hat noch nie Lotto gespielt. Immer mehr Leute spielen, als sich der Jackpot der 10-Millionen-Marke nähert. Jetzt beginnt auch Jerry Lotto zu spielen.....*
- *Die Finanzierung des Sozialversicherungssystems in Jenny's und Jerry's Heimat wird immer unsicherer. Beide entschliessen sich, wie viele andere auch, für eine verstärkte Selbstvorsorge.....*
- *Jerry hat eine einfache Börsenregel: Steigt der Kurs zum Einstandswert um 5%, erhöht er das Investment; steigt er um 10% investiert Jerry lebhaft; bei 20% waghalsig, bei 100% nimmt er Fremdkapital auf und bei 300% verkauft er.....*
- *An einer Tupperware-Party fühlt Jenny sich verpflichtet, zumindest gleich viele Utensilien kaufen zu müssen wie die anderen Teilnehmerinnen.....*
- *Jerry will nicht so sein wie alle anderen, die immer von ihrem Glück erzählen - selbst- und auch geltungs-süchtig. Er outet sich als unter Depressionen leidend, schüchtern, immer wieder Geld verlierend bei Investments und überteuerten Anschaffungen. Zu seinem grossen Erstaunen klagen seine Kollegen plötzlich auch über ihre finanziellen Sorgen.....*
- *Jerry hatte mit seinem ersten Aktienkauf Erfolg; er kaufte hinzu, engagierte sich immer stärker und merkte nicht, dass er auf einen fahrenden Zug aufgesprungen war und seine Wahrnehmung sich immer mehr verengte; er verlor 90% seines Investments.....*
- *Jenny und Jerry versinken in ihren Instinkten und folgen den Horden: Wenn sie sehen, dass ein Wertpapier mehr Verkäufe als Käufe hat, verkaufen sie auch.....*



### 5.3 Noise (Trading) - Viel Lärm um nichts

Oftmals, wenn Menschen mit komplizierten oder auch einfach nur mit überraschenden Situationen konfrontiert sind, neigen sie zu Aktivismus. Je "lauter" diese sind, je "lauter" auch das Echo, desto hektischere Aktionitis. Eine Befreiung daraus scheint enorm schwierig. Wenn überall Aktionitis herrscht, dann wollen Menschen nur sehr schwer abseits stehen. Und nichts tun. Nicht zuletzt auch weil Medien der Öffentlichkeit dauernd echte oder fiktive Persönlichkeiten als Helden präsentieren, die durch Handeln Situationen entschärfen, in den Griff kriegen - oder zumindest so tun als ob. Es gibt kaum Helden des Nichtstuns. Die Entdeckung der Langsamkeit bleibt trotz literarischem Erfolg eine Fiktion und die Aussage "Europa hat die Uhr - Afrika die Zeit" eine Platitude.

Ein wichtiger Auslöser des Noise (Trading) sind Börsen und viele dem Börsenhandel zugrunde liegende Konzepte zur Erklärung der Dynamik von Kursentwicklungen. Diese betrachten Anpassungsprozesse zwischen sogenannten Gleichgewichtszuständen. Solchen Betrachtungsweisen inhärent sind stets vergangene Kursverläufe - mit der Folge, dass in dynamischen Zeiten Invest-Entscheidung immer öfters nur aufgrund dynamischer, vergangener Kursentwicklungen fallen. Oder in anderen Worten: In Bullenmärkten überwiegt Euphorie; Bewertungsexpansionen lassen Unsicherheiten über realwirtschaftliche Fundamentaldaten wie Wirtschaftswachstum oder Firmengewinne schwinden, was Anleger mit abnehmender oder gar inexisterter Verlustgefahr gleichsetzen. Sie kaufen weiter. So lange bis platzende Blasen Kernschmelzen einleiten. Oder metaphorisch gesagt: Wenn sich starke soziale Ansprechbarkeit mit Impulsivität und Reizbarkeit paaren, dann steigt die Infektionsgefahr. Je stärker diese wahrgenommen wird, je "lauter" darüber berichtet wird, desto wirksamer das Herding. Einer Grippeepidemie gleich, die gesunde Menschen meist nur wahrnehmen, weil in den Medien lautstark darüber berichtet wird.

Ein an Lärm und Klamaus orientiertes Handeln ist im Umgang mit Geld aus individual-psychologischer Sicht vor allem bekannt in Zeiten, bei hektischer Börsenstimmung vor allem, wenn es im Börsengeschehen laut zu und her geht, wenn hohe Handelsvolumina erzielt werden. Hohe Handelsvolumina, hektischer Handel - auf dem Börsenparkett, so das nostalgische Bild, begleitet und geleitet von tumultuösem Geschrei und oft auch begleitet von lautem Medienecho - stecken an; immer mehr, immer lauter wird verkauft und gekauft. Im Kern eigentlich eine grundlose Hyperaktivität mit Titel-Tunnelblick: Handelnde sehen Kursentwicklungen nur mehr als Rohre, vielleicht noch helle Punkte als Ausgang. Aber ansonsten nehmen sie links oder rechts des Tunnels nur noch die Wände, nicht mehr den dahinterstehenden Fels oder die ausserhalb des Berges liegende Welt wahr. Ein Effekt, der mit "tunneling", verengen des Blickwinkels, treffend umschrieben ist.

#### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Die spektakulären Berichte über Fukushima liessen Jenny all ihre Aktien grosser Energieversorger abstoßen und Solaraktien kaufen. Heute ist sie ernüchtert.....*
- *Jerry hört auf dem Börsenparkett die Sensationsmeldung, dass die Solvabilitätsmarge seines Lebensversicherers gefährdet sei. In übersteigerter Aktivität storniert er seinen Lebensversicherungsvertrag und will sich auszahlen lassen; er verkauft auch die Obligationen seines Lebensversicherers sowie sämtliche Versicherungsaktien; ausserdem kommuniziert er dieses Handeln nicht nur seiner Jenny, sondern im gesamten, gemeinsamen Verwandten- und Bekanntenkreis.....*
- *Jenny hat sich, mit Bezug auf Angela Merkel, eine gewisse Souveränität angeeignet: Seit sie sich nicht mehr von jedem plötzlichen Börsenereignis animieren lässt ihre Anlagen umzuschichten, schläft sie viel ruhiger.....*
- *Aktien-Indices im Sinkflug, Anleihenkurse im Keller, Rohstoff-Baisse - stets fühlt Jerry sich gedrängt zu handeln; er kauft und verkauft je hektischer es an den Börsen zu und her geht.....*
- *Jerry analysiert sein Aktienportefeuille. Er schaffte in den letzten 20 Jahren eine Rendite von gerade mal*

3.3%. Der Aktienmarkt hat es auf 9.8% gebracht. Immer wieder hat er bei Kursrückgängen seinen Ängsten nachgegeben und verkauft.....

- *Jerry, eigentlich ein biederer angestellter Vermögensverwalter, verwandelt sich in einer Phase wilder Investitionseuphorie zu einem akquisitionshungrigen Raider. Ob sich ein Investment je auszahlt oder ob es überhaupt Sinn macht, kümmert ihn plötzlich nicht mehr. Er investiert, weil es seine Konkurrenten wie wild auch tun. Und weil es sich kurzfristig lohnt - sein Salär ist ja direkt positiv korreliert mit der ausgewiesenen Eigenkapitalrendite.....*

## 6. Frames & Anchors

### Mensch und Mammon - Raiders on the storm.....

Frames sind Rahmen - nicht nur im gegenständlichen, auch im übertragenen Sinn. Für das tägliche Handeln massgebend sind nicht nur Gegenstand und Freiraum sondern auch der Rahmen, in dem eine Frage angegangen, ein Problem gelöst, eine Handlung vollzogen wird. Dieser Rahmen kann zeitlich, räumlich oder auch in einer anderen Dimension, einer geldwerten oder güterlichen, einer sozialen oder technologischen gehalten sein. Jeder Mensch bewegt sich innerhalb von Rahmen, hält sich an Rahmen, hat Mühe Rahmen zu durchbrechen. Auch dieses Kompendium unterliegt dieser Bedingung - besonders ausgeprägt natürlich durch das Kategorisieren.

So wie Stimuli lassen auch Frames Menschen - immer aus individual-psychologischer Sicht - Handlungen im Umgang mit Geld begehen, die ohne das Wissen um diese Frames ebenso unverständlich und nicht nachvollziehbar wären und persönliche Finanzpläne ad absurdum führen können. Im Extremfall können noch so starke Stimuli nicht darauf hinwirken, dass Menschen jenseits dieses Rahmens agieren. Dann spricht man von Anchoring, Verankerung. Anker repräsentieren ebenfalls Frames, prägen jedoch, vielleicht stärker noch als Frames, beim Menschen bestimmte Verhaltensweisen. Die Ankerheuristik kann als eine spezielle Urteilsheuristik verstanden werden, die besagt, dass Menschen sich bei der Urteilsfindung, bei Entscheiden und Handlungen, an tief in ihrem Innern verankerten und nur schwer aufbrechbaren Verhaltensweisen orientieren - tiefenpsychologisch oder behavioristisch begründbar. In Stimmungen, Erfahrungen, Persönlichkeiten, Charakterzügen oder intellektuellen Fähigkeiten beobachtbar. Aber auch in positiven individual-psychologischen Rückkoppelungen fassbar: Gelingenes Streben nach Erfolg, Macht, Geltung, Überlegenheit oder Entfaltung weckt den Wunsch nach mehr. Misslungenes weckt Kompensationswünsche. Beides befeuert ein Besitzstreben von Geld, von Geldwerten, von Statussymbolen. Welches seinerseits weiteres Streben auslösen und bis zur Habgier verkommen kann. Die Ankerheuristik besagt aber auch, dass Menschen sich an vorhandenen Umgebungsinformationen (Anker) orientieren und dadurch beeinflusst werden, ohne dass ihnen dieser Einfluss bewusst ist. Diese Informationen müssen in keiner Weise einen rationalen Zusammenhang zur Handlung aufweisen. Nichtsdestotrotz soll das Wissen um Ankereffekte die Sinne schärfen, um im Umgang mit Geld-, Finanz- oder Versicherungsfragen Ansätze ankergesteuerter Verhaltensweisen erkennen zu können.

Mental Accounting als spezielle Kategorisierungs-Typologie ist ein Anker, dem alle immer wieder unterliegen. Zu den Frames der etwas "lockeren" Art zählen die Heimatliebe, der Status Quo, wie immer auch geartete Wahrnehmungsfiler (Perzeption) und das Aufmerksamkeits-Syndrom (Attention). Der Rückschauseffekt (Hindsight) hat schon manche Vergangenheit verklärt und Verzögerungstaktiken erwirkt. Während Waterfall-Effects Komplexität reduzieren können Kognitive Dissonanzen Entscheid- und Handlungslähmungen provozieren.

### 6.1 Kategorisieren - nomen est omen

Menschen mögen ganz grundsätzlich weder Zufälle noch Unordnung. Das menschliche Gehirn möchte Muster erkennen - Tierfiguren in beliebigen Wolkengebilden; x-beliebige Gestalten in Tintenkleksen. Es möchte kausale Zusammenhänge in willkürliche Abfolgen bringen. Sogar beim Glücksspiel.

Auf philosophischer Ebene stellt sich die Frage, wie es denn überhaupt Zufälle geben könne in einer Welt, die Naturgesetzen folgt. Wie es denn in den ökonomischen Welten ungeordnete Zustände - chaotische gar - geben könne, wo doch Nutzenmaximierung die Maxime ist. So banal wie Albert Einstein's Aussage, wonach alles, was sich menschlicher Berechnung entzieht, Zufall und Unordnung sei, dürfte die Antwort nicht sein - vor allem nicht in finanzwirtschaftlichen Angelegenheiten.

Menschen neigen also in concreto dazu Informationen immer einer Kategorie zuzuteilen. Als Verhaltensweise im ökonomischen Handlungsfeld beschreibt die Kategorisierung das Phänomen, dass Informationen nur allzu häufig einer bestimmten Kategorie zugeteilt werden, ohne ein ausreichendes Fundament für den Zuteilungsentscheid zu haben. Zwei Merkmale genügen und Informationen passen in ein Schema. Diese Verhaltensweise orientiert sich an der Illusion des "law of small numbers": Zwei bis drei Beobachtungen gelten als repräsentativ zur Erfüllung eines statistischen Zusammenhangs oder Gesetzes; Urteile basieren auf Stereotypen aus zu kleinen Stichproben. Gute Unternehmen sind gute Anlagen. Zur Kategorisierung zählt auch das Phänomen, dass zwei zeitlich nah aufeinander folgende oder sich gar überlappende Ereignisse miteinander verknüpft werden, zu einer Kategorie verschmelzen - aus der Geschichtsschreibung bekannt als "post hoc, ergo propter hoc" - "also deswegen". Ein logischer Trugschluss, der auf der Annahme beruht, dass zwischen zwei aufeinanderfolgende Ereignissen, einzig bedingt durch ihre zeitliche Nähe, ein Kausalzusammenhang besteht. Ist diese Verhaltensweise dann auch noch durch räumliche Nähe geprägt, so schwächt sich das Fundament einer Einordnung weiter. Und kommt den Informationen über die beiden Ereignisse zudem noch der Charakter von Stimuli zu, dann dünnt das Fundament noch mehr aus; die Wahrscheinlichkeit einer "Fehlallokation" der Information steigt ins Unermessliche.

Beliebige Eigenschaften, die jemanden im Umgang mit Geld prägen, können miteinander in Beziehung gesetzt werden. Eigenschaften unterschiedlichster Dimensionen - in der Person liegend, im Verhalten liegend, im Kontext liegend - lassen sich miteinander kombinieren. Es ist einfach, jemanden einzuschätzen ob fähig oder unfähig im Umgang mit Geld. Es wird schwieriger dieses in Kombination mit Persönlichkeitsmerkmalen - sympathisch / unsympathisch vielleicht - zu tun. Banker mögen fähig sein; sympathisch wirken sie heute kaum. Kommen aus der Dynamik menschlichen Handelns und dem Kontext weitere Attribute hinzu - machtbewusst, zielorientiert, hilfsbereit, familiär indoktriniert, der Top-Management-Kohorte angehörig - dann überfordert die kognitive Durchdringung menschliche Auffassungsgabe; emotional geprägte, medien- und vorurteilsgetriebene Stereotype reduzieren Komplexität auf einfache Kategorien: "Die Oma ist lieb - die nonna Strippenzieherin; Investmentgesellschaften klotzen - Obdachlose schmarotzen; wer nichts wird wird Wirt - und ist ihm das nicht gelungen geht er zu Versicherungen".

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jerry will sein Vermögen diversifizieren, konsultiert die Homepage seiner Bank und sieht die Anlagealternativen Sicherheitsfonds, Stabilitätsfonds, Wachstumsfonds, Spekulationsfonds. In jeden dieser Fonds investiert er ein Viertel.....*
- *Jerry, Tenor am Opernhaus, sieht aus wie ein Buchhalter und wird beim Small Talk immer wieder um Rat gefragt beim Ausfüllen von Steuererklärungen.....*
- *Jerry, vor die Wahl gestellt, sein Vermögen in Aktien und Anleihen anzulegen, entscheidet sich für 20% Aktien und 80% Anleihen.....*
- *Jenny, vor die Wahl gestellt, ihr Vermögen in inländische Aktien, ausländische Aktien, inländische Anleihen und ausländische Anleihen anzulegen, entscheidet sich für 30% inländische Aktien, 10% ausländische Aktien, 40% inländische Anleihen und 20% ausländische Anleihen - in Summe 40% Aktien / 60% Anleihen.....*

- *Jenny, vor die Wahl gestellt, ihr Vermögen zwischen verschiedenen Investments aufzuteilen, wählt 2 Aktien Schweiz, 2 Aktien Ausland, 2 Obligationen Schweiz, 2 Obligationen Ausland.....*
- *Jenny schreibt eine Masterarbeit über die Vielfalt individual-psychologischer Verhaltensweisen. Um sich nicht zu verlieren gliedert sie diese in Stimuli, Herding, Frames, Sentiments und Belief.....*
- *Jerry doktoriert in Finance & Banking und verwendet zur Gliederung der Quellen irrtümlicher finanzwirtschaftlicher Entscheide die Kategorien soziale Interaktionen, fehlerhafte Informationsverarbeitung, Emotionen, Selbsttäuschung und Unfähigkeit zu lernen.*

## 6.2 Mental Accounting - Eine gute Portion Selbstbetrug

Nicht jeder Franken ist ein Franken, nicht jeder Euro ist ein Euro, nicht jeder Dollar ein Dollar. Menschen haben die Tendenz objektiv gleichen Beträgen subjektiv unterschiedliches Gewicht zuzuschreiben. Sie haben die Neigung, ihre finanziellen Angelegenheiten - Einnahmen / Ausgaben, Gewinne / Verluste - nicht mathematisch und ökonomisch zu verrechnen, sondern in unterschiedlichen Kategorien zu verbuchen. Sie führen Gefühlskonten und füllen diese mit Illusionen. Somit bekommen objektiv gleiche Geldbeträge subjektiv unterschiedliche Wertigkeiten. Das bekannte "Geld- und Kulturkonto"-Experiment von Tversky & Kahnemann bringt das mental accounting auf den Punkt: Wer eine Theater-Eintrittskarte für 10 reservieren liess und an der Kasse angekommen bemerkt, dass die 10, mit welchen die Eintrittskarte bezahlt werden sollte, unterwegs verloren gingen, wird mit überwiegender Wahrscheinlichkeit trotzdem nochmals eine Eintrittskarte kaufen. Wer im Vorverkauf eine Eintrittskarte erworben hat und, an der Kasse angekommen, bemerkt, dass die bereits gekaufte Eintrittskarte unterwegs verloren ging, wird nur mit geringer Wahrscheinlichkeit eine neue Eintrittskarte kaufen. In der ersten Situation wurde der Verlust auf dem Geldkonto verbucht; zu diesem Konto gibt es höchstens eine abstrakte, aber keine emotionale Beziehung. In der zweiten Situation hingegen besteht eine emotionale Bande zu etwas, das den Verlust als höherwertig empfinden lässt - hier: das Bedürfnis nach kultureller Befriedigung, nach sozialen Kontakten, nach Unterhaltung; der Theaterbesuch würde als doppelt so teuer empfunden, weshalb man lieber darauf verzichtet.

Menschen teilen also Einkommen, Ausgaben, Vermögen und Schulden mental in verschiedene Konten ein und assoziieren mit jedem Konto eine bestimmte Verwendungsart; sie bilden virtuelle Konten, die ab und zu, wenn sie sich denn tatsächlich in realen Konten manifestieren, höchst komplizierte finanzielle Gebilde zutage fördern. Oder sie behandeln gewisse Einkommens- oder Vermögensveränderungen je nach Art, Grösse und "Verpackung" völlig unterschiedlich. Ein Wechsel der zugeordneten Verwendungsart ist mit hohen psychischen Kosten verbunden, müssen doch veränderte Wertvorstellungen, andere Verständnisweisen, andere Verwendungszwecke emotional erst einmal akzeptiert sein. Und: Emotionale Akzeptanzprozesse beanspruchen beim Menschen einen langen Zeitraum, ein hohes Mass an Vertrauen und starke Überzeugungskraft, wenn nicht gar eine grosse Menge an Tatbeweisen, bevor sie wirken. Werden diese Mental Accounts nicht offengelegt, kann es zu vollkommen unnachvollziehbaren Entscheiden und Handlungen kommen. Die Herausforderung beim Umschreiben des Mental Accountings besteht darin, dass keine festen Regeln erkennbar sind, nach welchen Menschen mentale Konten bilden.

*Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jerry unternimmt die grössten Anstrengungen um beim Mittagessen 1.50 zu sparen, gibt am Abend aber sorglos 750.00 in einer Stripbar aus.....*
- *Jenny fährt jede Woche einmal zur 20km entfernten Tankstelle, weil der Liter Benzin dort 0.05 billiger ist als bei der Tankstelle an ihrer Strasse.....*
- *Jerry spart am Morgen 2 für die Strassenbahn und geht stattdessen zu Fuss zur Arbeit; am Abend nimmt er sich dann aber ohne Zwang für 200 ein Taxi um zu Jenny in die Nachbarstadt zu fahren.....*
- *Jenny und Jerry sparen bei der Bahn und fahren nur zweiter Klasse; sie nehmen sich aber - wenn immer sie Auto fahren wollen - den teuersten Mietwagen.....*
- *Die ausbezahlte Summe ihrer Lebensversicherung wird Jenny zweckgebunden für den Kauf von Fondsanteilen bei ihrer Lebensversicherungsgesellschaft verwenden.....*
- *Eine Diskussion mit Jenny fördert bei Jerry zutage: Einnahmen aus Erwerbstätigkeit konsumiert er, da sie "wohlverdientes" Einkommen darstellen. Die Wertsteigerung seines Aktienportefeuilles ist Vermögenszuwachs und darf nicht konsumiert werden. Auf keinen Fall will Jerry den Erlös aus seinem Immobilienverkauf zur Finanzierung seines Lebensunterhalts verwenden, sondern der ist wieder zu investieren: "Ich darf doch meine Substanz nicht angreifen!".....*
- *Eine Fortsetzung der Diskussion mit Jenny zeigt: Jenny hält acht Kassen und führt sieben Kassenbücher (Auto, Zigaretten, Ferien, Taschengeld für Kinder, Kleider, Schuhe, Körperpflege / Kosmetika). Die Kassenbücher fasst sie in zwei Haushaltbüchern zusammen. Darüber hinaus besitzt Jenny bei fünf verschiedenen Banken über das Lohnkonto hinaus noch insgesamt sieben zweckbestimmte Konten (für Versicherungsprämien, für das eigene Sparen, für die Steuern, für Strom / Wasser / Gas, für Telefon- und Internetgebühren, für Hypothekarzinsen, für TV-Gebühren).....*
- *Jenny erhält von ihren Eltern ein Geldgeschenk und verwendet dieses ohne zu zögern für ein Wellness-Wochenende in einem Fünfsterne-Hotel.....*
- *Jenny erhält von ihren Eltern einen Erbvorbezug und investiert diesen ohne auch nur einen Cent davon auszugeben sofort als Einmaleinlage in eine Lebensversicherung.....*
- *Jenny rechtfertigt das Belassen eines Minimalbetrags von 10'000 auf ihrem Kontokorrent mit dem Tankgutschein, den sie jeweils anfangs Jahr von ihrer Bank erhält, wenn der Saldo in den vergangenen 12 Monaten diesen Betrag nie unterschritten hat.....*
- *Jenny hat eine glorreiche Idee, wie sie ihre Galerie finanzieren wird: Sie emittiert 5-jährige Schuldverschreibungen zum Preis von je 10'000 - zusammengesetzt aus 2'000 Rückzahlungskapital, 1'000 Steuern und Abgaben sowie 7'000 Prämie; Käufer haben darüber hinaus das Recht mindestens zweimal pro Jahr als Ehrengast an Vernissagen persönlich begrüsst und namentlich erwähnt zu werden.....*
- *Jenny erhält zu ihrem 25sten von Jerry einen Geschenkgutschein von 1'000 und von ihren Eltern einen Umschlag mit 1'000 in bar. Die 1'000 in bar wandern in die Haushaltkasse. Mit dem Geschenkgutschein erwirbt sie sich am nächsten Tag ein paar Louboutin, obwohl sie schon vier Paar in ihrem Schrank stehen hat.....*
- *Jerry kennt für jede Wertschrift in seinem Wertschriftenportefeuille den Einstandskurs auswendig - und wundert sich, dass Jenny, ahnungslos zu welchem Kurs sie welche Wertschrift erworben hat, bei Geldanlagefragen viel abgeklärter ist.....*
- *Obwohl Jenny weiss, dass Kauf, Unterhalt und Amortisation eines Autos sündhaft teuer sind, kann sie sich nicht überwinden, ihren Mini Cooper Works durch Taxifahrten und die öffentlichen Verkehrsmittel zu erset-*

zen.....

- *Jenny hat auf ihrem Kontokorrent regelmässig einen Negativsaldo und bezahlt hohe Überziehungszinsen; gleichzeitig liegen auf ihrem Alters-Sparkonto 100'000 niedrig verzinstes Geld.....*
- *Jerry kassiert einen unerwarteten Bonus; am gleichen Abend noch begibt er sich ins Casino und verzockt den ganzen Betrag beim Black Jack.....*
- *Jenny kassiert einen satten Kursgewinn und bucht eine Suite im Eden Roc an der Côte d'Azur.....*
- *Jenny arbeitet in der Altenpflege, verdient mehr schlecht als recht und verdoppelt die Werthaltigkeit ihres Einkommens mit einer emotionalen Rendite "wer viel gibt erhält viel zurück".....*
- *Jerry verwendet seinen Bonus seit eh und je zur Bezahlung seiner Steuerschuld.....*
- *Jenny kauft im Supermarkt ein. An der Kasse klaubt sie ihre schmutzigen, zerfledderten Noten heraus und bezahlt.....*
- *Jenny kauft in der Edelboutique. An der Kasse unterhalten sich äusserst elegant gekleidete Damen. Jenny bezahlt mit nigel-nagel-neuen Banknoten.....*
- *Jenny durchstreift die Stadt auf der Suche nach einer neuen Abendrobe. Sie wird und wird nicht fündig. Kurz vor Ladenschluss kauft sie schliesslich doch noch - "weil ich nun schon so lange gesucht habe".....*
- *Jerry lebt in einem permanenten Dilemma. Soll er jetzt mehr arbeiten um sich später mehr Freizeit leisten zu können. Oder soll er jetzt mehr Freizeit geniessen um später länger arbeiten müssen.....*
- *Jenny und Jerry haben ihre erste Aktie zu 1'000 gekauft; jetzt ist sie ihnen mit 1'200 ein Quell der Freude - sie werden sich mit dem Gewinn einen schönen Abend spendieren.....*
- *Mein R8-Biturbo ist echt günstig im Unterhalt meint Jerry und ignoriert das Amortisationskonto.....*
- *Seit Jenny ihren Kindern für gute Schulnoten einen guten Batzen gibt werden die Leistungen immer schwächer - die Kinder fühlen sich kontrolliert und fremdbestimmt.....*
- *Jerry schätzt sein Alterssparkonto als so wertvoll, dass er es auch nach seiner Pensionierung nicht anrührt und nur von seiner laufenden Rente lebt.....*
- *Jerry muss umziehen. Seine Freunde helfen. Der Umzug dauert viel länger als vorgesehen; um Mitternacht sind alle erschöpft. Jerry zeigt sich erkenntlich und drückt jedem 100 in die Hand. Die Freunde verlassen Jerry wortlos.....*

### 6.3 Heimatliebe - My home is my castle

Als Individuum vertraut man dem Heimischen mehr als dem Fremden; was man nicht kennt, hält man tendenziell für unsicher, gefährlicher. Der Begriff Heimatliebe drückt also aus, dass ein Mensch, der dieser Verhaltensweise frönt, sich auf das ihm bekannte Umfeld beschränkt. Alles, was jenseits dieses heimischen Rahmens liegt, ist suspekt; darauf ist gar nicht einzutreten und wenn schon, dann ist es abzulehnen.

Im Zusammenhang mit Vermögensanlagen liegt der definitorische Ursprung der sogenannten Heimatliebe in einer Abweichung des Realisierten vom Optimalen - in der Regel des realisierten Wertpapier-Portfolios vom optimalen. Individuen halten zu viel ihres Vermögens in inländischen Wertpapieren. Inwiefern dies, unter dem Titel "Home Bias", eine Verzerrung des relevanten Umfelds darstellen kann, hängt von Inhalten ab. Ein Sich-Beschränken auf das bekannte Umfeld mag - im Sinne von Komplexitätsreduktion zwecks Aufrechterhaltens von Entscheid- und Handlungsfähigkeit - überlebensnotwendig sein; Heimatliebe per se ist keine Verzerrung.

Rationale Argumente für die Präferenz des Heimischen im Umgang mit Geld, bei der Vermögensanlage insbesondere, mögen in Fehleinschätzungen von Wechselkursentwicklungen liegen. Die Präferenz kann aber auch durch höhere Transaktionskosten bedingt sein. Wenn jemand ausländische Wertschriften kauft, dann kostet das oft mehr als der Erwerb inländischer.

Es gilt aber auch das Kontrollmotiv: Menschen suchen überwiegend Situationen, von denen sie meinen, diese gut einschätzen zu können - Illusion der Kontrolle und höheres Kompetenzgefühl lassen das nahe liegende, das Bevorzugen des Heimischen, als Verhaltenstypologie aufleben. Je kompetenter sich jemand fühlt, desto leichter fällt bei der Vermögensanlage ein Kaufentscheid. Und weil man sich zu Hause, im eigenen Land, am kompetentesten fühlt, wird in Inländisches investiert. Offenbar liegt eine asymmetrische Informations-Situation vor. Bei lokaler Nähe erscheinen Einblick in Unternehmenssituationen und Kenntnisse der Rahmenbedingungen besser als bei ausländischen Unternehmen. Empirische Untersuchungen weisen nach, dass bei einem Investitionsgrad von 80% in heimische Aktien ein Renditeverlust von 1% in Kauf genommen wird; Investoren bezahlen also einen recht hohen Preis für ihr Kontrollgefühl und - sollte Heimatliebe eine soziale Norm sein - die Inkaufnahme einer möglichst geringen Normabweichung. Und damit für das Nachgeben bei einem Konformitätsdruck - weil Menschen eben dazu tendieren, Entscheide mit möglichst geringer Normabweichung zu treffen. Das mag aber auch mit dem Vertrauen in Vertrautes, mit Status Quo oder Nostalgie, zusammenhängen.

#### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jerry kennt sich ein wenig aus im Automobilssektor - weswegen er sein freies Vermögen nur in dieser Branche investiert und alle anderen Opportunitäten vernachlässigt; Jenny tut dasselbe in der Kosmetikbranche.....*
- *Jenny und Jerry sind bekennende Schweizer und haben deshalb ihre Versicherungen nur bei ur-schweizerischen Versicherungsgesellschaften, ihre Konten nur bei Ur-Schweizer Banken und ihre Anlagen nur in Wertschriften schweizerischer Blue Chips investiert; sie kaufen nur schweizerische Produkte und Dienstleistungen, machen Ferien nur in der Schweiz, interessieren sich nur für Schweizer Briefmarken und ihre Lithographien stammen alle von Schweizer Künstlern.....*
- *Obwohl Jerry die Renditeerwartung, die Standardabweichung der Anlagerenditen und die Korrelation der verschiedenen Anlagerenditen bekannt sind und ihm ein Finanzberater darüber hinaus für jedes Risikoniveau eine optimale Portfoliozusammensetzung errechnet hat, legt Jerry sein nicht unerhebliches freies Vermögen in 5-jährigem Festgeld seiner heimischen Hausbank an.....*

#### **6.4 Status Quo - Es lebe der alte Trott**

Ein aus der Erwartungstheorie bekannter, rationaler Grund des Verharrens im Status Quo ist die unreflektierte Annahme, dass eine andere Wahl als der Status Quo die eigene Situation verschlechtern wird; Status Quo ist die Präferenz, den Ist-Zustand beizubehalten oder umgekehrt die - vielleicht falsche - Scheu vor dem Unbekannten.

Im Bonmot "Der Mensch ist ein Gewohnheitstier" kommt die Orientierung am Status Quo treffend zum Ausdruck. Menschen haben eine sehr starke Tendenz, auf dem Ist-Zustand zu beharren. Sie sind von Natur aus träge, machen gerne, was sie schon immer gemacht haben, ohne Berücksichtigung allfälliger veränderter Prämissen. Sie scheuen Veränderungen. Sie bereuen es, wenn sie nicht so bleiben können wie sie sind. Auch wenn der Wille zur Veränderung vorhanden ist: Bis zum konkreten Handeln ist es meist ein langer Weg. Dies gilt besonders ausgeprägt auch für ökonomisches Handeln: Ein einmal erreichter oder erarbeiteter, als optimal empfundener Zustand wird lange belassen, auch wenn die Faktoren, die einmal das Optimum bestimmten, in der Zwischenzeit längst nicht mehr ein Optimum definieren. Dies gilt aber nicht nur für ökonomisches Handeln, sondern für alle Haltungen und Einstellungen zu Geldfragen, für alle Verständnis- und Umgangsweisen mit Geld.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jenny und Jerry haben wirklich keine Lust ihr inzwischen überholtes Anlageportefeuille zu ändern; der erforderliche Aufwand an Energie und Aktivität schreckt ab - stattdessen verbringen sie ihre Freizeit lieber auf ihren Harley Davidsons.....*
- *Jerry bewertet Technologietitel heute immer noch im Lichte der Erfahrungen, die er vor zehn Jahren beim Kauf gemacht hat.....*
- *Nach 30 Jahren beim gleichen Arbeitgeber hat Jerry, 54, keine Energie mehr sich zu verändern, beruflich voranzukommen, in der Hierarchie aufzusteigen, mehr zu verdienen.....*
- *Jenny hat all ihre Versicherungen bei einer einzigen Versicherungsgesellschaft und weigert sich mit Händen und Füßen, daran etwas zu verändern.....*
- *Das Auskommen mit dem Einkommen ist für Jenny ein unerreichbares Ziel; kein Monat vergeht ohne Negativsaldo auf ihrem Lohnkonto.....*
- *Jenny hat mit einem Mini Cooper Auto fahren gelernt; ihr erstes eigenes Auto war ein Mini Cooper Works und nun fährt sie - in die Jahre gekommen - schon 25 Jahre einen Mini.....*
- *Jerry hat in seinem ganzen Leben noch nie Schulden gemacht und gedenkt dies auch in Zukunft nie zu tun.....*
- *Jenny hat schon immer sehr viel Geld ausgegeben für Zigaretten.....*
- *In Jenny's und Jerry's Elternhäuser wurde nie über Geld gesprochen und so spricht auch heute in ihrer Familie niemand über Geld.....*
- *Die Familien von Jenny und Jerry sind schon seit Generationen bei der gleichen Krankenkasse versichert.....*
- *Jerry klebt am knauserigen Budget aus seiner Studentenzeit fest, obwohl er inzwischen Chief Financial Officer einer weltweit tätigen Immobilien-Investment-Firma geworden ist.....*
- *Jenny hat sich einen gebrauchten Fiat Punto gekauft - 5 Jahre, 70'000km. Sie erhält den Antrag für die Autoversicherung, u.a. mit dem Hinweis, dass Vollkasko die Norm ist und sie, wollte sie zu Teilkasko wechseln, dies durch Ankreuzen kundtun müsse. Jenny kreuzt nicht an.....*
- *Jerry hat sich seine Meinung über seine frühere Versicherungsgesellschaft gebildet und kein Argument kann*

*ihn mehr davon abbringen.....*

- *Jerry hat vor vielen Jahren beim Going Public der Deutschen Telekom mit T-Aktien herbe Verluste erlitten. Aktienkäufe und Volatilitäten sind ihm seither ein Tabu.....*
- *Seit Jahren schon legt Jerry, obwohl er wiederholt Schiffbruch erlitten hat, sein Vermögen in trendig erscheinenden, Prestige-affinen Investments an - früher Technologieaktien, später Hedge Funds und Fonds für Immobilien an Bestlagen.....*
- *Jenny kauft billige Ramsch-Kleidung weil sie sich schon immer schäbig gekleidet hat.....*
- *Seit Jahren schon hechelt Jerry bei seinen Geldanlagen der Nutzenmaximierung nach, sammelt, sichtet und ordnet endlos Wirtschaftsinformationen, vergleicht und bewertet alternative Anlagen - und ist am Jahresende immer wieder enttäuscht, dass seine Gesamrendite unter dem Marktdurchschnitt liegt. Zum fünften Mal schon fasst er zum Jahreswechsel den Entschluss, sich im nächsten Jahr von der Nutzenmaximierung zu verabschieden.....*
- *Weil Jenny und Jerry immer in Mietwohnungen gelebt haben kommt für sie Vermögen bilden in der Form von Wohneigentum nicht in Frage.....*
- *Weil es ihre Eltern schon so hielten halten sich auch Jenny und Jerry daran: Zehn Prozent des ausbezahlten Lohnes kommen auf ein Sparkonto.....*
- *Jenny und Jerry sind ausgesprochen träge, schätzen ihr hochwertiges Sach- und Geldvermögen und empfinden Verluste als persönliche Niederlagen; hunderte Einrichtungsgegenstände verstellen ihre Wohnung, ihr Keller quillt über vor lauter zu nichts mehr nutzbarer Dinge und in ihren Anlageportefeuilles schlummern haufenweise Kursverluste.....*

## 6.5 WahrnehmungsfILTER - Der kluge Hans

Menschen können Informationen auf völlig unnachvollziehbare Art wahrnehmen. Aus welchen Gründen auch immer nehmen Menschen bestimmte Reize plötzlich wahr, auch wenn diese vorher schon da waren. Und glauben, sie träten nun häufiger auf. Letztendlich gilt: Um Perzeptionen zu verstehen müssen viele Dimensionen zusammen verstanden werden. Das menschliche Wahrnehmungsvermögen ist aufgrund unbekannter Assoziationen, aufgrund von Kindheitserlebnissen, der schulisch-erzieherischen Konditionierung, der beruflichen Ausbildung, der Werthaltungen aber auch aufgrund neuro- oder tiefenpsychologischer Faktoren durch WahrnehmungsfILTER geprägt. Deren kognitive Durchdringung hat sich bisher als ein Ding der Unmöglichkeit erwiesen. Eine Vielzahl experimenteller Untersuchungen zeigt, dass Informationen während Entscheid- und Handlungsprozessen selten ausreichend differenziert betrachtet und bewertet werden; obwohl unterschiedlich glaubwürdig, zuverlässig oder relevant: Sie werden gleichwertig behandelt. Oder in eine Wahrnehmung wird das hinein interpretiert, das Menschen aus ihr lesen wollen - so wie Wilhelm von Osten, pensionierter Mathematiklehrer in Berlin, Hans, seinem Pferd, rechnen beigebracht haben soll. WahrnehmungsfILTER - oft ein Kluge-Hans-Effekt eben.

Menschen tendieren oft auch hin zur Gleichmacherei, zu einer as-if-heuristic, zu Verhaltenstypologien zwecks Komplexitätsreduktion. Um überhaupt entscheid- und handlungsfähig zu bleiben ist die Zeit-Perzeption des Menschen nicht konstant. Langfristig kann er sehr geduldig sein; kurzfristig dominiert Ungeduld: 10 heute oder 11

morgen ist nicht gleich wie 10 heute in einem Jahr oder 11 heute in einem Jahr und einem Tag; gegenwärtige Belohnungen werden als werthaltiger wahrgenommen als künftige. Was auch zu einem Mangel an Selbstkontrolle führt und wovon in der Altersvorsorge ganze Finanzwirtschaftszweige leben.

Aber auch der Kontext macht's. 15 Grad im Sommer wirken anders als 15 Grad im Winter. 100 ausgeben für Lebensmittel ist anders als 100 für Hypothekarzinsen. 10 Sekunden - ein neuer Rekord? Wovon sprichst du, es kommt drauf an, wovon du sprichst!

In diese Verhaltenstypologie passt auch der Primacy-Effect: "First impressions are lasting". Es gibt für Menschen wenig Bestechenderes als der erste Eindruck. Eine zuerst aufgestellte Hypothese, eine erste Begegnung, eine erste Information, der zuerst wahrgenommene Preis - all dies wirkt wie ein Anker, setzt sich im Bewusstsein fest, blockiert Alternativen, dient als Referenz. Ein Effekt, der auch hier, unter Zeitdruck insbesondere, bis zum "Tunneling-Effect" führen mag.

Wahrnehmung lässt sich auch gezielt verschieben - im Marketing bekannt geworden als Decoy-Effekt. Tritt neben zwei bestehende Optionen eine Dritte, im Grunde irrelevante Alternative, verändert sich die Wahrnehmung. Stellt ein Schuster neben zwei Paar Schuhe zu 110 und 199 ein drittes Paar zu 450, dann erscheint dasjenige zu 199 deutlich günstiger als es ohne die Präsentation des 450ers wäre. Ein Effekt, von dem die ganze Luxusgüterindustrie bestens lebt. Hinzu kommt: Das Wahrnehmungsvermögen schwindet proportional zur Grösse der wahrgenommenen Einheit. Zusatzkosten von 1'000 bei einer Investition von 10'000 lösen eine andere Reaktion aus als bei einer Investition von 100'000.

Und: Wieso verprassen viele Leute ihr Geld in Casinos, wo doch schon die Ausstattung signalisiert, dass ihnen Geld aus den Taschen gezogen wird? Wieso versichern sich viele Leute nicht gegen Katastrophenschäden - Haftpflicht zum Beispiel oder Invalidität - wo sie doch das Erwerbseinkommen ihres ganzen Lebens verlieren könnten? Die einen, weil hohe Gewinne winken; die anderen weil Katastrophen nur in Medien existieren. Die 2.7%ige Wahrscheinlichkeit, dass beim Roulette die Kugel auf die Null fällt, wird ebenso wie die 0.06%ige Wahrscheinlichkeit von einer Katastrophe betroffen zu sein mit Null gleichgesetzt. Hasardeure sind beide.

Menschen unterscheiden aber auch zwischen Güter- und Erlebniswerten. Wird Geld in seinem Güterwert wahrgenommen, dann unterliegt es - unbewusst - der Alterung, dem Vergessen, der Gewohnheit, dem Vergleich, der Standardisierung, der Vereinsamung. Anders verhält es sich, wenn Geld primär in seinem Erlebniswert wahrgenommen wird: Es manifestiert sich in Lebendigkeit, Dynamik, Weiterentwicklung, Neuem, Einzigartigem, Unvergleichlichem.

Heute ausgeben oder für morgen sparen? Viele Entscheidungen im Umgang mit Geld manifestieren sich exakt in dieser Frage. Wenn ich heute eine Sonnenbrille kaufe, dann kann ich das ausgegebene Geld nicht mehr nutzen um am Abend auswärts essen zu gehen. Ausgeben oder sparen? Verschwenden oder horten? Immer eine Frage der Opportunitätskosten. Welche Menschen rechnen bei diesen Fragen noch rational?

### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Weil sein Vater, Verschwörungstheoretiker, den Zweifel zum Prinzip seines Denkens machte, ist Jerry der Überzeugung, dass Gewinnwarnungen ein manipulatives Instrument sind und ignoriert sie.....*
- *Weil ihre unbeliebte Grundschullehrerin rote Haare hatte kauft Jenny nie etwas bei einer Firma, deren Logo dem Rot ihrer Grundschullehrerin nahe kommt.....*
- *Da ihre Eltern einmal Konkurs machten kommt für Jenny fremdfinanzieren nicht in Frage.....*

- Weil Jerry als Kind bei einem Unfall in einem Auto verletzt wurde, schliesst er immer eine Autoinsassen-Unfallversicherung ab.....
- Jenny glaubt von sich, dass sie eine mathematische Nuss sei und delegiert deshalb alle Entscheide rund um Geld an Jerry.....
- Jerry ist vom Vorurteil "Frau am Steuer - Ungeheuer" überzeugt und findet, ER müsse deshalb die Finanzen des gemeinsamen Haushalts mit Jenny steuern.....
- Jenny und Jerry haben eine neue Mietwohnung bezogen. Der Vermieter verlangt ein Mietzinsdepot von 5'000. Die beiden entschliessen sich für ein bargeldloses Mietzinsdepot, bezahlen 300 Einschreibgebühr und dann jährlich 200.....
- Jerry, CFO einer international tätigen Firma, wird von seinem Arbeitgeber entlassen. Vor wie Wahl gestellt, eine Abgangsentschädigung von 150'000 sofort oder den gleichen Betrag plus Zinseszinsen von 10% p.a. während 15 Jahren in monatlichen Beträgen zu erhalten, entscheidet er sich für die Einmalzahlung heute.....
- Von Junk Bonds hat Jerry schon immer die Finger gelassen; seit die gleichen Obligationen als High Yield Bonds angepriesen werden beträgt deren Anteil in Jerry's Portefeuille 15%.....
- Jenny, Chemikerin, ist der Überzeugung, dass die Chemiebranche im Aufwind ist und weigert sich darum standhaft, die Gewinnwarnungen ihrer Hausbank zur Chemiebranche wahrzunehmen.....
- Jerry vertraut beim Anlegen seines Vermögens auf Börsen-Charts; Jenny auf Horoskope. Jerry investiert wöchentlich mehrere Stunden in die Analyse von Charts; Jenny einmal im Jahr in die Lektüre des Jahreshoroskops. Die Performance ihrer Anlage-Portefeuilles ist bis auf die zweite Stelle hinter dem Komma identisch.....
- Jenny erhält von ihrer Hausbank eine Kaufempfehlung auf Hochglanzpapier, garniert mit ganzseitigen Bildern von Sonne, Sand und Strand. Jerry erhält für das gleiche Wertpapier von seinem Finanzberater ebenfalls eine Kaufempfehlung, garniert mit Tabellen, Zahlenreihen und Kurven. Jenny kauft, Jerry verzichtet.....
- Jenny und Jerry haben sich mit einer Rundum-Versicherung gegen Unfall, Krankheit, Feuer, Wasser, Haftpflicht und Einbruch versichert und glauben, sie seien nun gegen allen Unbill abgesichert. Ihre Tochter, die Versicherungsmathematik studiert, erklärt, dass Assekuranzgesellschaften nur versicherbare Risiken versichern. Die beiden fühlen sich von ihrem Versicherungsberater über den Tisch gezogen.....
- Jenny kauft immer noch Gold, weil sie absolut überzeugt ist, dass Gold in Krisenzeiten den Nimbus des Unanfechtbaren besitzt.....
- Für Jerry ist eine Erlebensfallversicherung die beste Versicherung und Kapitalanlage, denn: Da hat er ja eine Versicherung und erhält bei Ablauf erst noch Geld - ohne dass ein Schaden eingetreten ist.....
- Jerry und Jenny sind erstaunt, dass ihre Hausbank ihnen zum Jahresende nach einem annus horribilis auf den Finanzmärkten wieder einen Anlagebrief zustellt: In grossen Lettern heisst es nun anstelle von Prognosen Perspektiven; sie beginnen an der Seriosität zu zweifeln und entziehen ihrem Kundenbetreuer das Vertrauen.....
- Jerry ist der Ansicht, dass Aktien der Schwerindustrie sichere Anlagen sind, denn die Schwerindustrie produziert ja schwere, massive, langlebige, physisch sicht- und greifbare Güter.....
- Weil sie sich bei ihrer ersten Begegnung in Sekundenschnelle verliebt haben, gibt es für Jenny und Jerry nichts Bestechenderes als den ersten Blick. Sie kaufen immer ohne Einkaufsliste ein - und haben schon manch überflüssige Gegenstände im Keller lagern.....

- *Jenny crasht an der Börse - ist die doof..... - Jenny verkauft bevor die Börse crasht - hat die Glück gehabt.....*
- *Jerry ist sich bombensicher, in seinem Job bei seiner Firma am meisten zu verdienen und schlägt alle Angebote anderer Firmen in den Wind.....*
- *Jenny liebt Luxus und schliesst daraus, dass Firmen der Luxusgüterindustrie eine überdurchschnittliche Performance ausweisen.....*
- *Jenny und Jerry richten ihr Wohnzimmer für 20'000 neu ein. Für die Beleuchtung des Wohnzimmers geben sie 1'000 aus. Später planen sie den Bau eines Einfamilienhauses für eine Million. Für die Beleuchtung des Wohnzimmers budgetieren sie 10'000.....*
- *Jenny antwortet auf die Frage, was mehr wert ist, 3 Franken pro Tag oder 1'095 Franken im Jahr, mit 1'095.....*
- *Jerry ist neu in der Firma. Bei einem Feedback-Gespräch vernimmt er: Kollegin A berichtet, dass Jerry nicht immer freundlich grüsse. Und ergänzt, dass Jerry ziemlich lange brauche sich in die Firmenprozesse einzu- arbeiten. Kollege B sagt, Jerry sei schon zweimal zu spät zur Arbeit erschienen. Er hält ihn aber für sehr kompetent in Gesprächen mit Kunden. Jerry besteht die Probezeit nicht.....*
- *Geld und Liebe bilden für Jenny eine Einheit. Sie investiert deshalb immer sehr viel Zeit und affektive Hingabe in ihre Einkäufe.....*
- *Für Jenny und Jerry ist die Bankfiliale um die Ecke mit dem freundlichen Empfang die preisgünstigste, auch wenn deren Kosten und Gebühren doppelt so hoch sind wie diejenigen der Filiale downtown.....*
- *Jenny kauft ein pinkfarbiges Auto und plötzlich sieht sie ganz viele pinkfarbene Autos auf der Strasse.....*
- *Jenny kauft vor Todesangst nie mehr ein Flugticket, obwohl sie weiss, dass es um ein Vielfaches wahr- scheinlicher ist bei einem Autounfall ums Leben zu kommen als bei einem Flugunfall; die Vorstellung, minu- tenlang in einem abstürzenden Flugzeug mit wild kreischenden Menschen sterben zu müssen ist ihr viel un- erträglicher als bei einem Autocrash in Sekundenbruchteilen durch die Windschutzscheibe in den exitus zu fliegen.....*
- *Jerry hat als Einkäufer grosse Mühe, seinen ersten Eindruck durch später aufkommende Informationen zu revidieren; er bevorzugt bei mehreren Angeboten immer das erste Angebot und muss sich nun auf Geheiss des CFO einer internen Revision seines Einkaufsverhaltens stellen.....*
- *Weil ihr der Bankberater so sympathisch schien und der vorgelegte Prospekt so farbig, entschied Jenny bei ihm 100'000 in den empfohlenen Fonds seiner Bank zu investieren.....*
- *Ein Gebrauchtwagen ist mit 14'990 angepriesen. Jenny kauft ihn für 37 Raten à 500 pro Monat und glaubt, das sei total günstig.....*
- *Jerry hat die letzten fünf Jahre erhebliche Lohnerhöhungen kassiert: 5'000, 10'000, 20'000, 40'000, 100'000. Obwohl er davon 80% an Steuern und Abgaben - im letzten Jahr sogar 90% - bezahlen musste, arbeitet er jetzt doppelt so viel, fühlt sich akzeptierter und integrierter, wertvoller gar.....*
- *Jerry, cleverer Filialeiter eines Autohändlers, schwärmt beim Small Talk mit Kunden von der Luxuslinie sei- ner Marke und vergisst nie den Preis zu erwähnen; seine Verkaufszahlen sind einsame Spitze.....*
- *Jerry, Management Consultant mit Ambitionen, erwähnt beim Erstgespräch mit einem potentiellen Auftrag- geber beiläufig beim Gang zum Mittagessen, er habe ein ähnliches Projekt schon einmal für sieben Millionen gemacht.....*

- *Jerry hat zwei Alternativen um 10'000 für eine möglichst kurze Laufzeit mit einer möglichst hohen Verzinsung anlegen: Bei Bank A 5-jährige Laufzeit und 3% Zins. Bei Bank B 3-jährige Laufzeit und 5% Zins. Bank A empfiehlt zum Vergleich eine 7-jährige Laufzeit und 2% Zins - Jerry würde Bank A wählen. Bank B empfiehlt zum Vergleich eine Laufzeit von 2 Jahren und 6% Zins - Jerry würde Bank B wählen. Er gibt das Geld für Ferien aus.....*
- *Jerry überprüft seine Anlagestrategie anhand seines aktuellen Aktienportefeuilles - Aktien mit hohem Kurs-Gewinn-Verhältnis und geringen Kursschwankungen - anhand historischer Indices, erzählt Jenny freudestrahlend, dass die Strategie ein Erfolg war und vergisst, dass es auch Verliereraktien gab.....*
- *Jerry, Trader in einer Grossbank, stellt fest, dass Kursbewegungen auf gewissen Anlagemärkten zeitverzögert auch auf anderen Märkten geschehen. Er glaubt ein Marktanomalie gefunden zu haben, kündigt, gründet eine AG, investiert sein ganzes Vermögen in die Entwicklung einer darauf aufbauenden, IT-gestützten Anlagestrategie, lanciert diese mit Pauken und Trompeten - ein Jahr nach den Road Shows meldet er Konkurs an; seine Anlagestrategie hat die Marktanomalie beseitigt.....*
- *Vielfalt fasziniert Jenny. Trotzdem fühlt sie sich nach einem Kauf immer mies ob all der vielen verpassten Käufe.....*
- *Jenny will einen VW Golf GTI zu 40'000 kaufen. Nun ist sie den Verlockungen des Audi TTS Coupé zu 45'000 erlegen weil ihr der Autohändler einen kostenlosen Schleuderkurs offerierte.....*
- *Jenny und Jerry wollen eine Lampe zu 100 kaufen. Sie erfahren, dass diese in der 50km entfernten Nachbarstadt an einer Liquidation für 10 zu haben ist. Sie fahren hin und kaufen. Einen Tag später wollen sie sich eine neue Bettstatt für 5'000 gönnen. Sie kaufen wohl wissend, dass diese in der Nachbarstadt 4'910 kostet.....*
- *Jenny will einkaufen. Am Bancomaten bezieht sie 1'000, in zehn neuen 100ern. Sie verzichtet auf die Einkäufe weil die Banknoten sich so crispy anfühlen.....*
- *Jerry betreibt einen Spielsalon. Seit er seinen Gästen nur noch alte, schmutzige, abgegriffene Münzen abgibt haben sich die Einsätze verdoppelt.....*
- *Vor die Wahl gestellt im Supermarkt eine Schokolade zu kaufen und dazu eine zweite gratis zu erhalten oder die gleiche Schokolade bei einer 50%-Aktion zu erwerben wählt Jenny 2 für 1.....*
- *Jenny und Jerry haben das Prinzip der Opportunitätskosten nicht verstanden; entgangene Zinsen auf ihr im Eigenheim gebundenes Kapital sind keine Kosten, Hypothekarzinsen hingegen schon.....*

## 6.6 Aufmerksamkeit-Syndrom - mind full ≠ mindful

Vielfach ist es Menschen nicht möglich, die Aufmerksamkeit auf mehr als nur einen Einfluss(faktor) zu fokussieren. Multitasking ist eben nicht allen gegeben. Führt dieses Handicap dazu, dass Einflussfaktoren auf einen Entscheid oder eine Handlung ausgeblendet oder als gleich bleibend - ceteris paribus - oder als irrelevant angenommen werden, dann wird dieses Phänomen mit Aufmerksamkeits-Defizit bezeichnet. Die Auswahl einer Alternative erfolgt aufgrund der - aus welchen Gründen auch immer - gerade wahrgenommenen Faktoren. Diese Wahrnehmung ist oft neuropsychologisch begründet, indem Menschen Grenzen gesetzt sind in der Fokussierung

ihrer Aufmerksamkeit. In extremis vermag dies das (eher makabre) Beispiel der Split-Brain-Patienten zu illustrieren: Bei ihnen müssen Ärzte, um lebensbedrohlichen Krankheiten vorzubeugen, Nervenfasern zwischen den Hemisphären des Grosshirns durchtrennen. Diese Menschen nehmen Objekte im linken Gesichtsfeld nur durch die rechte Hirnhemisphäre wahr - und umgekehrt. Ein witziges Bild im linken Blickfeld kann Patienten zum Lachen bringen. Doch wenn man sie fragt, warum sie lachen - und damit die sprachbegabte linke Hirnhälfte anspricht, die von dem Bild nichts weiss - dann geben sie unsinnige Antworten wie: "Ihre Krawatte sieht so komisch aus". Die durch diese Wahrnehmungsgrenze bedingte Verhaltensweise scheint allgemeingültig zu sein: Anscheinend erfinden Menschen, wenn sie von ihren wahren Beweggründen nichts wissen, gern Geschichten, an die sie dann glauben - ohne zu merken, dass sie sie erfunden haben. Was auch immer wieder rund um wirtschaftliche Berichterstattungen und Verhaltensweisen zu beobachten ist - Investoren konzentrieren sich allein auf einen Faktor, manchmal nur auf die Politik der Notenbanken, manchmal nur auf die Konjunktur, manchmal schlicht darauf was andere auch tun. Und die vielen, vielen anderen Einflussfaktoren bleiben ausgeblendet. Oder sie empfinden ein Merkmal - aus völlig unerklärlichen Gründen - als so dominant, dass es alle anderen übertüncht.

Menschen bewegen sich aber auch in einem kognitiv undurchdringbaren Dickicht von Informationen. Emails, Websites, Blogs, Chatrooms, Feeds, Twitter, Facebook, TV, Radio, Printmedien - die Versuchung, sich immer noch mehr Informationen zu beschaffen, ist allgegenwärtig. Und weil Menschen auch einen Hang zum Sammeln haben, überschätzen sie den Wert zusätzlicher, noch unbekannter Informationen und unterschätzen, weil allgegenwärtig, die Kosten und Mühen, diese Informationen zu beschaffen, zu bewerten, sinnvoll zu nutzen. Nur - ein Zuviel an Informationen überfordert und zwingt, früher oder später, die Aufmerksamkeit zu fokussieren, auszuwählen, zu entscheiden, zu handeln. Auch wenn noch Myriaden von Informationen hätten beschafft werden müssen für einen nach allen Seiten abgestützten Entscheid. Irgendwann fokussiert Aufmerksamkeit.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jenny kann nicht gleichzeitig die unterschiedlichen Informationen zur Bilanzpressekonferenz verarbeiten, die sie in zwei verschiedenen Artikeln gelesen und in einer TV-Reportage gesehen hat; sie entscheidet sich für die TV-Reportage und trifft ihren Anlageentscheid.....*
- *Der Wirtschaft geht es schlecht, Deflation ist in aller Munde. So wird schon seit Wochen in den Medien berichtet. Jerry schränkt seinen Konsum drastisch ein, obwohl sich sein verfügbares Einkommen durch ausserordentliche Boni in diesem Jahr verdoppelt hat.....*
- *Jenny und Jerry haben sich eine Wellenreiterstrategie zu Eigen gemacht: Sie clustern die börsenkotierten Unternehmen anhand ihrer jährlichen Dividendenausschüttung, dem Marktwert sowie dem Verhältnis von Buch- zu Marktwert in Anlagestil-Momente und schichten ihr Aktien-Portefeuille um - sie verkaufen past losers und kaufen past winners.....*
- *Jerry hat an einer Management-Weiterbildung das Lebenszyklus-Konzept kennengelernt: Entwicklung-Einführung-Wachstum-Reife-Sättigung-Degeneration. Er reflektiert sein Aktien-Portefeuille im Lichte dieses Konzepts und stellt fest, dass es sich in einer "Midlife-Crisis" befindet, weil er seine Zukäufe immer am Best-in-Class-Ansatz orientiert und nie verkauft hat.....*
- *Jenny und Jerry wollen ihr langfristiges, individuelles Sparen nicht aufs Spiel setzen. Weil sie schon einmal etwas von Diversifikation gehört haben, investieren sie, ohne die generellen Finanzmarktrisiken zu berücksichtigen, in Wertpapiere, deren Risikoprofile sich aufheben.....*
- *Jenny hat genug von der verwirrenden Vielfalt der Performancebeurteilungen, der undifferenzierten Berichterstattung in den Medien, der Intransparenz der Kosten, vom einseitigen Anpreisen von Produkten und vom eigennützigen Verhalten der Anbieter - sie kehrt ihren Single-Hedge-Funds, ihren Managed Accounts und*

*Dachfonds den Rücken und investiert wieder in klassische, festverzinsliche Bonds.....*

- *Jerry, Mathematiker mit Spezialgebiet Entscheidungstheorie, wird der Job eines CEO eines weltweit tätigen Versicherers angeboten. Jenny rät ihm, den erwarteten Nutzen zu maximieren. Unwirsch meint Jerry, sie solle aufhören, das sei jetzt seriös.....*
- *Jerry ist auf Jobsuche und hat die Wahl zwischen zwei Angeboten: Ein langweiliger Job für 70'000 im Jahr oder eine interessante Stelle für 60'000. Er entscheidet sich für 70'000 - und kündigt nach sechs Monaten.....*
- *Ihr Anlageberater hat Jenny und Jerry Zertifikate mit dem Argument verkauft, es liege "praktisch" kein Risiko vor. Beide rechneten mit "keinem" Risiko und investierten. Der Emittent ging pleite, das Investment war verloren. Seither ist für Jenny und Jerry Restrisiko eine Katastrophe und sie halten alle Emittenten von Zertifikaten für Zocker.....*
- *Jenny, Model mit Ambitionen, buhlt am Public-Shooting um das knappe Gut öffentlicher Aufmerksamkeit - und verspricht sich davon einen lukrativen Werbevertrag.....*
- *Jenny, Psychoanalytikerin mit Handelsdiplom, untersucht Jerry's Aufmerksamkeitsradar in Sachen Geld. Sie erkennt: Kaufen bei hohem Handelsvolumen, verkaufen bei hoher Volatilität und Halten bei häufiger Medienpräsenz.....*
- *Jerry hält es mit Churchill; er vertraut nur der Statistik, der er selbst verfälscht hat. Deshalb orientiert er sich beim Handling seiner Finanzen an selbst erfundenen Geschichten.....*

## 6.7 Rückschauereffekt - Im Rückspiegel sehen wir alle gut aus

Es ist eine Tatsache: Ursprüngliche Überlegungen, die einem Entscheid zugrunde lagen, geraten im Zeitablauf immer mehr in Vergessenheit. Der aktuelle Stand dient unreflektiert als Referenzpunkt. Einschätzungen, an die man sich erinnern kann oder die man verstanden hat, werden übergewichtet. Andere diffundieren in den Sphären der Vergangenheit. Der von dieser Verhaltensweise geprägte Mensch schliesst die Augen und vergisst, was sonst noch war; das Visier bleibt geschlossen. Rückblicke verleiten oft zu einer Verhaltensweise, die durch ein "ich hab's ja immer schon gewusst" geprägt ist. Im Nachhinein sind alle klüger.

Rückschau- oder Hindsight-Effekte manifestieren sich zudem auch in einem auf den ersten Blick paradoxen Verhalten: Wenn eine kürzlich vollzogene Handlung erfolgreich war, neigen Menschen dazu, diese zu wiederholen; war die Handlung aber misslungen, dann neigen sie eher dazu das Gegenteil zu tun.

Seinen Ursprung in Verbindung mit finanzwirtschaftlichen Fragen hat die Rückschau im sogenannten Hindsight Bias, eine - so die Definition - systematische Verzerrung bei rückblickender Veränderung von Wahrscheinlichkeitsurteilen. Eine systematische Verzerrung aber auch von Entscheiden oder Handlungen aufgrund der Erkenntnisse aus tatsächlich eingetretenen Ereignissen und ihrer Resultate: Menschen haben die Tendenz, die Vorhersehbarkeit von Ereignissen in ihrer Rückschau auf die Vergangenheit zu überschätzen. Menschen betrachten was geschehen ist als unausweichlich. Sie meinen im Nachhinein aber auch, dass etwas, bevor es geschehen war, einigermassen unausweichlich erschien. Gründe sind oft ein Wunschdenken, die Suche nach Trost, das Wiederherstellen eines "guten" Selbstwertgefühls (dieses wird nämlich beeinträchtigt, wenn [vermeintlich] Vorhersehbares falsch war - und das wirft ein vermeintlich schlechtes Licht auf die Fähigkeiten der Handel-

den) oder schlicht die Überlagerung der zeitlich früher im Gedächtnis gespeicherten Informationen durch zeitlich spätere Informationen zum gleichen Themenbereich. Ganz im Sinne von "Das konnte ja nur schief gehen"; oder der Entschuldigung: "Also damit konnte nun wirklich keiner rechnen".

Unter diesem Titel steht auch das immer wieder beobachtbare Phänomen langanhaltender Problemlösigkeit - keine Naturkatastrophen, keine Terroranschläge, keine Kriege, keine politischen Umstürze, keine Rohstoffkrisen, keine grösseren Unfälle, keine Turbulenzen auf den Finanzmärkten. Treten solche Phasen auf, werden Investitionen und laufende Kosten für Sicherungskonzepte und Sicherungsmassnahmen minimiert; deren Nutzen geht vergessen. Umgekehrtes geschieht, wenn Ereignisse oder Megatrends Verlustgefahren wecken.

Es lässt sich auch beobachten, dass Personen mit einem ausgeprägten Hang zur Selbstdarstellung deutlich öfter als andere behaupten, sie hätten richtige Antworten schon vorher gewusst. Analoges scheint bei Personen mit ausgeprägtem Bedürfnis nach Sicherheit und einer geordneten, vorhersehbaren Welt zu gelten. Inwieweit diese Beobachtungen ihrerseits wiederum Verhaltenstypologien unterliegen oder vielleicht gar verzerrt sind, sei hier dahingestellt.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jerry - ohne Insiderwissen - prahlt am Stammtisch: "Diese IT-Aktie wird diese Woche steigen". Sie steigt tatsächlich. Jerry, eine Woche später am Stammtisch: "Was hab' ich gesagt? - Ich wusste es!". Nun ist er bereit, eine Runde auf seine nächste Vorhersage zu wetten.....*
- *Jenny und Jerry geht es wie all den anderen Aktionären nach dem Börsencrash: Sie haben das Desaster kommen sehen und wundern sich, ihre Aktien nicht vorher verkauft zu haben.....*
- *Ursprünglich wollte Jerry einen Cut-loss bei x setzen. Aber aus heutiger Sicht entscheidet er sich für x-1 und morgen ändert er auf x-2. Es geht doch allen so schlecht bei ihren Aktienanlagen.....*
- *Die Aktienbörse ist wieder einmal im Sinkflug. Jenny zur Jerry: "Ich weiss schon, warum ich nie Aktien kaufte".....*
- *Jenny hat eine Geschäftsidee: Sie schickt eine kostenlose Anlageempfehlung an 1'000 Personen; die eine Hälfte erhält eine Kauf-, die andere eine Verkaufsempfehlung. Die Kurse sinken. Einen Monat später schickt sie denjenigen Personen, die eine Verkaufsempfehlung erhielten, eine zweite, wiederum kostenlose Anlageempfehlung, 1:1 aufgeteilt in Kauf- und Verkaufsempfehlung. Die Talfahrt der Kurse setzt sich fort. Einen weiteren Monat später erhält die Hälfte, die eine Verkaufsempfehlung erhielt, das Angebot für ein kostenpflichtiges Anlageempfehlungs-Abo. 200 Personen schliessen ab.....*
- *Nach langem Zögern haben Jenny und Jerry sich für eine kostenlose Finanzberatung entschieden; jedes Argument ihrer Kollegen, das sie in ihrem Entscheid bestätigt, nehmen sie freudestrahlend entgegen; jedes Gegenargument - "das könne doch nicht seriös sein; was nichts kostet ist auch nichts wert" - prallt wirkungslos an ihnen ab.....*
- *Jenny wollte immer schon für ihr Alter sparen. Medienmeldungen über steigende Inflationsgefahren bestätigen ihr Jahr für Jahr aufs Neue warum immer noch eine grosse Null ihr Alterssparkonto ziert.....*

## 6.8 Verzögerungstaktik - Filibuster, alte Muster

Welche Eltern kennen es nicht, das Phänomen, dass Kinder ausgerechnet vor dem Zubettgehen Tausende von Fragen nach dem Warum, dem Wie, dem Was, dem Wo und Wohin haben. Nur, um noch länger aufbleiben zu können.

Es gibt sie auch im Erwachsenenalter häufiger als man denkt - die Tendenz, Handlungen mit irgendwelchen Begründungen immer wieder zu verschieben und dieses Hinausschieben irgendwie zu legitimieren. Und wer kennt sie nicht, diejenigen Menschen, die immer genauere Informationen über unsichere Einflussfaktoren haben wollen - und dafür auch noch bezahlen! Selbst wenn diese keinerlei Bedeutung mehr für spätere Entscheidungen haben. Oder diejenigen Menschen, die selbst nach vollzogenen Entscheidungen immer wieder und immer mehr Informationen suchen um festzustellen, ob sie nicht doch noch besser hätten entscheiden können. Um in eine Sache nicht entscheiden zu müssen, um die Verantwortung praktischen Handelns nicht tragen zu müssen, gaukeln Menschen sich Entscheidungs- und Tatkraft vor. Sie hätten ja entschieden, sie hätten ja gehandelt: Neue Informationen müssten her, noch eine Alternative wäre zu prüfen und diffuse Rahmenbedingungen gelte es zu klären, externe Vorgaben zu vervollständigen, eine weitere Anspruchsgruppe gehörte noch einbezogen. Inhaltlich ist man kein Lota vorangekommen, aber operative Hektik ist ausgelöst und der Schein von Tatendrang gewahrt.

### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jerry hat nie Zeit, um seine finanziellen Probleme endlich einmal zu lösen, um seine Steuern endlich zu optimieren, um sich endlich einmal um seine und Jenny's Vorsorge zu kümmern.....*
- *Nach einer Analyse von Jenny's und Jerry's Budgets, ihres Vermögens und ihrer Versicherungen hat ein Finanz- und Versicherungsberater fünf Optimierungsmassnahmen vorgeschlagen; seit Monaten bereits verlangen und erhalten beide immer neue, weitergehende Analysen und Informationen.....*
- *Jenny und Jerry verwenden stundenlange Diskussionen darauf, sich über den Kauf der einen oder anderen Aktie zu einigen. Sie vergleichen endlos die Preise der Handy-Anbieter - derweil bleiben 95% ihres Geldes auf einem Kontokorrent geparkt und ein Handy-Abo haben sie immer noch nicht.....*

## 6.9 Waterfall Effect - Ich sehe etwas, was du nicht siehst

Viele Menschen haben die Tendenz, nicht korrelierte Ereignisse als eine logische Folge wahrzunehmen, zu verallgemeinern und als einheitliches Signal zu interpretieren. Sie nehmen Informationen über verschiedenste Ereignisse als eine Kaskade einander bedingender Kausalitäten wahr. Und wer solche Abfolgen lange genug vor den eigenen geistigen Augen Revue passieren lässt, nimmt sie plötzlich als Kausalkette wahr. Ähnlich den visuellen Irritationen, die beim Betrachten von Vexierbildchen auftritt: Äpfel werden zu Birnen, denn beides sind ja Früchte. Alles, was solchen wasserfällisch-logischen Folgen widerspricht, wird ausgeblendet und ist rationalen Argumenten fast nicht mehr zugänglich. Ähnlich wie Juliane Werding den sonntäglich-tragischen Tod ihres Freundes mit dem Lied besang "Ich fang' nie mehr was an einem Sonntag an". Ein ganz besonders starker Framing-Effekt.

## *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Heute sind die Aktienkurse an der Börse gesunken; gestern sind sie gestiegen. Daraus schliesst Jenny, dass die Aktienkurse morgen wieder steigen werden.....*
- *Jenny und Jerry erfahren, dass der Jetset zum Jahreswechsel im Kempinski in St. Moritz gefeiert hat und finden nun, alle Kempinski-Hotels gehören zum Jetset.....*
- *Jenny hat im Lotto etwas gewonnen, den Gewinn in eine Aktie investiert, deren Kurs sich innerhalb eines Jahres verdoppelt hat und nun die Aktie Jerry verkauft. Jetzt schliesst Jerry daraus, dass er im Lotto ebenfalls gewinnen werde.....*
- *Jenny sieht einen Porsche, nimmt einen Konsumkredit auf, ersteigert eine Briefmarkensammlung und will diese zum doppelten Preis verkaufen, damit sie sich einen Porsche erwerben kann.....*
- *Jerry erleidet einen Unfall. Seine Freundin Jenny ist untröstlich; noch am gleichen Tag schliesst sie für sich eine Unfallversicherung ab.....*
- *Jenny und Jerry stellen bei der morgendlichen Zeitungslektüre fest, dass Diamanten im Preis um 2% gestiegen sind; gleichzeitig hören sie in den Morgennews am Radio, dass die Regierung ein Investitionsprogramm in Südafrika beschlossen hat - und schon sind sie bereit einen Teil ihres Vermögens in ein diamantbestücktes Diadem zu investieren.....*
- *In Jenny's und Jerry's Nachbarkanton wird das Steuergesetz so geändert, dass die steuerliche Gesamtbelastung sinkt. In Italien wird eine Steueramnestie gewährt. In der Folge erhöhen Jenny und Jerry ihren Konsum, weil sie aufgrund dieser Indizien ebenfalls mit einer geringeren Steuerbelastung rechnen.....*
- *Jenny stellt fest, dass die Aktien des Versicherers A steigen und schliesst daraus, dass diejenigen des Versicherers Z auch steigen müssen.....*
- *Seine Fussballmannschaft ist am Sonntag Meister geworden. Am Montag kauft Jerry Aktien.....*
- *Wenn Jenny's Geburtstag auf einen sonnigen Sonntag fällt, dann glaubt Jerry, dass der Montag ein guter Tag ist um Aktien zu kaufen....*
- *Jenny und Jerry amüsieren sich bei Würfelspiel und Münzwerfen. Jenny würfelt, Jerry wirft die Münze. Wenn Jenny eine Sechs würfelt gewinnt sie von Jerry 100; andernfalls muss sie Jerry 20 bezahlen. Wirft Jerry die Zahl, gewinnt er von Jenny 100; wirft er Kopf erhält Jenny 100. Jenny würfelt 4mal die Sechs und 1x die Zwei, gewinnt 400 und bezahlt Jerry 20. Jerry wirft 2mal Zahl und 3x Kopf. Er findet das das Spiel unfair und will den Würfel.....*
- *Jenny macht drei Beobachtungen: Ihr Versicherungsberater will sich mit ihr treffen um über ihre Lebensversicherung zu sprechen. Eine Bank empfiehlt in ihrem letzten Anlegerbrief Versicherungsaktien mit "strong buy". In der Strassenbahn hört sie ihren Sitznachbarn flüstern, dass Pensionskassen Unterdeckung haben. Ihr Entschluss ist gereift: Versicherungsgesellschaften sind sicherer als Pensionskassen: Jenny wird sich ihr Alterskapital von der Pensionskasse vollumfänglich auszahlen lassen und bei ihrem Versicherungsberater eine sofort beginnende Leibrente mit Rückgewähr kaufen.....*
- *Jerry wird auf dem Weg zur Arbeit von einer schwarzen Katze erschreckt. Beim Kaffee vor Arbeitsbeginn vernimmt er aus News-TV, dass sein Arbeitgeber einen erwarteten Grossauftrag nicht erhalten hat und der Aktienkurs deswegen um über 50% eingebrochen sei. Aufgeregt telefoniert er mit Jenny; sie müsse all ihre Aktien seines Arbeitgebers verkaufen - eine schwarze Katze sei ihm über den Weg gelaufen.....*
- *Jenny erhält einen Telefonanruf: Ihre beste Freundin, Finanzanalytikerin, hat heute Vormittag ihre Kündi-*

gung erhalten; sie erzählt dies Jerry, Kranführer, der erschreckt beschliesst ab sofort mehr zu sparen, weil er ähnliches bei sich befürchtet.....

- Der Tod ihrer Katze versetzt Jenny in eine Endzeitstimmung und sie schliesst für ihr Patenkind eine hohe Lebensversicherung ab.....
- Jenny hustet, Jerry's Auto hat eine Panne und in den Nachrichten wird über eine Gasexplosion berichtet. Am nächsten Tag erhöhen Jenny und Jerry ihre Feuerversicherungssumme.....
- Jenny am Abend nach einem arbeitsreichen Tag. Sie glaubt dem TV-Mann, der von sich behauptet dank dem neuen Deo die Blicke der schönsten Frauen auf sich zu ziehen. Sie glaubt auch dem Radio-Mann, wenn der sagt, die Schokolade, die er gerade isst, sei die beste der Welt. Und sie glaubt den Verheissungen eines Flyers in der Post, wenn sie 1'000 einzale erhalte sie in sechs Monaten 2'000 zurück; am gleichen Abend noch überweist sie die 1'000.....
- Jerry wird gefragt, wie hoch er die Gefahr einschätzt von einem Auto angefahren zu werden. Er geht im Geiste die Anzahl Fälle durch, die er kennt und schätzt die Gefahr als sehr gering ein, weil er ja nicht Auto fährt.....

## 6.10 Kognitive Dissonanz - Streit zwischen Ich und Alter-Ego

Kognitionen bedeuten Wissen, Erkenntnisse des Individuums über die Realität. Aber auch geistige Phänomene wie, Überzeugungen, Meinungen, Urteile, Erinnerungen, Absichten. Über sich, das eigene Verhalten, das Umfeld. Kognitive Dissonanz entsteht, wenn zwei zugleich bei einer Person bestehende Kognitionen einander widersprechen, sich gar ausschliessen. Eine Unstimmigkeit in der Erkenntnis. Aber auch im Handeln. Als "klassische" Illustration kognitiver Dissonanzen dienen immer wieder rauchende Mitmenschen, die ihre dissonanten durch konsonante Informationen ersetzen: Abwehren ("auch Nichtraucher sterben"), herunterspielen ("ich rauche ja nicht viel") oder in einen anderen Kontext bringen ("Helmut Schmidt raucht auch").

Als Verhaltenstypologie ist Kognitive Dissonanz geprägt durch Ablehnung, Abschwächung oder Verdrehung von Informationen oder durch Interpretationen, die das aktuelle, eigene Urteil in Frage stellen. Damit besteht zwischen objektiven Fakten und eigener Wahrnehmung ein offensichtlicher und auch wirksamer Widerspruch. Oder auch: Das eine sagen und das andere tun - Dissonanz zwischen geäusselter Absicht und tatsächlichem Verhalten. Etwas versprechen und dann nicht einhalten. Dieser Widerspruch zwischen Sagen und Tun löst ein unangenehmes Gefühl aus; führt bei Menschen zu Spannungszuständen, zu einem negativen Gefühlszustand. Denn sie verspüren, wenn sie nicht vereinbare Gefühle, Gedanken, Meinungen, Absichten haben. Weil Menschen Dissonanzen zu vermeiden trachten, suchen sie nach Dissonanz-Reduktionen: Nichtwahrnehmen, Leugnen, Verhalten ändern, selektiv interpretieren, beugen. Aber auch so etwas wie self handicapping geschieht - sich selbst ein Bein stellen um nicht mit den emotionalen Folgen einer kognitiven Dissonanz leben zu müssen - im Marketing auch bekannt als "foot-in-door-technique": Etwas Kleines verlangen, erhalten und dann immer mehr fordern; die Wahrscheinlichkeit einer Ablehnung sinkt, je öfter dem Verlangen nachgegeben wurde. Dies alles, weil mit Dissonanzen eine Angst vor sozialem Zurückweisen entsteht, wodurch es zu einer Destabilisierung des Selbstbilds kommt. Wahrgenommene oder tatsächliche Kompetenzen der Person und / oder moralische Normen des Umfelds gelten für das Individuum als Referenzsystem der eigenen Selbstwertigkeit. Menschen streben danach, sich selbst innerhalb ihres Aktionsgebietes als kompetent und als normkonform einzuschätzen und erwarten vom Umfeld,

dass dieses ihre Selbsteinschätzung teilt. Diese Erwartungen werden durch kognitive Dissonanzen gestört, beeinträchtigt.

Kognitive Dissonanzen haben für Menschen aber auch ganz handfeste Konsequenzen, von denen ein ganzer Wirtschaftszweig lebt. Wie wahrscheinlich ist es, einen Sechser im Lotto zu haben? Wie wahrscheinlich ist es, dass mein Haus abbrennt? Wie wahrscheinlich ist es, dass ich bei einem Bombenanschlag ums Leben komme, bei einem Flugzeugabsturz oder bei einem Autounfall? Wie wahrscheinlich ist es, dass ich arbeitslos werde? Weil Menschen Wahrscheinlichkeiten für einen persönlichen Glücks- oder Schadenfall überschätzen und sich bei ihren Entscheidungen von gravierenden Auswirkungen wenig wahrscheinlicher Ereignisse leiten lassen, schließen sie Wetten darüber ab, um eine Euromillion zu gewinnen. Oder Wetten, ob sie ihr Leben oder ihr Haus oder andere Güter, Werte, Zustände etc. verlieren. Wettpartner sind Anbieter von Glücksspielen und - die Assekuranz.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jerry will Oldtimer kaufen, kann sie sich aber nicht leisten.....*
- *Jenny geht zum Lunch mit der selbstsicheren Absicht ins Kaufhaus, sich ein Sandwich zu kaufen und kommt, ohne gegessen zu haben, mit einem Paar neuer Schuhe heraus.....*
- *Jerry hat sich ein rotes Auto gekauft. Sein Nachbar ein blaues gleicher Marke und gleichen Typs. Das ganze Quartier bewundert das Auto seines Nachbarn.....*
- *Jenny und Jerry sind stolze Eltern dreier Kinder im Alter von 12, 14 und 16. Sie lesen in der Zeitung, dass ein Kind seine Eltern monatlich 1'000 kostet. Beim Abendessen mit einem befreundeten, kinderlosen Paar schwärmen sie von den Erfolgen ihrer Teenager in Sport, Schule und Musik.....*
- *Jerry, Student auf dem Master-Level in Banking and Finance, hat ein Semester vertrödelt. Er befürchtet die Prüfungen am nächsten Tag nicht zu bestehen und sich vor seiner Freundin Jenny und deren Eltern zu blamieren. In der Nacht vor den Prüfungen feiert er an einer Party. Prompt fällt er an den Prüfungen durch. Er sei halt wegen der Prüfungen nicht gut drauf gewesen. Und die Party sei wichtig gewesen - wegen der Altherren dort und wegen dem Networking. Und, ach ja, die Prüfungen seien ja gar nicht so wichtig gewesen.....*
- *Jenny ist eigentlich eine grundehrliche Person. Jedes Jahr aber verschweigt sie in ihrer Steuererklärung, dass sie noch ein Wertschriftendepot im Ausland hat.....*
- *Jerry kauft sich einen neuen Anzug für 1'000. Und dazu gleich noch eine passende Krawatte für 150. Mit der Einkaufstasche in der Hand verlässt er den Laden und sieht im Schaufenster des benachbarten Geschäfts die gleiche Krawatte für 50. Und rechtfertigt seinen Kauf mit der persönlichen Beratung, die er erfahren hat.....*
- *Jerry ist überzeugt, dass im nächsten Jahr ein Börsencrash bevorsteht. Er verkauft all seine Wertschriften und hält nur noch Bargeld. Ein Jahr später: Der Börsencrash trat nicht ein; stattdessen stieg die Inflation auf 11%. Nun beginnt er in seinem Bekanntenkreis zu missionieren, dass ein Börsencrash unmittelbar bevorstehe.....*
- *Jenny bittet Jerry, ihr 100 auszuleihen; sie sei gerade knapp bei Kasse. Jerry gibt ihr die 100. - Einen Monat später: Jenny bittet Jerry ihr 10'000 auszuleihen; sie wolle sich ein Auto kaufen und es fehlten noch 10'000. Jerry gibt ihr die 10'000. - Sechs Monate später: Jenny bittet Jerry, ihr 100'000 auszuleihen; sie möchte eine Ferienwohnung in der Algarve kaufen. Jerry gibt ihr das Geld.....*
- *Jenny wird von einer gemeinnützigen Institution um eine kleine Spende gebeten. Sie spendet 50. Einige Zeit*

*später wird sie von der gleichen Institution eingeladen, mit einem Beitrag von 500 der Gönnervereinigung beizutreten. Sie bezahlt die 500 und tritt in die Vereinigung ein. Sie nimmt an einer Gönnerveranstaltung teil und wird gebeten, den Neubau mit 5'000 zu unterstützen. Sie bezahlt die 5'000.....*

- *Für Jerry bedeutet Geld Verantwortung. Übernahme von Verantwortung verabscheut er aber - und ist jedes Mal wenn er sein Gehalt auf dem Lohnkonto sieht, verunsichert.....*
- *Jerry hat das Gefühl, er sei mit seinem Wissen, seinen Fähigkeiten, seinen Talenten unterbezahlt. Aber er scheut Lohnverhandlungen. Stattdessen beklagt er sich bei Jenny wöchentlich über sein tiefes Salär.....*
- *Fast täglich denkt Jerry von sich, was für ein schlechter Kerl er doch sei. Eines Tages macht er mit einem Sechser einen grossen Lottogewinn und will sich und seinem Bekanntenkreis durch Grosszügigkeit beweisen, dass er ein guter Kerl ist. Nach einem Jahr hat seine innere Armut den äusseren Reichtum besiegt und der Lottogewinn ist dahin.....*
- *Jerry erhält einen unerwarteten Bonus von 10'000, spendet 5'000 dem Roten Kreuz - und verspürt ein reines Gewissen.....*
- *Jenny und Jerry studieren Ökonomie und besuchen eine Vorlesung in Wirtschaftspolitik; sie vernehmen von ihrem Professor eine Habermas'sche Aussage, wonach zwischen Kapitalismus und Demokratie ein unauflösliches Spannungsverhältnis bestehe, weil mit beiden zwei entgegengesetzte Prinzipien der gesellschaftlichen Integration um den Vorrang konkurrieren. Sie beginnen an den Idealen ihrer gemeinschaftlichen, auf Konsens basierenden finanziellen Haushaltsführung und ihrem Streben nach individueller finanzieller Unabhängigkeit zu zweifeln.....*
- *Jerry als Anlageberater kennt sich aus in der Welt der Börsen-Indices - und hat trotzdem ein ungutes Gefühl, weil er keinen Index kennt um zu erkennen, wie hoch er in der Gunst von Jenny steht.....*
- *Jenny kauft an einer KA-Performance eine wunderschön bemalte Cirque du Soleil Tasse für 50. Nichts, aber auch gar nichts vermag das Wiederaufflammen der KA-Stimmung in ihr zu trüben, wenn sie morgens den ersten Kaffee aus dieser Tasse trinkt - selbst die gleiche Tasse für 5 bei einem Versandhändler nicht.....*
- *Jenny hat von Jerry, ihrem Verlobten, Freikarten für ein Stones-Konzert erhalten. Eigentlich verabscheut sie die rockenden Opas, geht aber trotzdem; einem geschenkten Gaul schaut man nicht ins Maul.....*

## 7. Sentiments

### Emotionen dominieren - Intellekte verlieren.....

Eine oftmals erkennbare Ausprägung von Anchors sind Gefühle, Sentimente. Sentiment bezeichnet im Rahmen individual-psychologischen Verhaltens in Finanz- und Versicherungsfragen eine vorherrschende Stimmung, die das Verhalten in finanziellen Angelegenheiten prägt. Es gibt Menschen, die dieses Verhalten von Stimmungen abhängig machen oder die "stimmungsgetrieben" zu finanzwirtschaftlichen Entscheiden und zu finanzwirtschaftlichem Handeln finden. Unerheblich ist, wodurch diese Stimmungen hervorgerufen werden. Wirtschaftliches Handeln kann die Konsequenz von Gefühlen oder Stimmungen werden, die durch vollkommen sachfremde Ereignisse bestimmt sind. Solche Gefühle und Stimmungen können euphorischer oder apathisch-lethargischer Ausprägung sein. Menschen können aber auch nostalgischen Gefühlen folgen und dabei Rückschaueffekten unterliegen. Ein häufig beobachtbares Phänomen sind Stimmungen der Angst. Im finanzwirtschaftlichen Entscheiden und Handeln vermögen aber auch Verpflichtungs- und Fairnessgefühle sowie ethische Ansichten richtungsweisend sein.

### 7.1 Euphorie-Apathie-Lethargie-Nostalgie - Tiefenrausch und Höhenkoller

Wer hat sich noch nie ertappt, dass aufgrund gerade vorherrschender freudiger, ja euphorischer Stimmungen in Geldangelegenheiten einfach so entschieden und gehandelt wurde? Etwas in einem euphorischen Zustand tun - und sich dann ein Leben lang daran erinnern. Das Phänomen der Impulskäufe ist nur allzu bekannt. Oder eine Hochstimmung veranlasst Menschen ihr Geld losgelöst von sachrationalen Überlegungen in eine Anlage zu investieren, deren Hintergründe und Zusammenhänge völlig intransparent sind. Seltene Metalle sind selten. Was selten ist, ist teuer. Was teuer ist, ist wertvoll; es kann noch wertvoller werden. Und wird dann noch seltener. Tautologische (Fehl)Schlüsse, die manches Investment prägen. Gewinne bringen Genugtuung, Freude, Euphorie, einen ir-rationalen Überschwang - irrational exurbance. Ein Drang nach mehr entsteht. Die Risikobereitschaft steigt, bis zur Habgier. Umgekehrt führen Verluste zu Verunsicherung, Angst und Frustrationen; die Risikobereitschaft sinkt, bis zur Furcht. Euphorie und Habgier, Verunsicherung und Furcht: Die Turbos prozyklischen Verhaltens. Wenn Menschen mit dem Verstand nicht mehr weiter kommen, dann ist Platz für Euphorie in guten, für Furcht in schlechten Zeiten. Menschen entscheiden aus dem Bauch heraus. Oder orientieren sich einfach an anderen. Euphorie bläst Blasen, Ängste lassen sie platzen, indizieren Rückzug, generieren Abstand, provozieren Trägheit.

Solches "Verdammtsein" zu Inaktivität führt auf Dauer entweder zu Hyper- oder Hypoaktivität, zu Aktionitis oder zu Apathie und Lethargie. "Me mues öppis mache" steht im Gegensatz zu "es isch mr gliich". Man kann nicht mehr warten und stürzt sich in Aktionitis. Oder legt Fatalismus an den Tag. Eine Verhaltensweise, die häufig nach einer Krise, einem Absturz erfolgt. Die Kaskade von Kritik-Rechtfertigung-Verachtung-Rückzug hat schon manch' Vermögen schmelzen und Privatkonkurse entstehen lassen. Auch hier ist es unerheblich, welches die Ursachen sind. Je länger solche Gefühlslagen anhalten, desto stärker verklärt sich die Vergangenheit.

Das Verankert-sein in der Vergangenheit wird auch als Nostalgie bezeichnet. Der Wunsch nach der guten alten Zeit entsteht im Lebenszyklus eines jeden Menschen auf oftmals unerklärbare Weise - einer anthropologischen Grundkonstante ähnlich. Dabei ist es egal, ob die gute alte Zeit objektiv besehen und gemessen anhand von

Benchmarks gut, besser oder schlechter war. In seinen Auswirkungen führt von nostalgischen Stimmungen getriebenes Entscheiden und Handeln in finanziellen Angelegenheiten häufig zum Bewahren des Status Quo; der Umgang mit Geld wird bestimmt durch Gefühlslagen, die sich nach den einfachen Grundsätzen und Wahrheiten eines Alpöhi in Johanna Spirig's Heidi-Erzählungen sehen.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences / Euphorie***

- *Jerry ist nach einer langen schweren Krankheit gesund geworden; im Hochgefühl der wieder erlangten Gesundheit leisten sich Jenny und Jerry in der ersten Klasse eine dreimonatige Weltreise.....*
- *Jenny hat mit Jerry im November Traumferien in Mauretanien verbracht. Nach ihrer Rückkehr verleitet sie die mauretanische Stimmung einen Konsumkredit aufzunehmen, um diese Ferien im Januar zu wiederholen.....*
- *Jenny und Jerry haben sich schon immer für Kunst interessiert. Ein glückliches Eurolos spielt ihnen eine sechsstellige Summe in die Kasse. Ihre Jobs geben sie auf. Und voller Euphorie beginnen sie, ihren Gewinn an Auktionen in Kunstgegenstände zu investieren.....*
- *Jerry's einzige Freizeitbeschäftigung, die ihn immer wieder in Hochstimmung versetzt, sind Luxusautos. Deswegen mietet er jedes Wochenende eine Karosse der Spitzenklasse und zeigt sich mit Jenny an mondänen Orten.....*
- *Weil heute ein solch schöner Tag ist, kaufen Jenny und Jerry, in der Hoffnung auf Kurssteigerungen, erstmals in ihrem Leben zehn Aktien.....*
- *Jenny und Jerry wollen sich im Panic Room einschliessen: Sie liessen sich von der medialen Euphorie anstecken und kauften Aktien, als diese an Börsen hochgejubelt wurden und verkauften, als Ernüchterung einkehrte.....*
- *Jerry ist es bei der Entdeckung einer neuen Marktanomalie ergangen wie den Entdeckern neuer Kometen: Zuerst euphorisch als Kuriosität wahrgenommen, dann als unwichtige Trivialität abgetan.....*

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences / Apathie und Lethargie***

- *Die Niederlage seines Fussballteams hat Jerry und seine Kumpane in eine apokalyptische Stimmung versetzt; er verkauft am nächsten Tag all seine Aktien.....*
- *Als Jenny und Jerry am 11. September 2001 von den Anschlägen auf das World Trade Center erfuhren, machte sich bei ihnen Weltuntergangsstimmung breit und sie begannen, ihr Geld mit vollen Händen auszugeben.....*
- *Jenny's alleinstehende Mutter ist gestorben; ob Gram und Trauer schwört sie Jerry, das Erbe ihrer Mutter in ihrem Leben nie anzurühren.....*
- *Jenny und Jerry versuchen eine sich im Innern breit machende Langeweile dadurch zu bekämpfen, dass sie täglich ihr Anlageportefeuille umschichten; sie sind zu daytradern geworden.....*
- *Jerry wird durch einen starken und langdauernden Rückgang der Aktienkurse stark gestresst; als gebranntes Kind will er sogar seine Depotauszüge nicht mehr sehen, verweigert das Gespräch mit Jenny über Kapitalanlagen und ignoriert die Anrufe seines Anlageberaters.....*
- *Sein Arbeitgeber hat Jerry gekündigt. Jetzt sucht er hektisch nach neuen Einnahmequellen und beginnt, all*

seine und Jenny's im Laufe der Jahre angesammelten Nippsachen persönlich auf Flohmärkten feilzubieten.....

- *Jerry steht sieben Jahre vor der Pensionierung. Weder Beförderungen noch andere Tätigkeiten noch Lohn-erhöhungen sind in Sicht. Apathisch dämmert er der Pensionierung entgegen und macht sich täglich Gedanken über seine Rente.....*
- *Jenny findet Versicherungen so langweilig, dass sie sich überhaupt nicht darum kümmert und den Umgang mit Versicherungen unbesehen Jerry überlässt.....*
- *Die riesige Vielfalt von Geldanlagemöglichkeiten - Aktien, Obligationen, Fonds, Zertifikate, Derivate, Warrants, Immobilien, Sparkonten, Kapitalschutz, Swaps, Exchange-Traded Funds - überfordern Jenny. Sie verfällt in Apathie und lässt ihr Geld auf einem Sparkonto schlummern.....*
- *Jerry kann die Frage, ob es seine Bank in 50 Jahren noch gebe, nicht beantworten und verzichtet auf ein Alterssparen.....*
- *Macht der Gewohnheit erzeugt in Jenny Langeweile. Deshalb bezieht sie ihre fünf Ferienwochen nie an einem Stück sondern verteilt auf zehn verlängerte Wochenenden, auch wenn sie dies das Doppelte kostet.....*
- *Apple oder PC? Jahrelang hat Jenny verglichen, abgewogen, analysiert, gezweifelt. Jetzt verzichtet sie auf beides.....*
- *Nach dem Tod ihrer Mutter verfällt Jenny in langeanhaltende Trauer und verkauft deren Auto 50% unter Marktwert.....*
- *Ein Schicksalsschlag versetzte Jerry, passionierter Briefmarkensammler, in einen so depressiven Zustand, dass er bei Ebay ein Konvolut zu einem völlig überhöhten Preis ersteigerte.....*
- *Jedes Mal, wenn Jerry seine Zahlungen macht oder seine jährliche Steuererklärung, zieht er sich in sein Schneckenhaus zurück und ist tagelang nicht ansprechbar.....*

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences / Nostalgie***

- *Jerry ist Apotheker. Apotheker ist er geworden, weil sein Vater schon Apotheker war und sein Grossvater ebenfalls.....*
- *Während Jenny's und Jerry's Kindheit sind ihre Eltern immer ins benachbarte Ausland einkaufen gefahren, weil die Preise dort viel niedriger als im eigenen Land waren. Weil Jerry und Jenny sich auf diesem Weg kennengelernt haben ist das Einkaufen im benachbarten Ausland mit vielen schönen Erinnerungen verbunden. Sie fahren auch heute noch regelmässig ins benachbarte Ausland einkaufen - auch wenn die Preise inzwischen höher als im eigenen Land sind.....*
- *Jenny hat zu ihrer Konfirmation von ihrem Patenonkel zehn Skilliftaktien erhalten. Sie hält sie heute noch, auch wenn diese inzwischen 90% ihres Werts eingebüsst haben.....*
- *Jenny's erstes Sparschweinchen und ihr erstes Sparbuch hatten die grüne Farbe der Hausbank ihrer Eltern. Noch heute freut sich Jenny ob der grünen Farbe ihrer Finanzinstitute und ist treue Kundin von Banken und Versicherungen, die grüne Farben in ihren Emblemen tragen.....*
- *Jenny, 68, kreuzt beim Lotto noch heute die Gewinnzahlen der ersten Lottoziehung vor Jahrzehnten an.....*

## 7.2 Angst und Furcht - The Lion Sleeps Tonight

Angst kann verstanden werden als Vorstellung einer Möglichkeit, was sein könnte. Was sein könnte verunsichert. Was ist hingegen bestärkt. Gegenwärtiges ist sicher; Künftiges haltlos. Alles ist möglich; der Möglichkeitssinn schlägt zu - man könnte, sollte oder müsste. Wie in Robert Musil's Mann ohne Eigenschaften. Dieses könnte-sollte-müsste, generiert Angst, Furcht.

Und so kommt es, dass Stimmungen der Angst finanzwirtschaftliches Handeln im Alltag in mancherlei Hinsicht beeinflussen. Diese Einflüsse gehen so weit, dass Gedanken an Geld die Angst vor dem Tod verdrängt - eine individual-psychologische pekuniäre Verhaltensweise, die auch zum Abschluss von Todesfallversicherungen motiviert. Ängste beruhen ja auf dem Fakt, dass im Leben alles unsicher ist, dass Menschen Dinge verlieren können:

- Das Leben, Angehörige - Ängste vor Trennungen, vor dem Tod an sich, dem Todeszeitpunkt
- Gesundheit und Fähigkeiten - Ängste vor Unfall, Krankheit, Wissensverlust, Invalidität und Alter
- Besitz, Eigentum - Ängste vor Diebstahl, Feuer, Erdbeben, der Natur; vor Armut, Gewalt, Kriminalität
- Den Job - Ängste vor Arbeitslosigkeit und sozialem Abstieg
- usw., usf.

In der Maslow'schen Bedürfnispyramide steht das Sicherheitsmotiv - nach der Befriedigung physiologisch überlebensnotwendiger Grundbedürfnisse - an zweiter Stelle. Und wird damit als ein fundamentales Element in der Bedürfnisbefriedigung propagiert. Bevor - so die Maslow'sche Aussage - nebst physiologischen andere, "höhere" Bedürfnisse wie der Drang nach sozialen Beziehungen und sozialer Zugehörigkeit, nach Prestige oder Selbstverwirklichung befriedigt werden, muss das Sicherheitsbedürfnis zu einem - allerdings individuell völlig unterschiedlichen Grad - befriedigt sein. Wobei im nicht-monetären Kontext die unterschiedlichen Maslow'schen Bedürfnisebenen einander bedingen können. So befriedigen auch soziale Beziehungen das Sicherheitsbedürfnis. Nicht umsonst hat sich im finanziellen Kontext mit der Versicherungswirtschaft ein grosser Dienstleistungszweig in den Finanzmärkten etabliert - getreu dem vielen Ängsten zugrundeliegenden Handlungsmotto: Je mehr ich habe, desto mehr habe ich zu verlieren, desto besser muss ich mich versichern. Eine besonders heimtückische Art das Gewissen zu beruhigen.

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Aus Angst vor einer Ölkrise horten Jenny und Jerry in ihrer Wohnung alle Gegenstände, deren Material Öl zum Rohstoff hat: Plastiksäcke, Jogurtbecher, alte Kunden- und Kreditkarten.....*
- *Jerry behauptet von sich keine Angst im Umgang mit Geld zu haben. Jenny fordert ihn auf, ihren Nachbarn zu erzählen, wie viel er verdient und wie hoch sein Vermögen ist. Jerry weigert sich aus Angst, nicht mehr so zu scheinen, wie er wahrgenommen werden will.....*
- *Jerry wurde in seiner Kindheit eingepflicht immer aufzupassen um nicht in Not zu geraten; jetzt ist er als Geizhals verschrien.....*
- *Jenny und Jerry, fünf Jahre vor der Pensionierung, haben insgesamt Ersparnisse von 0.6 Mio. und bei ihren Pensionskassen ein Altersguthaben von zusammen 1.2 Mio. Trotzdem befürchten sie ihr Geld könnte eines*

*Tages zur Neige gehen; sie verdoppeln ihre Sparquote.....*

- *Vielleicht weil sie immer mit der Vorstellung lebt, ihre Kündigung stünde bevor, übt Jenny neben ihrer regulären Arbeit noch drei Nebenjobs aus.....*
- *Jerry, in Angst vor Untätigkeit, realisiert, dass er ja gar nicht weiss, wann er sterben werde und wieviel Geld er für sein Leben nach der Pensionierung noch braucht. Er kauft sich mit dem Alterskapital seiner Pensionskasse in einen mondänen Golfclub ein und beginnt auf den exklusivsten Golfplätzen der Welt zu spielen.....*
- *Nach einem Einbruch in der Nachbarschaft fühlen Jenny und Jerry sich in ihrem Haus nicht mehr sicher und schliessen eine Einbruchdiebstahlversicherung ab.....*

### 7.3 Verpflichtungsgefühl - Instinkt bedingt

Viele Menschen haben ein ausgeprägtes Verpflichtungsgefühl: Sie fühlen sich einer Person, einer Gruppe, einer Organisation, einer Idee gegenüber verpflichtet. Auch ohne vertragliche Abmachungen. Dies führt zu unreflektierten Verhaltensweisen: Ein einmal eingegangener Weg muss weiter beschritten werden, obwohl es sich ergeben hat, dass er sub-optimal ist. Die Redewendung "bis zum bitteren Ende" bringt diese Verhaltensweise prägnant zum Ausdruck. Ob diese Verhaltensweise ein Charakterzug des Menschen ist oder das Ergebnis einer Konditionierung im Laufe seines Entwicklungsprozesses lässt sich realiter nie eindeutig klären. Und ist, wenn individualpsychologische Verhaltensweisen im Umgang mit Geld wirkungsorientiert diskutiert werden, letztendlich auch unerheblich.

#### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jenny und Jerry versuchen sich im Immobilienerwerb für ihre Familie und begeben sich auf die Suche nach einem Einfamilienhaus. Plötzlich ändern sich die relevanten Parameter Hypothekarzins, Finanzierbarkeit und Tragbarkeit arg zum schlechteren für sie und die Bank bietet ihnen an, von den eingegangenen Verpflichtungen zurückzutreten. Trotzdem fühlen sich beide ihren Kindern gegenüber verpflichtet, das Vorhaben zu Ende zu führen.....*
- *Die Firma, in der Jenny die letzten 15 Jahre gearbeitet hat, steht vor dem Konkurs. Das Angebot eines Konkurrenten, sie sofort zum gleichen Salär einzustellen, schlägt sie aus; zu stark fühlt sie sich ihrem Arbeitgeber gegenüber verpflichtet.....*
- *Jenny's Krankenkasse musste ihr vor Jahren einen längeren Spital- und Rehabilitations-Aufenthalt bezahlen. Obwohl diese Krankenkasse inzwischen die teuerste ist, hält Jenny ihr die Treue.....*
- *Vor vielen Jahren haben Jenny und Jerry mit einem Finanzberater einen Sparplan definiert. Beide verdienen heute doppelt so viel wie damals. Trotzdem halten sie an ihrem Sparplan fest.....*
- *Ein Bekannter von Jerry ist Versicherungsmakler. Der hat ihm eine völlig überflüssige, weil doppelte Versicherung verkauft. Alle Versuche Jenny's Jerry zu bewegen, diese Versicherung zum nächstmöglichen Termin zu kündigen, bleiben fruchtlos, weil Jerry seinen Bekannten nicht verletzen will.....*
- *Jenny, freischaffende Strassenmalerin am Rande des finanziellen Abgrunds trifft auf einen Mäzen, der ihre monatlichen Lebenskosten übernehmen will; sie akzeptiert und fühlt sich in ihren Idealen verraten.....*

- *Jenny (be)wertet in ihrer Sehnsucht nach Anerkennung die Wünsche und Bedürfnisse ihres Arbeitgebers wichtiger als die ihren und hält ihm über Jahrzehnte trotz mickrigem Lohn die Treue.....*

#### 7.4 Fairness - Wie du mir so ich dir

Im Wirtschaftsleben zeichnen sich durch Fairness geprägte Verhaltensweisen aus durch einen ausgeprägten und dem Menschen inhärenten Sinn für Gerechtigkeit, auch wenn dadurch aus pekuniärer Perspektive Folgekosten entstehen. Eine Verhaltenstypologie also, die an Bedeutung gewinnen dürfte, je weniger Menschen in der Lage sind, das Verhalten ihres Umfelds durch eigene Anschauung zu erleben, zu verifizieren und auch zu kontrollieren. Umso eher muss ihnen daran gelegen sein, auf Fairness, Stetigkeit und Verlässlichkeit vertrauen zu können. Ökonomische Betrachtungen sprechen gar von einem der Fairness zugrunde liegenden Vertrauen als einzelwirtschaftlicher, sozialer Produktionsfaktor; Fairness erscheint als Surrogat für Vertrauen.

Im Kern ökonomischen Handelns muss damit eigentlich davon ausgegangen werden, dass effizientes und effektives Handeln Vertrauen, sozialen Druck sich normkonform zu verhalten sowie eine gewisse Sorge um das Wohlergehen anderer voraussetzt. Uneigennütziges, von Fairness geprägtes Handeln also. Fairness lässt sich auch als individual-psychologisch motivierte Transferleistung verstehen: Mit einem eigenen Beitrag wird Zugehörigkeit signalisiert. Und vielleicht gar ein eigenes Schamgefühl reduziert, das beim Tausch Geld gegen Leistung, Ware gegen Geld, in der menschlichen Gefühlswelt entstehen mag.

Rein ökonomisch gesprochen verhalten sich Menschen dann nicht fair, wenn der materielle, geldwerte Nutzen einer unfairen Handlung höher ist als die damit verbundenen Kosten. Steuern werden dann gezahlt, wenn Kosten der Steuerzahlung geringer sind als erwartete Kosten bei Steuerhinterziehung oder -betrug. Hinzu kommt: Wenn andere in der eigenen Wahrnehmung sich nicht fair verhalten, dann sinkt die eigene Bereitschaft sich fair zu verhalten.

Das zeigt sich deutlich beim Trittbrettfahrer-Syndrom: Trittbrettfahrer haben eine kurze Halbwertszeit. Früher oder später werden sie zur Kasse gebeten. Denn niemand will sich für dumm verkaufen lassen. Individual-psychologisch begründete, auf Gefühlen oder auch sozialen Sanktionsmechanismen beruhende Selbstregulierung im Umgang mit Geld führt rasch dazu, dass reine Eigennutzmaximierer aus Gemeinschaften ausgeschlossen oder in ihrem Verhalten zurückgebunden werden. Denn nicht alle Güter oder Leistungen haben einen einem Individuum eindeutig zuweisbaren Preis. Besonders ausgeprägt manifestiert sich Fairness wenn Gemeinwohl, ein gutes Gefühl in einer Geschäftsbeziehung oder zwischenmenschliche Atmosphäre zur Debatte stehen.

#### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jenny ist gerne bereit auf einen ökonomischen Vorteil zu verzichten, wenn das bedeutet, dass die Gegenpartei auch auf ihre Kosten kommen kann und somit der Gesellschaft zu einem grösseren Wertzuwachs verholfen wird; deshalb nutzt sie bei jedem Flug die Möglichkeit, die von ihr verursachten CO<sub>2</sub>-Emissionen über "myclimate" zu kompensieren; auch legt sie ihr Vermögen überwiegend in Öko-Fonds an.....*
- *Um die heimische Landwirtschaft zu fördern kaufen Jenny und Jerry nur noch inländische Bioprodukte und erwarten im Gegenzug, dass die Bioprodukte tatsächlich Bio sind.....*
- *Jenny - aus reichem Hause - ist überzeugt, dass Geld ein Karma hat, das auf sie zurückwirkt. Deshalb spe-*

*kuliert sie nicht sondern investiert in Wohnhäuser, in welchen sie einkommensschwache Familien mit mehreren Kindern zu unterdurchschnittlichen Mieten wohnen lässt.....*

- *Jenny hat die Erwartung, dass sie als Gegenwert ihrer Einkäufe auch persönliche Aufmerksamkeit und Anerkennung erhält. Sie geht nie mehr in einen Supermarkt einkaufen.....*
- *Jenny hat Hemmungen ihre Aktien nach Kursverlusten zu verkaufen weil Käufer ja dann noch mehr verlieren könnten als sie schon verloren hat.....*
- *Jerry versteht Quantitative Easing als Gefangenendilemma: Je mehr Geld in den Wirtschaftskreislauf gepumpt wird, desto höher der Konflikt zwischen Kooperation und Egozentrik. Jerry beschliesst weniger zu verdienen, damit er den Hausfrieden mit Jenny nicht gefährdet.....*
- *Weil sein Patron im Geschäftsleben immer mehr auf Fairness zwischen Geschäftspartnern setzt verliert Jerry seinen Job als Rechtskonsulent.....*
- *Jahrelang hat Jerry den Zentralbanken uneingeschränktes Vertrauen entgegengebracht. Seit deren Ankündigung, auf unbestimmte Zeit Staatsanleihen zu kaufen - und damit Staatsverschuldungen zu finanzieren - schwindet sein Vertrauen in die Glaubwürdigkeit der Geld- und Finanzpolitik; er fühlt sich angesichts diffuser Inflationserwartungen, angesichts des Widerspruchs, dass die Gesellschaft als Ganzes sich grenzenlos verschulden kann, er als Individuum hingegen als kreditunwürdig eingestuft wird, als Bürger unfair behandelt. Er veräussert all seine Finanzwerte und kauft mit dem Erlös seinen Kindern Häuser, Grund und Boden.....*
- *Jerry hat eine namhafte Lohnerhöhung erhalten. Seine Arbeitskollegen nur die Hälfte. Seither sinkt Jerry's Produktivität weil er sich unfair bevorzugt fühlt.....*
- *Jerry hat nach dem Motto "Wer zurückgibt darf auch nehmen" in der Steuererklärung immer korrekt deklariert. Er ist nun aber masslos enttäuscht, dass die Regierung seines Landes Hunderte zusätzlicher Steuerfahnder einstellt, deren Löhne mit seinen Steuern finanziert werden. Und er beginnt nach Steuer-Schlupflöchern zu suchen.....*
- *Jerry hilft dem Yachtclub aus einem momentanen finanziellen Engpass und schenkt 10'000 - in der Hoffnung auf einen lebenslangen Liegeplatz für seine Yacht.....*
- *Jenny will Jerry, ihrem Lebenspartner, einfach so und völlig bedingungslos ihre ganze Erbschaft schenken; in Jerry werden Schuldgefühle geweckt.....*

## 7.5 Ethik - Dem Guten, Schönen und Wahren

Moralische Grundvorstellungen prägen finanzwirtschaftliche Denkweisen und ökonomisches Handeln oftmals in stärkerem Ausmass als bewusst kommuniziert. Was jedoch Moral ist, das ist zum einen nicht nur individuell sehr verschieden; das ist auch stark kulturell geprägt. Was im einen Land als Bestechungszahlung strafrechtlich abgeurteilt wird gehört in einem anderen Land zu den notwendigen und hinreichenden Bedingungen wirtschaftlichen Überlebens.

### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *An und für sich sind für Jenny und Jerry Gartenmöbel aus Alabasterholz optimal; aber seit sie wissen, unter*

*welch inhumanen Umständen dieses Holz geschlagen und verarbeitet wird, ziehen sie trotz markant höheren Preisen Möbel aus einheimischem Holz vor.....*

- *Jerry hat sich schon als Junge geschworen: Für einen Hersteller von militärischem Gerät wird er nie arbeiten und Aktien aus der Rüstungsindustrie wird er nie kaufen.....*
- *Jenny und Jerry haben sich zum Islam bekehrt und lösen in der Folge all ihre Konten auf um dem Zinsverbot des Islam zu entsprechen.....*
- *Jenny legt ihr Vermögen nur bei einer Bank an, die auch Wasserversorgungsprojekte in afrikanischen Wüsten mitfinanziert.....*
- *Obwohl der Energieberater Jenny und Jerry vorrechnet, dass energiesparende Massnahmen nach zehn Jahren eine positive Rendite in Form eingesparter Energiekosten erzielen, legen sie das Geld am Kapitalmarkt an - und fühlen sich in ihrem Verantwortungsgefühl verraten.....*

## 8. Belief

### Wenn Wissen versagt prägt Glauben die Tat.....

Schliesslich kann auch der Glaube, der in alle Lebenswelten des Menschen hineinspielt, als ein Anker verstanden werden. Er ist das Gegenteil von Wissen: Sicherheit erlangt der Mensch zwischen den dimensional entgegengesetzten Polen Glauben und Wissen. Und Sicherheit ist eine entscheidende Folge jeglichen Glaubens. Wenn alle Erklärungs-Mechanismen versagen, dann bleibt noch der Glaube. In seinen unterschiedlichsten Erscheinungsformen. Zwar sind alle Ausprägungen von Glauben letztendlich eine Art der Attribution; analytische Trennschärfe besteht nicht. Angesichts der wahrscheinlich doch recht weit reichenden Auswirkungen von Glaubensaspekten auf das individuelle, finanzwirtschaftliche Verhalten rechtfertigt sich der Versuch doch, den Glauben als eine besondere Kategorie von Verhaltenstypologien zu eröffnen. Wer ist im eigenen finanzwirtschaftlichen Leben nicht schon einmal einfach einem (Aber?)Glauben, oder einer speziellen Form des Aberglaubens, der Ophemelität, verfallen? Aber auch der Common Belief lässt Menschen, wenn gar nichts mehr geht, im Glauben begründen. Ebenso wie Incognition oder Illiteracy, Unwissen oder Analphabetismus. "Was ich nicht weiss macht mir nicht heiss" - also stütze ich mich auf Glaubenssätze und gebe mich Illusionen hin - der Geldillusion hier. Besondere Abhängigkeiten manifestieren sich zudem bei der Attribution sowie - auch dies vielleicht in einer speziellen Verbindung zur Addiction - beim Guru-Effect. Alles Glaubensformen, die an einer freien Entfaltung des eigenen Willens zweifeln, ihn Einschränkungen unterliegen lassen; David Hasselhoff's "Looking for freedom" in einer weiteren Interpretation.

### 8.1 (Aber?)Glaube - Wenn ich's nicht weiss

Unsere Ahnen pflegten Unverständliches, Undurchschaubares, aber auch Bedrohliches mit Bannsprüchen und Prozess(-ion)en möglichst weit von sich zu weisen. Oder sie suchten das Glück, das Wissen um das Was und Wie, die Gunst des Augenblicks durch Glaubensbekenntnisse und Opfergaben festzuhalten. Alpenmythologien und religiöse Rituale zeugen davon. Oder: Wer hat sich noch nie dabei ertappt, am Freitag dem 13ten nicht an ein Unglück zu denken? Oder beim Anblick eines Kaminfegers Glück zu wünschen? Oder im Auto kein schutzbringendes Maskottchen mitzuführen? Oder in einer neuen Wohnung nicht irgendeine Form eines Einweihungsrituals zu begehen? Oder ab und zu das Horoskop zu konsultieren? Oder Wirtschaftsprognosen für bare Münze zu nehmen? Oder sich an den positiven Gehalt eines Begriffs zu klammern?

Oftmals legen Menschen sich aber auch ein Orakel zurecht: Bei Rot zähle ich bis fünf und wenn die Ampel vorher wechselt wird alles gut. Übertragen auf den Umgang mit Geld: Wenn ich meinem Traumpartner begegne, erhöhe ich die Hypothek. Unsinn. Vielleicht. Doch wer einmal im Innern solche Glaubensfragen beantwortet - in luciden Momenten vielleicht - lässt sich nicht mehr so leicht davon abbringen. Das Orakel von Delphi hallt heute noch nach.

#### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jenny lässt sich nach zweijähriger Börsenbaisse mit erheblichen Kursverlusten in ihrem Portefeuille zum Jahreswechsel ihr Psychogramm als Anlegerin wahrsagen: Sie sei Angehörige einer Spezies, die sich selbst*

*überschätzt, enorme Angst vor Verlusten hat und Risiken nicht einschätzen kann....*

- *Jenny's Blick an Martini in die Kristallkugel einer Hellseherin auf dem Rummelplatz eröffnet ihr, dass sie die Hälfte ihrer Rente für gute Zwecke spenden muss, um in Zukunft glücklich zu sein; am nächsten Tag errichtet sie einen Dauerauftrag zugunsten eines Hilfswerks.....*
- *Vielleicht weil Jenny ein harmonischer Mensch ist, glaubt sie nur an gerade Zahlen und würde im Lotto nie auf ungerade setzen....*
- *Jenny hat heute Geburtstag. Jerry findet, an diesem Glückstag könne er nicht nur Jenny beglücken, sondern auch ein erfolgreiches Investment tätigen; er kauft für 10'000 Puts auf einen grossen Flugzeughersteller.....*
- *Jerry hat Prognosen zur Entwicklung der Finanzmärkte schon immer auf das Niveau von Sterndeuterei, Weissagung, Bleigessen und Kaffeesatzlesen gehievt. Seit seine Hausbank nun aber von Planetarstatistik, von Performance-Predictability, Chart-Signalen und von Chart-Technique, diskretionären Handelssystemen, Trendfolgesystemen, Candle Sticks, Moving Averages spricht, richtet er seine ganze Anlagestrategie auf diese Prognosen aus.....*
- *Jenny und Jerry versichern ihre Habe gegen Feuer und glauben, mit der Feuerversicherungsprämie ein ausreichend hohes Opfer dargebracht zu haben, um den Feuerteufel für immer und ewig aus ihrem Haus zu verbannen.....*
- *Jenny glaubt, dass die Art, wie sie ihr Geld verdient, bestimmt, wie gut ihr Geld ist. Sie ist überzeugt als Prostituierte schmutziges Geld zu verdienen, so dass sie es nicht halten und gleich wieder ausgeben muss.....*
- *Jenny hat einst sechs Zahlen geträumt und dies Jerry erzählt. Jerry spielt nun schon seit Jahren mit diesen Zahlen Lotto, obwohl er noch nie mehr als drei Richtige gehabt hat.....*
- *Jenny ist getrieben vom Glauben, dass, wenn sie Geld missbrauche, dieses sich an ihr räche. Deshalb rührt sie das Erbe ihrer Eltern nicht an.....*
- *Jerry, Schweizer, glaubt an das Sprichwort "wer den Rappen nicht ehrt ist des Frankens nicht wert" - und hat noch nie in seinem Leben Trinkgeld gegeben.....*
- *Jenny versteht Geld als Energiefluss und glaubt, wenn sie Gutes tue mit ihrem Geld, dann würde dieses Medium ihr Verbündeter und ihr zu Reichtum verhelfen. Sie spendet jeden Monat die Hälfte ihres Einkommens gemeinnützigen Institutionen.....*
- *Jenny war kürzlich in Afrika und erlebte, wie Einheimische Götter um Regen baten und dazu mit ihren letzten Wasservorräten Wasserspiele veranstalteten. Am nächsten Tag regnete es; die Ernte war gerettet. Zurück in westeuropäischen Gefilden begann sie ihre Ersparnisse zu spenden.....*
- *Jerry hat sein Leben immer mehr als Bedrohung denn als Chance empfunden, verbissen gespart, sich gegen alle möglichen Gefahren versichert und ist seinem Lehrbetrieb ein Leben lang treu geblieben. Zu seiner vorzeitigen Pensionierung erhält er von seiner Firma eine Ferienwoche in Florida geschenkt. In den USA realisiert er, dass auf allen US-Banknoten der Satz steht "In God we trust". Zurück zu Hause kündigt er alle Versicherungen und beginnt seine Ersparnisse grosszügig auszugeben.....*
- *Jenny hat einen Job im Financial Business einer pulsierenden Metropole. Ihre sehr religiöse, gläubige Oma kommt sie aus deren abgelegenen Bergtal besuchen. Jenny führt ihre Oma durch die Glaspaläste der Finanzindustrie. Ob dies die modernen Kirchen seien, fragt sie Jenny.....*
- *Jenny und Jerry, Doctores am neuropsychologischen Universitätsinstitut, sind von pattern recognition über-*

*zeugt: Das menschliche Gehirn ist in nichts erfinderischer als im Entdecken von Mustern in chaotischen Zuständen. Und wenn keine vorliegen, dann werden welche konstruiert. So seien auch alle Religionen entstanden, glauben sie - und vertrauen bei ihren Vermögensanlagen voll und ganz auf Chartanalysen.....*

- *Jerry ist fasziniert von Fraktalen und versteht Wertschriften-, Devisen- und Rohwarenmärkte als ein Gebilde unzähliger kleiner Blasen. Er glaubt nun mittels bildgebender Verfahren Anomalien besser erkennen zu können und investiert sein Ersparnis in die Entwicklung börsenbasierter Grafikprogramme.....*
- *Jerry schwankt beim Poker zwischen der Gier, mit seinem Full House zu gewinnen und der Angst, seinen ganzen Einsatz zu verlieren; er spricht ein Gebet, bevor er seine Karten aufdeckt.....*
- *Für Jenny hat das Sparen für's Alter beängstigend mit dem Tod zu tun; sie gibt ihr Geld lieber heute schon aus.....*
- *Jenny vertraut darauf, dass sie im Alter von der Gesellschaft nicht fallengelassen wird und verzichtet auf eine individuelle Altersvorsorge.....*

## 8.2 Ophemelität - Gloria in excelsis

Menschen halten nicht selten etwas aus vollkommen unerklärlichen Gründen für wünschenswert. Sie lieben zu romantisieren, zu idealisieren. Sie lieben etwas abgöttisch. Man werfe nur einmal einen Blick in ophemelisierende Fussballstadien bei Ausscheidungsspielen.

Oder für Menschen ist etwas von enorm hohem Wert, aber niemand, auch sie selbst nicht, wissen warum. Vielleicht weil eine hidden agenda besteht, weil ein Reiz ein bestimmtes Verhalten auslöst, ein Frame oder ein Anker hängt. Vielleicht aber auch, weil ein bestimmter Charakterzug oder eine angeeignete Bedingung diese Glorifizierung erfordert, zwanghaft vielleicht sogar. Womit wir wieder bei den Stimuli, hier in concreto der Addiction, wären.

### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Jerry kauft liebend gerne Mercedes-Aktien, vermag aber nicht zu erklären warum - vielleicht weil ein Krankenwagen von Mercedes Jenny ins Spital gefahren hat anlässlich der Geburt seines ersten Sohnes.....*
- *Jenny und Jerry finden einen Maybach einfach schön.....*
- *Die Farben seines Fussballclubs, Rekordmeister, sind rot-blau-gelb; deshalb wahrscheinlich ist Jerry auch vom Erfolg seiner Bank, die mit denselben Farben auftritt, überzeugt.....*
- *Jenny hofft, dass Jerry, weil er Geld vergöttert, auch sie lieben werde.....*
- *Jenny gibt mehr Geld aus als ihr Mann, Jerry, verdient, damit die Leute glauben, dass er mehr verdient als sie ausgibt.....*
- *Jenny und Jerry haben eine ausgeprägte Sehnsucht nach dem einfachen Leben; sie wollen Selbstversorger werden, kaufen sich mit ihren Ersparnissen ein baufälliges Landhaus und erhoffen aus dem Return ihres Bitcoin-Investments die Renovation zu finanzieren.....*

### 8.3 Common Belief - Gemeinplätze prägen Binsenwahrheiten

Ein allgemeiner Glaube, dessen Ursprung höchst nebulöser Natur ist, prägt das Motto "es ist halt einfach so". Damit wird zum Ausdruck gebracht, dass etwas allgemeingültig ist, stabil oder wie immer sich auch verändernd - und davon sind alle überzeugt. Viele Dinge des Alltags sind zudem stärker als auf den ersten Blick zugestanden geprägt durch Symbolik, Astrologie, Magie, Numerologie, Mystik oder Gemeinplätze. Schier endlos prägen Glaubenssätze Geld und das menschliche Verhalten im Umgang mit Geld - sichtbarer Ausdruck eines kollektiv Unbewussten: "Über Geld spricht man nicht - Geld hat man; Geld allein macht nicht glücklich; Zeit ist Geld; Non olet; Geld regiert die Welt; Wer den Heller nicht ehrt, ist des Talers nicht wert; Geiz ist geil; Haste was - biste was; Geld ist die Wurzel allen Übels; Geld verdirbt den Charakter....."

#### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Weil alle Wirtschaftskommentatoren und Medien von einer Deflation sprechen glauben auch Jenny und Jerry an eine Deflation und beginnen zu sparen.....*
- *Grosse Versicherungsunternehmen seien sicherer als kleine. Sagt man. Deshalb haben Jenny und Jerry für ihre persönlichen Versicherungen immer die grösste Versicherungsgesellschaft gewählt.....*
- *Weil, wer nichts tut, bei spektakulären Ereignissen blöd aussieht, empfiehlt Jenny, Kundenberaterin bei einer Grossbank, ihren high net worth - Kunden immer Umschichtungen, wenn das Börsenbarometer wieder einmal verrücktspielt. Nun hat sie einen Konflikt mit einem Kunden, in dessen Portefeuille 80% ETF liegen.....*
- *Jenny und Jerry wollen in ihren Jobs schon lange kürzer treten. Allein, ihr Umfeld, ihre Freunde, ihre Bekannten und Verwandten - alle warnen vor der demographischen Zeitbombe und absehbarer Altersarmut.....*

### 8.4 Geldillusion - Sein oder Nichtsein, das ist hier die Frage

Ein Triumph der Illusion, die hier zur Wirklichkeit wird. Ist Geld das Geld wert? Im Umgang mit Geld können Geldillusionen dreifacher Art sein.

Zum einen handelt es sich um die Gegenüberstellung von nominalem zu realem Wert. Eine These besagt, dass, wenn eine Inflation schwächer als zehn Prozent ist, sie gar nicht wahrgenommen wird. Wo allerdings die Wahrnehmungsschwelle liegt hängt aber auch sehr stark von den Medien ab. Je mehr, je lauter über Inflation berichtet wird, desto stärker wird sie wahrgenommen. Aus individual-psychologischer Perspektive ist es zudem so, dass den einzelnen Menschen vor allem das Ausmass interessiert, in dem er in seinem täglichen Einkaufsverhalten von Inflation betroffen ist. Hinzu kommt, dass sich ihm Barzahlungen stärker ins Gedächtnis einbrennen als Zahlungen auf elektronischem Weg, via Eurocard, mittels Kreditkarten oder gegen Rechnung. Mit Teuerung werden Menschen in erster Linie im Moment des Kaufaktes konfrontiert; je häufiger sie Güter oder Dienstleistungen einkaufen, die spürbar teurer geworden sind und je öfter sie diese bar bezahlen, umso stärker werden sie Teuerung wahrnehmen. Hinzu kommt noch, dass Kaufakte isoliert betrachtet werden; es findet beim einzelnen Menschen keine Verrechnung von Preiserhöhungen und -senkungen gegeneinander statt. Daraus ergibt sich, dass wahrge-

nommene Inflation aufgrund individueller Erfahrungen meist von der offiziell berechneten und kommunizierten abweicht.

Zum anderen handelt es sich bei der Geldillusion um die häufig nicht wahrgenommenen Beziehungen zwischen Geld- und Realwirtschaft. Das Geschehen auf den Finanzmärkten lässt nur allzu oft vergessen, dass Finanzen nie von realwirtschaftlichen Begebenheiten, der Herstellung und Nutzung von Investitionsgütern, der Produktion und dem Ge- / Verbrauch von Konsumgütern, dem Erbringen und Beziehen von Dienstleistungen - in Summe von den realwirtschaftlichen Wertschöpfungsketten abgekoppelt sein können. Temporäres Entkoppeln führt früher oder später zu Korrekturen. Weil: Geld an sich ist wertlos; erst mit Bezug zu den Fragen "Was kann ich gegen Geld tauschen, was kann ich mit Geld kaufen?" wird Geld werthaltig. Ohne realwirtschaftliches Referenzsystem entbehrt Geld Sinn und Nutzen.

Eine Geldillusion dritten Grades ist der weit verbreitete, oftmals unreflektierte Glaube, Geld mache glücklich, mehr Geld mache glücklicher. Denn es scheint nur natürlich, dass über Geld verfügen auch glücklich machen sollte. Doch, warum tut es das beim einzelnen Menschen eigentlich nicht?

- Als ein Grund wird aus individual-psychologischer Sicht angeführt, dass nicht die absolute sondern die relative Wahrnehmung von Geld prägt. Wenn Menschen mehr verdienen, wenn sie mehr Vermögen bilden, dann vergleichen sie nicht mit ihrem früheren Zustand, sondern orientieren sich an denen, die noch mehr verdienen, die noch mehr Vermögen haben. Und das macht nicht unbedingt glücklich.
- Es muss aber auch angenommen werden, dass materielle Güter Menschen nicht zwingend glücklich machen. Erlebnisse hingegen schon eher. Während der Erwerb materieller Güter viel stärker monetär geprägt ist, sind Erlebniswerte unabhängiger von Geld. Materielle Güter sind tangibel und lassen sich präsentieren, Erlebnisse nicht. Weil Erlebniswerte sich nur schlecht in Geldwerten ausdrücken lassen suchen Menschen nach Massstäben. Und finden diese fast nur in güterlichen Werten und glauben, diese drückten Erlebniswerte aus. Eine Illusion, die schon manchem zum Verhängnis wurde.
- Und nicht zuletzt wenden Menschen sich, wenn sie mehr verdienen, mehr Vermögen haben, nicht angenehmeren Aktivitäten zu; mehr Geld verleitet nur selten zu weniger Arbeit. Ungeliebte, aber gut bezahlte Jobs werden nicht durch geliebtere, aber weniger gut bezahlte getauscht oder zugunsten glücklicher machender Aktivitäten aufgegeben. Oder wie Heinrich Böll in der Geschichte vom zufriedenen Fischer seinen Protagonisten auf die pekuniäre Glückskaskade des immer Mehr sagen liess "Aber das tu ich doch schon jetzt..."

### ***Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences***

- *Jenny ist glücklich, weil ihre Pesos-Investments in Argentinien 17.5% abwerfen und merkt dabei nicht, dass es sich um eine Bruttorendite handelt, dass die Abwertung des Pesos bei 35% liegt und sie somit einen Nettoverlust erlitten hat.....*
- *Jenny und Jerry beschäftigen sich an einem sonnigen Sommersonntag mit Albert Camus und sind fasziniert von seiner Aussage, dass Menschen Geld verdienen wollen um glücklich zu sein und darob all ihr Glück vergessen. Sie beschliessen sich von der Illusion glücklich machenden Geldes zu befreien und weniger zu arbeiten.....*
- *Seit Anlageberater Jerry festgestellt hat, dass seine Anlagetipps nicht befolgt werden, verlangt er Geld dafür; nun werden sie befolgt.....*
- *Jerry hat Geld an der Börse investiert und erzählt immer wieder, dass sein Geld nun "hart arbeiten" müsse; Jenny wirft ihm Geldverschleierei vor.....*

- *Jerry, neoklassisch denkender Ökonom, ist es egal ob er Blumen für 100 verschenkt oder einen 100er auf die Hand gibt - und war bass erstaunt, dass Jenny ihm den Laufpass gab nachdem er ihr zum Geburtstag eine 100er-Note überreicht hatte.....*
- *Jenny und Jerry leben in luxuriöser Umgebung, speisen in den besten Restaurants, verbringen Ferien in den exklusivsten Hotels und werden von ihrem Bekanntenkreis überreich beschenkt; sie sehnen sich nach einem einfachen Leben.....*
- *Weniger arbeiten und weniger verdienen kommt für Jerry überhaupt nicht in Frage; er ist immer noch auf der Suche nach seinem Glück.....*
- *Geld regiert die Welt. Jerry hat diese Norm schon in jungen Jahren verinnerlicht, ist ihr sein Leben lang mit 60-Stunden-Wochen hinterher gerannt, hat in seinem Lehrbetrieb die zweithöchste Hierarchiestufe erklommen - und hinterlässt im Alter von 52 Frau, halbwüchsige Kinder, Villa, Hypotheken, Aktien und überzogene Kreditlinien.....*
- *Jahrelange Jagd nach Geld und Status haben Jenny und Jerry reich gemacht und einander entfremdet.....*
- *Jenny, reiche Singlefrau, läuft schon vier Jahrzehnte einer glücklichen Beziehung hinterher und ist bisher immer gescheitert.....*

## 8.5 Incognition / Illiteracy - Ich weiss, dass ich nichts weiss

Unwissenheit über tatsächliche Zusammenhänge, über vergangene oder künftige Entwicklungen, gehören zum Menschen seit es ihn gibt. Allgemeine Unfähigkeit im Zusammenhang mit dem Sammeln, Identifizieren, Interpretieren und Verstehen von Informationen ist weit verbreitet. Ursache mag eine kognitive Überforderung sein. Oder die Unfähigkeit, unterschiedliche Informationen so zu verarbeiten, dass keine einseitige Schwerpunktbildung die Folge ist. Ursache mag aber auch schlicht ein Reiz, ein Anker, ein Glaube oder ein Gefühl sein. Die Relation zwischen der menschlichen Wissensfähigkeit und der Komplexität seines Umfelds sowie seiner selbst lautet eindeutig zuungunsten des Menschen. Nichts ist für Menschen offenbar unangenehmer als das Eingeständnis, dass nicht simple Kausalitäten die Welt bewegen. Deshalb konstruieren sie sich künstliche Kausalitätsgebilde, schaffen sich so ihren Wissensfähigkeiten angepasste adäquate Kausalitäten, bringen Unerklärbares, Unvorhersehbares in vermeintlich logische Kontexte, erfinden Geschichten, werden durch WahrnehmungsfILTER konditioniert. Was nicht allzu selten recht gefährlich ist. Denn vermeintliche Kausalitäten führen nicht nur zu Fehlschlüssen, sondern verleiten, schlimmer noch, dazu, vermeintlich konsistente Systeme steuern zu wollen. Das Cognition Bias ist Ausdruck dieses Unwissens. Die durch Unwissen geprägten Verhaltensweisen zeigen aber auch auf, dass Incognition weniger noch als andere Verhaltenstypologien für sich alleine steht; viele Aufmerksamkeitsdefizite lassen sich als Folge von Unwissen, unvollständigem oder falschem Wissen apostrophieren.

Vielfach provozieren auch Generalisierungen Illiteracy-Effekte. Nur allzu häufig werden im Grunde unzulässige Vereinfachungen vorgenommen. Der tiefere Grund dieser Verhaltensweisen ist banal: Vereinfachungen dienen der Komplexitätsbewältigung. Menschen versuchen - was grundsätzlich überlebenswichtig ist - ein ganzes Leben lang das Allgemeingültige zu finden, zu generalisieren, zu vereinfachen, sich in einer den rational denkenden Geist überfordernden Welt zurechtzufinden. Aus praktischen Gründen vermag Incognition aber auch durch Faulheit bedingt sein. "Ich brauche das doch nicht, weil.....; ich schliess mich einfach der Mehrheit an; oder: Mein

Glaube ist schon stark genug; oder: So wie es jetzt ist, ist es gut". Auch hier wieder: Überlebenswichtige Heuristiken. Der Waterfall, der Status Quo oder aber auch der Bandwagon Effect bringen solche Verhaltensweisen in unterschiedlicher Form und Intensität zum Ausdruck. Und an Stelle von Wissen tritt Glauben - "Wir sind Geld - Wir sind Wir(tschafft) - Wir sind Banker, keine Denker...."

### **Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences**

- *Jerry versteht ganz einfach nicht, was er im Wirtschaftsteil der NZZ oder der FAZ liest und hat zudem auch keine Ahnung, wie er sich die Verständnisgrundlage erarbeiten könnte.....*
- *Jenny ist auch heute noch ausserstande ein Budget zu erstellen und einzuhalten, weil sie die Zusammenhänge zwischen Einnahmen und Ausgaben im Zeitverlauf nicht versteht.....*
- *Noch nie haben Jenny und Jerry die Belege, mit denen sie der Steuerbehörde gegenüber die Abzugsfähigkeit ihrer Berufsauslagen begründen könnten, gesammelt, weil ihnen die Regel von der Abzugsfähigkeit der Gewinnungskosten einfach nicht einleuchtet.....*
- *Jenny und Jerry heben die Zinsen von ihren Anlagekonten jährlich einmal ab um damit ihre Versicherungsprämien zu bezahlen; den Gedanken, die Zinsen auf den Anlagekonten zu belassen, lehnen sie rigoros ab, da sie die Effekte von Zinseszins nicht verstehen.....*
- *Jenny will ein Auto kaufen und unterzeichnet den erstbesten Konsumkreditvertrag, der ihr angeboten wird, da sie die Vergleiche verschiedener Konsumkredite überfordert.....*
- *Da es Jerry absolut unklar ist, weshalb unkorrelierte, zufällig oder durch spezifische Veränderungen geprägte Regionalkonjunktoren in den USA, Europa und Japan scharf mit den hochkorrelierten internationalen Finanzmärkten kontrastieren ("wenn die Wall Street hustet...."), orientiert er sich in seinem Anlageverhalten ausschliesslich an Konjunkturdaten.....*
- *Weil Jenny und Jerry die Zillmerung als historische Methode zur Finanzierung der Kundenberatung in der Lebensversicherung nicht verstehen, haben sie ein permanent negatives Bild von Lebensversicherern und wollen auch nie eine Lebensversicherung abschliessen.....*
- *Jenny und Jerry werden für ihre Vermögensbildung nie eine Fremdfinanzierung in Anspruch nehmen, da sie das Prinzip der zeitlich vorgelagerten Vermögensbildung nicht einsehen.....*
- *Weil Jenny und Jerry Versicherungen eh nicht verstehen, ist ihnen jede Änderung ihrer Versicherungen ein Greuel.....*
- *Die Aussagen der NZZ und der FAZ zur Sozialversicherungspolitik sind nicht deckungsgleich mit den Aussagen in Blick und Bild. Anstatt sie gründlich zu analysieren beschliessen Jenny und Jerry, NZZ und FAZ einfach zu ignorieren.....*
- *Sein Versicherungsberater empfiehlt Jerry eine andere Versicherung als sein Freund aus dem Turnverein. Jerry befolgt den Rat seines Freundes anstatt eine Drittmeinung einzuholen.....*
- *Jenny und Jerry sind in den vergangenen Jahren mit ihren Anlagen, wie viele andere auch, in die Falle der Standardabweichung getappt: Da das Konzept der Standardabweichung ein verlässliches Schwanken um einen Mittelwert (der gar noch steigen kann) suggeriert, haben sie ihre Risikofähigkeit, gemessen an Zeit und Kapital, so masslos überschätzt, dass ihr gesamtes auf Finanzmärkten angelegtes Vermögen jetzt zwei Drittel unter dem Einstandspreis liegt.....*
- *Jerry fragt in die Stammtischrunde: "Wie viel Prozent muss eine Aktie wieder steigen um einen Verlust von*

50% auszugleichen?" Unisono antworten alle: "50%".....

- Für Jerry sind Geld, Vermögensanlagen, Finanzplanung ein undurchdringbares Mysterium; er versteht schlicht nicht wie Geld verdient, gespart und angelegt wird. Er gibt 10'000 aus für einen Kurs "schnell-reich-werden", erwirbt für nochmals 10'000 Waren und ist nun Master-Mitglied in einem Multi-Level-Marketing-System.....
- Weil Jenny ein Auto auch kauft ohne Motor, Getriebe und Elektronik voll zu verstehen und ein Handy auch ohne Schaltpläne lesen zu können kauft sie Versicherungen, Warrants, Puts und andere Derivate ohne das Kleingedruckte zu lesen.....
- Nachdem in diesem Jahr zwei kurz aufeinander folgende Naturkatastrophen den Kurs von Rückversicherungs-Aktien wiederholt haben einbrechen lassen verkauft Jenny all ihre Versicherungsaktien - und ignoriert, dass Schadenereignisse Rückversicherern zu steigenden Prämieinnahmen verhelfen.....

## 8.6 Attribution - Ein Bypass für alles

Menschen haben grundsätzlich eine Tendenz, in bestimmten Fällen positive oder negative Ereignisse ohne rationalen Grund einer Person oder einer wie immer auch verstandenen höheren Macht - Glück, Pech, Gott, Teufel, Klima, Sternen, Horoskope, Haussegen, Zukunft - zuzuschreiben. Beobachtbare Effekte von Entscheiden oder Handlungen werden einer Person, einer Macht und deren Eigenschaften, Attributen, zugeschrieben; von der Wirkung eines Verhaltens wird auf Absicht oder Fügung geschlossen.

Individual-psychologisch sehen Menschen häufig ihre eigenen, allen anderen überlegenen Fähigkeiten als Ursache von Erfolgen. Dies gilt vor allem im Umgang mit dem eigenen Vermögen, denn: Glück und Können lassen sich - vor allem in kurzen Zeitperioden - oft nicht voneinander zu unterscheiden. Sieger werden sich auf ihr Können berufen. Verlierer berufen sich auf das Pech. Oder machen andere Personen für Misserfolge verantwortlich. Was bis zu Schuldzuweisungen führen kann. Diese Attributionen haben häufig zur Folge, dass die Wahrnehmung anderer Sichtweisen verhindert wird, Vermögensanlagen im Desaster enden. Welches diese Fälle sind, ist ex ante kaum bestimmbar. In extremis können Attributionen bis zu Deifikation / Demonifikation, zu einer Vergötterung oder Dämonisierung führen - Vergangenes wird vergöttert, Künftiges dämonisiert.

### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- Jedes Mal, wenn finanziell etwas schief läuft, weiss Jerry, ist Jenny schuld.....
- Dass Jerry in seiner Firma noch nicht CEO ist, daran ist nur sein Vorgesetzter schuld.....
- Jenny verschweigt der Steuerbehörde die Existenz eines Anlagekontos und glaubt, dass es nur der Cleverness von Jerry beim Ausfüllen der Steuererklärung zu verdanken ist, dass dieses Konto noch nicht entdeckt wurde.....
- Weil Jenny mit der Vorstellung lebt "ich hab das nicht verdient", ist sie anderen gegenüber immer sehr grosszügig, gönnt sich selbst aber nichts.....
- Jerry gibt immer gerne grosszügig Trinkgeld - in Erwartung als wertschätzender Mensch wahrgenommen zu

werden....

- *Jerry besetzt die vakante CEO-Stelle seines serbelnden Unternehmens mit einem Top Shot aus der glamourösen Managementwelt. Zeitdruck, gravierende Entscheide und geringe Kontrolle destabilisieren noch mehr und das Unternehmen endet böse.....*
- *Seit Jenny ihr Haltung vom "kaufe jetzt - bezahle später" umgestellt hat auf "bezahle jetzt - kaufe später" schätzt sie den Wert ihrer Einkäufe deutlich höher.....*

## 8.7 Guru-Effect - Die Gabe zu sein

Personen haben ab und zu einen rätselhaften Einfluss auf andere Personen. Das Wort dieser Personen gilt dann als Gesetz, als religiöses Gebot gar - eine Steigerung der Attribution. Was diese Personen vorgeben wird niemals mehr in Frage gestellt, so sehr objektive Faktoren auch dagegen sprechen - oftmals mit fatalem Ausgang.

### *Jenny und Jerry O'Bryan's Behavioral Experiences*

- *Was Fernseh-Analyst Bobby sagt, das gilt in Jenny's und Jerry's Augen einfach - auch wenn eine Fülle von Daten und Angaben für eine gegenteilige Aussage plädieren.....*
- *Jerry ist herzkrank. Sein langjähriger Astrologe prophezeit, dass er, Jerry, im nächsten Jahr reich werden werde, wenn er nur genügend arbeite. Jerry stürzt sich in Hyperaktivität und erleidet einen Herzinfarkt.....*
- *Jenny und Jerry sind bekennende Mitglieder einer religiösen Gemeinschaft und haben ihr gesamtes Vermögen den Erben des Begründers vermacht - damit diese die Finanzierung der Gemeinschaft weiterhin sichern können.....*
- *Jenny macht auf Mutter Teresa und meint, ihr Bankier sei der liebe Gott.....*
- *Weil Jerry seine eigenen Defizite genau kennt und weiss, wie wenig er die grossen Dinge der Finanzwelt versteht, verlässt er sich brav auf sie - die Analysten, die Wirtschaftsforscher, die Bank- und Versicherungsberater, die Vermögensverwalter, die Wirtschaftsjournalisten.....*
- *Schon die Sprache schüchtert Jenny ein: Geld schöpfen, Target-2-Salden, Quantitative Easing 2, Cat Bonds. Blindlings vertraut sie auf die Regelung all ihrer finanziellen Angelegenheiten durch ihren Vermögensverwalter.....*
- *Erst nachdem sich ihr Depot in Luft aufgelöst hat realisieren Jenny und Jerry, dass ihr Financial Consultant gar kein Berater, sondern ein Produkteverkäufer war.....*
- *Jenny hat schon mehrmals Verluste vermieden, indem sie an der Börse verkaufte, wenn Jerry, Investor und Futurologe, auch verkaufte; seither ist sie von der Validität sich selbst erfüllender Prophezeiungen überzeugt.....*
- *Jerry's Familie ist seit Generation erfolgreich unternehmerisch tätig. Derzeit befindet sich die Firma in einem Wellental. Jerry engagiert den charismatischen Manager des Jahres als CEO. Sechs Monate später verhalten dessen Heilsversprechen beim Konkursamt.....*
- *Jenny vertraut in Geldanlagen blindlings Jerry's Empfehlungen. Auch wenn er völlig danebenliegt und sich*

*ihr Vermögen halbiert; es ist ja schliesslich IHR Jerry.....*

- *Jenny und Jerry haben jahrelang Aktien-Anlagetipps aus der Kolumne "wie lege ich mein Geld an" ihrer Lieblings-Sonntagszeitung befolgt und damit im letzten Jahrzehnt, laut Kolumnist, auch einen Benchmark geschlagen. Jetzt glauben sie: Was der Kolumnist empfiehlt ist richtig. Und sie verlieren ihren Sinn für kritisches Hinterfragen.....*

## 9. Ansätze zum praktischen Handeln

Mit dem Wissen um die Vielfalt individual-psychologischer Verhaltenstypologien im privaten Finanzhaushalt stellt sich nun mit Verve die Frage des "so what". Es mag ja gut und recht sein, dieses konzeptionelle und illustrative Wissen rund um die Stimuli, welche Menschen im Umgang mit Geld beeinflussen. Oder die Kenntnis von Herdeneffekten, kognitiven und emotionalen Ankern, von Gefühlswelten oder Glaubensbildern in den finanziellen Dimensionen täglichen Lebens. Doch was bringt, was nützt dieses Wissen? Wem dient es? Und wozu?

Denn, abgesehen von der Auffassung, dass Wissen an sich ja schon als wertvoll zu verstehen wäre, spielt die Nützlichkeit, die praktische Anwendung von Wissen zur Gestaltung des individuellen Umgangs mit Geld eben doch eine eminent wichtige Rolle. Wissen soll ja jedem Menschen zu einem besseren Umgang mit dem knappen Gut Geld verhelfen. Und es soll ja einen Beitrag leisten, damit im Finanzsektor tätige Unternehmen und ihre Repräsentanten ihren Geschäftserfolg nachhaltig verankern und verbessern vermögen.

Obwohl Wissenschaft und Praxis sich schon seit Jahrzehnten unter dem Titel des Behavioral Finance dem nicht-rationalen Verhalten bei Geld- und Finanz-, bei Anlage-, Finanzierungs- und Versicherungsfragen widmen, lassen konkrete Handlungsanleitungen, die einzelnen Menschen in ihrem emotionalen Umgang mit Geld als Leitlinien dienen können, zu wünschen übrig. Zu wünschen übrig lassen auch konkrete Schlussfolgerungen, die sich aus dem Wissen um individual-psychologische Verhaltenstypologien im privaten Finanzhaushalt zur Vertiefung und Verbesserung von Kundenbeziehungen ziehen lassen. Das Wissen um Bandwagon Effects mag für Privatkundenbetreuer in einer Universalbank zwar zum beruflichen Standard zählen, doch welche praktischen Konsequenzen ziehen sie daraus für die persönliche Betreuung eines einzelnen Privatkunden?

Im Rahmen dieses Kompendiums werden Ansätze aufgezeigt, wie sich das hier ausgebreitete Wissen nachfrage- und anbieterseitig nutzen lässt. Wie es sich vertiefen lässt, wie es sich anwenden lässt im eigenen finanzwirtschaftlichen Verhalten. Wie es sich aber auch einbauen lässt in die Kundenbetreuung im Privatkundengeschäft von Banken und Versicherern. Zu diesen Ansätzen zählen auf einer relativ anspruchslosen Ebene konkrete Handlungsanleitungen, Regelwerke kolumnistischer sowie - etwas überspitzt - therapeutischer Art. Mittels Ipsy-Workshops besteht weiter die Möglichkeit, sich der eigenen individual-psychologischen Verhaltensweisen im Umgang mit Geld bewusst zu werden. Dieses Bewusstsein dient als Fundament um Argumentarien zur Gestaltung erfolgreicher Geschäftsbeziehungen im Privatkundengeschäft zu entwickeln. Das Do-it-yourself-Processing steht als analytisch orientierter Ansatz, sich dem Wesen unterschiedlicher Verhaltenstypologien zu nähern, dieses auf sich selbst zu beziehen und aus dem Erkenntnisprozess Schlüsse zur Gestaltung des eigenen Verhaltens im Umgang mit Geld zu ziehen. Seine nahtlose Fortsetzung findet das Do-it-yourself-Processing in der Form eines Basic Behavior Pattern Portfolios (BBPP), wo sich individual-psychologische Verhaltenstypologien miteinander in Beziehung setzen lassen um daraus Entwicklungspotenzial abzuleiten. Ein unkonventioneller Ansatz schliesslich ist das Ipsy-Accounting, der Versuch eine individual-psychologisch ausgerichtete Bilanz und Erfolgsrechnung für den privaten Haushalt zu erstellen.

Hintergrund dieser Ansätze zur Nutzung von Erkenntnissen aus individual-psychologischen Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld ist die assoziative Kausalkette Fakt-Erkenntnis-Konsequenz-Konklusion:

1. Fakt: Ich habe das Kompendium zu individual-psychologischen Verhaltensweisen im Umgang mit Geld gelesen und etwas gelernt.
2. Erkenntnis: Meinem Umgang mit Geld liegen individual-psychologische Verhaltensweisen zu Grunde und ich habe verstanden, dass dies Folgen hat.
3. Konsequenz: Mein Bewusstsein über und meine Wahrnehmung zum Umgang mit Geld haben sich verändert. Ich weiss mehr, ich kann etwas benennen, ich sehe Beziehungen, Verbindungen, ich ziehe Vergleiche, ich

baue Analogien, ich habe Aha-Effekte, Erlebnisse rund um Geld erhalten Sinn und daraus ziehe ich meine Schlussfolgerung.

4. Konklusion: Verändertes Bewusstsein und veränderte Wahrnehmung steuern mein ökonomisches Denken, Handeln und Verhalten; mein Umgang mit Geld wird vernünftiger oder ich fühle mich einfach nur besser im Umgang mit Geld.

## 9.1 Regeln kolumnistischer Art

Im Stil von und auf einer ähnlichen Ebene wie Betty Bossi lassen sich für einen rationaleren Umgang mit Geld Verhaltensregeln formulieren. Diese sollen den Schwächen, wie sie im individual-psychologisch geprägten Verhalten beim Umgang mit Geld immer wieder auftreten, entgegen wirken. Zu diesen Regeln zählt in erster Linie das Formulieren finanzwirtschaftlicher Ziele und das Füllen dieser Ziele mit emotionalen Inhalten. Dazu zählt aber auch das Erarbeiten eines individuellen Regelwerks für ein bewussteres Handling von Geld. Was in etwa so banal lauten könnte wie:

- Immer weniger Geld ausgeben als zur Verfügung steht.
- Unnötige Ausgaben vermeiden.
- Gesund leben um Ausgaben für die Gesundheit minimal zu halten - beispielsweise auf das Rauchen verzichten: Wer 30 Jahre nicht raucht, dessen monetärer Geldwert beläuft sich - bei einem Päckchen pro Tag zu 8 - auf 87'600. Ohne Zinseffekte! Mit einem Zinseszinsseffekt bei 4% steigt der monetäre Gegenwart auf über 170'000 - je nach Einkommensklasse eines oder mehrere Jahressaläre reiner Opportunitätskosten; Ausgaben für durch Rauchen verursachte Gesundheitskosten nicht einmal mit eingerechnet.
- Niemals Konsumkredite aufnehmen.
- Rollende Wochen-, Monats- und Jahresbudgets aufstellen.
- Einkaufen nur mit vorab erstellten Einkaufslisten.
- Bei teuren Käufen - Multimedia-Systeme, Computer, Möbel, Auto, Uhren, Luxusgüter; bei grösseren Geldanlagen, wie Investitionen in Wertschriften, Kunstwerke, Sammlungen, Immobilien; bei umfangreicheren Finanzierungen, wie Konsumkredite oder Hypotheken: Immer mindestens fünf (selbst)kritische Fragen stellen und diese für sich und durch Dritte beantworten (lassen).
- Bei jedem grösseren Kauf Zusatzkosten schätzen - insbesondere Amortisation, Gebrauchs- oder Betriebskosten sowie Opportunitätskosten im Sinne von "was kann ich mir dann nicht mehr leisten".
- Bar bezahlen statt mit Karten oder gegen Rechnung; das Bewusstsein für den Gegenwart und die Wertschätzung ist um ein Vielfaches stärker.
- Alle Quittungen und Rechnungen sammeln, aufbewahren und einmal monatlich verwenden, um sich selbst gegenüber Rechenschaft abzulegen über Gründe, weshalb Budgets eingehalten oder eben nicht eingehalten wurden und daraus Konsequenzen ziehen.
- Nichtmonetäre Geldwerte bei Nebenaktivitäten bedenken nach dem Muster "Wohnen gegen Minijob".
- Zinseszinsseffekte nutzen. Konsequentes monatliches Investieren von 200 führt in 30 Jahren bei einem Zinssatz von 4% zu einem Kapital von rund 138'000; mehr als die Hälfte davon ist Zinsertrag.

- Wissen und Fragen rund um die eigenen Finanzen mit einer unabhängigen, vertrauenswürdigen Person außerhalb des Familien-, Freundes- und Bekanntenkreises teilen.

Konsequentes Befolgen derart gestalteter Regelwerke vermag, so banal die Regeln auch lauten, im finanziellen Privatleben die Klippen ir-rationalen Verhaltens im Umgang mit Geld recht effizient und wirksam zu umschiffen.

## 9.2 Regeln therapeutischer Art

Etwas anspruchsvoller, aber immer noch auf der Ebene von Tipps und Tricks bewegt sich das kognitive Durchdringen des eigenen Verhaltens im Umgang mit Geld in Analogie zur Rational Emotive Behavior Therapy (REBT) - eine kognitive Verhaltenstherapie, die den einzelnen Menschen als ein zielorientiertes soziales Wesen versteht, das durch blockierende Einstellungen, Gefühle und Verhaltensweisen am Erreichen der Ziele gehindert wird. Durch Veranschaulichung, Analogien und auch Verfremdung soll in REBT-Prozessen Einsicht entstehen, dass Veränderungen, Anpassungen und Weiterentwicklungen auch im emotionalen Bereich, hier: Im individual-psychologisch geprägten Umgang mit Geld, möglich sind. Die REBT, entwickelt 1955 durch Albert Ellis, basiert auf zwölf Rational Beliefs. Die Auseinandersetzung entlang dieser Leitplanken bezweckt, ir-rationale Denk- und Verhaltensweisen in rational(er)e überzuführen; als unvernünftig Erkanntes durch Vernünftige(re)s zu substituieren. Immer unter Berücksichtigung der individuellen Autonomie: Was eine Person als vernünftig akzeptiert, muss für eine andere nicht zwingend auch als vernünftig gelten.

Das Wissen um individual-psychologische Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld ist das Eine. Sind Menschen sich ihrer aber einmal bewusst, haben sie gar erkannt, welche Typologien überwiegen, sie immer wieder düpierten, irritieren oder gar frustrieren, dann vermag dieses Bewusstsein Handlungsbedarf generieren - Handlungsbedarf, der darauf hinausläuft unvorteilhafte Verhaltensweisen in vorteilhaftere zu wandeln; jene zu unterlassen, diese zu nutzen.

REBT-basierte Prozesse beabsichtigen eine Weiterentwicklung von intellektuellen Einsichten in emotionale. In einem Diskurs - mit sich selbst, mit Dritten, mit vielen anderen - werden kognitiv erkannte Verhaltenstypologien kritisch hinterfragt zu Zweckmässigkeit, Logik und empirischer Belegbarkeit. Dazu mögen einige der zwölf Rational Beliefs, wie sie der REBT zugrunde liegen, richtungsweisend sein. Kognitiv erkannte individual-psychologische Verhaltensweisen im Umgang mit Geld lassen sich hinterfragen hinsichtlich: (1) Perfektionismus, (2) Toleranz, (3) Eigenverantwortung, (4) Unabhängigkeit, (5) Selbstwert, (6) Empathie, (7) Betroffenheit, (8) Inconvenience, (9) Perspektivenwechsel, (10) Gestaltungsraum.

(1) Perfektionismus: Versuche ich in Geldangelegenheiten immer und immer wieder perfekt zu sein? Vermeide Perfektionismus bedingende und anstrebende Verhaltenstypologien!

Nun, es ist eine Binsenwahrheit - niemand kann perfekt sein. Jeder Mensch hat Schwächen und Fehler. Perfektion kann kein Ziel sein; Lösungen sind niemals perfekt. Aber mehrere gute Alternativen bestehen immer. Erfolgsversprechender als das Streben nach Perfektion ist die Versuchs-Irrtums-Heuristik; der Versuch einer Alternative und das Herausfinden was geschieht. Und wenn das Ergebnis nicht befriedigt, ein erneuter Versuch mit einer anderen Alternative. Der Drang nach Perfektion mag Menschen bis zu einem gewissen Grad im Umgang mit Geld motivieren; er vergällt aber rasch einmal die Lebensfreude. Und stösst Mitmenschen ab, denn ein Streben nach und Beharren auf Perfektion kostet Zeit, macht Dinge kompliziert, verursacht diffuse Ängste und mindert das Selbstwertgefühl. Mühen Reflektionen in die Erkenntnis, dass gewissen Verhaltensweisen beim Umgang

mit Geld im Streben nach Perfektionismus begründet sein könnten, dann vermag der bewusste Versuch sich andere Verhaltensweisen anzueignen dieses unvorteilhafte Streben vielleicht zu brechen.

(2) Toleranz: Wie tolerant bin ich im Umgang mit Geld? Vergrössere den Toleranzrahmen von Verhaltenstypologien!

Wer davon ausgeht, dass die Welt nicht zum menschlichen Vergnügen erschaffen wurde, empfindet den Umgang mit Geld alles andere als vergnüglich. Wer die Welt hingegen als Schöpfung zum Guten und zur Freude versteht, intendiert im Umgang mit Geld eine Leichtigkeit des Seins. Gerade im Zusammenhang mit Typologien wie Hab(Gier) erinnern sich Menschen ab und zu an den Spruch vieler Eltern "Du kannst nicht alles haben, was du willst!". Trotzdem streben viele Erwachsene nach Erfüllung der Devise "Ich will es, wie ich es will!". Überzeichnete Egozentrik vielleicht, wie sie sich im Umgang mit Geld immer wieder manifestiert. Mit etwas weniger Verbohrtheit mag mancher Verhaltensweise im Umgang mit Geld mehr Lebensfreude und Abgeklärtheit innewohnen als prima vista erkennbar.

(3) Eigenverantwortung: Akzeptiere ich, dass ich - und nur ich allein - für meinen Umgang mit Geld verantwortlich bin? Stehe zu deinen Verhaltenstypologien!

Schon der griechische Philosoph Epictetus wies darauf hin, dass nicht Ereignisse und Verhalten an sich, sondern die individuellen Wahrnehmungen Verständnis und Verhaltensweisen prägen. Wahrnehmungsfähigkeiten sind jedem Menschen inhärent und unterliegen seiner unübertragbaren Eigenverantwortung. Für seine Verhaltensweisen im Umgang mit Geld ist also jeder Mensch selbst verantwortlich. Oft genügt allein schon das Bewusstsein eigenverantwortlicher Wahrnehmungen um bei Bedarf Veränderungen im eigenen Verhalten herbeizuführen.

(4) Unabhängigkeit: Wovon und wie stark bin ich abhängig bei meinem Umgang mit Geld? Entziehe deinen unvernünftigen Verhaltenstypologien den Nährboden!

Selbstverständlich hängen Menschen von anderen Menschen ab. Biologische Selbstversorger oder dem Irdischen völlig entsagende Eremiten sind äusserst rar; sie widersprechen letztlich einer menschlichen Lebensweise als Gruppen- oder Herdentier. Aber niemand muss in extremis von einer einzigen oder ganz wenigen Personen, von einem einzigen Umstand derart abhängig sein, dass sich im Leben alles nur innerhalb dieser Abhängigkeit bewegt und das Wegfallen dieser Person(en) oder Umstände einen völlig hilflos und am Boden zerstört zurücklässt.

(5) Selbstwert: Ist mein Umgang mit Geld darauf ausgerichtet anderen Menschen zu gefallen? Vermindere Dissonanzen zwischen deinen Verhaltenstypologien!

Wer immer nur versucht, anderen Menschen zu gefallen, verliert letztlich die Achtung vor sich selbst. Weil es eigentlich nie so ist, dass alle Menschen einen lieben, dass alle Menschen das, was jemand tut, akzeptieren und diesen als Person schätzen, entstehen in letzter Konsequenz Konflikte zwischen Selbstwert und Selbstaufgabe. Es ist besser, die eigenen Werte, die eigenen Fähigkeiten und Beziehungen zu kultivieren als ständig zu versuchen es allen Menschen recht zu machen.

(6) Empathie: Wie stark beeinflusse, diktiere ich anderer Menschen Umgang mit Geld? Indoktriniere deine Verhaltenstypologien nur in äussersten Notfällen!

Jeder Mensch hat sein eigenes Verhalten im Umgang mit Geld. Soll dieses durch Dritte, aus welchen Gründen auch immer, zu einem besseren hin verändert werden, dann ist erhebliches Einfühlungsvermögen vonnöten. Geld, Einkommen, Vermögen, Ausgaben, Schulden und die darunter liegenden individual-psychologischen Verhaltensweisen sind eine sensible Materie. Ein Eingriff in die persönliche Freiheit im Umgang mit Geld kommt einer empathischen, wohltemperierten Fuge gleich. Ein zu starkes Ausmass an Betroffenheit, Beeinflussung, Mitwirkung, Insistenz gar, bewirkt oftmals das Gegenteil des Beabsichtigten. Druck erzeugt Gegendruck und

verlangt, wenn unter Einbezug Dritter eingefahrene, als unvorteilhaft erkannte individual-psychologische Verhaltensweisen im Umgang mit Geld in vorteilhaftere umgewandelt werden sollen, viel Finderspitzengefühl.

(7) Betroffenheit: Empfinde ich meinen persönlichen Umgang mit Geld als generell-abstrakt oder individuell-konkret? Erlebe deine Verhaltenstypologien!

Es ist müßig über Verhaltensweisen zu lamentieren, solange diese abstrakt und nicht im eigenen Kontext diskutiert werden. Erst der Versuch, diese aus persönlicher Betroffenheit heraus zu verstehen und zu beeinflussen, bewirkt erwünschte Verhaltensänderungen.

(8) Inconvenience: Schiebe ich Unangenehmes im Umgang mit Geld immer wieder hinaus? Beginne sofort deine unvernünftigen Verhaltenstypologien auszutricksen!

Wenn Menschen unangenehme Dinge nicht angehen, aufschieben, vor sich her schieben, ganz nach dem Kinderreim "morgen, morgen nur nicht heute sagen alle faulen Leute", dann bewegen sie sich stets in einer Sackgasse, aus welcher vielfach kein Ausweg mehr hinausführt. Um Verhaltensänderungen im Umgang mit Geld herbeizuführen bedarf es einer Überwindung des Mangels an Selbstkontrolle. Es sind Anker zu schaffen, die diesem Mangel entgegenwirken. Es gilt auch hier: Was Menschen selbstbewusst und stolz macht, ist nicht ein leicht dahinplätscherndes, sorgloses Leben, sondern das Bewältigen von Herausforderungen.

(9) Perspektivenwechsel: Ist mein persönlicher Umgang mit Geld fortwährend durch die gleichen Perspektiven geprägt? Betrachte deine Verhaltenstypologien durch die Augen deines Alter Ego!

Unabhängig davon, welchen Verhaltensweisen im Umgang mit Geld wir frönen - es gibt immer unendlich viele Gründe und Ursachen dafür. Wenn Perspektiven wechseln, wenn bestimmte Verhaltensweisen aus anderen Blickwinkeln als den gewohnten heraus betrachtet werden - z.B. aus denjenigen eines Freundes, eines Beraters, der eigenen Kinder oder der Grosseltern; aber auch aus einem anderen Kontext heraus, philosophisch, anthropologisch, philologisch, epidemiologisch, biologisch - dann kann unvermittelt Verständnis entstehen über das Warum und Wozu der eigenen Verhaltensweisen und es ergeben sich Chancen, diese zu verändern. Falls Wunsch und Drang dazu besteht.

(10) Gestaltungsraum: Ist mein persönlicher Umgang mit Geld durch die Vergangenheit geprägt oder auf die Gestaltung des Künftigen ausgerichtet? Bau dir deine künftigen Verhaltenstypologien!

Menschen können die Vergangenheit nicht verändern. Aber sie vermögen aus ihr zu lernen. Lerneffekte bewegen. Menschen haben die Fähigkeit, sich und ihre Verhaltensweisen zu gestalten. Oder die Umstände, unter denen diese Verhaltensweisen erfolgten. Verhaltensweisen, die den Umgang mit Geld in vergangenen Zeiten prägten, sind eine Grundlage künftigen Verhaltens. Ist diese als ausreichend nutzbringend für die Zukunft akzeptiert, bedarf es keiner Veränderungen; andernfalls schon.

### 9.3 Ipsy-Workshops

Das Wissen um individual-psychologische Verhaltensweisen im Umgang mit Geld bietet Finanzdienstleistern eine Grundlage um über emotionale Bindungen den Geschäftserfolg zu steigern. Dieses Potenzial lässt sich auf Ipsy-Workshop-Plattformen nutzen. Auf diesen treffen sich Betroffene - Relationship-Manager, Kundenberater, Versicherungsberater, Anlageberater, Vermögensverwalter, Makler. Solche Ipsy-Workshops lassen sich derart gestalten, dass (Neu)Gier bei den Teilnehmenden persönliches Bewusstsein weckt für den eigenen, an individual-psychologischen Verhaltenstypologien orientierten Umgang mit Geld. Und dass sich aus diesem Bewusstsein

heraus ein Verkaufs- und Beratungsverhalten ableiten lässt, welches eine höhere Kundenzufriedenheit und einen grösseren, nachhaltigeren Geschäftserfolg in Aussicht stellt.

Ipsy-Workshops bestehen aus drei Modulen, die im 3-Schritt "Workshop-Practice-Workshop" durchlaufen werden.

Ein erster Workshop, Ipsy-Reflection, weckt mittels Selbstreflexionen das Bewusstsein für die eigenen Verhaltensweisen im Umgang mit Geld. Selbstkritisch ist die Frage zu beantworten, welche Verhaltenstypologien den eigenen finanzwirtschaftlichen Haushalt prägen. Persönliche Erlebnisse dienen als Katalysatoren zur Selbstreflexion. Auf der Grundlage so entstandener persönlicher Betroffenheit erarbeiten die Teilnehmenden einen 7-Punkte-Katalog, worauf sie in den folgenden zwölf Wochen bei ihrem persönlichen Umgang mit Geld achten und was sie in ihrem Umfeld beim Umgang anderer Menschen mit Geld bewusst beobachten und wahrnehmen wollen. Dazu bereiten sie eine Ipsy-Fibel vor.

Nach diesem Workshop folgt eine 12-Wochenphase aktiven Wahrnehmens von Verhaltenstypologien beim Umgang mit Geld. Wöchentlich wird die Ipsy-Fibel zu jedem der sieben Punkte mit einer Aussage gefüllt. Das verlangt zwar Selbstdisziplin, ist aber ein ausgezeichnetes Gegenmittel um dem immer wieder manifest werdenden Mangel an Selbstkontrolle entgegenzuwirken. Nach der zwölften Woche ziehen die Teilnehmenden aus ihren Aufzeichnungen individuelle Konklusionen für das eigene Verhalten im Umgang mit Geld und übergeben die Ipsy-Fibel einem Dritten zur Erstellung einer Zweitmeinung.

Ein zweiter Workshop, Ipsy-Selection, besteht im Austausch der Konklusionen unter den Teilnehmenden und im Erarbeiten von individual-psychologisch geprägten Argumentationsketten, die sich im beruflichen Alltag im Privatkundengeschäft oder auch beim persönlichen Umgang mit Geld anwenden lassen. Aus externer Perspektive ergänzen Zweitmeinungen die Konklusionen und Argumentationsketten.

Damit ist die Zielsetzung von Ipsy-Workshops eine Zweifache:

1. Konklusionen ziehen aus Selbsterfahrungen, Beobachtungen und Austausch zum Verhalten im Umgang mit Geld.
2. Argumentationsketten aufbauen, welche sich auf sich selbst anwenden lassen. Und die in Geschäftsbeziehungen im Privatkundengeschäft einfließen, so dass Privatkunden auf individual-psychologischer Ebene zufriedener sind und der eigene Geschäftserfolg gesteigert ist.

#### **9.4 Do-it-yourself-Reflecting und -Processing**

Jeder Mensch ist in der Lage, in sich zu gehen und sich ein Bild zu machen über die ihn persönlich am stärksten (be)treffenden individual-psychologischen Verhaltenstypologien. Anhand einer selbsterklärenden Matrix lässt sich dies im Do-it-yourself-Verfahren leicht bewerkstelligen.

Verhaltenstypologien Nr. Name	Merkmale, Ausprägungen	Link	Persönliche Einschätzung stark mittel schwach
<b>Stimuli</b>			
1 Gambling	Spielen, Umgang mit Geld = Spiel	Habgier, Addiction, Euphorie, Apathie, Kategorisieren (weil wir Zufall nicht mögen und Muster erkennen wollen)	
<b>Verhaltenstypologien</b>			
Nr. Name	Merkmale, Ausprägungen	Link	Persönliche Einschätzung stark mittel schwach
<b>Herdung</b>			
1 Konformitätsdruck	Zwang angepasst zu sein, sich anzupassen	Euphorie	
2 Bandwageneffekt	Ausbreitungseffekt: Was mir gehört hat mehr wert	Konformitätsdruck, Neugier, Furcht, kognitive Dissonanz, Euphorie	
3 Dissonanz	Schmerzhaftigkeit, Anstrengung	Konformitätsdruck, Euphorie, Mangel an Selbstkontrolle, Attribution	
7 Addiction	Sucht	Gambling, Habgier, Mangel an Selbstkontrolle	



minanten Typologien auch in Zukunft wegweisend im Umgang mit Geld sein sollen oder nicht. Auf diese Weise entsteht eine rationale Handlungsgrundlage zur Gestaltung und Beeinflussung von Ir-Rationalitäten in finanziellen Angelegenheiten.

Das Vorgehen an sich ist ein selbstkritisches; zu jeder Verhaltenstypologie lässt sich in vier Schritten eine persönliche Einschätzung vornehmen:

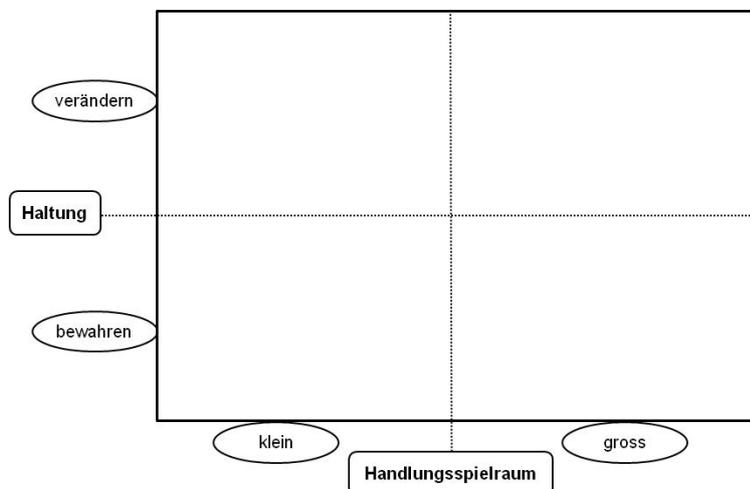
1. Ich lege mir selbst gegenüber Rechenschaft ab, welche Verhaltenstypologien meinen persönlichen Umgang mit Geld stark, mittel oder schwach prägen.
2. Eine Drittperson erstellt von mir auf dieselbe Weise eine Fremdeinschätzung.
3. Selbst- und Fremdbild werden einander gegenübergestellt; Übereinstimmungen und Abweichungen hinterfragt und begründet.
4. Konklusionen aus dieser Auseinandersetzung lassen Handlungsbedarf erkennen und können bei Bedarf in einen Aktionsplan münden - im Sinne von "die Dominanz unvernünftiger Verhaltenstypologien schwächen, diejenige der vernünftigen stärken".

## 9.5 Basic Behavior Pattern Portfolio BBPP

Die Portfolio-Technik lässt sich in unendlich vielen Themenbereichen nutzen um Erkenntnisse zu gewinnen über verborgene Zusammenhänge und um daraus Anleitungen für das kurz-, mittel- oder langfristige Handeln abzuleiten. Um jene individual-psychologischen Verhaltenstypologien zu erkennen, die das eigene Verhalten im Umgang mit Geld in ihrem inneren Zusammenhang dominieren, kann ein Basic Behavior Pattern Portfolio BBPP, ein grundlegendes Verhaltensmuster-Portfolio beigezogen und angewendet werden. Ein BBPP ist die konsequente Fortsetzung eines Do-it-yourself-Reflectings und -Processings.

Das Portfolio deckt die Dimensionen Haltung und Handlungsspielraum ab:

- Haltung: Welche persönlichen Haltungen prägen meine individual-psychologischen Verhaltensweisen im Umgang mit Geld; sind sie eher bewahrend oder eher verändernd?
- Handlungsspielraum: Wie manifestiert sich der persönliche Spielraum zur Gestaltung meiner Handlungsweisen im Umgang mit Geld; ist er eher klein oder gross?



Das persönliche Motiv, sich mit dem BBPP zu befassen, kann etwa so lauten: Im Wissen um die fünf bis sieben mich dominierenden Verhaltenstypologien ist es mir ein Anliegen, vernünftiger zu werden im Umgang mit Geld. Dazu genügen vier Vorgehensschritte:

1. Die fünf bis sieben am stärksten prägenden Verhaltenstypologien erkennen - z.B. im Do-it-yourself-Reflecting- und -Processing-Verfahren - und diese in Abhängigkeit von Haltung und Handlungsspielraum ins BBPP eintragen. Beispiel: Ich habe den Status Quo als eine dominante Verhaltenstypologie erkannt und positioniere sie im Portfolio anhand der Überlegungen: "Wie ist meine persönliche Haltung zum Status Quo - eher bewahrend oder eher verändernd" sowie: "Wie präsentiert sich mein Handlungsspielraum beim Status Quo - ist er eher klein oder eher gross"?
2. Beziehungen zwischen diesen fünf bis sieben Verhaltenstypologien ermitteln um festzustellen, ob diese sich gegenseitig verstärken, abschwächen oder aufheben. Dazu lassen sich eine Wirkungs-Matrix und ein Wirkungsgefüge nutzen.
3. Im Lichte von Wirkungs-Matrix und Wirkungsgefüge die Frage beantworten, ob bei bestimmten Beziehungskonstellationen Handlungsbedarfe und -möglichkeiten bestehen, um dem motivierenden Anliegen - vernünftiger werden im Umgang mit Geld - gerecht zu werden.
4. Aus den Erkenntnissen lassen sich bei Bedarf wiederum Aktionen in die Wege leiten.

## 9.6 Ipsy-Accounting

Das Aufstellen von Einnahmen- und Ausgabenbudgets, das Führen von Haushaltsbüchern, das Ausfüllen von Steuererklärungen, das Aufstellen von Finanz- und Vermögensanlageplänen und dergleichen mehr können verstanden werden als eine rationale Handhabe im Umgang mit Geld. Prospektiv und Retrospektiv. Die diesen Quantitäten zu Grunde liegenden individual-psychologischen Verhaltensweisen bleiben jedoch im Vagen. Die Ursachen des individuellen Einkommens- / Ausgabeverhaltens, die Hintergründe bestimmter Verhaltensweisen bei der Vermögensbildung oder bei der Finanzierung von Ausgaben und Investitionen bleiben im Dunkeln. Die treibenden Kräfte hinter dem Einkauf von Versicherungs- und Bank-Dienstleistungen führen ein Schattendasein, verbleiben als Vermutungen. Und sind damit der Beliebigkeit anheimgestellt. Ein Stochern im Nebel sozusagen.

Die in diesem Kompendium Ipsy-Financials Uno ausgebreiteten Illustrationen über individual-psychologische Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld, über ihre Ausprägungen, ihre Komponenten, sollen Grundlagen sein für ein Kompendium Ipsy-Financials Due:

- Sein Inhalt wird privaten Haushalten einen Rahmen vorgeben für eine individual-psychologisch geprägte, finanzwirtschaftliche Haushaltsrechnungsführung.
- Mit einer durch individual-psychologisch geprägten Bilanz und Erfolgsrechnung soll das Dunkel erhellt und das Vage ins Konkrete, ins kognitiv Fassbare überführt werden.
- Ein am Mental Accounting orientierter und Geldillusionen berücksichtigender Kontenplan zeigt individual-psychologische Aktiva- und Passiva auf; eine Erfolgsrechnung zeichnet das Bild des individual-psychologischen Ertrags - denn: Wer sich seines individual-psychologischen Aufwands bewusst ist und diesem individual-psychologische Erträge gegenüberzustellen vermag, hat grosse Chancen aus seinem Umgang mit Geld das Beste zu machen. Die Summen aus den Steuererklärungen, die Saldi auf den Konten und Vermögensausweisen, die Zahlen des Zahlungsverkehrs, das Auffüllen und Entleeren des Bargeldbestands, die Tabellen, Kurven und Diagramme der Finanzpläne sind dann nur noch die Resultierenden eines kognitiv-bewussten Auslebens individual-psychologisch geprägter Verhaltenstypologien im Umgang mit Geld.

Soll im Umgang mit Geld etwas verändert werden, dann wird nicht mehr nur wie bis anhin an den quantitativen Symptomen operiert, sondern an den diesen zugrunde liegenden Ursachen.

## 10. Schlussbemerkung

Dieses Kompendium Ipsy-Financials Uno zeigt: Der Umgang mit Geld darf mit gutem Gewissen verstanden werden als ein dynamisches Ganzes individual-psychologischer Verhaltenstypologien - einander je nach Kontext oder Handlungszusammenhang bedingend, ergänzend, begrenzend, widersprechend, ausschliessend oder gar modifizierend. Nichtsdestotrotz: Checklisten-ähnliche Regelwerke, interaktive Reflexionen und Selektionen, ein systematisches Spiegeln individual-psychologischer Verhaltensweisen oder Analogiebildung zwischen doppelter Buchhaltung und mental accounting bieten Hilfestellungen, um auf individueller Ebene handeln zu können - Handlungsanleitungen sozusagen.

## 11. Literaturhinweise (Auszug)

Asendorpf, Psychologie der Persönlichkeit, 2. Auflage, Berlin, Heidelberg, New York, 1999

Bätscher / Piller, Management des Finanzplanungsprozesses, Verlag SKV, Zürich 2002

Brachinger, Euro gleich Teuro - so falsch ist das gar nicht, in NZZ Nr. 224, S. 29, 2004

Ellis, Grundlagen der Rational-Emotiven Verhaltenstherapie, München, 1993

Fehr, Von Experimenten und Risikoaversion, in NZZ Nr. 236, S. 21, 2002

Goldberg, An alternative "Description of personality": The Big Five factor structure. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 1216ff., 1990

Heckhausen, Motivation und Handeln, Berlin, 1989

Kahnemann / Slovic / Tversky, Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Cambridge, 1982

Schmölders, Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie, Darmstadt, 1975

Schwarz / Fehr (Hrsg.), Psychologische Grundlagen der Ökonomie, Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zürich, 2002



### **Bisher erschienene NET:**

**NET Nr. 1** 1991

Neue Entwicklungen und Trends in den USA: Herausforderungen für die Versicherung

**NET Nr. 2** 1992

Komplexitätsbewältigung im Management

**NET Nr. 3** 1998

Den Staat effizienter und effektiver machen – Lösungsansätze und Umsetzungen

**NET Nr. 4** 1999

Integriertes Qualitätsmanagement IQM – Konzeptionelle Grundlagen – praktische Erfahrungen in Institutionen für Menschen mit Behinderung

**NET Nr. 5** 2000

E-Commerce in der Assekuranz – Konzepte Beispiele und Erfahrungen

**NET Nr. 6** 2001

I-CRM Integriertes Customer Relationship Management – Konzepte und Chancen für die Assekuranz

**NET Nr. 7** 2002

Rethinking Insurance: Strategien neu denken – Positionierung und Geschäftssystem konsequent umsetzen

**NET Nr. 8** 2003

Executive Agenda 2003: Realising Business Excellence

**NET Nr. 9** 2004

Executive Agenda 2004: Leadership/Controlling, Asset Liability Management, Marketing/Vertrieb

**NET Nr. 10** 2004

Wissensmanagement: Ein Statusbericht aus Forschung und Praxis

**NET Nr. 11** 2005

Success 2005: Fortschritte im Management des Kerngeschäfts

**NET Nr. 12** 2006

Aktuelle Probleme und innovative Lösungsansätze des Top-Managements (GCN 2006)

**NET Nr. 13** 2008

Militärökonomie

**NET Nr. 14** 2011

Opportunismus oder strategisches Denken. Überlegungen zu den strategischen Optionen der Schweizer Armee in nächster Zeit

**NET Nr. 15** 2015

Ipsy-Financials Uno: Individual-psychologische Verhaltenstypologien im privaten Haushalt

GCN Consulting  
ist ein Beratungsunternehmen mit Standorten in:

Schweiz

GCN General Consulting Network AG

Theaterstrasse 2

8400 Winterthur

T +41 52 269 14 69

F +41 52 269 14 60

[gcn@gcn.ch](mailto:gcn@gcn.ch)

[www.gcn.ch](http://www.gcn.ch)

Österreich

General Consulting Network GmbH

Scheffelstrasse 8

6900 Bregenz

T +43 5574 45925 0

F +43 5574 45925 6

[office@gcn.at](mailto:office@gcn.at)

[www.gcn.at](http://www.gcn.at)