University of Zurich[UZH]

Zurich Open Repository and Archive
University of Zurich
Main Library
Strickhofstrasse 39
CH-8057 Zurich
www.zora.uzh.ch

Year: 2013

Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht (Interview)

Ruff, Christian C

Abstract: Unspecified

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich
ZORA URL: http://doi.org/10.5167/uzh-78186

Originally published at:
Ruff, Christian C. Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht (Interview). In: Die Welt, 8 February 2013, p.online.

Finanz-Dialog

Anzeige **Interview**

Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht

Viele Entscheidung in Finanzfragen werden aus dem Bauch heraus getroffen. Im Gespräch sagt Prof. Dr. Christian Ruff, Neuroökonom an der Universität Zürich, warum man wie entscheidet.

Bild teilen

WEITERFÜHRENDE LINKS

Expertenwissen: Fragen und Antworten zum Vermögensaufbau

Roundtable-Gespräch:

Was wird auf dem Gebiet der Neuroökonomie erforscht?

Ruff: Die Neuroökonomie untersucht die biologischen Prozesse, die unserem Entscheidungsverhalten zu Grunde liegen. Es geht also um die Hormone und Hirnprozesse, die unsere Entscheidungen steuern. Durch das Studium dieser Prozesse können wir Verhalten besser

Wie machen Anleger mehr aus ihrem Geld

Auf ein Wort:: Sparen oder Vorsorge? Nein Danke!

vorhersagen, Ratschläge für die Verbesserung der gesellschaftlichen Strukturen ableiten, und dazu beitragen, die Probleme von Patienten mit Hirnerkrankungen besser zu verstehen.

Nach welchen Mustern entscheiden wir, wenn es um Finanzen geht?
Ruff: Ein wichtiger Faktor sind die individuellen Risikopräferenzen. Entscheidungen über Finanzielles sind prinzipiell mit Unsicherheit behaftet, da zu jedem Zeitpunkt unklar ist, wie sich die Märkte entwickeln werden. Manche Menschen gehen bei entsprechenden Gewinnmöglichkeiten gerne Risiken ein, andere sind hier vorsichtiger. Ein anderer wichtiger Faktor ist der zeitliche Horizont, innerhalb dessen jeder Mensch Entscheidungen fällt. Manche bevorzugen schnelle kleinere Gewinne, andere sind geduldiger und setzen auf langfristige Anlagen, die entsprechend mehr Gewinn abwerfen.

Ist unser Gehirn überhaupt in der Lage rational zu entscheiden?
Ruff: Prinzipiell ja. Ebenso wie beim Lösen einer Mathematikaufgabe können wir den zu erwartenden Gewinn verschiedener Optionen berechnen und rational die beste Option auswählen. Allerdings neigen Menschen dazu, sehr kleine Wahrscheinlichkeiten falsch einzuschätzen wenn es um hohe Gewinne oder Verluste geht. Neben solchen sogenannten kognitiven Verzerrungen können uns auch unsere Emotionen in die Quere kommen. Gier oder Angst können Entscheidungen irrational machen und dazu führen, dass wir uns bei unseren Entscheidungen zu sehr von der Höhe eines möglichen Gewinns oder Verlustes leiten lassen und die Eintrittswahrscheinlichkeit nicht angemessen berücksichtigen.

Berater und Vertrauen: Wie geht das zusammen?
Ruff: Prinzipiell ist Vertrauen für alle wirtschaftlichen Interaktionen unerlässlich. Bei jedem Vertrag müssen wir darauf vertrauen, dass er eingehalten wird und zur Not eingeklagt werden kann. Ebenso ist eine finanzielle Beratung ohne Vertrauen nicht denkbar. Der Kunde sucht beim Berater spezielle Informationen, über die er selbst nicht verfügt. Ohne Vertrauen in den Berater sollte er sich lieber andere Informationsquellen suchen.

Bei welchen Investitionen ist man risikofreudiger und wo vorsichtiger?
Ruff: Menschen neigen dazu, bei möglichen Verlusten größere

Home 11:29 Hamburg: Widerstand gegen geplanten Opernfundus wächst Finanzen.de Versicherungs

Prof. Dr. Christian Ruff, Neuroökonom an der Universität Zürich

Risiken einzugehen als gewöhnlich. Diese sogenannte Verlustaversion kann zum Beispiel bedeuten, dass Aktien nicht verkauft werden, wenn ihre Kurse unter den damaligen Kaufpreis fallen, selbst wenn das Risiko besteht, dass die Kurse noch viel weiter fallen können. Vorsichtig sind Menschen zudem, wenn Unklarheit bezüglich der möglichen Entwicklungen besteht. Wir gehen Risiken eher ein, wenn wir sie als klar berechenbar wahrnehmen.

ANZEIGEN-SONDERVERÖFFENTLICHUNG

IMPRESSUM

Können wir durch die Neuroökonomie lernen, bessere Entscheidungen zu treffen?

Ruff: Die Neuroökonomie kann uns helfen, die Grenzen unseres Entscheidungsverhaltens zu verstehen und optimal zu berücksichtigen. Wir wissen zum Beispiel, dass unser Gehirn nur begrenzte Verarbeitungskapazität hat. Darum sollten wir lernen, unwichtige Optionen bei Entscheidungen von vorneherein auszuklammern und unsere Aufmerksamkeit bewusst nur auf die relevanten Optionen zu lenken. Zudem wissen wir, dass unser Gehirn durch Entscheidungen ermüdet. Wirklich wichtige Entscheidungen sollten also nicht am Ende des Arbeitstages gefällt werden. Dies sind nur zwei kleine Beispiele für Entscheidungsratschläge, sie sich aus der Neuroökonomischen Forschung ableiten lassen.

Worauf sollte jeder bei seinen Investitionsentscheidungen achten?

Ruff: Ich bin kein Anlageberater und kann deshalb keine allgemeingültigen Tipps abgeben. Prinzipiell ist es aber so, dass gute Entscheidungen sowohl die erhältlichen Informationen als auch die persönlichen Vorlieben einbeziehen. Jeder Anleger täte also gut daran, sich über seine eigenen Präferenzen klar zu werden. Dies wäre ganz im Sinne von Roy Disney, der einmal sagte: "Es ist nicht schwierig, Entscheidungen zu fällen, wenn man die eigenen Werte kennt".

Zurück zur Übersicht

Diese Anzeigen-Sonderveröffentlichung dient ausschließlich dazu im Allgemeinen ohne Rücksicht auf den Einzelfall über einzelne Themen zum Vermögensaufbau zu informieren. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, stellt keine Anlageberatung im Einzelfall dar und kann eine solche auch nicht ersetzen. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass trotz großer Sorgfalt der Autoren inhaltliche Fehler oder missverständliche Formulierungen in diesem Beitrag enthalten sind. Dafür übernehmen die Autoren bzw. die Compaas Group GmbH keine Haftung.