Nudging durch Debiasing in der freiwilligen Altersvorsorgeplanung: Emotionsregulation als Grundlage für verhaltensbasierte Basisinformationsblätter

THOMAS HARTUNG UND CARL-GEORG CHRISTOPH LUFT

Thomas Hartung, Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft, Universität der Bundeswehr München, E-Mail: thomas.hartung@unibw.de
Carl-Georg Christoph Luft, Lehrstuhl für Versicherungswirtschaft, Universität der Bundeswehr München, E-Mail: carl-georg.luft@unibw.de

Zusammenfassung: Die Einführung standardisierter Basisinformationsblätter zu Beginn des Jahres 2018 zielt darauf ab, die Eigenschaften verpackter Anlageprodukte für Kleinanleger/-innen und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP) verständlich und vergleichbar zu machen. Die derzeitigen Regulierungsstandards berücksichtigen jedoch keine der in der freiwilligen Altersvorsorgeplanung auftretenden Verhaltensanomalien. Dies kann dazu führen, dass die Zieltriade der Regulierung der PRIIP nicht erreicht wird. In diesem Artikel werden die kontextspezifischen Ursachen von Verhaltensanomalien identifiziert und die behavioristischen Verzerrungen in ein verhaltenswissenschaftliches Theoriegefüge eingebettet. Sodann werden theoretische Anknüpfungspunkte für eine holistische verhaltensbasierte Entwicklung effektiver Darstellungsstandards von Versicherungsanlageprodukten abgeleitet.

Summary: The implementation of standardized key information documents at the beginning of 2018 targets the understanding and comparability of the characteristics of packaged retail investment and insurance-based products (PRIIP). Current regulatory standards do not consider any behavioral biases of the retirement planning phase. This may, however, endanger the achievement of the PRIIP regulatory objective triad. Context-specific causes of behavioral anomalies are identified and behavioral biases are embedded into a behavioral scientific theoretical framework by this article. Finally, theoretical connecting factors for a holistic and behaviorally informed development of effective presentation standards of insurance investment products are derived.

→ JEL classification: D81, D80, D11, D14, D18
→ Keywords: Key information documents, decision-making under risk, PRIIP regulation, behavioral insurance

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 98.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

1 Einleitung

Zentraler Bestandteil der Verordnung 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. November 2014 (PRIIP-Verordnung), die zum 1. Januar 2018 in Kraft trat, stellt die Einführung standardisierter Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger/-innen und Versicherungsanlageprodukte, so genannter PRIIP, dar (Europäisches Parlament und Rat der Europäischen Union 2014). Das harmonisierte Basisinformationsblatt für Versicherungsanlageprodukte intendiert die Bereitstellung richtiger, klarer, redlicher, und nicht irreführender produktbegleitender Informationen durch Regulierungsstandards struktureller, sprachlicher und deskriptiver Art. Laut Artikel 14 der PRIIP-Verordnung sollen die Basisinformationen Verbraucher und Verbraucherinnen über das Risikoprofil, die Wertentwicklung und die Gesamtkosten des Versicherungsanlageprodukts aufklären (Europäisches Parlament und Rat der Europäischen Union 2014: 15). Sie werden somit für eine fundierte Anlageentscheidung des Kleinanlegers und der Kleinanlegerin als wesentlich und notwendig erachtet. Das Basisinformationsblatt soll eine wettbewerbs- und verbraucherpolitische Aufgabentriade erfüllen:

1. Die interessensgerechte Entscheidung der Verbraucherin und des Verbrauchers für oder gegen ein Versicherungsanlageprodukt soll unmittelbar unterstützt werden,

2. der Schutz der informationell unterlegenen Marktakteure soll mittelbar gewährleistet werden und

3. informationelles Finanzmarktversagen soll verhindert werden.

Die Regulierungsstandards deskriptiver Art, das heißt die textliche Formulierung und grafische Darstellung der Eigenschaften der Versicherungsanlageprodukte, wurden auf Grundlage einer zweiphasigen qualitativen und quantitativen Verbrauchertestudie empirisch spezifiziert, um die Lesbarkeit, die Verständlichkeit und die Vergleichbarkeit der Basisinformationsblätter zu optimieren (London Economics 2015: 5). Diese Studie schafft durch Ermittlung der Resonanz auf die Varianten der Darstellung der Informationen eine verhaltenswissenschaftliche Evidenzbasis für die Standardisierung des Basisinformationsblatts. Laut Erwägungsgrund 13 der PRIIP-Verordnung sind die Basisinformationen auf die Bedürfnisse der Kleinanlegerin respektive des Kleinanlegers abzustimmen, ohne diese jedoch rechtlich zu spezifizieren.

Die Eigenschaften der Stichprobe der Verbrauchertestudie liefern lediglich eine Indikation für das normative Verbraucherleitbild, das der PRIIP-Verordnung zugrunde liegt. Diese Studie karikiert im quantitativen Studienteil Kleinanlegende, deren demographische und sonstige Eigenschaften repräsentativen Verbrauchern/Verbraucherinnen auf einem hypothetischen Markt entsprechen, und im qualitativen Studienteil Kleinanlegende, deren Bildungsniveau und Einkommen überdurchschnittlich ist. Die empirische Evidenzbasis des Basisinformationsblatts, *„[…] dessen konkreter Adressat ein fiktiver Kleinanleger eines bestimmten Zielmarkts ist“* (Gerold 2017: 37), konstruiert letztlich ein inhomogenes Leitbild heterogener Konsumenten/Konsumentinnen (normtypische Kleinanlegende) von Versicherungsanlageprodukten. Letztere weisen im quantitativen Studienteil ein defizitäres aggregiertes Finanzverständnis und im qualitativen Studienteil entweder ein geringes bis mittleres oder ein hohes aggregiertes Finanzverständnis auf (London Economics 2015: 15f, 93 f.). Grund einer derartigen Differenzierung könnte in den Bemühungen für ein größtmögliches Schutzniveau für über- und unterdurchschnittlich kompetente und erfahrene Verbraucher/Verbraucherinnen liegen. Daher sind Kleinanlegende im Sinne der

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

PRIIP-Verordnung weder flüchtige Verbraucher/Verbraucherinnen, die vollkommen unkundig, unkritisch und unbefangen sind, noch rationale Konsumentinnen und Konsumenten, die alle Informationen vollständig und unverzerrt wahrnehmen und stets nutzenmaximierend handeln. Der 7-stufige Gesamtrisikoindikator ohne Renditebezug und die tabellarischen Performance-Szenarien, die im Basisinformationsblatt dargestellt werden, sind für viele Kleinanlegende jedoch nicht verständlich (London Economics 2015: 106 f.). Beispielsweise verstehen auf Grundlage der Basisinformationen nur 43 Prozent der befragten Kleinanlegenden die Kapitalgarantien (London Economics 2015: 119) und nur 26 Prozent können die Wahrscheinlichkeit des Eintritts des positiven, neutralen und pessimistischen Performance-Szenarios korrekt quantifizieren (London Economics 2015: 110). Werden die Regulierungsstandards struktureller und sprachlicher Art mit Erkenntnissen aus der Verständlichkeitsforschung abgeglichen, so ist zu konstatieren, dass diese weitgehend in der Architektur des Basisinformationsblatts berücksichtigt wurden. Somit rücken die Regulierungsstandards deskriptiver Art als mögliche Quelle für die Unverständlichkeit der Basisinformationen in den Fokus. Da bei Entwicklung des Basisinformationsblatts Interventionen zur Korrektur (*debiasing*) und Nutzung (*nudging*) von behavioristischen Verzerrungen gänzlich unberücksichtigt bleiben, werden in diesem Beitrag psychologische Anknüpfungspunkte für Instrumente des Debiasings und Nudgings identifiziert. Hierbei werden psychologische Besonderheiten des freiwilligen Entscheidungsprozesses in der Altersvorsorge berücksichtigt.

2 Der freiwillige Altersvorsorgeentscheidungsprozess

Nach dem Rubikon-Modell der Handlungsphasen von Heckhausen (1987a) und Gollwitzer (1995) erstreckt sich eine Handlung über vier aufeinanderfolgende Phasen, die motivationaler oder volitionaler Natur sind. Motivationale Handlungsphasen setzen die vom Individuum anzustrebenden Ziele, die anhand ihrer wahrgenommenen Realisierbarkeit und ihrer Wünschbarkeit ausgewählt werden, fest. Volitionale Handlungsphasen streben das Erreichen dieser gesetzten Ziele an. Eine Handlung besteht in diesem Modell (Abbildung 1) aus der prädezisionalen, der präaktionalen, der aktionalen und der postaktionalen Handlungsphase. Die prädezisionale und präaktionale Phase werden in diesem Beitrag mit Blick auf das Basisinformationsblatt im Zuge des freiwilligen Altersvorsorgeentscheidungsprozesses erläutert.

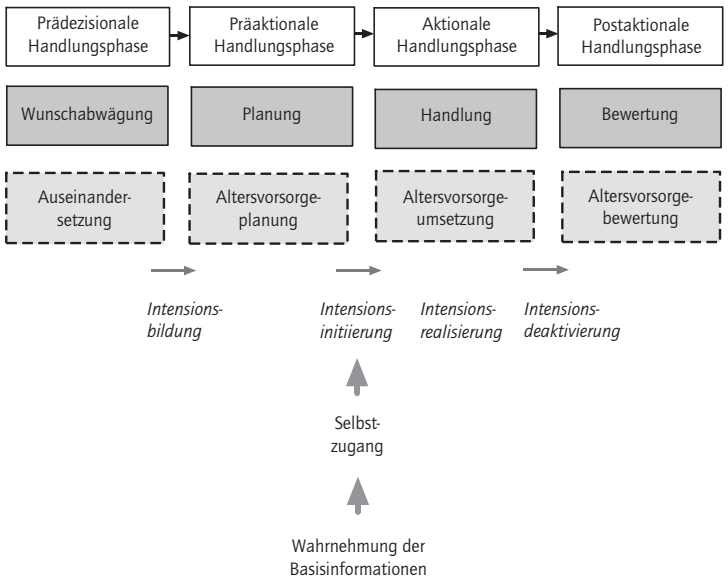
2.1 Prädezisionale Handlungsphase

Die motivational-prädezisionale Handlungsphase umfasst den Auswahlprozess der zu realisierenden Anliegen der Entscheidungstragenden. In dieser Phase wird der Grad der Wünsch- und Realisierbarkeit einer Altersvorsorgeentscheidung determiniert. Die Wünschbarkeit wird anhand des zu erwarteten Nutzenwerts der Umsetzung des Anliegens quantifiziert. Grundlage dieser Nutzeneinschätzung ist die Wahrscheinlichkeit der auftretenden angenehmen und unangenehmen respektive der kurzfristigen und langfristigen potentiellen Konsequenzen (Achtziger und Gollwitzer 2006: 279). Ein hoher Grad an Wünschbarkeit stellt für die Realisierung des Anliegens eine notwendige, jedoch keine hinreichende Bedingung dar. Die Vielzahl möglicher Anliegen, die sich wechselseitig ausschließen können, bedingt die Einschätzung ihrer Realisierbarkeit durch die Entscheidungstragenden (Heckhausen 1987a: 4). Die Realisierbarkeit wird durch die Verfügbarkeit der zeitlichen, materiellen und mentalen Ressourcen, die Erwartung über die Selbstwirksamkeit und die Wahrscheinlichkeit des Eintritts für die Zielerreichung relevanter Variablenausprägungen, die nicht im Einflussbereich des Entscheidenden liegen, determiniert (Achtziger und

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 1

Rubikon-Modell der Handlungsphasen im Altersvorsorgekontext



Quelle: Eigene Darstellung (2018).

Gollwitzer 2006: 282). Kann nach Abschluss dieses Abwägungsprozesses eine Motivationstendenz für das präferierte Anliegen attestiert werden, ist für die Handlungsinduktion ferner eine Handlungsabsicht erforderlich. Denn selbst im Falle eines äußerst wünschenswerten und leicht zu realisierenden Anliegens muss zu dessen effektiver Umsetzung zunächst der Wunsch in eine Intention übersetzt werden, die *„[…] einer Entscheidung oder einem Entschluß und damit einem Gefühl der Entschiedenheit, diesen Wunsch zu realisieren […]"* (Gollwitzer 1995: 535) entspricht. Eine derartige Umwandlung des Anliegens in ein verbindliches Ziel wird als unwiderrufliches Überschreiten des Rubikons bezeichnet, da die Intentionsbildung den wortwörtlich entscheidenden Schritt der Willensbildung darstellt. Die Stärke einer derartigen Zielverpflichtung, die als Volitionsstärke bezeichnet wird, ist eine linear positive Funktion der Stärke der zugehörigen Motivationstendenz, das heißt der Realisierbarkeit und Wünschbarkeit des intendierten Handlungsziels.

In der prädezisionalen Handlungsphase prüft der Finanzmarktakteur, ob die Motivation zur freiwilligen Altersvorsorge in eine Intention ein Versicherungsanlageprodukt abschließen zu wollen transferiert wird. Bei Wahrnehmung der standardisierten Basisinformationen kann in der Regel vom vorherigen Abschluss der Bildung der Absicht zur eigenen freiwilligen Altersvorsorge mittels einer kapitalbildenden Lebensversicherung oder einer privaten Rentenversicherung ausgegangen werden. Grund hierfür ist, dass das Basisinformationsblatt als ein entscheidungsunterstützendes Instrument der Verbraucherinformation und nicht der Verbraucheraufklärung fungiert. Mit gesetzlich vorgeschriebener Konsumenteninformation werden Verbraucherinnen und Verbraucher *„[…] ad hoc über Einzelprobleme informiert, die gerade aktuell und gefragt sind, ohne Zusammenhang mit anderen Problemen und ohne Einübung des Gelernten"* (Scherhorn 1975: 211). Aufgabe von Ver-

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

braucherinformation ist die Korrektur einer einseitigen und interessenbezogenen Informationspolitik mittels richtigstellender, komplementierender sowie kritischer Informationen und die Bereitstellung von Handlungsanleitungen (Biervert et al. 1977: 135). Das Basisinformationsblatt wird zwecks Unterstützung einer interessensgerechten Entscheidungsfindung nach Beendigung der prädezisionalen Handlungsphase eingesetzt. Dies gilt es bei der Entwicklung von Nudges und Biasmoderatoren und deren Einbindung in die Architektur von Basisinformationsblättern zu berücksichtigen. Aussagen über die Wünschbarkeit und Realisierbarkeit eines Ziels, die durch Nudges und Biasmoderatoren transportiert werden können, wirken sich auf die Intentionsinitiierung in der präaktionalen Handlungsphase störend aus (Achtziger und Gollwitzer 2006: 282 f.). Derartige Informationen sind zumindest deshalb als wirkungslos zu erachten, weil die Entscheidungstragenden bei Konfrontation mit den Basisinformationen über Versicherungsanlageprodukte bereits beabsichtigen, eine Altersvorsorgeentscheidung treffen zu wollen. Folglich sind die psychologischen Vorgänge in der präaktionalen Handlungsphase, das heißt der freiwilligen Altersvorsorgeplanungsphase, für die Entwicklung von Interventionen für Nudging und Debiasing relevant.

2.2 Präaktionale Handlungsphase

Die volitional-präaktionale Handlungsphase erfordert den Abschluss der Intentionsbildung, um erwünschte Endzustände determinieren und zielfördernde Handlungen konkretisieren zu können. Durch eine unumstößliche Selbstverpflichtung sich für oder gegen ein Versicherungsanlageprodukt im Zuge des freiwilligen Altersvorsorgeprozesses entscheiden zu wollen, tritt die präaktionale Handlungsphase ein. In dieser werden Handlungsvorsätze, die als konkrete Pläne der Realisierung von Handlungsabsichten aufgefasst werden können, entwickelt (Gollwitzer 1995: 535 f., Achtziger und Gollwitzer 2006: 280 und 289 f.). Die präaktionale Handlungsphase dient der Identifikation der zum jeweiligen Zeitpunkt umzusetzenden Absichten, das heißt der Initiierung von Intentionen. Sie dient der Altersvorsorgeplanung und umfasst die Wahl eines Versicherungsanlageprodukts, das den Präferenzen der Entscheidungstragenden in Bezug auf Risiko, Performance und Kosten am besten entspricht (interessensgerechte Entscheidung). Die konkrete Intentionsinitiierung hängt davon ab, ob es sich um eine Zielintention mit oder ohne Durchführungsintention handelt. Im ersten Fall bedarf es lediglich der Kongruenz der als günstig definierten Gelegenheit und der tatsächlich eintretenden Gelegenheit für die Initiierung zielfördernden Handelns. In diesem Fall wissen die Entscheidungstragenden bereits zu Beginn des Altersvorsorgeentscheidungsprozesses, welches Versicherungsanlageprodukt zu erwerben ist. Die Basisinformationen bleiben bei der Entscheidungsfindung unberücksichtigt. Im zweiten Fall müssen zunächst Vorsätze oder Pläne ausgearbeitet werden, somit müssen Informationen aufgenommen und verarbeitet werden, die darüber Auskunft geben, wo, wann und wie die Initiierung zielfördernden Handelns erfolgen kann. In diesem Fall erfolgt die Entscheidungsfindung unter Berücksichtigung des Basisinformationsblatts. Die Wahrnehmung der Basisinformationen kann jedoch spezifische Emotionen auslösen, die die Wahl des Versicherungsanlageprodukts durch Verhaltenstendenzen (*biases*) wesentlich beeinflussen.

Zusammenhang zwischen Kognition, Emotion und Entscheidungsfindung

Der Einfluss der kognitiven Einschätzung eines Ereignisses auf die Konstituierung von Emotionen, sowie der Einfluss der Emotionen auf die Entscheidungsfindung ist empirisch belegt. Das Rahmenwerk zur Einschätzungstendenz (*appraisal tendency framework*) von Lerner und Keltner (2000) fungiert als Erklärungsansatz für den Zusammenhang zwischen spezifischen Emotionen derselben Valenz, die im Entscheidungsprozess unmittelbar auftreten, und spezifischen kogni-

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tiven und motivationalen Prozessen. Eine positive oder negative Valenz eines Objekts, eines Ereignisses oder einer Situation kann *„[…] einen wesentlichen Einfluß auf Richtung und Art der ‚kognitiven Prozesse' ausüben […]"* (Lewin 1982: 103). Die Richtung der emotionalen Valenz (positiv oder negativ) und die Intensität der Erregung (stark oder schwach) genügt für die Erklärung aller affektiven Einflüsse auf Urteile und Entscheidungen jedoch nicht, da Emotionen derselben Valenz unterschiedliche Auswirkungen auf Informationsverarbeitung inkorporieren, die durch Erregungsunterschiede nicht erklärt werden können (Lerner et al. 2015: 804). Daher erachtet das appraisal tendency framework die subjektive Einschätzung der Situation als Ursache für das Auftreten unterschiedlicher Emotionen. Die Bewertung der Situation erfolgt durch eine subjektive Einschätzung über (1) die Neuartigkeit der Situation, (2) die intrinsische Annehmlichkeit der Situation, (3) die persönliche Kontrolle über die Situation, (4) die persönliche Verantwortung für die Situation, (5) die antizipierte Anstrengung für die Bewältigung der Situation und (6) die Berechenbarkeit der Situation (Smith und Ellsworth 1985: 817). Je nach Einschätzung des Ereignisses auf Basis dieser sechs Dimensionen divergiert die Emotion, die durch die Situation ausgelöst wird (Frijda et al. 1989: 221, Lerner und Keltner 2000: 479). Die erlebte Emotion beeinflusst wiederum die Tiefe der Informationsverarbeitung (heuristisch oder systematisch), die Breite der Informationsverarbeitung (selektive oder holistische Berücksichtigung der Informationen für die Entscheidungsfindung), die Aktivierung von Zielen, die Auswahl von Bewältigungsstrategien und die Selbststeuerung (So et al. 2015: 364–369, Lerner et al. 2015: 806–809). Diese Zusammenhänge sind durch eine Vielzahl an Studien für verschiedene Entscheidungssituationen empirisch verifiziert. Folglich hat die Emotion Einfluss auf die Arbeitsweise der kognitiven Makrosysteme des Organismus und kann als Auslöser für Biases erachtet werden.

Basisinformationsentropie als Auslöser emotionaler Reaktionen

Angenommen soll werden, dass die Wahrnehmung einer Vielzahl von Basisinformationsblättern und Informationen in der Planungsphase der Altersvorsorge Affekte und Emotionen auslöst. Diese Annahme stützt sich auf den Charakter der Altersvorsorgeplanung, die aufgrund ihrer relativen Entropie als bedrohlich wahrgenommen werden kann und somit die individuelle Zugriffsfähigkeit auf die selbstregulative Komponente der Selbststeuerung potentiell einschränkt. Prinzipiell bemisst sich eine bedrohliche Situation anhand der relativen Entropie, die den Informationsgewinn quantifiziert (Walz 2017: 57). Sie wird als *„[…] Maß für die Unsicherheit gedeutet, die im Mittel durch die Zeichen der Quelle aufgelöst wird"* (Werner 2008: 5). Da Information die Unbestimmtheit des Zustandes eines Systems vermindert, kann die Information, die für Aufklärung nötig wäre, als Informationsentropie bezeichnet werden (Ebeling et al. 1998: 40). Anders ausgedrückt ist Entropie der Grad der Neuartigkeit eines Reizes beim Vergleich mit Gedächtnisengrammen (Scheffer und Heckhausen 2006: 67, Zimbardo 1983: 240). Der Entropiegrad einer Information steigt mit ihrer Relevanz und hängt von ihrer Komplexität, Ambivalenz und Inkongruenz ab (Scheffer und Heckhausen 2006: 65). Inwieweit ein Informationsreiz hinsichtlich der Altersvorsorge als komplex, ambivalent oder inkongruent gewertet wird, ist individuell verschieden und abhängig vom Finanzverständnis und den gesammelten Erfahrungen mit Versicherungsanlageprodukten. Daher wird nachfolgend aufgezeigt, inwiefern diese beiden Faktoren Basisinformationsentropie im Planungsprozess der Altersvorsorge begünstigen können.

Objektives Finanzverständnisdefizit und Altersvorsorgeplanung

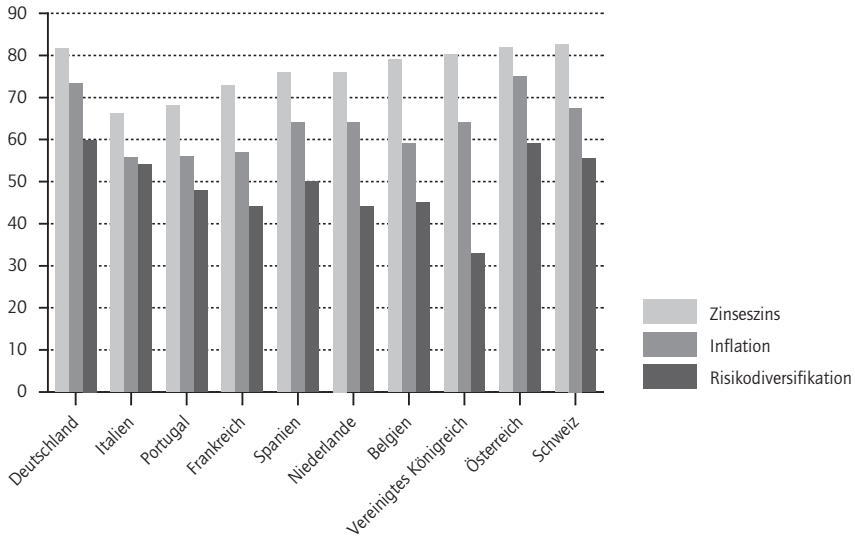
Das objektive Finanzverständnis der Kleinanlegenden im Sinne der PRIIP-Regulierung ist im Vergleich zu dem eines Haushaltvorstands in Deutschland geringer. Normtypische Kleinanlegende können im Jahr 2015 in circa 38 Prozent der Fälle alle drei Fragen des Katalogs von Fragen zum Finanzverständnis von Lusardi und Mitchell (2011: 497 f.) richtig beantworten, wohingegen

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 2

Anteil der korrekt beantworteten Fragen nach Kategorie des Finanzwissens und Land der Befragten

In Prozent



Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage von Coppola et al. (2017: 8 und 29).

58 Prozent (Verbrauchertest Studienphase I) und 55 Prozent (Verbrauchertest Studienphase II) der Befragten aus Deutschland dieselben Fragen korrekt beantworten (London Economics 2015: 15, 93). Im Jahr 2009 beantworteten 53 Prozent der befragten deutschen Haushalte alle drei Fragen zum Finanzverständnis, 82 Prozent die Zinseszinsfrage, 78 Prozent die Inflationsfrage und 62 Prozent die Frage zur Risikodiversifikation korrekt (Bucher-Koenen und Lusardi 2011: 22). Dieses Niveau des Finanzverständnisses bleibt trotz der letzten Finanzkrise weitestgehend stabil. So beantworteten im Jahr 2016 insgesamt 82 Prozent der Befragten aus Deutschland die Zinseszinsfrage richtig, 73 Prozent dieser Gruppe gaben auch eine richtige Antwort auf die Inflationsfrage und 60 Prozent auf die Frage zur Risikodiversifikation (Coppola et al. 2017: 29). Im europäischen Vergleich verfügt die deutsche Wohnbevölkerung über ein überdurchschnittliches Finanzverständnis, da im Mittel circa 76 Prozent das Konzept des Zinseszinses, circa 63 Prozent das Konzept der Inflation und ungefähr 49 Prozent das Konzept der Risikodiversifikation verstehen (Abbildung 2).

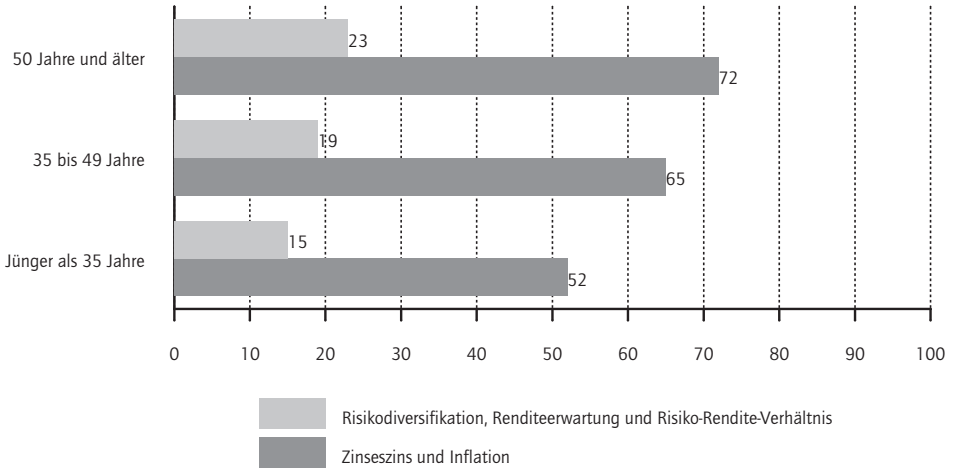
Auch in der Verbraucherteststudie (London Economics 2015) ist das objektive Finanzverständnis über die Konzepte der Inflation, des Zinseszinses und der Risikodiversifikation der Befragten aus Deutschland besser als das der normtypischen Kleinanlegenden. In Studienphase I können 60 Prozent (durchschnittlich 37 Prozent) und in Studienphase II 55 Prozent (durchschnittlich 39 Prozent) der Befragten aus Deutschland eine richtige Antwort auf alle drei Fragen zum Finanzverständnis geben (London Economics 2015: 15 und 93). Hieraus kann gefolgert werden, dass Kleinanlegende aus Deutschland tendenziell verständiger sind als ihr konstruiertes normtypisches Pendant. Somit kann der Entropiegrad der Basisinformationen für Entscheidungstragende

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 3

Anteil der korrekt beantworteten Fragen nach Kategorie des Finanzwissens und Alter der Befragten

In Deutschland in Prozent



Quelle: Eigene Darstellung auf Grundlage von Coppola et al. (2017: 4).

aus Deutschland im Vergleich zu durchschnittlich informierten, aufmerksamen und verständigen Durchschnittsverbraucher und -verbraucherinnen der Europäischen Union (EU), auf deren Bedürfnisse das Basisinformationsblatt in wesentlichen Teilen zugeschnitten ist, als geringer erachtet werden. Gleichwohl gilt festzuhalten, dass die Finanzkompetenz der deutschen Wohnbevölkerung entlang einer Reihe soziodemographischer Faktoren, wie Geschlecht, Bildungsniveau und Arbeitsmarktstatus, divergiert (Bucher-Koenen und Lusardi 2011: 8–13, Atkinson und Messy 2012: 42–53). Das Lebensalter der Entscheidungstragenden ist im Kontext der freiwilligen Altersvorsorgeplanung relevant, da der Erwerb eines interessengerechten Versicherungsanlageprodukts von jungen Erwachsenen bis 35 Jahre (Millennials) aus Sicht des Normgebers von besonderem Interesse sein könnte. Diese Annahme stützt sich auf den potenziell höheren privaten Vorsorgebedarf der Jüngeren für ihre künftige Lebensstandardsicherung im Ruhestand. Das Finanzverständnis der deutschen Wohnbevölkerung ist altersabhängig. Bucher-Koenen und Lusardi (2011: 8, 23) stellen für das Jahr 2009 fest, dass mit Überschreiten der Lebensaltersgrenze von 35 Jahren die Zinseszinsfrage zunehmend inkorrekt und die Inflationsfrage zunehmend korrekt beantwortet wird. Das konzeptuelle Verständnis über die Risikodiversifikation hingegen steigt bis zum 50. Lebensjahr der Befragten und sinkt anschließend. Die Verständnisschwierigkeit der Inflation wird auch für das Jahr 2016 festgestellt. So ist der Anteil der richtig beantworteten Inflationsfrage beziehungsweise der Frage zur Risikodiversifikation bei Jüngeren (jünger als 35 Jahre) signifikant geringer als bei Älteren (50 Jahre und älter) (Coppola et al. 2017: 14). Gesamt gesehen weisen Befragte der deutschen Generation Y im Lebensalter zwischen 18 und 35 Jahren in Relation zur Generation X im Lebensalter zwischen 36 und 50 Jahren höhere Finanzwissensdefizite auf. Dies lässt sich durch Vergleich des Antwortverhaltens auf die Zinseszins- und Inflationsfrage belegen, da der Anteil der deutschen Millennials, die beide Konzepte verstehen, geringer ist als der Anteil vorheriger Kohorten (Abbildung 3).

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grundsätzlich nimmt das Finanzverständnis der Millennials mit zunehmender Komplexität der Finanzverständnisfragen kontinuierlich ab (Atkinson und Messy 2012: 47, Bucher-Koenen und Lusardi 2011: 23). Obwohl durchschnittliche Kleinanlegende aus Deutschland ein besseres Finanzverständnis als normtypische aufweisen, lässt sich nicht abschließend beurteilen, ob Millennials aus Deutschland verständiger als die Durchschnittsverbraucher von PRIIP sind.

Das objektive Finanzverständnis und die Planung der Altersvorsorge korrelieren signifikant positiv. Die deutschen Haushalte, die bereits einen Versuch zur Quantifizierung des gegenwärtig notwendigen Sparbetrags zur Sicherung des künftigen Lebensstandards im Ruhestand unternommen haben, schneiden bei der Beantwortung der Fragen über Zinseszins, Inflation und Risikodiversifikation besser ab als Haushalte, die noch keine derartigen Anstrengungen zur Altersvorsorgeplanung unternommen haben. 60 Prozent der planenden und 54 Prozent der nicht planenden deutschen Haushalte beantworten alle drei Finanzverständnisfragen richtig und 83 Prozent der planenden und 70 Prozent der nicht planenden Haushalte in Deutschland beantworten zumindest die Fragen zum Zinseszins und zum Inflationsverständnis korrekt (Buecher-Koenen und Lusardi 2011: 24). Der objektive Grad des Finanzverständnisses korreliert mit der Wahrscheinlichkeit einen Sparbetrag für die Altersvorsorge zu quantifizieren positiv (Buecher-Koenen und Lusardi 2011: 18 f.). Zwischen der Wahrscheinlichkeit bereits mindestens einen Schritt der Altersvorsorge geplant zu haben, wie beispielsweise die Bestimmung der Rentenlücke, und der Neigung die freiwillige Altersvorsorge aufzuschieben, besteht zudem ein signifikant negativer Zusammenhang (Leinert 2004a: 57 f.). Eine derartige Aufschiebeneigung ist sowohl mit der subjektiven Einschätzung über Altersvorsorge gut informiert zu sein, als auch mit der Wahrscheinlichkeit sich ausreichend für das Alter abgesichert zu fühlen signifikant negativ verknüpft (Leinert 2004a: 58 f.). Im Jahr 2017 geben etwa 37 Prozent der Millennials im Alter zwischen 18 und 29 Jahren aus Deutschland an, sich mit privater Altersvorsorge zu beschäftigen (Inhoffen 2017). Die Planung der Altersvorsorge impliziert jedoch nicht zwangsläufig, dass Kleinanlegende eine interessengerechte Wahl des Versicherungsanlageproduktes treffen. Coppola et al. (2017: 17–24) untersuchen den Zusammenhang zwischen Finanzverständnis und Finanzproduktwahl in drei Szenarien mit unterschiedlichen Anlagezielen, deren Erreichung durch das Langlebigkeitsrisiko, das Liquiditätsrisiko und das Risiko der Unterdiversifikation gefährdet ist. Personen, die mit Blick auf das Finanzverständnis keine Defizite haben, treffen im Vergleich zu Befragten mit Defiziten öfter eine interessensgerechte Entscheidung. Insgesamt können jedoch weniger als ein Drittel der unter 35-Jährigen in jedem der drei Szenarien eine interessensgerechte Entscheidung für einen fiktiven Dritten fällen (Coppola et al. 2017: 22).

Subjektives Erfahrungsdefizit und Altersvorsorgeplanung

Der Erfahrungswert kann durch die Anzahl der bereits erworbenen verpackten Anlageprodukte für Kleinanlegende und Versicherungsanlageprodukte ermittelt werden. 47 Prozent (Verbrauchertest Studienphase I) beziehungsweise 53 Prozent (Verbrauchertest Studienphase II) der normtypischen Kleinanlegenden besitzen mindestens ein verpacktes Anlageprodukt oder ein Versicherungsanlageprodukt. Der Anteil der Befragten aus Deutschland, die ein derartiges Finanzprodukt besitzen, beträgt in der ersten Studienphase des Verbrauchertests 52 Prozent und in der zweiten Studienphase 48 Prozent (London Economics 2015: 16f, 95 f.). Im Vergleich hierzu sagen rund 35 Prozent der repräsentativ ausgewählten Erwachsenen aus Deutschland, dass sie private Altersvorsorge betreiben (Suhr 2017). Die deutschsprachige Bevölkerung im Alter ab 14 Jahren gibt an, dass 46 Prozent eine private (kapitalbildende) Lebensversicherung, 22 Prozent eine private Rentenversicherung und 15 Prozent sonstige private Altersvorsorgeprodukte in ihrem Haushalt haben (Arbeitsgemeinschaft Verbrauchs- und Medienanalyse 2018: 78). Obwohl

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

46 Prozent der 18- bis 24-Jährigen der deutschen Wohnbevölkerung im Jahr 2015 angaben, sich regelmäßig um ihre finanziellen Angelegenheiten zu kümmern (Bundesverband deutscher Banken und GfK Marktforschungsinstitut 2015: 46), sparen 65 Prozent der 17- bis 27-Jährigen im Jahr 2016 nicht regelmäßig und 51 Prozent dieser Gruppe gar nicht für das Alter (MetallRente 2016: 6 f.). Personen dieser Gruppe, die freiwillig für das Alter vorsorgen, haben in 35 Prozent der Fälle eine private (kapitalbildende) Lebensversicherung und in 28 Prozent der Fälle eine private Rentenversicherung abgeschlossen (Hurrelmann et al. 2016: 11).

Grundsätzlich besteht unter der deutschen Wohnbevölkerung ein positiver Zusammenhang zwischen mangelnder Erfahrung im Umgang mit Anlage- und Versicherungsprodukten und der Neigung den Abschluss eines Altersvorsorgeprodukts aufzuschieben (Leinert 2004b: 9). Ob der Erfahrungswert eine interessengerechte Entscheidungsfindung begünstigt ist jedoch unklar. Einerseits ist denkbar, dass durch den vorherigen Abschluss eines Versicherungsanlageprodukts bereits produktbezogene Unklarheiten, wie versicherungsmathematische Begrifflichkeiten, beseitigt wurden. Andererseits impliziert dies nicht zwangsläufig, dass die Entscheidungstragenden ein Versicherungsanlageprodukt wählten, das ihre Interessen bestmöglich abbildet. Der Erfahrungswert kann daher der Altersvorsorgeplanung zuträglich sein, indem durch den vorherigen Erwerb eines Altersvorsorgeprodukts das konkrete defizitäre Produktverständnis und nicht das objektive defizitäre Finanzverständnis reduziert wird. Die Erfahrung resultiert somit in der Regel nicht aus den tatsächlich beobachtbaren Eigenschaften der Versicherungsanlageprodukte, da der Produkterwerb und das Erbringen der Versicherungsleistung zeitlich auseinanderfallen. Somit kann vor Abschluss eines weiteren Versicherungsanlageprodukts regelmäßig nicht bewertet werden, ob zuvor abgeschlossene Altersvorsorgeprodukte der Zielerreichung dienlich waren. Aufgrund dieser Immaterialität des abstrakten Versprechens der Leistung einer Lebensversicherung zum Entscheidungszeitpunkt gelten Altersvorsorgeprodukte in besonderen Maße als erklärungsbedürftig (Grothe und Lohse 2003: 8).

Folgen des Finanzverständnis- und Erfahrungsdefizits für die Handlungsinitiierung

Defizite der Verständigkeit stellen eine zweifache Hürde für die Handlungsinitiierung, das heißt für den Übergang von der präaktionalen Altersvorsorgeplanung zur aktionalen Umsetzung der Altersvorsorge, dar. Einerseits könnten Defizite hinsichtlich des Finanzverständnisses und der Erfahrungen negative Implikationen auf die Quantität der eigenverantwortlichen Vorsorge, das heißt die Abschlusswahrscheinlichkeit eines Versicherungsanlageprodukts, haben. Andererseits könnte sich lückenhaftes Finanzverständnis auf die Qualität der eigenverantwortlichen Vorsorge, das heißt den Übereinstimmungsgrad der Eigenschaften des gewählten Versicherungsanlageprodukts mit den Präferenzen und Zielen der Entscheidungstragenden, negativ auswirken. Folglich besteht die Gefahr, dass Kleinanlegende die Wahl des Versicherungsanlageprodukts aufschieben und den freiwilligen Altersvorsorgeprozess vorzeitig abbrechen oder Versicherungsanlageprodukte wählen, die ihren Interessen nicht gerecht werden. Mit steigender individueller Finanzkompetenz und Erfahrung mit Finanzprodukten nimmt die Anzahl der Befragten der deutschen Wohnbevölkerung ab, die Fragen zum Finanzverständnis als schwierig empfinden, Unsicherheit bei Finanzentscheidungen zeigen, sich nur ungern mit Finanzen beschäftigen, keine Zeit für finanzielle Angelegenheiten haben und finanzielle Entscheidungen aufschieben (Leinert 2004b: 9). Sowohl das objektive Finanzverständnis als auch der subjektive Erfahrungswert sind für die Altersvorsorgeplanung wesentlich: *„Bei gegebenem finanziellen Wissen und gegebener Erfahrung mit Finanzprodukten lassen sich die psychologischen Kosten der Altersvorsorge verringern, indem die Rahmenbedingungen für die Altersvorsorge so einfach wie möglich gestaltet werden“* (Leinert 2004a: 60). Finanzverständnis- und Erfahrungsdefizite könnten dazu führen, dass die Basisinformationen als

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

unverständlich, kompliziert und unsicher wahrgenommen werden. Durch die hieraus resultierende Informationsentropie entsteht eine Emotion mit negativem Affekt (psychologische Kosten), sodass die Entscheidungstragenden die schwierig zu bewältigende Planung der Altersvorsorge als bedrohlich einstufen könnten. Die Wahrnehmung der Altersvorsorgeplanung als Bedrohung könnte die Wahrnehmung und Verarbeitung der Basisinformationen beeinträchtigen.

Auswirkungen der Basisinformationsentropie auf die kognitiven Fähigkeiten

Um effektive Nudges und Biasmoderatoren in das Basisinformationsblatt implementieren zu können sind insbesondere mögliche Auswirkungen der Art und Weise der Informationsdarstellung auf das Extensionsgedächtnis und das System der Objekterkennung abzuleiten. Das unbewusst arbeitende Extensionsgedächtnis ist ein extensives Erfahrungsnetzwerk, durch das der Überblick über eine Situation gewahrt, ein Ziel verfolgt und eine Aufgabe bearbeitet werden kann (Quirin und Kuhl 2009: 166). Es speichert implizit Erfahrungswissen und Konfigurationswissen, wie generelle Ziele, Werte, Wünsche und Bedürfnisse, in einem ganzheitlichen Netzwerk (Kuhl und Strehlau 2014: 6). Durch seine integrierte und extensive Vernetzung unterstützt das Extensionsgedächtnis eine umsichtige Art des Planens und Entscheidens, die für die Wahl von Strategien der Zielerreichung in komplexen Entscheidungssituationen hilfreich ist (Quirin und Kuhl 2009: 168). Das bewusst arbeitende System der Objekterkennung ermöglicht die Wiedererkennung bekannter und die Identifikation neuartiger Objekte (Kuhl 2001: 161). Es wird durch negativen Affekt aktiviert und isoliert Aspekte der Innen- oder Außenwelt durch diskrepanzsensitive Aufmerksamkeit auf die Informationsobjekte, die nicht zu erwarteten oder erwünschten Inhalten des Extensionsgedächtnisses (Ziele, Bedürfnisse) passen (Kuhl und Strehlau 2014: 8f, Quirin und Kuhl 2009: 164 f.). Die unstimmige Objekterkennung ermöglicht folglich die Aufdeckung von Unerwartetem, Fehlern, Inkongruenzen und Gefahrenquellen (Kuhl und Strehlau 2014: 8 f.). Sie setzt einen kontinuierlichen Abgleich zwischen den im System der Objekterkennung eingehenden Informationen und bereits im Extensionsgedächtnis verankerten Objektrepräsentationen voraus. Grundsätzlich kann Basisinformationsentropie dazu führen, dass interne Informationen im Extensionsgedächtnis mit externen Informationen vom System der Objekterkennung nicht (mehr) verrechnet werden können (Fröhlich und Kuhl 2003: 227 f.). Die Fähigkeit zur Selbstregulation und der Selbstzugang sind in diesem Falle gehemmt, sodass die Entscheidungstragenden den Überblick über die Situation und die eigenen Bedürfnisse und Präferenzen verlieren und perzeptiver Rigidität, Introjektion, zwanghafter Handlungsperseveration, unbeabsichtigtem Grübeln sowie negativen ungewollten und irrelevanten Gedanken ausgesetzt sind (Fröhlich und Kuhl 2003: 227 f.). Die Intentionsinitiierung wird durch Selbsthemmung unterbunden. Somit unterbleibt der Übertritt in die aktionale Handlungsphase. Die Konsequenz wäre der zwangsläufige und ungewollte Abbruch des freiwilligen Altersvorsorgeprozesses. Da ein derartiger Abbruch des Entscheidungsprozesses nicht Ergebnis einer bewussten Entscheidung wäre (beispielsweise der Erkenntnis, dass keine der präsentierten Versicherungsanlageprodukte den Präferenzen entspricht), ist dieser im Sinne einer interessengerechten Entscheidungsfindung abzuwenden. Der Inhalt, die im Basisinformationsblatt verwendeten Begriffe und die Darstellung der Risiken, der Performance und der Kosten sind für das unmittelbar durch den Entscheidungsarchitekten beeinflussbare Ausmaß der Informationsentropie ausschlaggebend. Die Art und Weise der Informationspräsentation kann somit den negativen Affekt reduzieren, zur Auflösung der Selbsthemmung beitragen und beeinflussen, welche Basisinformationen berücksichtigt und bewertet werden.

Etwaige Auswirkungen der Basisinformationsentropie auf die Bewertung der Basisinformationen sind erstens, die Art und Weise der Informationsdarstellung, die die Risikoeinstellung der Entscheidungstragenden beeinflussen. Eine Änderung der im Extensionsgedächtnis gespeicherten

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Einstellungen resultiert aus dem rahmungsbedingten Übergang von einer relativen Gewinnposition in eine relative Verlustposition und vice versa. Der steilere Verlauf im konvexen Verlustbereich im Vergleich zum konkaven Gewinnbereich der Wertfunktion der *Prospect*-Theorie definiert die prinzipielle Aversion vor der Realisierung relativer Verluste, sodass ein als negativ empfundener drohender Verlust eine erhöhte Risikoaffinität und ein möglicher Gewinn eine erhöhte Risikoaversion induziert (Tversky und Kahneman 1981: 456 f.). Tendenziell wird die Realisierung relativer Gewinne bevorzugt und die Realisierung relativer Verluste aufgrund ihrer empfundenen Dissonanz aufgeschoben (Daxhammer und Fascar 2012: 172). Der Wendepunkt der Wertfunktion (Referenzpunkt) kann als erwartete Nettominimalleistung nach Ablauf der empfohlenen Haltedauer quantifiziert werden. Da bei der Wahl von Versicherungsanlageprodukten zudem eine Präferenz für möglichst hohe Garantieleistungen zu attestieren ist, können ebenfalls die abzusichernde Vermögenslage zum Entscheidungszeitpunkt und die festgesetzte, über die gesamte Laufzeit kumulierte Beitragssumme als mögliche Referenzpunkte der Entscheidungstragenden fungieren (Richter et al. 2018: 11, 14). Somit sind a priori bestehende Erwartungen an das Risiko, die Performance und die Kosten des Versicherungsanlageprodukts und der finanzielle Status quo Referenzpunkte, die es insbesondere bei der Architektur der mehrperiodischen Szenarien der Performance zu berücksichtigen gilt. Die Architektur des Basisinformationsblatts kann die Positionierung der Entscheidungstragenden im relativen Verlust- beziehungsweise Gewinnbereich verhindern. Aufgrund der Standardisierung der Basisinformationen ist die Offenlegung der zu erwartenden Nettoerträge im Stressszenario und im pessimistischen, mittleren und optimistischen Performance-Szenario stets beispielhaft und nicht individuell auf Basis des Anlagebetrags adaptierbar. Die prognostizierte Entwicklung der Nettoerträge wird somit entkoppelt vom Beitrag ausgewiesen. Laut PRIIP-Verordnung ist bei der Berechnung der Versicherungsleistungen ein Anlagebetrag in Höhe von 1000 Euro zugrunde zu legen. Je nach Versicherungsanlageprodukt und Entscheidungstragenden kann die prognostizierte Ertragsleistung des Objekts in der relativen Gewinn- oder Verlustzone des Subjekts liegen und somit Risikoaversion oder Risikoaffinität steigern. Ausschließlich im Falle der Übereinstimmung des Referenzwerts der Kleinanlegenden mit dem Wert der Performance des Finanzprodukts ist mit keiner Modifikation der Risikoeinstellung durch die Art und Weise der Informationspräsentation zu rechnen. Zur Steuerung einer extern induzierten Änderung der Risikopräferenz ist die Höhe des den Performance-Szenarien zugrunde liegenden monetären Basiswerts insoweit zu senken, dass die prognostizierten Nettoerträge unabhängig vom betrachteten Szenario und vom Produkt im relativen Verlustbereich des durchschnittlichen Kleinanlegenden liegen. Hierdurch wird der exemplarische Charakter der Berechnungen ins Bewusstsein der Entscheidungstragenden gehoben. Eine Festsetzung der jährlichen Versicherungsprämie auf beispielhafte ein Euro oder zehn Euro könnte die Verständlichkeit des Versicherungsanlageprodukts und die Selbstbestimmtheit der Entscheidung verbessern. Da auch die Angabe der Ablaufleistung in absoluten monetären Werten anstatt in relativen prozentualen Effektivwerten und in Form eines 25-Prozent-Quartils anstatt eines Fünf-Prozent-Quantils inklusive Median risikoaffines Verhalten induzieren kann (Glenzer et al. 2014: 15 f.), gilt es den Ertrag sowohl absolut als auch relativ auszuweisen und den der Wahrscheinlichkeitsberechnung zugrundeliegenden Anlagebetrag auf ein bewusst exemplarisches Niveau festzusetzen.

Zweitens, kann die Art und Weise der Informationsdarstellung dazu führen, dass das System der Objekterkennung Basisinformationsobjekte nicht wiedererkennt, obgleich bewertungsrelevante Inhalte des Extensionsgedächtnisses aus der Erfahrung ähnliche Situationen bewältigt zu haben (Abschluss anderer Finanzprodukte), bereits existieren. Um Informationen berücksichtigen zu können, bedarf es ihrer Kategorisierbarkeit anhand bestehender Inhalte im Extensionsgedächtnis (Daxhammer und Fascar 2012: 202). Sowohl die Verständlichkeit der Information im Sinne

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einer präsentationsbezogenen Kongruenz zwischen Informationsobjekt und Inhalt des Extensionsgedächtnisses als auch der Selbstzugang im Sinne des Informationsaustauschs zwischen dem System der Objekterkennung und dem Extensionsgedächtnis sind für die Berücksichtigung von Informationen wesentlich. Aufgrund der Verfügbarkeitsheuristik kann eine schwer verständliche Information zugunsten einer mental leichter verfügbaren Information grundsätzlich unberücksichtigt bleiben. Zudem kann die Art und Weise der Informationspräsentation selektive Wahrnehmung begünstigen, sodass Entscheidungstragende mit einer hohen Selbstverpflichtung zur Zielerreichung nur Informationsobjekte berücksichtigen, die eine Durchführbarkeit des gewünschten Anliegens bestätigen (Bestätigungsneigung). Derselbe Informationsgehalt in der gleichen Darstellung kann somit je nach Bedürfnis, Erfahrung und eingebrachten Emotionen unterschiedlich wahrgenommen werden (Mazanek 2006: 72 f.). Hiermit verknüpft ist die Tendenz zur temporal verlangsamten Verarbeitung von Informationen, die als neuartig wahrgenommen werden (Konservatismusneigung). Die Darstellungsweise der Basisinformationen kann die Wiedererkennbarkeit bestimmter Informationsobjekte unterstützen, indem die präsentierten Elemente in Inhalt (beispielsweise Performance-Szenarien und Kostenmaß), Sprache (beispielsweise Fachbegriffe), Struktur (beispielsweise Informationsreihenfolge) oder Darstellung (beispielsweise Diagrammtypen) an bereits existierende Formate anknüpfen. Hierdurch könnte eine stärkere subjektive Gewichtung zugunsten einzelner Informationselemente und zugunsten des Eintritts bestimmter Ereignisse vermieden werden, sodass die Wahl des Versicherungsanlageprodukts auf einer größtmöglichen Informationsbasis gefällt wird. Die Bestätigungsneigung kann aufgrund ihrer hohen Subjektivität durch standardisierte Parameter des Basisinformationsblatts nur bedingt adressiert werden, wohingegen die Konservatismusneigung durch den Grad der Wiedererkennung der Information prinzipiell moduliert werden kann.

Drittens, kann die Art und Weise der Informationspräsentation die subjektive Bewertung des Risikos, der Performance und der Kosten des Versicherungsanlageprodukts beeinflussen. Entscheidungstragende schätzen grundsätzlich die Wahrscheinlichkeit, dass ein Ereignis eintritt, subjektiv höher ein, wenn hervorstechende Eigenschaften bestimmten Prototypen entsprechen respektive Ähnlichkeiten zu essentiellen Merkmalen der Grundgesamtheit bestehen (Kahneman und Tversky 1972: 431). Aufgrund dieser Repräsentativitätsheuristik wird angenommen, dass „[...] *bestimme Objekte mit ähnlichen Merkmalen einander entsprechen und daher nicht weiter analysiert werden müssen*" (Daxhammer und Fascar 2012: 202). Daher werden Grundeigenschaften des Analyseobjekts vernachlässigt und auch bedingte Wahrscheinlichkeiten systematisch überschätzt. Die Architektur des Basisinformationsblatts kann derartig falsch gezogene Schlussfolgerungen durch die Gestalt der Informationsobjekte reduzieren. Aufgrund der Repräsentativitätsheuristik muss die Art und Weise der Informationspräsentation sachlogische und möglichst wertungsfreie Rückschlüsse ermöglichen, was insbesondere im Falle der Übernahme eines Darstellungsformats anderer Regulierungsobjekte zu beachten ist. So ist die im Rahmen der Verbraucherteststudie von London Economics (2015) getestete Darstellungsvariante des Risikos, die in ihrer Darstellung an die EU-Kennzeichnung des Energieverbrauchs angelehnt ist, aufgrund ihrer implizit transportierten Bewertung des Versicherungsanlageprodukts zu kritisieren. Die Verwendung dieses Darstellungsformats ist problematisch, da eine hohe Varianz des Versicherungsanlageprodukts eine Einordnung im unteren Skalenbereich begünstigt. Eine Einordnung im unteren Skalenbereich ist jedoch im originären Kontext der Darstellungsvariante zugleich mit relativ schlechten Produkteigenschaften verknüpft. Dies gefährdet die selbstbestimmte Entscheidungsfindung, da das Risiko selbst und nicht dessen Kongruenz mit der Risikoeinstellung der Entscheidungstragenden durch Anwendung der Repräsentativitätsheuristik die Wahl eines Versicherungsanlageprodukts prädeterminieren kann. Somit ist bei der holistisch verhaltensbasierten Entwicklung der Regulierungs-

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

standards deskriptiver Art neben der Ähnlichkeit der Gestalt des Informationsobjekts zu Inhalten im Extensionsgedächtnis auch die intrakontextuelle Übertragungsfähigkeit zu analysieren.

Intentionsinitiierung durch Handlungsvorsatzentwicklung

Die Architektur des Basisinformationsblatts bietet einen theoretischen Anknüpfungspunkt für eine Mitigation möglicher Selbstregulationsdefizite und für eine selbstbestimmte Entscheidungsfindung, indem sie Verhaltensanomalien adressiert, die eine Selbstregulation mindern. Für die Intentionsinitiierung ist letztlich die Einschätzung der Eignung der gegenwärtigen Situation zur Umsetzung der betrachteten Zielintention (Grad der Günstigkeit einer Situation) im Vergleich zu konkurrierenden Zielintentionen (Querkonkurrenz) und in Relation zu künftig erwarteten Situationen (Längskonkurrenz) entscheidend. Der Entschluss zum Handeln beziehungsweise die Bereitschaft, einen Entschluss (Intention) in Handeln (Initiierung) umzusetzen, wird als Fiat-Tendenz bezeichnet, die neben weiteren Faktoren vom relativen *„[…] Grad der Günstigkeit der vorliegenden Gelegenheit […]"* (Achtziger und Gollwitzer 2006: 280) und vom Gewicht der Intention (Dringlichkeit) und somit vom Ausmaß der Selbstverpflichtung (Volitionsstärke) abhängt (Wiswede 2004: 169). Die Fiat-Tendenz wird durch die Wahrnehmung oder Antizipation einer Gelegenheit zur Realisierung der Zielintention stimuliert und muss *„[…] eine bestimmte Stärke erreichen, um statt der gegenwärtig ablaufenden Tätigkeit oder statt eines Zustandes von Nicht-Handlung eine Handlung zu initiieren, die die infragestehende Intention realisieren kann"* (Heckhausen 1987b: 138).

Handlungsvorsätze inkorporieren konkrete Anweisungen über das auszuführende situationsspezifische Verhalten (Rothermund und Eder 2011: 135). Sie schirmen die erwünschte Zielhandlung vor unerwünschten internen und externen Einflüssen ab und unterstützen dadurch die Initiierung, Durchführung und Persistenz zielfördernder Handlungen (Achtziger und Gollwitzer 2006: 299). Grundsätzlich beinhaltet ein Handlungsvorsatz sowohl Informationen über Wenn-Aspekte, die auf die Situation bezogen sind, als auch Dann-Aspekte, die auf die Durchführung bezogen sind, um den Zeitpunkt, den Ort und die Mittel für die Initiierung von Absichten möglichst zielfördernd wählen und aufeinander abstimmen zu können. Handlungsvorsätze können die Intentionsinitiierung auf zweifache Weise fördern: Einerseits können sie zielkongruentes Verhalten unterstützen, indem sie Entscheidungstragende an die etwaige Günstigkeit der Situation erinnern oder sie auf diese aufmerksam machen. Andererseits können Handlungsvorsätze zielinkongruentes Verhalten, das für die Zielerreichung unwirksam oder schädlich ist, kontrollieren. Hierdurch können insbesondere negative Emotionen, nachteilige Selbstzustände, negative Gedanken, spontane Ablenkungen, stereotype und vorurteilsbehaftete Reaktionen und nachteilige kontextuelle Einflüsse unterdrückt werden (Achtziger und Gollwitzer 2009: 211 f.). Durch die Handlungsvorsätze kann eine verminderte Kapazität zur Selbstregulation kompensiert werden, die als selbstintegrierende Komponente der Selbststeuerung darauf ausgerichtet ist, selbstkongruente Ziele zu bilden und aufrecht zu erhalten (Webb und Sheeran 2003: 285). Die Fähigkeit zur Selbstregulation stellt eine Voraussetzung für Emotionskontrolle, Selbstaktivierung, Selbstberuhigung, zielbezogene Aufmerksamkeit, Motivationskontrolle, Entscheidungssteuerung und Selbstbestimmtheit dar (Kuhl 2001: 702, Fröhlich und Kuhl 2003: 224 f.). Die weitgehende Kongruenz dieser selbstregulatorischen Kompetenzen mit den zuvor genannten Aufgaben von Handlungsvorsätzen ist evident. Daher kann die Komplementarität der Fähigkeit zur Selbstregulation und der Fähigkeit zur Bildung eines Handlungsvorsatzes angenommen werden. Dies impliziert gleichwohl, dass eine durch negative Emotionen verminderte Selbstregulation durch Handlungsvorsätze gesteigert werden kann und so der Selbstzugang wiederhergestellt wird. Durch die Regulation von Emotionen, die antizipierte negative Emotionen vor ihrer Entstehung abschwächt, oder durch die Entwicklung von Handlungsvorsätzen, die existierende negative Emotionen nach

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ihrer Entstehung abschwächen, könnten die Entscheidungstragenden von der präaktionalen in die aktionale Handlungsphase gestupst werden. Nudging durch Debiasing stellt im freiwilligen Altersvorsorgekontext eine Möglichkeit zur Förderung einer interessengerechten Entscheidung dar.

3 Fazit

Die Einbettung der Verhaltensanomalien in ein breites verhaltenswissenschaftliches Theoriegefüge legt mögliche Anknüpfungspunkte für holistisch verhaltensbasierte Regulierung frei. In der präaktionalen Handlungsphase kann durch Reduktion der Informationsentropie der etwaige bedrohliche Charakter der Altersvorsorgeplanung gemindert, negativer Affekt gedämpft, die Selbstregulation und der Selbstzugang gewährleistet und somit eine Handlung initiiert werden. Die abgeleiteten Ursachen für Verhaltensanomalien und der Zusammenhang zwischen Kognition und Emotion stellt eine theoretisch fundierte Basis für die weitere Konkretisierung von Instrumenten des Debiasing und somit des Nudging in Basisinformationsblättern für Versicherungsanlageprodukte dar.

Literaturverzeichnis

— Achtziger, Anja und Peter Gollwitzer (2006): Motivation und Volition im Handlungsverlauf. In: Jutta Heckhausen und Heinz Heckhausen (Hrsg:): Motivation und Handeln. Springer-Lehrbuch. Heidelberg, Springer, 277–302.
— Achtziger, Anja und Peter M. Gollwitzer (2009): Intentionstheoretischer Ansatz. In: Veronika Brandstätter und Jürgen H. Otto (Hrsg.): Handbuch der allgemeinen Psychologie – Motivation und Emotion. Göttingen, Hogrefe, 209–214.
— Arbeitsgemeinschaft Verbrauchs- und Medienanalyse (2018): Konsumenten punktgenau erreichen: Basisinformationen für fundierte Mediaentscheidungen – VuMA Touchpoints 2018. Frankfurt, Hamburg, Mainz, Arbeitsgemeinschaft Verbrauchs- und Medienanalyse. www.zdf-werbefernsehen.de/fileadmin/user_upload/zdfwerb/pdf/studien/20171130VuMA_Berichtsband_2018.pdf
— Atkinson, Adele und Flore-Anne Messy (2012): Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study. Paris, OECD Publishing. www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/measuring-financial-literacy_5k9csfs90fr4-en (zugegriffen am 29.7.2018).
— Biervert, Bernd, Wolf F. Fischer-Winkelmann und Reinhard Rock (1977): Grundlagen der Verbraucherpolitik. Eine gesamt- und einzelwirtschaftliche Analyse. Reinbeck, Rowohlt.
— Bucher-Koenen, Tabea und Annamaria Lusardi (2011): Financial literacy and retirement planning in Germany. Mannheim Research Institute for the Economics of Aging (MEA), Mannheim.
— Bundesverband deutscher Banken und GfK Marktforschungsinstitut (2015): Jugendstudie 2015: Wirtschaftsverständnis, Finanzkultur, Digitalisierung. Nürnberg.
— Coppola, Michela, Greg Langley, Mylène Sabatini und Richard Wolf (2017): When will the penny drop? Money, financial literacy and risk in the digital age. 2017 report. Allianz, München.

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

— Daxhammer, Rolf und Máté Facsar (2012): Behavioral Finance: verhaltenswissenschaftliche Finanzmarktforschung im Lichte begrenzt rationaler Marktteilnehmer. UVK Verlagsgesellschaft mbH, Konstanz.
— Ebeling, Werner, Jan Freund und Frank Schweitzer (1998): Komplexe Strukturen: Entropie und Information. Stuttgart, B. G. Teubner.
— Europäisches Parlament und Rat der Europäischen Union (2014): Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. November 2014 über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R1286&from=DE
— Frijda, Nico H., Peter Kuipers und Elisabeth ter Schure (1989): Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 212–228.
— Fröhlich, Stephanie M. und Julius Kuhl (2003): Das Selbststeuerungsinventar: Dekompinierung volitionaler Funktionen. In: Joachim Stiensmeier-Pelster und Falko Rheinberg (Hrsg.): Diagnostik von Motivation und Selbstkonzept, Tests und Trends. Göttingen, Hogrefe, 221–258.
— Gerold, Ursula (2017): Basisinformationsblatt: Anwendbarkeit der PRIIP-Verordnung ab Anfang 2018 nun sicher. BaFin Journal, 36–40.
— Glenzer, Franca, Helmut Gründl und Christian Wilde (2014): And Lead Us Not into Temptation: Presentation Formats and the Choice of Risky Alternatives. SSRN Electronic Journal doi: 10.2139/ssrn.2455861.
— Gollwitzer, Peter (1995): Das Rubikonmodell der Handlungsphasen. In: Julius Kuhl und Heinz Heckhausen (Hrsg.): Motivation, Volition und Handlung. Enzyklopädie der Psychologie. Göttingen, Hogrefe, 531–582.
— Grothe, Toren und Ute Lohse (2003): Kundenbindungsmanagement für Versicherungsunternehmen. 1. Aufl. Göttingen, Cuvillier.
— Heckhausen, Heinz (1987a): Wünschen – Wählen – Wollen. In: Heinz Heckhausen, Peter Gollwitzer und Franz Emanuel Weinert (Hrsg.): Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften. Berlin, Springer, 3–9.
— Heckhausen, Heinz (1987b): Perspektiven einer Psychologie des Wollens. In: Heinz Heckhausen, Peter M. Gollwitzer und Franz Emanuel Weinert (Hrsg.): Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften. Berlin, Springer, 121–142.
— Hurrelmann, Klaus, Heribert Karch und Christian Traxler (2016): MetallRente Studie Kurzfassung: Jugend, Vorsorge, Finanzen. Zwischen Eigenverantwortung und Regulierung. Lösungsansätze in Deutschland und Europa (Kurzfassung). www.metallrente.de/download/kurzfassung-broschuere-metallrente-studie-2016-jugend-vorsorge-finanzen/
— Inhoffen, Lisa (2017): YouGov | Jeder Fünfte tut nichts für seine Altersvorsorge. YouGov: What the world thinks. //yougov.de/news/2017/09/15/jeder-funfte-tut-nichts-fur-seine-altersvorsorge/ (zugegriffen am 2.7.2018).
— Kahneman, Daniel und Amos Tversky (1972): Subjective probability: A judgement of representativeness. Cognitive Psychology, 3, 430–454.
— Kuhl, Julius (2001): Motivation und Persönlichkeit: Interaktionen psychischer Systeme. Göttingen, Hogrefe.
— Kuhl, Julius und Alexandra Strehlau (2014): Handlungspsychologische Grundlagen des Coaching: Anwendung der Theorie der Persönlichkeits-System-Interaktionen (PSI). Wiesbaden, Springer.

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

— Leinert, Johannes (2004a): Freiwillige Altersvorsorge: Finanzielle Förderung ist nicht alles. Sozialer Fortschritt, 53, 55–62.
— Leinert, Johannes (2004b): Finanzieller Analphabetismus in Deutschland: Schlechte Voraussetzungen für eigenverantwortliche Vorsorge. Bertelsmann Stiftung, Gütersloh. www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/GP_Finanzieller_Analphabetismus_in_Deutschland.pdf
— Lerner, Jennifer S. und Dacher Keltner (2000): Beyond valence: Toward a model of emotion-specific influences on judgement and choice. Cognition and Emotion, 14, 473–493.
— Lerner, Jennifer S., Ye Li, Piercarlo Valdesolo und Karim S. Kassam (2015): Emotion and decision making. Annual Review of Psychology, 66, 799–823.
— Lewin, Kurt (1982): Vektoren, kognitive Prozesse und Mr. Tolmans Kritik. In: Carl-Friedrich Graumann (Hrsg.): Kurt-Lewin-Werkausgabe. Bd. 4: Feldtheorie. Stuttgart, Klett-Cotta, 99–131.
— London Economics (2015): Consumer testing study of the possible new format and content for retail disclosures of packaged retail and insurance-based investment products – final report. European Commission, Brüssel.
— Lusardi, Annamaria und Olivia S. Mitchell (2011): Financial literacy around the world: An overview. Journal of Pension Economics and Finance, 10, 497–508.
— Mazanek, Lena (2006): Der Einfluss von Emotionen auf das individuelle Entscheidungsverhalten privater Anleger. Universität Düsseldorf, Düsseldorf.
— MetallRente (2016): MetallRente Studie 2016: Jugend, Vorsorge, Finanzen. Zwischen Eigenverantwortung und Regulierung. Lösungsansätze in Deutschland und Europa (Präsentation). MetallRente. www.metallrente.de/download/praesentation/
— Quirin, Markus und Julius Kuhl (2009): Theorie der Persönlichkeits-System-Interaktionen (PSI). In: Veronika Brandstätter, Jürgen H. Otto und Jürgen Bengel (Hrsg.): Handbuch der allgemeinen Psychologie – Motivation und Emotion. Göttingen, Hogrefe, 163–173.
— Richter, Andreas, Jochen Ruß und Stefan Schelling (2018): Moderne Verhaltensökonomie in der Versicherungswirtschaft. Wiesbaden, Springer Fachmedien Wiesbaden.
— Rothermund, Klaus und Andreas B. Eder (2011): Allgemeine Psychologie: Motivation und Emotion. 1. Aufl. Wiesbaden, VS Verlag.
— Scheffer, David und Heinz Heckhausen (2006): Eigenschaftstheorien der Motivation. In: Jutta Heckhausen und Heinz Heckhausen (Hrsg.): Motivation und Handeln. Springer-Lehrbuch. Heidelberg, Springer, 45–72.
— Scherhorn, Gerhard (1975): Verbraucherinteresse und Verbraucherpolitik. Göttingen, O. Schwartz.
— Smith, Craig A. und Phoebe C. Ellsworth (1985): Patterns of cognitive appraisal in emotion. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 813–838.
— So, Jane, Chetana Achar, DaHee Han, Nidhi Agrawal, Adam Duhachek und Durairaj Maheswaran (2015): The psychology of appraisal: Specific emotions and decision-making. Journal of Consumer Psychology, 25, 359–371.
— Suhr, Frauke (2017): Altersvorsorge: Jeder Fünfte sorgt gar nicht vor. Statista Infografiken. https://de.statista.com/infografik/11060/jeder-fuenfte-sorgt-gar-nicht-fuers-alter-vor/ (zugegriffen am 2.7.2018).
— Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. Science, 211, 453–458.
— Walz, Guido (2017): Lexikon der Mathematik: Eig bis Inn. 2. Aufl. Berlin, Springer Spektrum.

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

— Webb, Thomas L. und Paschal Sheeran (2003): Can implementation intentions help to overcome ego-depletion? Journal of Experimental Social Psychology, 39, 279–286.
— Werner, Martin (2008): Information und Codierung: Grundlagen und Anwendungen. 2., vollst. überarb. und erw. Aufl. Wiesbaden, Vieweg + Teubner.
— Wiswede, Günter (2004): Fiat-Tendenz. Sozialpsychologie-Lexikon 169.
— Zimbardo, Philip G. (1983): Psychologie. 4., von Wilhelm F. Angermeier, Johannes C. Brengelmann und Thomas J. Thiekötter neubearb. Auflage. Berlin, Heidelberg, New York, Tokyo, Springer-Verlag.

DOI https://doi.org/10.3790/vjh.87.2.47
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-18 08:48:45
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH