

Konsumenten- verschuldung aus psychologischer Perspektive

Prof. Dr. Christina Tobler

Institut für Marktangebote und
Konsumentenscheidungen

Hochschule für Angewandte Psychologie FHNW

christina.tobler@fhnw.ch



Inhalte

- Welche psychologischen Faktoren beeinflussen die Verschuldung von Konsument*innen?
- Welche psychologischen Folgen hat eine Verschuldung für die Betroffenen?
- Wie kann man Konsument*innen in Verschuldungssituationen unterstützen?



Psychologische Einflussfaktoren



Decisions, decisions....

Alles eine Frage der Entscheidung(spsychologie)

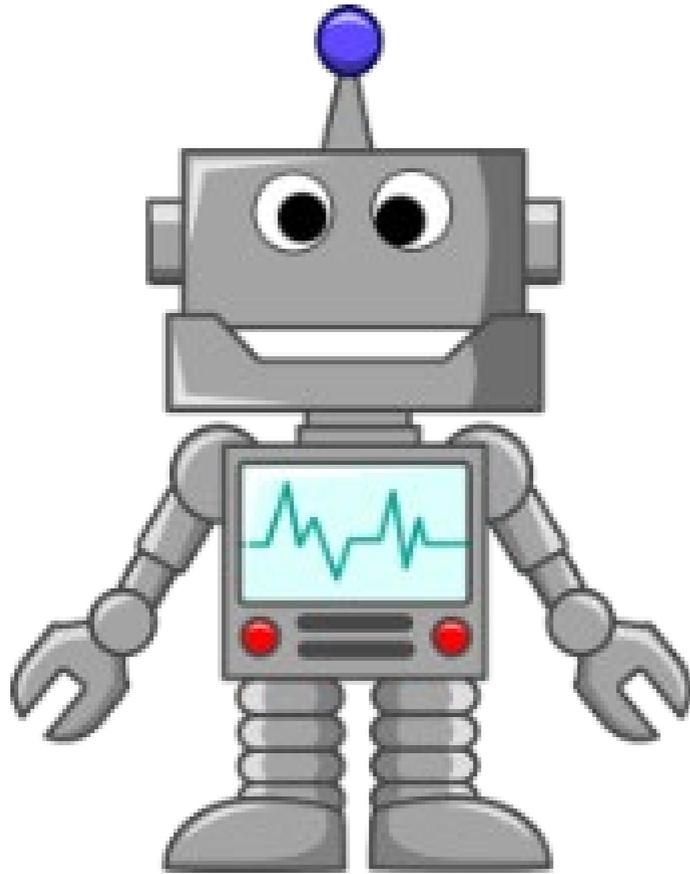
In allen Lebenslagen treffen Menschen
Entscheidungen

- viele dieser Entscheidungen haben direkte oder indirekte finanzielle Konsequenzen
- Verständnis der Psychologie der Entscheidung kann helfen, Ursachen und Auswirkungen von Verschuldung zu verstehen



(Huber & Gluth, 2019)

Homo oeconomicus



- Optimale Entscheider
- Komplet rational
- Zugang zu allen Informationen
- Maximiert Nutzen
- Konsistente Ziele

Entscheidungen:

- bewusste Auseinandersetzung mit verschiedenen Handlungsoptionen
- aktive Auswahl der besten Alternative
- Vernünftiger Entscheid für richtige Option, basierend auf sorgfältiger Gewichtung der Vor- und Nachteile

Zeitliche Diskontierung



Menschen sind keine *Homines oeconomici*:

→ zeitlich inkonsistente Diskontierung (*Kirby & Herrnstein, 1995*)

→ Neurowissenschaft (*McClure et al., 2004*):

- Entscheidungen mit unmittelbaren Belohnungen:
Limbische Region (verbunden mit Dopaminsystem)
- Entscheidungen mit verzögerten Belohnungen:
Regionen des lateralen präfrontalen & posterioren parietalen Kortex

→ Hyperbolische Diskontierung / «Present Bias» (*Zauberman et al., 2009*):

- Mangel an Sensibilität für Zeiträume

Zeitliche Diskontierung



Die Schwierigkeit, für die Zukunft zu planen

Erfolgreiche Schuldenprävention erfordert vernünftigen Umgang mit Geld über Zeit hinweg

Schwierigkeiten aufgrund von zeitlicher Diskontierung:

- langfristige Budgetpläne vs. unmittelbare Versuchung
- Aufschieben von Zahlungen und Rechnungen
- Kreditschulden als weniger schlimm wahrgenommen als Barzahlung
(ist ja erst in Zukunft fällig)

(Huber & Gluth, 2019)

Belohnungsaufschub

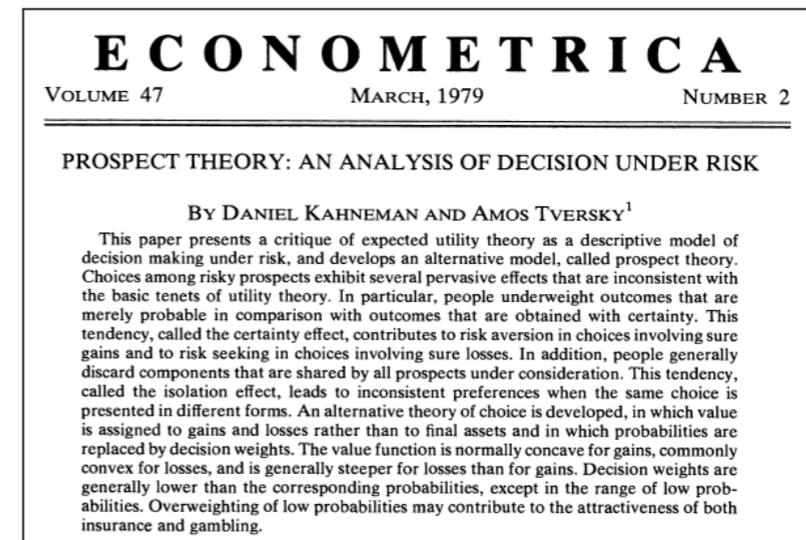
- Stanford Marshmallow Experiment
(Mischel, Ebbesen & Zeiss, 1972)
- Fähigkeit zum Belohnungsaufschub als Einflussfaktor von Ver- oder Überschuldung
(Meier Magistretti et al., 2013)



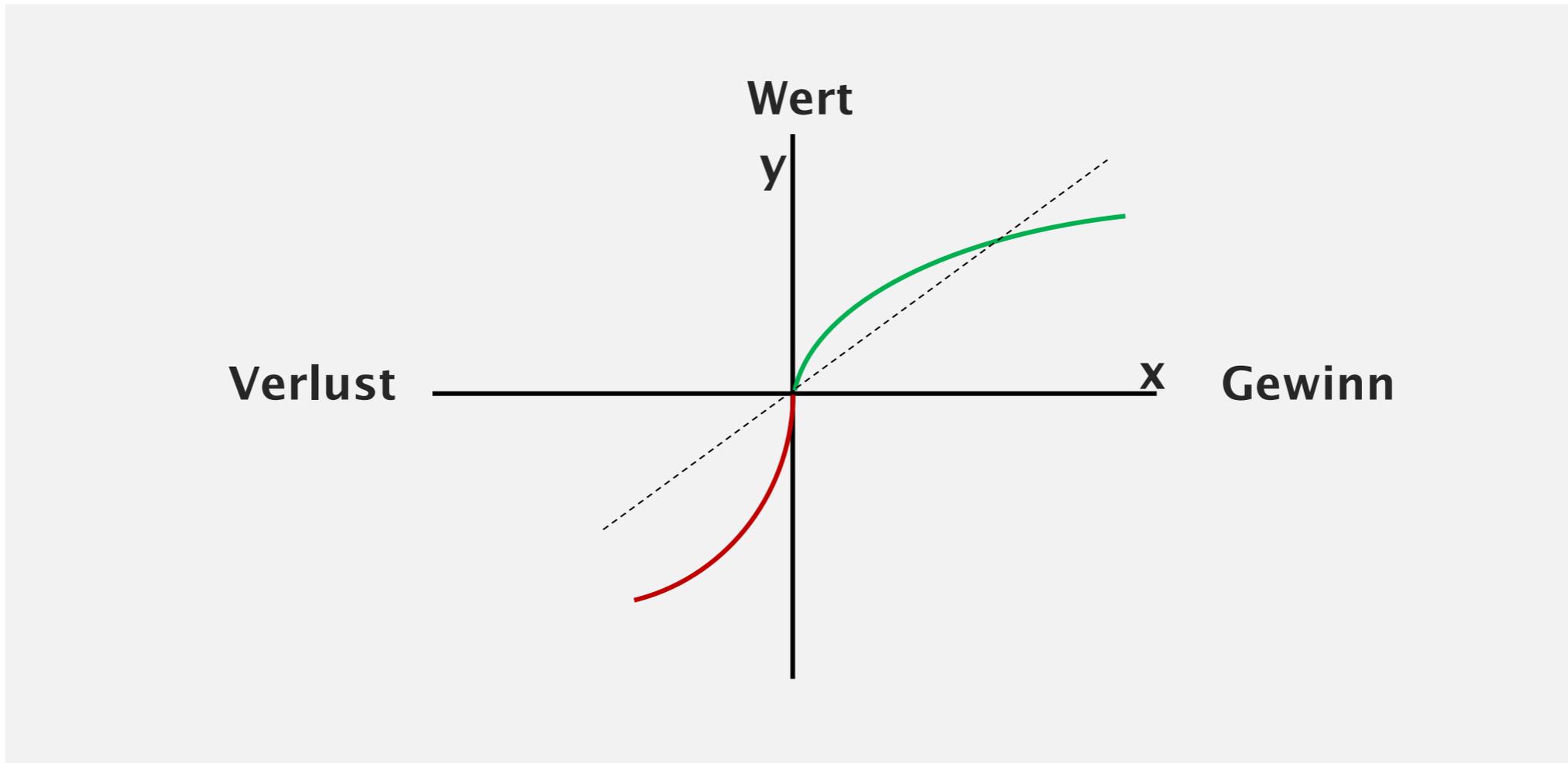
Entscheidungsfindung unter Risiko & Unsicherheit

Prospect Theory

- entwickelt von Kahneman & Tversky (1979)
- Beschreibung der Entscheidungsfindung in Situationen mit Risiko



Prospect Theory



Prospect Theory: Referenzpunkt (Status Quo)

Beispiel 1:

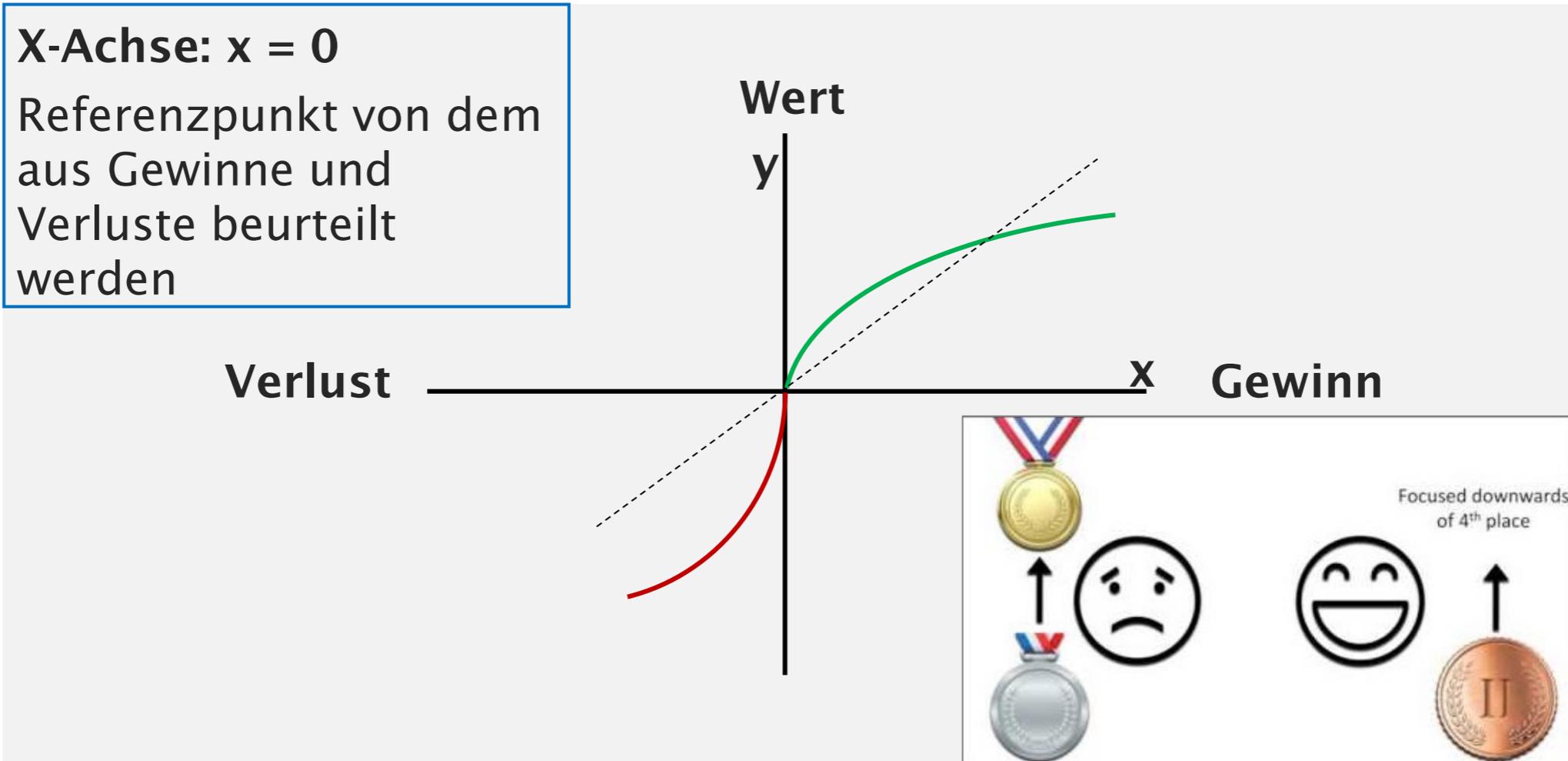
- Jack und Jill besitzen heute beide jeweils 5 Mio. Franken.
- Gestern besass Jack 1 Mio. Franken und Jill besass 9 Mio. Franken.
- Wie glücklich ist jede/r von ihnen?

→ **Veränderung des Wohlstandes, nicht der generelle Wohlstand, bestimmen subjektiven Wert.**



(Kahneman, 2011, p. 277)

Prospect Theory: Referenzpunkt (Status Quo)



Prospect Theory: Verlust vs. Gewinn

Beispiel 2:

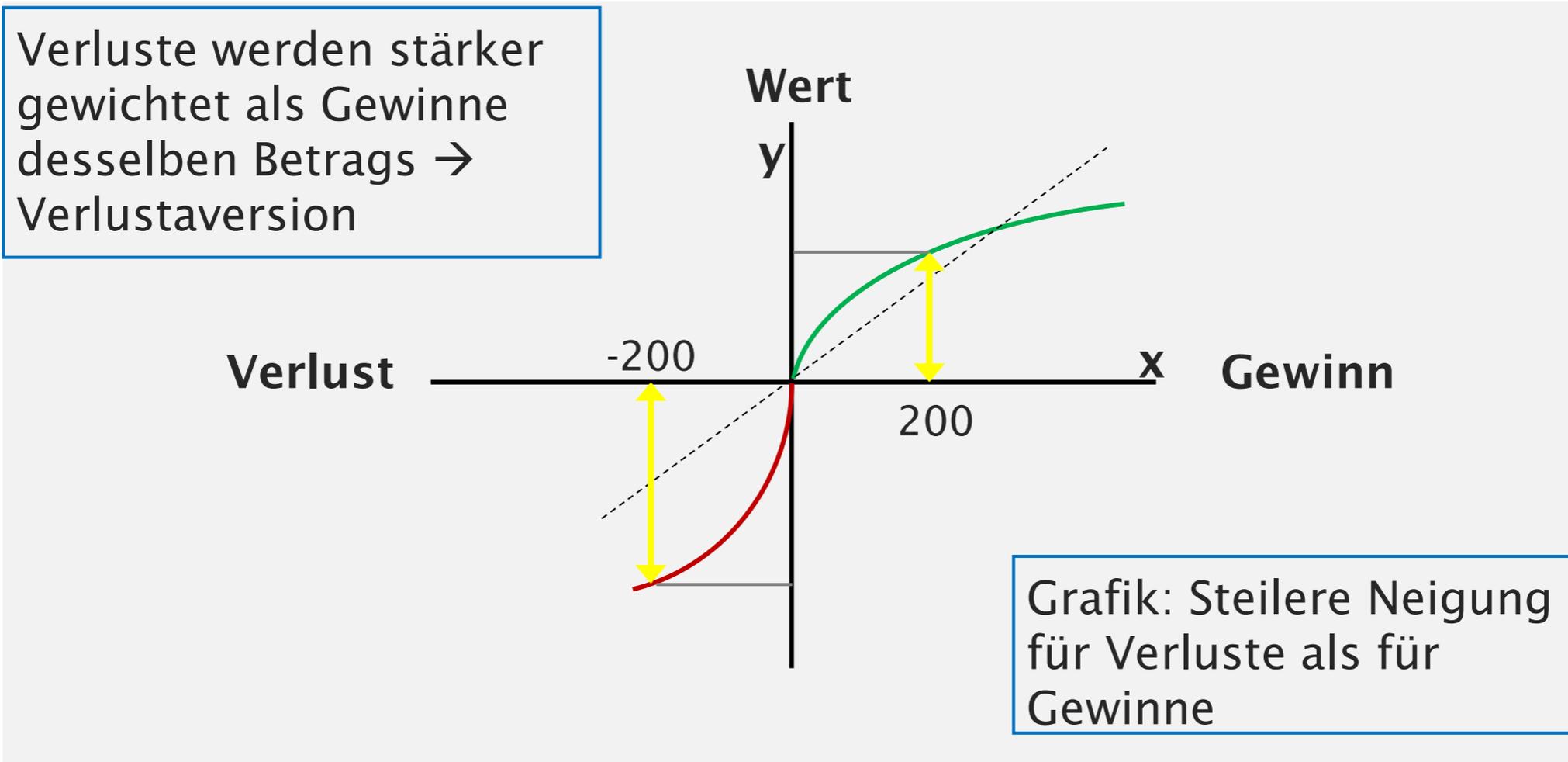
- 500 CHF zu verlieren ist ein höherer subjektiver Schmerz als der subjektive Wert aus dem Gewinn von 500 CHF.
- *«You just like winning and dislike losing – and you almost certainly dislike losing more than you like winning.»*

→ **Verluste werden stärker gewichtet als Gewinne in der gleichen Höhe.**



(Kahneman, 2011, p. 277)

Prospect Theory: Verlustaversion



Prospect Theory: inkonsistente Risikoaversion

Beispiel 3a:

90 CHF **gewinnen** mit Sicherheit

ODER

100 CHF **gewinnen** mit 95%

Wahrscheinlichkeit

Beispiel 3b:

90 CHF **verlieren** mit Sicherheit

ODER

100 CHF **verlieren** mit 95%

Wahrscheinlichkeit

→ **Risikoaversion ändert sich, je nachdem, ob es sich um Gewinne oder**

Verluste handelt:

Gewinne machen risikoscheu, Verluste machen risikofreudig

(Reflection Effect)

Prospect Theory: Abnehmende Empfindlichkeit

Beispiel 4a: Gewinne

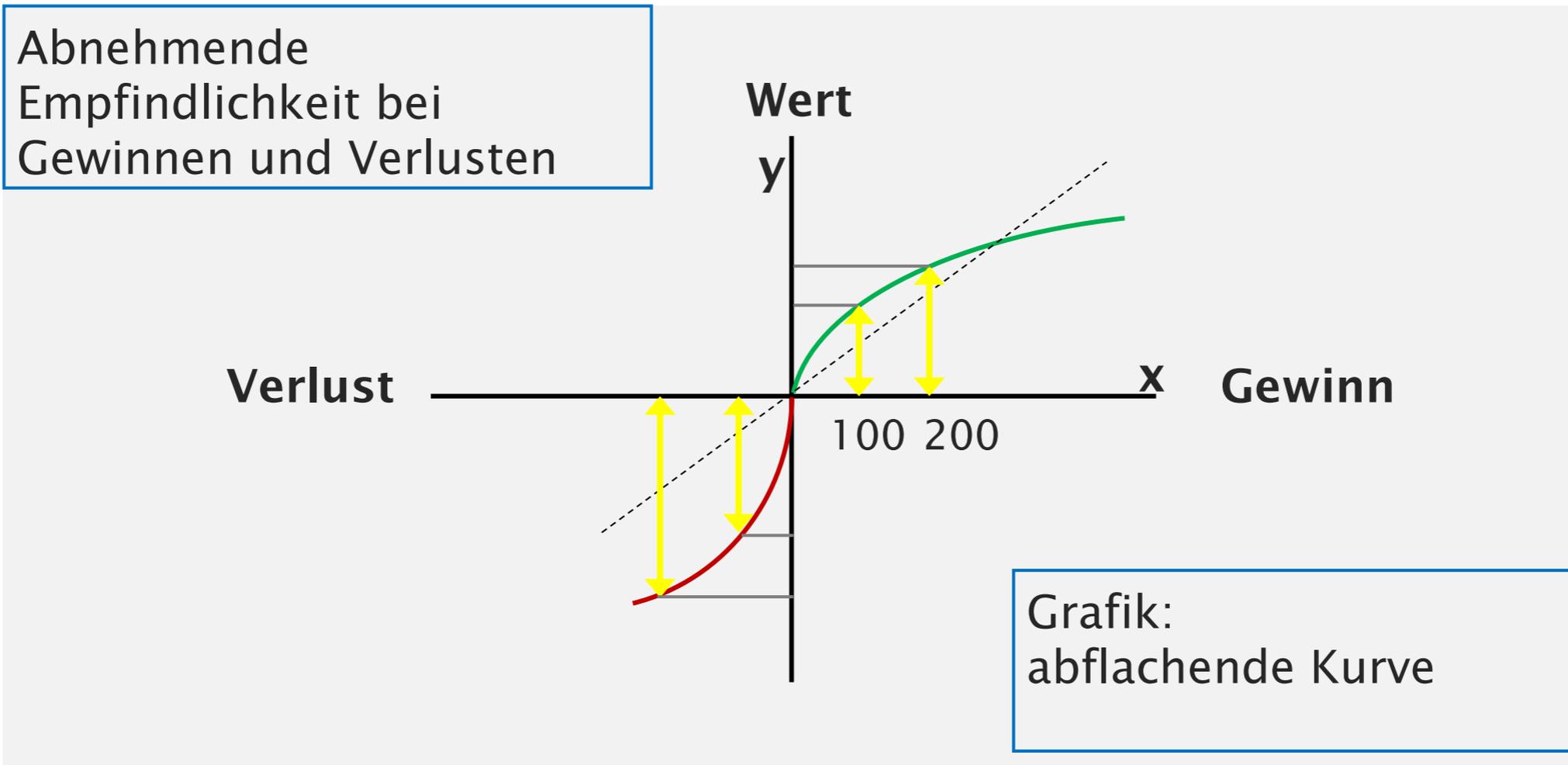
Unterschied des subjektiven Werts zwischen dem **Gewinn** von 100 CHF vs 200 CHF ist höher als zwischen 1100 CHF und 1200 CHF

Beispiel 4b: Verluste

Unterschied des subjektiven Schmerzes zwischen dem **Verlust** von 100 CHF vs. 200 CHF ist höher als zwischen 1100 CHF und 1200 CHF

→ **Gewinne und Verluste werden mit abnehmender Empfindlichkeit wahrgenommen**

Prospect Theory: Abnehmende Empfindlichkeit



Umgang mit Risiken

Menschen entscheiden in Situationen von Unsicherheiten und Risiko nicht immer rational

Beispiele:

- Im Casino: Verluste wieder hereinspielen
- An verlustreichen Aktien länger festhalten als an gewinnbringenden Aktien
- Versäumnis, Reissleine zu ziehen, wenn Kleinunternehmen Schulden anhäuft



(Huber & Gluth, 2019)

Materialismus / sozialer Vergleich



- **Sozialer Vergleich:**
Wunsch nach sozialem Ansehen wird mittels Konsum gestillt
- **Materialismus:**
Einstellung welche sich an Konsum und materiellen Werten orientiert
- **Soziale Bindungen:**
Insbesondere in Gruppen mit starken sozialen Bindungen kriegen Menschen (vor allem Jugendliche) das Gefühl sie müssten ihr Konsumverhalten an das ihrer Freundinnen und Freunde anpassen

(Meier Magistretti et al., 2013)

Weitere Einflussfaktoren

- Fähigkeit zur **Selbstkontrolle**, finanzielle **Selbstwirksamkeitserwartung** und **Selbstbewusstsein**

(Nelissen, van de Ven & Stapel, 2011 zitiert nach Meier Magistretti et al., 2013)

- Einstellung zu Geld *(Farrell, Fry & Risse, 2016 zitiert nach Lea, 2021)*
- Einstellung zu Schulden *(Lea, 2021)*
- Einstellungen gegenüber Konsumverhalten und Geld
(Müller et al., 2011, zitiert nach Meier Magistretti et al., 2013)

- **Gewissenhaftigkeit** *(Donnelly, Iyer & Howell, 2012, zitiert nach Lea, 2021)*



Einflussfaktoren: ein Modell

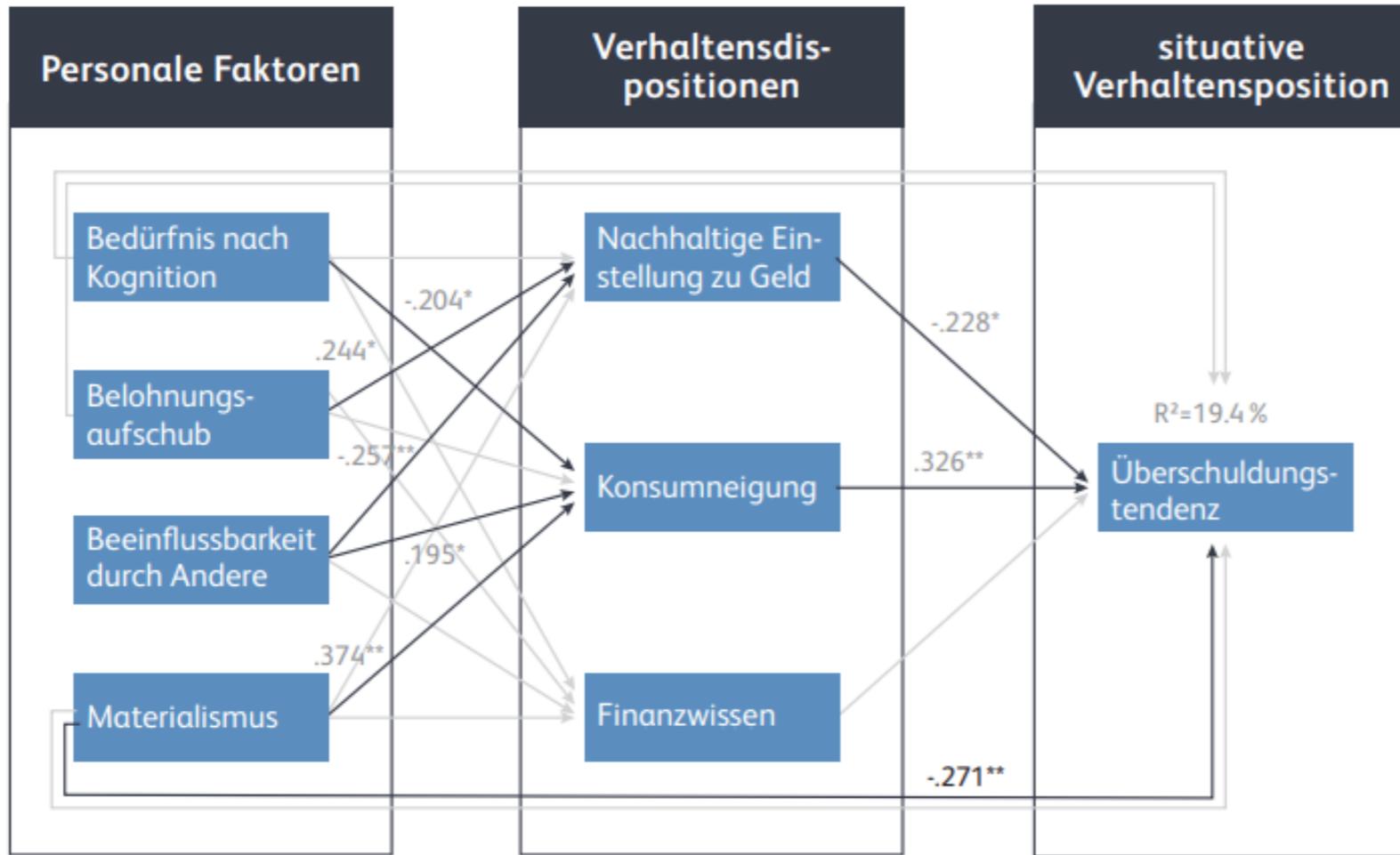


Abbildung 2: Modell von Müller et al. (2011, S.65), standardisierte Pfadkoeffizienten

(Meier Magistretti et al., 2013)

Psychologische Folgen von Verschuldung



Psychologische Konsequenzen von Armut

Armut führt zu vermehrtem **Stress**, zu negativen Emotionen wie **Angst**, **Unzufriedenheit und Depression** sowie zu **reduzierten kognitiven Fähigkeiten** und Intelligenz

→ Teufelskreis: Folgen begünstigen Treffen von schlechten Entscheidungen

Von Armut betroffene Menschen wechseln vermehrt vom ziel-orientierten Verhalten zu Gewohnheitsverhalten

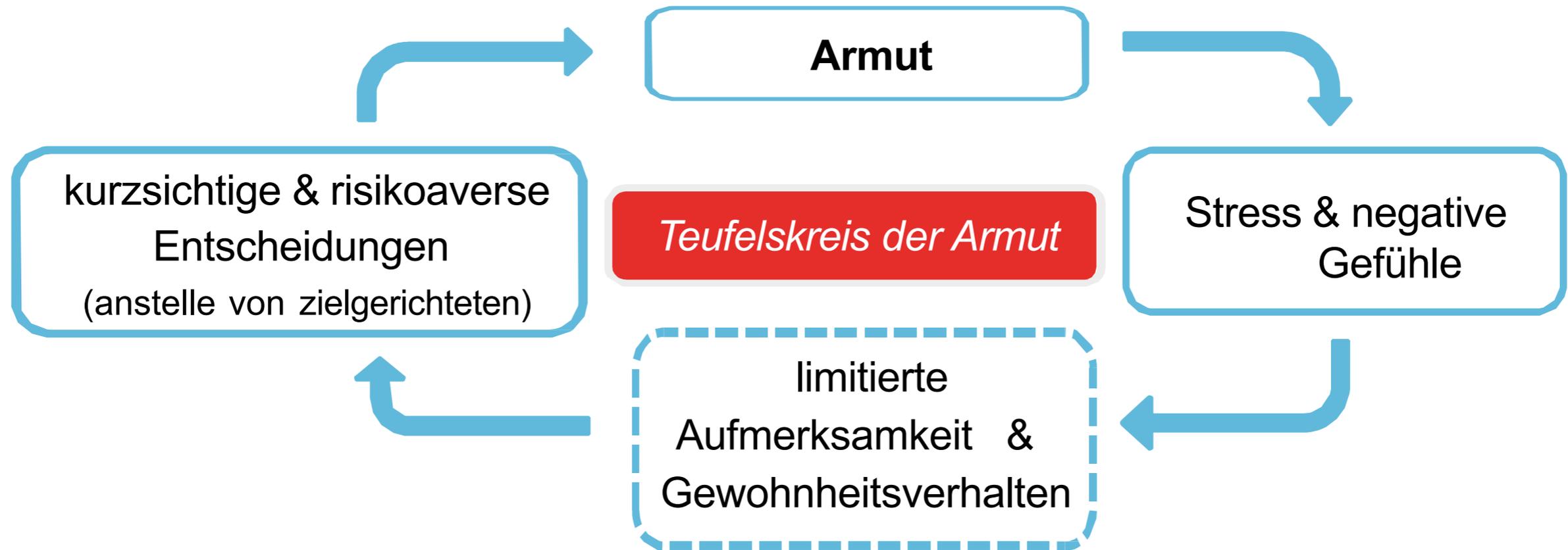
→ Wirkt sich negativ auf Planungsfähigkeit aus

→ Verstärkt Gegenwartsfokussierung



(Huber & Gluth, 2019)

Teufelskreis der Armut



(Huber & Gluth, 2016, nach Haushofer & Fehr, 2014)

Psychologische Konsequenzen von Armut

Einfluss von Armut auf kognitive Fähigkeiten:

- Erhöhte Ablenkung der Aufmerksamkeit
- Erhöhter psychologischer Druck erschwert Konzentration auf anfallende Aufgaben

Wahrgenommener Stress & Anstieg des Stresshormons Cortisol

- Probleme bei Entscheidungsverhalten:
akut gestresste Individuen evaluieren Risiken anders
- Verstärkung des Reflection Effects:
erhöhte Risikosuche in Verlustdomäne & konservativeres Riskoverhalten in Gewinn-domäne



(Huber & Gluth, 2019)

Psychologische Konsequenzen von Verschuldung

- Psychischer Stress, welcher zu Depressionen wird, kann wiederum zu **physischen Erkrankungen** führen

(Price, Price & McKenry, 2002, zitiert nach Oesterreich & Schulze, 2012)

- Erhöhte **Aggressionsbereitschaft**

(Conger, Rueter & Elder, 1999, zitiert nach Oesterreich & Schulze, 2012)

- Erhöhte **Kriminalitätsrate** und vermehrte Einweisungen in psychiatrische Kliniken

(Brenner, 1973, zitiert nach Oesterreich & Schulze, 2012)



Psychologische Konsequenzen von Verschuldung

- Finanzielle Not verursacht häufig **Scham**.
- Scham trägt dazu bei, eine Armutsfalle zu schaffen, indem sie einen sich selbst verstärkenden Kreislauf finanzieller Not erzeugt:
Scham führt zu finanziellem Rückzug
→ erhöht Wahrscheinlichkeit kontraproduktiver finanzieller Entscheidungen
→ verschlimmert finanzielle Notlage



(Gladstone et al., 2021)

Unterstützung in Verschuldungs- situationen



Unterstützung in Verschuldungssituationen

- Gewohnheitsverhalten (statt ziel-orientiertem Verhalten) erschweren überlegte Entscheidungen
→ Ansätze der Schuldenprävention sollten nicht hohe kognitive Leistungsfähigkeit voraussetzen (wie z. B. Erstellung und Einhaltung von Budgetplänen)
- Bekämpfen der psychologischen Folgen von Armut (reduzierte kognitive Leistungsfähigkeit, Erhöhung von Stress & Depression):
→ Trainings zur Reduktion und Management von Stress
→ psychotherapeutische Interventionen gegen Angst und Depressionen



(Huber & Gluth, 2019)

Unterstützung in Verschuldungssituationen

- Personen in Verschuldungssituationen fallen in einen Trägheitszustand und sollten in Bewegung versetzt werden, sei es in ihrer Situation oder in ihrem Verhalten (z. B. Post öffnen, Telefonate mit Gläubigern führen, professionelle Hilfe suchen)
 - Personen in ihrem Tempo begleiten, um finanzielle Situation nachhaltig zu verbessern
 - Statt diesen Personen Wissen zu vermitteln, soll «**die Führung übernommen**» werden (z. B. Gläubiger anrufen) – dadurch fühlen sich die Personen wirklich unterstützt
 - Personen dann aber **aktivieren**, damit diese selbst solche Aktionen ausführen
 - Personen mit Hilfssystemen verbinden

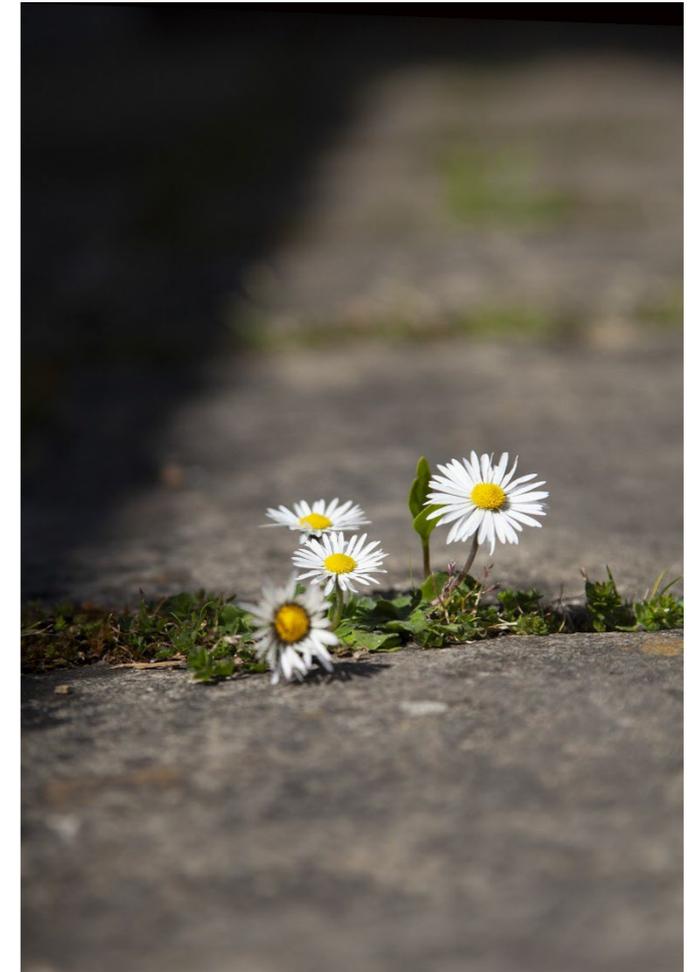


(Van Der Schoor, 2022)

Unterstützung in Verschuldungssituationen

- Massnahmen zur Verringerung der Schamgefühle im Zusammenhang mit Finanzen könnten Wohlbefindens der Betroffenen verbessern

→ könnten die Menschen dazu bringen, positive Schritte zur Verbesserung ihrer Situation zu unternehmen



(Gladstone et al., 2021)

Inhalte

- Welche psychologischen Faktoren beeinflussen die Verschuldung von Konsument*innen?
- Welche psychologischen Folgen hat eine Verschuldung für die Betroffenen?
- Wie kann man Konsument*innen in Verschuldungssituationen unterstützen?



Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!



Thank
you!

Literatur (I)

- Huber, R. E. & Gluth, S. (2019). Psychologische Konsequenzen von Armut. Möglichkeiten und Grenzen zielorientierter Präventionsmassnahmen. In C. Mattes & C. Knöpfel (Hrsg.), *Armutsbekämpfung durch Schuldenprävention. Empirische Befunde, methodische Zugänge und Perspektiven* (S. 91-106). Wiesbaden: Springer. doi.org/10.1007/978-3-658-23934-3
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 263-291.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Penguin: London.
- Kirby, K. N., & Herrnstein, R. J. (1995). Preference reversals due to myopic discounting of delayed reward. *Psychological science*, 6(2), 83-89.
- Lea, S. E. (2021). Debt and overindebtedness: Psychological evidence and its policy implications. *Social Issues and Policy Review*, 15(1), 146-179.
- McClure, S. M., Laibson, D. I., Loewenstein, G., & Cohen, J. D. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306(5695), 503-507.

Literatur (II)

- Meier Magistretti, C., Arnold, C., Zinniker, M. & Brauneis, P. (2013). *Wirkt Schuldenprävention? Empirische Grundlagen für die Praxis mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen. (Schlussbericht)*. Luzern: Hochschule Luzern, Fachbereich - Soziale Arbeit. doi.org/10.5167/uzh-91457
- Mischel, W., Ebbsen, E. B., & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of personality and social psychology*, 21(2), 204–218. <https://doi.org/10.1037/h0032198>
- Oesterreich, D. & Schulze, E. (2012). *Überschuldung von Privathaushalten in Deutschland*. Berlin: Berliner Institut für Sozialforschung, Fachbereich – Sozialforschung.
- van der Schoor, Y., Duyndam, J., Witte, T., & Machielse, A. (2022). ‘What’s important to me is to get people moving.’ Fostering social resilience in people with severe debt problems. *European Journal of Social Work*, 25(4), 592-604.
- Zauberman, G., Kim, B. K., Malkoc, S. A., & Bettman, J. R. (2009). Discounting time and time discounting: Subjective time perception and intertemporal preferences. *Journal of Marketing Research*, 46(4), 543-556.