

# Das Geld UND ICH

Verhaltensökonom klären Finanzfragen

Publiblog in Zusammenarbeit mit:



Michel Maréchal am Montag den 19. März 2012

## Was zahle ich zuerst zurück? Die Psychologie des Schuldenmanagements



**Wer Schulden hat, ist damit nicht allein.** Gemäss dem schweizerischen Bundesamt für Statistik haben **gut 14 Prozent der schweizerischen Haushalte** mindestens einen Konsumkredit aufgenommen. Bei der Hälfte dieser Haushalte betragen die Verbindlichkeiten über 10.000 Franken.

Nehmen wir also theoretisch an, Sie gehören zu jenen Schweizerinnen und Schweizer, die 10.000 Franken Schulden zu tilgen haben. Und nehmen wir auch an, diese verteilen sich auf drei verschiedene Gläubiger: Einem schulden Sie 1000 Franken zu 4 Prozent Zinsen, einem anderen 2000 Franken zu 8 Prozent Zinsen und einem dritten 7000 Franken zu 16 Prozent Zinsen.

Wenn Ihnen pro Monat 1000 Franken zur Verfügung stehen, um diese Schulden zu tilgen: Welchem Schuldentopf widmen Sie die grösste Aufmerksamkeit, um insgesamt so schnell wie möglich alle Schulden loszuwerden?

Die rationale Antwort auf diese Frage ist einfach: Die grösste Summe mit den höchsten Zinsen muss vorrangig bedient werden. Alles andere wäre ineffizient und Geldverschwendung.

### Systemfehler beim Rückzahlen von Schulden

Doch der Mensch handelt in vielen ökonomischen Angelegenheiten nicht rational. So hat auch eine Forschergruppe um den Verhaltensökonom Dan Ariely **beobachtet**, dass viele einen anderen Weg wählen, um mit einer Schuldensituation ähnlich der oben beschriebenen zurecht zu kommen. Sie zahlen zuerst den geringsten Betrag mit den niedrigsten Zinsen zurück.

Die Forscher nennen dieses beobachtete Phänomen "Debt account aversion". Es ist typisch für viele Menschen, die mehrere Kreditkonten gleichzeitig bedienen müssen. Der Weg zur Schuldenfreiheit ist für sie oft lange und teuer – da erscheint es ihnen als grosse Erleichterung, wenn ein Posten frühzeitig getilgt werden kann.

### Hauptsache, einfach und überschaubar

Der Grund dafür ist im Umstand zu suchen, dass Menschen ihr Leben gerne einfach und überschaubar haben. Wenn eine grosse Aufgabe zu komplex wird, teilen sie sie in mehrere kleinere Teile, mit denen sie leichter zurecht zu kommen glauben. Ein kleiner Schuldenberg weniger lässt zwar die Welt überschaubarer erscheinen, doch gleichzeitig muss mehr Geld über einen längeren Zeitraum zurückgezahlt werden.

Die Frage, welche Schulden Menschen zuerst zurückzahlen, ist für Politik und Finanzdienstleister gleichermaßen relevant. Für die Politik, um Rahmenbedingungen zu schaffen, die das Finanzverhalten des Einzelnen verbessern können. Für Finanzdienstleister, weil sie bessere Produkte anbieten können, wenn sie wissen, wie ihre Kunden mit Darlehen umgehen.

Aus den Ergebnissen einer der Versuchsanordnungen von von Ariely und Kollegen etwa zeigt, wie man Kunden zu effizienterem Schuldenmanagement verhilft: Wenn Menschen klar vor Augen geführt wird, welche Geldsummen hinter den diversen Zinssätzen stecken und wie sich diese über die Jahre

## Autoren dieses Blogs



Ihre Gewinnchance: Im eny Lab werden jeden Monat wertvolle Reisegutscheine verlost.

## Neueste Artikel im eny Lab



## eny auf Facebook

eny on Facebook

Like

34 people like Eny.

Steph	Stefan	Christian	Cinzia	Alain

Facebook social plugin

## Das Geld und ich: neueste Artikel

## Das Geld und ich: neueste Kommentare

## Populär auf Facebook

entwickeln, entscheiden sie sich eher für effiziente Rückzahlungsstrategien anstatt für den kleinsten und am leichtesten zu bedienenden Schuldentopf. [Es zahlt sich also aus, abstrakte Berechnungen in greifbare Zahlen umzurechnen.](#)

#### Auch kleine Erfolge führen ans Ziel

Trotzdem gilt: Das schnelle Erreichen von kleinen Zielen muss dem Gesamterfolg nicht schaden. Oft steigert sich die Motivation, ein Ziel zu erreichen sogar, wenn wir dem Ziel nur einen kleinen Schritt näher kommen. Zum Beispiel wissen wir aus den Experimenten zum Bonusmarkenprogramm eines Coffee Shops, dass Kunden die zehn erforderlichen Marken für einen Gratis-Kaffee dann am schnellsten beisammen haben, wenn sie eine 12er-Karte bekommen, in denen bereits zwei Marken kleben. Das motiviert sie stärker als eine leere 10er-Karte.

So gesehen ist es für manche Menschen vielleicht gar kein Nachteil, wenn sie beim oben eingeführten Beispiel zuerst die niedrig verzinsten 1000 Franken zurückzahlen. Der Erfolg kann sie dazu bewegen, auch bei den grösseren Brocken nicht das Ziel aus den Augen zu verlieren.

Schlagworte: [Behavioral Finance](#), [Debt Account Aversion](#), [Schulden](#), [Schuldenmanagement](#), [Verhaltensökonomie](#)

Sie können Kommentare zu diesem Eintrag über den [RSS-2.0-](#) verfolgen. Sie können hier einen [Kommentar hinterlassen](#).

2 Empfehlungen. Registrieren, um die Empfehlungen deiner Freunde sehen zu können.

**Registrieren** Erstelle ein Konto oder [melde dich an](#), um zu sehen, was deine Freunde machen.

---

 [Der Sex der Zukunft | Mamablog](#)  
36 Personen empfehlen das.

 [«Selbstmanagement sollte unbedingt ein Schulfach werden» | Beruf & Berufung](#)  
10 Personen empfehlen das.

 [Banken schreiben Gewinne – aber schaffen sie auch Wert? « Never Mind the Markets](#)  
28 Personen empfehlen das.

---

Soziales Plug-in von Facebook

## Haben Sie diese Beiträge schon gelesen?

### [Ihre Bank hört nicht zu? Dann macht sie einen schweren Fehler!](#)

Die Worte, die Patrick Raaflub, Direktor der eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA, Ende Februar in Bern an die Öffentlichkeit richtete, ... [Mehr](#)

Donnerstag, 15. März 2012

### [Gut gegen Finanzblasen: Insiderhandel statt Transparenz](#)

Egal, ob man es mit Humor versucht wie der deutsche Comedian Chin Meyer oder mit einem Blick in ...

[Mehr](#)

Montag, 12. März 2012

### [Sichtbare Verluste tun besonders weh – versteckte sind genau so teuer](#)

Dass die Verlustaversion manche Anleger um langfristige Gewinnchancen bringt, habe ich schon in meinem letzten Artikel beschrieben. Die ... [Mehr](#)




Donnerstag, 8. März 2012

## Kommentieren

Die Redaktion behält sich vor, Kommentare nicht zu publizieren. Dies gilt insbesondere für ehrverletzende, rassistische, unsachliche, themenfremde Kommentare oder solche in Mundart oder Fremdsprachen. Kommentare mit Fantasienamen oder mit ganz offensichtlich falschen Namen werden ebenfalls nicht veröffentlicht. Über die Entscheide der Redaktion wird keine Korrespondenz geführt.

- [Ernst Fehr](#)
- [Michel A. Maréchal](#)
- [Matthias Sutter](#)
- [Jean-Robert Tyran](#)
- [Gerhard Fehr](#)

- [Studie: Wie Sprache und Sparen zusammenhängen](#)
- [Paypal versucht sich an der digitalen Brieftasche: die Features im Überblick](#)
- [Von Odysseus lernen: Wie man nachhaltig finanzielle Erfolge erringt](#)
- [Verbessern Sie im eny Lab Ihr Verhalten mit Finanzen.](#)
- [Lernen Sie von Experten mehr über Geld.](#)
- [Gewinnen Sie attraktive Preise.](#)

- [Was zahle ich zuerst zurück? Die Psychologie des Schuldenmanagements](#)
- [Ihre Bank hört nicht zu? Dann macht sie einen schweren Fehler!](#)
- [Gut gegen Finanzblasen: Insiderhandel statt Transparenz](#)
- [Sichtbare Verluste tun besonders weh – versteckte sind genau so teuer](#)
- [Kleiner Schubs, grosse Wirkung: Sanfter Paternalismus lässt uns besser entscheiden](#)
- [Daniel Zurbuchen bei Ihre Bank hört nicht zu? Dann macht sie einen schweren Fehler!](#)
- [HRR bei Ihre Bank hört nicht zu? Dann macht sie einen schweren Fehler!](#)
- [Walter Hermann Fröhlich-Gantenbein bei Sichtbare Verluste tun besonders weh – versteckte sind genau so teuer](#)
- [Trudi Frey bei Erfolgreich sparen mit mentalen Budgets](#)
- [Peter Siffert bei Erfolgreich sparen mit mentalen Budgets](#)
-  [RSS Blog](#)
-  [RSS Kommentare](#)
-  [Atom Blog](#)

**JETZT MITMACHEN**

**JETZT MITMACHEN**