Risk Aversion vs. Loss Aversion

Viele fragen sich: Muss ich diese beiden wirklich unterscheiden?

Wir sagen JA, da sonst oftmals das Ziel verfehlt wird.

WAS IST DER UNTERSCHIED ZWISCHEN RISIKO- UND VERLUSTAVERSION?

Die Lehre von Behavioral Economics mit ihren Erklärungen zu typischen Verhaltensmustern gibt uns die Möglichkeit so manch irrationales Verhalten von Menschen zu erklären. Hierdurch können wir besser verstehen, wie Menschen ticken und warum sie welches Verhalten zeigen.
Menschen sind komplex und nutzen daher sehr viele unterschiedliche Verhaltensmuster, um ihre Bedürfnisse zu erreichen. Hinzu kommt, dass manche Verhaltensmuster auf den ersten Blick sehr ähnlich wirken.
So verhält es sich auch mit der Verlustaversion (Loss Aversion) und Risikoaversion (Risk Aversion).

Wo genau liegt hier der Unterschied?
Mit beiden Effekten wollen wir negative Konsequenzen für und die Möglichkeit zu verlieren (sei es Geld, Zeit, Spaß, soziale Verbundenheit...) vermeiden.

Schauen wir uns die beiden Effekte doch nochmal etwas genauer an.

Gemeinsam haben beide Effekte, dass sie den „Schaden" für eine Person begrenzen möchten. Sie wollen uns somit vor negativen Konsequenzen schützen.

Wo aber liegt der Unterschied?
Bei Loss Aversion geht es vielmehr um das faktische Abwägen – also um einen Trade-off zwischen dem, was ich bekommen kann (Gain Fokus) und dem was ich riskiere (Loss Fokus).

Risk Aversion ist jedoch eher eine generalisierte Angst vor Unsicherheit. Man möchte also sicher sein keine negative Konsequenz zu erleben: Eine Art generalisierte Angst vor Verlust. Es findet kein faktisches Abwägen statt, ob ein Verlust wahrscheinlich ist oder ob der Nutzen das Risiko übersteigt. Die Risikoaversion setzt bereits viel früher an. Risikoaverse Menschen können somit nicht durch faktische Argumente überzeugt werden. Sobald eine Situation für sie als risikoreich eingestuft wurde, wird diese abgelehnt. Eine tiefere Prüfung, ob dieser erste Eindruck stimmt, findet in der Regel nicht statt. Risikoaversion ist im Gegensatz zu Verlustaversion eine von System 1 – also dem Unterbewusstem – getriebene Handlung. Verlustaversion beinhaltet meist einen Abwägungsschritt durch das System 2 – dem Bewussten. Es gibt Pro und Kontras: Entscheidend ist, ob es sich unter dem Strich rechnet.

Klingt einleuchtend. Aber warum muss ich diese beiden Effekte überhaupt unterscheiden? Warum ist dieser Unterschied für mich als Unternehmen relevant?
Ganz einfach: Bei Loss Aversion kann man mit faktischen Argumenten und klugen Lösungen den „Pro"-Anteil der Entscheidung aktiv erhöhen und somit dafür sorgen, dass die Wahrscheinlichkeit drohender negativer Konsequenzen für den Kunden sinkt.
Bei Risk Aversion ist dies viel schwieriger zu erreichen. Dieses „Risikoempfinden" läuft schließlich eher unterbewusst ab und ist daher kaum greifbar und nur schwer durch Argumente zu verändern. Letztendlich geht es darum, wie man die Situation für Kunden so ändern kann, dass sie sich sicherer anfühlt und Kunden dadurch überhaupt in Betracht ziehen sich positiv zu entscheiden.

Ein Beispiel

Ein gutes Beispiel den Unterschied zwischen Risiko- und Verlustaversion deutlich zu machen, ist Wertpapiersparen. Klassisches Sparen auf dem Sparbuch oder auch andere „sichere" Anlageformen erwirtschaften heutzutage kaum noch Rendite. Dessen sind sich nicht nur Finanzinteressierte bewusst – sondern jeder weiß das. Um das hart ersparte Geld für die Zukunft zu sichern, müssen andere Lösungen her. Ein drängendes Problem, so scheint es.

Eine Lösung, die Banken für dieses Problem anbieten, sind sogenannte ETFs. Das sind Wertpapierfonds, die an einen Index (z. B. den Dax) gekoppelt sind und somit trotz Anlage am Aktienmarkt eine relativ sichere Anlageform.
Nachdem Sparern, wie vorab erklärt, bewusst ist, dass sie für ihre bisherigen Sparformen keine Zinsen mehr bekommen und sogar Negativzinsen drohen, wäre es offensichtlich, dass ETFs die Lösung sind. Sparer müssten somit im großen Stil in ETFs anstatt in Sparbücher investieren.
Aber ist das so? Weitgefehlt. ETFs sind und bleiben Wertpapiere. Und Wertpapiere werden am Aktienmarkt gehandelt. Risikoaverse Sparer haben gelernt „Wer in Aktien investiert, kann von heute auf morgen alles verlieren". Der Shortcut: Aktien sind eine unsichere Anlageform und kommen damit nicht in Frage.

Was also können Banken tun?

Viele versuchen an die Logik zu appellieren und zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit eines tatsächlichen Verlusts nicht hoch ist. Sie zeigen auf welche Chancen sich bieten und wie gering das tatsächliche Risiko ist. Alles Argumente, die implizieren, dass sie Verlustaversion bei ihren potenziellen Kunden vermuten. Nicht falsch – schließlich ist dies das „Worst Case Szenario", welches faktisch droht. Aber ist das zentrale Problem tatsächlich „Loss Aversion"?

Wenn so viele logische Argumente verpuffen und die Überzeugungsarbeit nicht dazu führt, dass Sparer ihr Verhalten tatsächlich ändern, dann spricht vieles dafür, dass hinter dem Verhalten nicht Loss Aversion, sondern Risk Aversion steckt.
Die Grundangst vor Wertpapieren wird genährt durch die unterbewusste Überzeugung, dass Wertpapiere risikoreich sind. Dadurch lehnen risikoscheue Typen die Geldanlage in Wertpapieren schon vorher ab, ohne faktisch überprüft zu haben, ob überhaupt tatsächlich ein Risiko besteht. Sie wissen auch nicht, was zu diesem Bild führt und welche Argumente sie vom Gegenteil überzeugen können.

Was also können Banken tun? Nun, auf jeden Fall nicht (ausschließlich) mit Argumenten überzeugen. Verstehen Sie das bitte nicht falsch. Das Aufzeigen des tatsächlichen Risikos und der möglichen Chancen ist wichtig und muss beibehalten werden. Zudem sind allerdings Ansätze nötig, die es dem risikoscheuen Sparer ermöglichen z. B. ETFs als sicher einzustufen. Sie müssen ihnen ein sicheres Gefühl geben. Aber wie? Wir Menschen sind soziale Wesen und wir orientieren uns aneinander. Z. B. Wenn wir sehen, dass andere, die so sind wie wir und normalerweise kein Risiko eingehen, ETFs als Sparprodukt nutzen und damit glücklich sind. Vielleicht noch, dass sie auch am Anfang Bedenken hatten, aber jetzt klar ist, dass es sicher ist und sie mit dieser Angst falsch lagen.

Risikoscheue nutzen die soziale Referenz – oder auch Social Validaton genannt – um die Sicherheit, die sie suchen zu erhalten. Wenn man schon keine eigenen Erfahrungen hat, dann versucht man diese Sicherheit in den Erfahrungen der anderen zu finden. Nichts überzeugt risikoscheue Menschen mehr, als dass andere Risikoscheue, mit denen sie sich identifizieren, den Weg gegangen sind und „überlebt" - vielleicht sogar profitiert haben.
An diesem Beispiel kann man gut erkennen, warum es wichtig ist, zwischen Verlust- und Risikoaversion zu unterscheiden. Denn die Werkzeuge, die Sie als Unternehmen ergreifen müssen, um die Verhaltensbarriere bei Ihren Kunden zu überwinden, unterschieden sich fundamental.

FAZIT.

Der Fokus auf Kundenverhalten und ein tiefes Verständnis wie Ihre Kunden „funktionieren“, katapultiert Sie aus der Preisspirale, schafft Kundenbindung und Bekanntheit. Somit werden Sie nachhaltig erfolgreich. Eine WIN-WIN-WIN Strategie.

Mich interessieren Ihre Erfahrungen? Wie sorgen Sie für Kundenzentrierung in Ihrem Unternehmen? Woran messen Sie ob sich diese Maßnahmen auszahlen?

Wollen Sie mehr dazu erfahren?
Dann lassen Sie uns sprechen.

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Strategiegespräch.
Senden Sie einfach eine Mail an: michaela.verdel@straight.one

Jetzt unverbindliches Strategiegespräch vereinbaren.