

Ökonomen sind menschlich

„Ökonomen sind menschlich, wirtschaftliche Modelle müssen das berücksichtigen.“ Das sagte der frisch gekürte Nobelpreisträger und Verhaltensökonom Richard Thaler in einem Telefongespräch mit der Wissenschaftsakademie in Stockholm. Damit fasste er auch in einem Satz seine wichtigste Erkenntnis zusammen. Richard Thaler gilt als einer der Pioniere der Verhaltensökonomie.

Seine Forschung steht im krassen Gegensatz zur traditionellen Wissenschaft, die in ihren Modellen ein streng rationales Individuum verwendet, das immer den eigenen Nutzen maximiert – bekannt als homo oeconomicus. Er hat realistischere psychologische Annahmen in ökonomische Modelle eingebaut, um die Entscheidungsfindung von Menschen besser untersuchen zu können. Für den Chicagoer Ökonom stehen dabei die Unzulänglichkeiten der Menschen im Zentrum seiner Arbeit. Er untersucht, warum Menschen ihre Entscheidungen treffen, wie sie tatsächlich konsumieren und wie sich die kleinen humanen Fehler auf Wirtschaft und Finanzmärkte auswirken. „Ökonomen gehen davon aus, dass Menschen Gehirne von Supercomputern haben“, sagte er einmal. „In Wirklichkeit ist der menschliche Geist eher wie ein alter Apple Mac, langsam und anfällig für häufige Crashes.“

Richard H. Thaler hat den Alfred-Nobel-Gedächtnispreis für Wirtschaftswissenschaften verdient, immerhin sind dank seiner Forschung viele Herrenpissoirs in Deutschland sauberer geworden. Die aufgemalte kleine Fliege oder das Fußballtor im Urinal erhöht die männliche Zielgenauigkeit um 80 Prozent, ein durchschlagender Erfolg. Thaler steht unter anderem für den Begriff des Nudgings, dass er in einem 2008 erschienenen Buch erstmals populär machte. Es beschreibt eine Praxis, das Verhalten von Menschen ohne Verbote oder schwerwiegende Eingriffe in ihre Wahlfreiheit in eine gewünschte Richtung zu lenken. Indem man ihnen stattdessen einen Nudge, einen kleinen Stupser gibt. Mitunter ein schmaler Grat, Kritiker warnen an dieser Stelle auch oft vor Manipulation.

Die Forschung von Verhaltensökonomien hat vor allem für das Anlageverhalten auf Finanzmärkten Bedeutung. Das Auf und Ab an der Börse kann bei ausschließlich rationaler Betrachtung jedem Anleger egal sein, wenn langfristig die Kurse steigen. Mit seinen Experimenten hat der Preisträger aber nachgewiesen, dass der Ärger der Anleger über zwischenzeitliche Kursverluste viel größer ist, als die Freude über zwischenzeitliche Kursgewinne. Dadurch steigen die Anleger zu früh aus oder eben gar nicht erst ein. Selbst Anleger, die überdurchschnittlich intelligent sind, viel über Finanzmärkte wissen und etliche Jahre Erfahrung an den Börsen haben, treffen oft systematisch falsche Entscheidungen – auch dann, wenn sie leicht zugängliche und sehr verständlich aufbereitete Informationen über die Finanzprodukte haben. Die Ergebnisse der Verhaltensökonomien sind eindeutig. Bessere und leichter zugängliche Information führt nicht unbedingt zu besseren Anlageergebnissen.

Noch nie war es für Anleger einfacher als heute, sich alle notwendigen Informationen über Unternehmen und den Finanzmarkt schnell und kostengünstig zu besorgen. Seit einigen Jahren sind sogenannte Robo-Advisor auf dem Vormarsch. Fintech-Firmen, die innovative Technologien mit Finanzdienstleistungen verbinden, erfreuen sich weltweit wachsender Aufmerksamkeit und Beliebtheit. In vielen Finanzdienstleistungsinstituten trifft bereits ein Algorithmus die Anlageentscheidungen und verdrängt mehr und mehr den Menschen. Das Wachstum der neuen Technologien ist dabei durchaus beeindruckend. Das von Social-Trading-Plattformen, Robo-Advice Anbietern sowie Fintechs im Teilsegment Anlage und Banking hierzulande verwaltete Vermögen hat sich laut einer Untersuchung des Bundesfinanzministeriums (BFM) seit 2013 pro Jahr mehr als verzehnfacht. Im Jahr 2015 betrug es insgesamt 1,36 Milliarden Euro, das entspricht einem Marktanteil von 0,1 Prozent.

Ohne Frage, niedrige Kosten und Einfachheit der Umsetzung sind triftige Gründe für den Erfolg. Oft reicht es aus, ein Online-Formular auszufüllen und schon können Anleger mit ein paar Klicks bequem von Zuhause aus ihr Geld langfristig anlegen. Sobald es aber komplexer wird, stoßen Roboter-Berater an ihre Grenzen. Schon die Ermittlung der Risikotoleranz per elektronischem Fragebogen durch den Robo-Advisor kann die vertrauliche Diskussion zwischen Berater und Kunden über das Ergebnis der Risikotragfähigkeit und dessen Konsequenzen nicht ersetzen.

Hinzu kommt, sich um die eigenen Finanzen zu kümmern, bedeutet für viele Menschen Stress. Sie beschäftigen sich nur höchst ungern und widerwillig mit Fragen zu Vermögensaufbau, Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Einige ignorieren das Thema ganz, andere haben schlechte Erfahrungen gemacht oder zögern wichtige Entscheidungen unnötig lange hinaus. Da hilft auch kein noch so schöner Algorithmus.

Dabei sind die Ziele der meisten Anleger identisch. Den Ruhestand und den erarbeiteten Wohlstand genießen und erhalten hat für die meisten Menschen Priorität. Allerdings glauben derzeit lediglich 22 Prozent der Konsumenten, dass sie ihre finanziellen Ziele erreichen werden, ergab eine vom Marktforschungsunternehmen GfK durchgeführte Studie. Tatsächlich reicht ein flüchtiger Blick auf die aktuelle Einkommens- und Vermögenssituation nicht aus, um seine Ziele zu erreichen. Eine gute Finanzberatung muss demgegenüber eine Vielzahl an Aspekten einbeziehen und diese sinnvoll miteinander verknüpfen. Finanzfragen berühren nicht nur zahlreiche ökonomische, rechtliche und steuerliche Fragen, sondern müssen auch die individuellen Lebensziele, persönlichen Wünsche sowie familiäre und berufliche Aspekte berücksichtigen.

Ein Robo-Advisor kann eine solche komplexe Aufgabe nur bedingt lösen. Die Probleme und Ziele der meisten Anleger sind menschlich und brauchen zu Lösung einen qualifizierten Berater, der die Problemlage erkennt und die Anleger zum optimalen Zeitpunkt in die richtige Richtung lenkt. Insofern war die Entscheidung der Wissenschaftsakademie in Stockholm in diesem Jahr auch eine Entscheidung für eine Rückkehr der Menschlichkeit in der Anlageberatung. Das „Nudging“ ist auch in der Anlageberatung ein legitimes Mittel und oftmals unverzichtbar. Jeder Anleger braucht regelmäßig einen anderen, der ihn in die richtige Richtung stupst. Denn Anleger sind Menschen und die Anlageberatung muss das berücksichtigen.

Abschließend noch ein kleiner Nudge zum Ende der Kolumne. Am Aktienmarkt startet diese Woche die neue Ergebnis-Saison. Gute Unternehmenszahlen könnten der Katalysator für eine echte Herbst-Rallye am Aktienmarkt werden. Wer bis jetzt noch gezögert hat, sollte sich mal kräftig „anstupsen“ lassen. Vor uns liegen mit November und insbesondere dem Dezember zwei historisch gute Börsenmonate.

Impressum

Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH
Max-Pechstein-Str. 23, 50858 Köln
Tel: +49 221 94 86 11 0, Fax: +49 221 94 86 11 40
E-Mail: info@portfolio-concept.de
Internet: www.portfolio-concept.de
HRB 14366 AG Köln

Geschäftsführende Gesellschafter:
Günter T. Schlösser
Titus C. Schlösser
Redakteur (V.i.S.d.P.):
Dipl. Kfm. Markus Richert, cfp®

Disclaimer

Die vorliegenden Unterlagen wurden von Portfolio Concept auf der Grundlage öffentlich zugänglicher Informationen, intern entwickelter Daten und Daten aus weiteren Quellen, die von uns als zuverlässig eingestuft wurden, erstellt. Portfolio Concept hat keine Garantie für die Richtigkeit von Daten erhalten. Alle Aussagen und Meinungen stellen eine Einschätzung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar und können sich jederzeit unangekündigt ändern. Die Portfolio Concept übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der in dieser Unterlage enthaltenen Daten und Informationen. Die in dieser Unterlage enthaltenen Daten und Informationen dienen ausschließlich dazu, zu informieren und zu illustrieren und stellen die gegenwärtige Einschätzung der Portfolio Concept zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Unterlage dar. Historische Performance-Daten sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung. Der Wert von Investmentanlagen und jedes durch sie generierte Einkommen kann zu- und abnehmen und ist nicht garantiert. Bei der Rückgabe von Investmentanlagen kann der Investor weniger Geld zurückbekommen als er bei seinem ursprünglichen Investment eingesetzt hat. Wenn eine Anlage im Ausland investiert wird, unterliegt ihr Wert ggf. Wechselkursschwankungen. Alle Fondsentwicklungen werden auf Basis von Rücknahmepreisen berechnet. Wenn nicht ausdrücklich anders ausgewiesen, sind alle Daten ungeprüft. Die vorliegenden Unterlagen stellen keine Empfehlung oder Beratung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Investmentanteilen oder zur Anwendung einer bestimmten Investmentstrategie dar. Der aktuelle vollständige und vereinfachte Fondsprospekt zu genannten Investmentfonds, sowie der jeweils neueste Geschäftsbericht sind bei der Fondsgesellschaft hinterlegt.