

Martin G. Kocher (LMU)

Verhaltensökonomik

Theorien der Sozialpolitik auf dem Prüfstand
Darmstadt, 19. November 2015







- Unbegrenzte **Rationalität** (z.B. gemeinsames Wissen)
- Reiner **Egoismus**
- Vollständige **Selbstkontrolle**
- **Fixe** Präferenzen und **variable** Restriktionen (De gustibus non est disputandum)
- Methodologischer **Individualismus**

Quelle: inalienablerights.wordpress.com/stawman/



... *homo oeconomicus*

Die moderne Sicht (Erkenntnisse aus der Psychologie aufgreifend):

Der Mensch als Entscheider

- ... macht systematisch Fehler
- ... folgt „Entscheidungsheuristiken“
- ... ist ungeduldig, lässt sich leicht verlocken
- ... hält sich nicht an Pläne
- ... ist am Status quo orientiert
- ...

Quelle: joshvelazquez.com





Was heißt das für die **moderne Sozialpolitik**:

Berücksichtigung der Entscheidungsunzulänglichkeiten

... Konsumentenpolitik (Behavioral IO)

... in der Sozialpolitik, insb. bei benachteiligten Gruppen (Arbeitslose, Arme,...): „Poor Economics“, „Economics of Scarcity“)

... traditionelle Anreizinstrumente wirken vielleicht nicht

... neue wirtschafts- und gesellschaftspolit. Instrumente

....

Im Folgenden eine Reihe von Beispielen (theoret. und empirisch)
Möglicherweise auch Begründung für Teile der Sozialpolitik:
nicht-egoistische Präferenzen (hier nicht thematisiert)

Beispiele:

Kreditkartenverträge

Spontankäufe

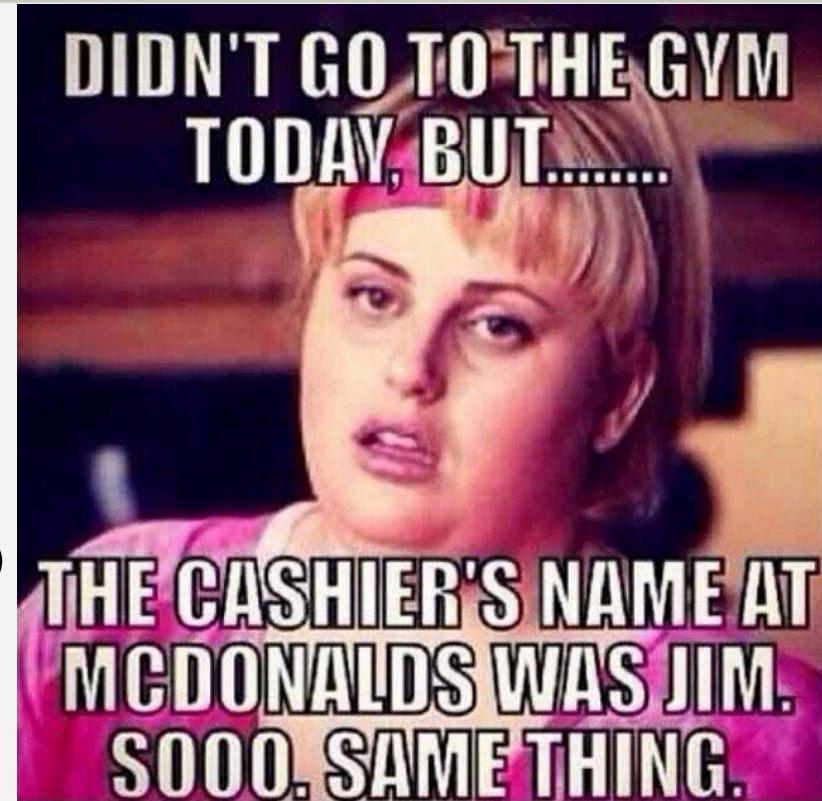
Free trials

Langzeitverträge (z.B. Fitnessstudios)

Suboptimale Portfolios

Psychologische Fundierung:

Verlustaversion (MLA), Zeitinkonsistenzen (dual self),
Overconfidence, Attention/Inattention



Quelle: s-media-cache-ak0.pinimg.com/originals/75/e5/b1/75e5b1a4350f2f1cde38ffcaa3f9dcf5.jpg

Beispiele:

Schuldenfalle

Hysteresis – Arbeitslosigkeit

Zu wenig Bildung

...



Quelle: www.successgenie.com/wp-content/uploads/2011/03/8161429_s.jpg

Implikationen daher insbesondere relevant für die Sozialpolitik

Psychologische Fundierung:
Cognitive overload

- Die meisten unserer Anreize, Regeln und Institutionen (Gesetze, Informationsbroschüren,...) basieren auf der Annahme des Standardmodells.
- Sie berücksichtigen moderne Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomik und der Psychologie nicht.
- Das gilt für die Wirtschaft (z.B. Verträge) und für die Politik.

Mögliche Konsequenzen:

- Fehlanreize
- Falsche „Policies“
- Ineffiziente Ergebnisse
- Höhere Kosten

Beispiele:



Quelle: www.rp-online.de



Quelle: www.uckg.org.za

- Noch nicht systematisch angewandt auf sozialpolit. Fragen.
- Evidenz-basiert (Tests, Impact-Evaluation, Daten)
- Kleine „Dinge“ haben oft verhältnismäßig große Wirkungen.
- Fehler und Entscheidungsunzulänglichkeiten sind systematisch; d.h. man kann sie auch systematisch berücksichtigen.



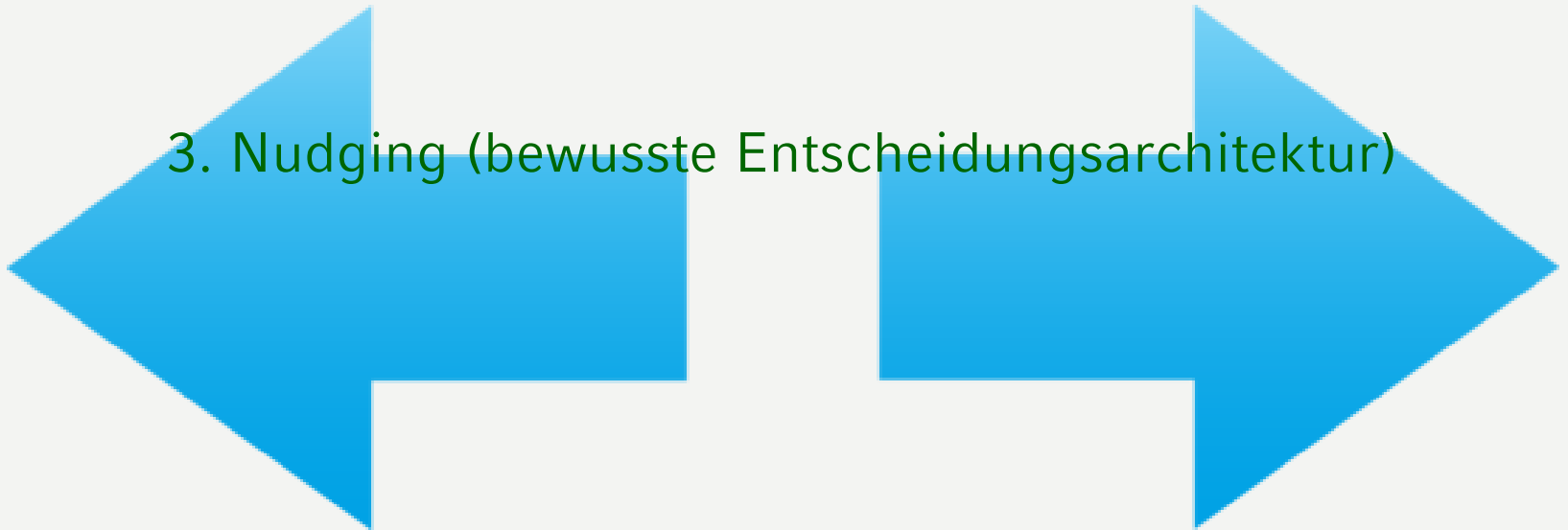
Quelle: www.childrensaidsociety.org



1. Richtige Anreize

2. Beim Commitment helfen

3. Nudging (bewusste Entscheidungsarchitektur)







Instrumente

Unter anderem:

- Framing
- Defaults/Status quo Effekte/Anchoring
- Platzierung, Aufmerksamkeit, Kontext
- Usability, Einfachheit
- Informationen über das Verhalten von anderen (nicht-monetärer "Wettbewerb")
- Erinnerungen
- Verlustaversion
- ...



Quelle: derstandard.at/2000025575796/Berufswahl-Maenner-zur-Bank-Frauen-zum-Shampoo



Wichtige Grundregeln

- Transparenz (Offenlegung von Zielen des Nudge)
- Ggf. moralische Implikationen von Nudges/Anreizsetzung berücksichtigen („Look to your right“ vs. Impfungen)
- “Weicher Paternalismus” – Nicht-Befolgung des Nudge muss immer möglich sein (immer besser als Vorschriften)
- Nudge muss immer im Interesse des „Ge-Nudgten“ sein (ggf. im Interesse der Allgemeinheit)
- Sehr oft gibt es überhaupt keine neutrale Entscheidungsarchitektur

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

Prof. Dr. Martin G. Kocher
Seminar für Verhaltensökonomik und Experimentelle Wirtschaftsforschung
Ludwig-Maximilians-Universität München
martin.kocher@econ.lmu.de