



---

# NEUE ERKENNTNISSE AUS BEHAVIORAL RISK & INSURANCE

**VORTRAG: GRÜNER VEREIN**

***PROF. DR. PETRA STEINORTH***

**INSTITUTE FOR RISK MANAGEMENT AND INSURANCE**

# ICH FREUE MICH, SIE KENNENZULERNEN

## PROF. DR. PETRA STEINORTH

- SEIT 2018 INHABERIN DES LEHRSTUHL FÜR RISIKOMANAGEMENT UND VERSICHERUNG, UNIVERSITÄT HAMBURG
- 2011-2018: ASSISTANT & ASSOCIATE PROFESSOR, SCHOOL OF RISK MANAGEMENT & INSURANCE, ST. JOHN'S UNIVERSITY, NEW YORK
- 2006-2011: PROMOTION & POST DOC, INSTITUTE FOR RISK AND INSURANCE, LMU MÜNCHEN
- 2011: HAMBURGER DISSERTATIONSPREIS DES VFBV (VORGÄNGER DES EXCELLENCE AWARDS)
- 2002-2006: STUDIUM DER WIRTSCHAFTSMATHEMATIK AN DER UNIVERSITÄT HAMBURG BEI PROF. NELL UND PROF. DREES
- VERHEIRATET & 3 KINDER
- AUFGEWACHSEN UND GEBOREN IN HAMBURG & UMGEBUNG



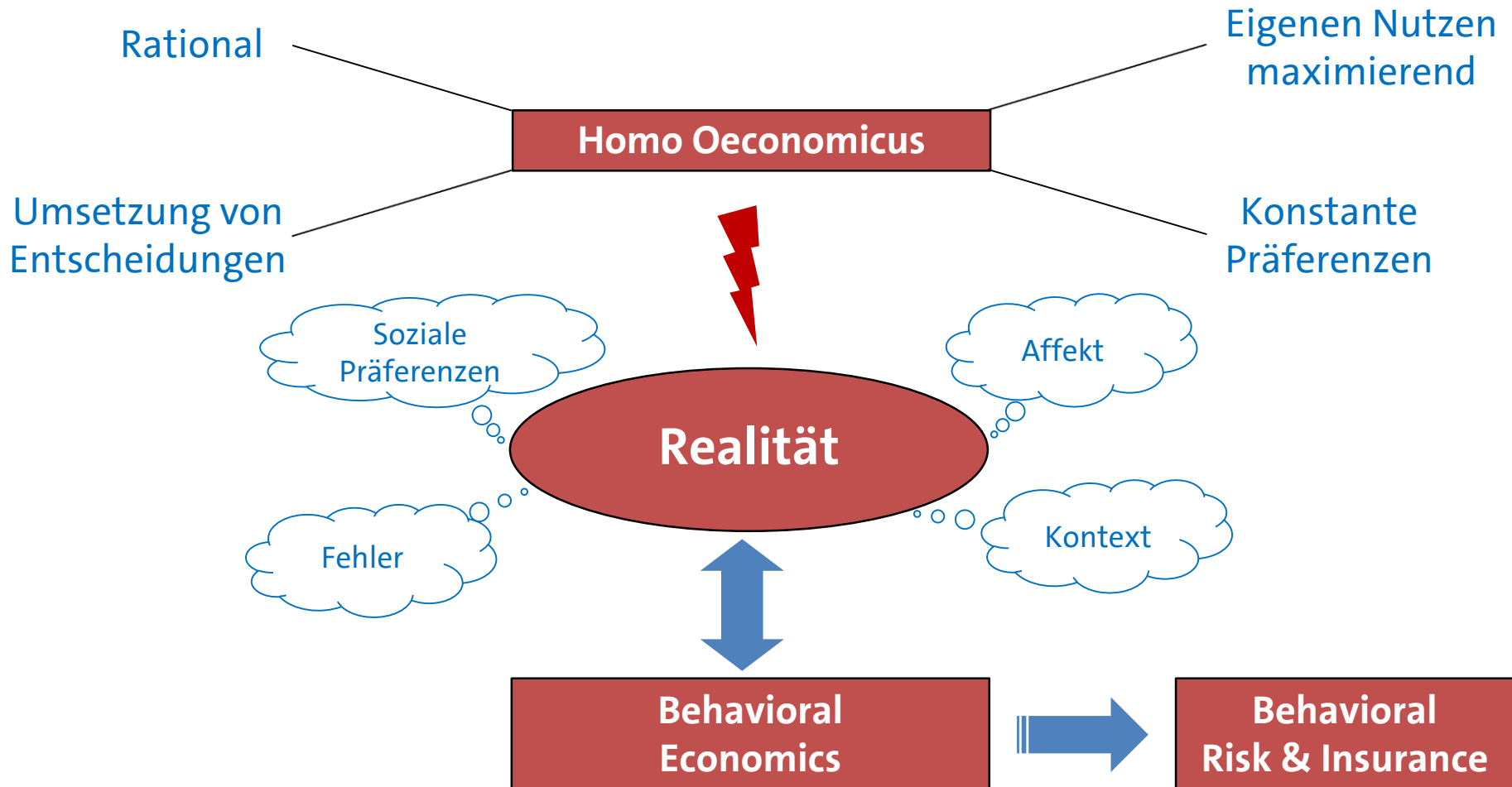
## FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE



## FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE



## BEHAVIORAL RISK & INSURANCE



## WAS BEEINFLUSST UNSERE ENTSCHEIDUNGEN UNTER RISIKO UND UNSICHERHEIT?

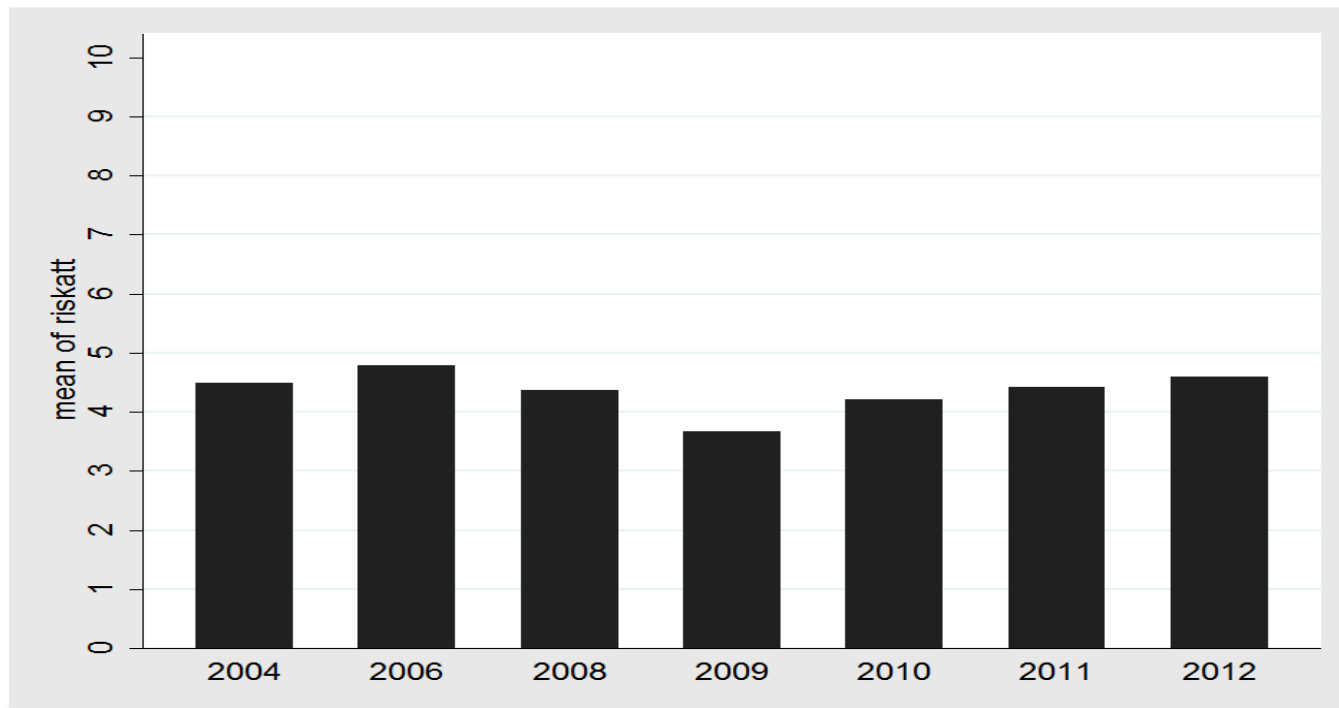
- Wir treffen fast alle Entscheidungen unter Risiko und Unsicherheit
  - Investitionen, Ausbildung, Partnerschaft, (Risiko-)Management- & Versicherungsentscheidungen...
- Wir beobachten, dass Individuen häufig bereit sind, eine Prämie zu zahlen um Risiken zu eliminieren/reduzieren bzw. für die Übernahme von Risiko kompensiert werden wollen
  - Individuen sind üblicherweise risikoavers, aber manchmal auch nicht?
  - Die Ausprägung der Risikoaversion bestimmt die Zahlungsbereitschaft für Versicherungsprodukte und erhöht die Nachfrage

### Welche Faktoren beeinflussen unsere Risikoeinstellung?

- Wodurch verändert sich Risikoaversion?
- Wie interagieren Risikowahrnehmung und Risikoeinstellung?

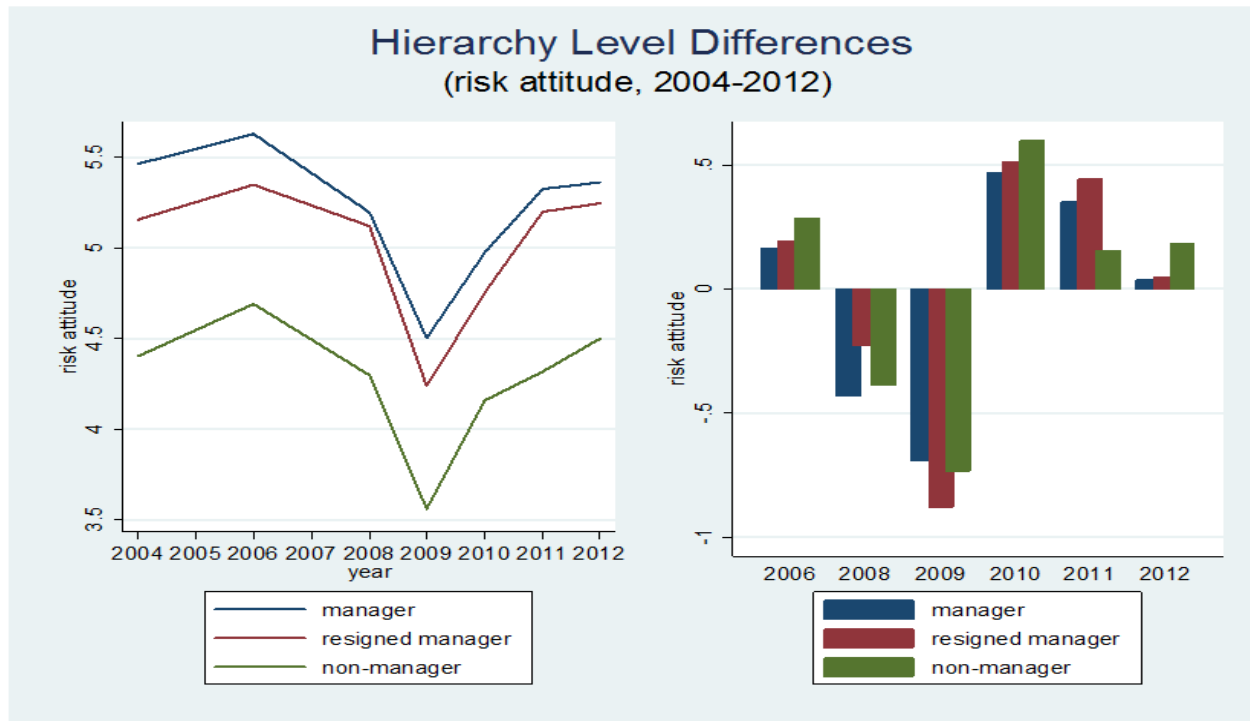
## RISIKOAVERSION UND DIE FINANZKRISE

- In einem gemeinsamen Forschungsprojekt mit Mark Browne, Andreas Richter und Verena Jäger untersuchen wir, wie sich die Risikobereitschaft in der Finanzkrise verändert hat



## RISIKOAVERSION UND DIE FINANZKRISE

- In finanziell turbulenten Zeiten können insbesondere besonnene Entscheidungen von Führungskräften entscheidend sein





## WEITERE FAKTOREN, DIE DIE RISIKOAVERSION BEEINFLUSSEN



Gesundheitsschocks  
Weiblichkeit  
Geburt von Kindern

Selbstständigkeit  
Größe  
Niedrige Dopaminlevel  
Kurzer Zeigefinger  
Größeres absolutes  
Vermögen

## AUSBlick AUF AKTUELLE FORSCHUNG –

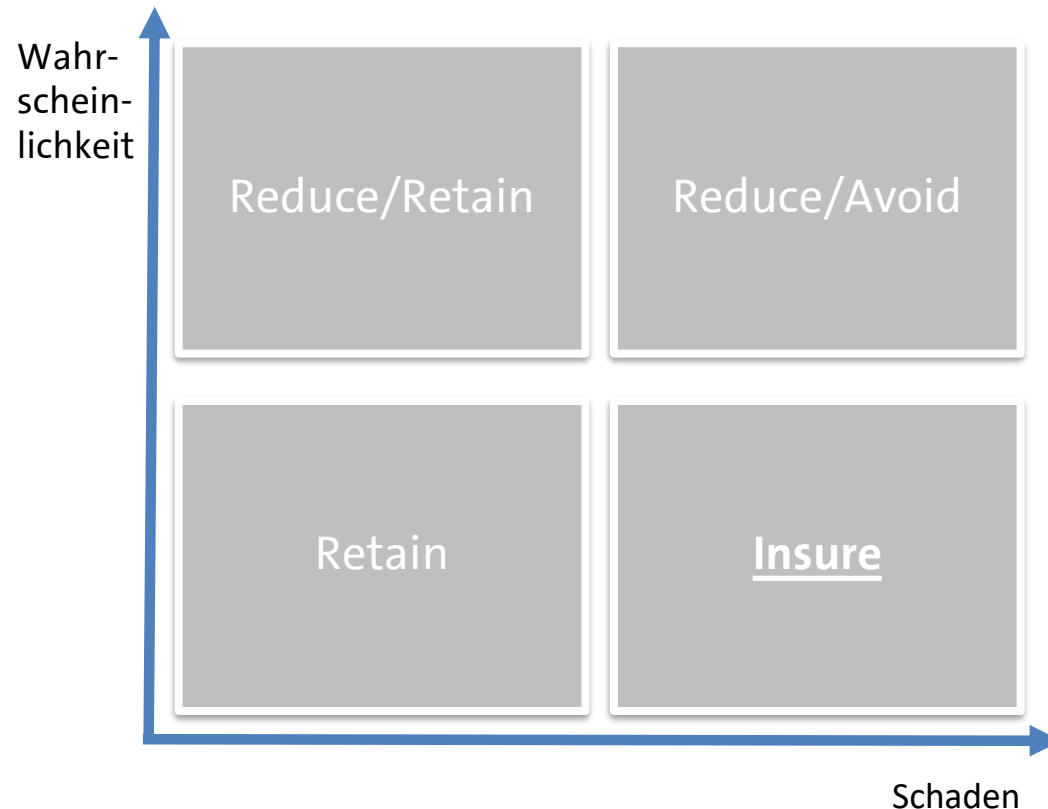
### WIE BEEINFLUSST UNSER RELATIVES VERMÖGEN UNSERE RISIKOBEREITSCHAFT?

- Aus der Psychologie wissen wir, dass die relative Position in der Vermögensverteilung die Lebenszufriedenheit stark beeinflusst – und nicht nur absolutes Vermögen
  - Arm zu sein macht weniger unzufrieden, wenn das restliche Umfeld auch arm ist
  - Reichtum ist umso zufriedenstellender, je weniger das restliche Umfeld besitzt
- Sehr viel Literatur beschäftigt damit, wie Vermögen die Risikobereitschaft beeinflusst, aber der Einfluss von relativem Vermögen wird ignoriert
- Im Rahmen eines Laborexperiments (mit Marc-André Hillebrandt) untersuchen wir, ob eine niedrigere relative Position in der Vermögensverteilung zu größerer Risikobereitschaft führt und welche Gruppen von Individuen besonders stark reagieren



## BEHAVIORAL INSURANCE: THEORIE & REALITÄT DER VERSICHERUNGSNACHFRAGE

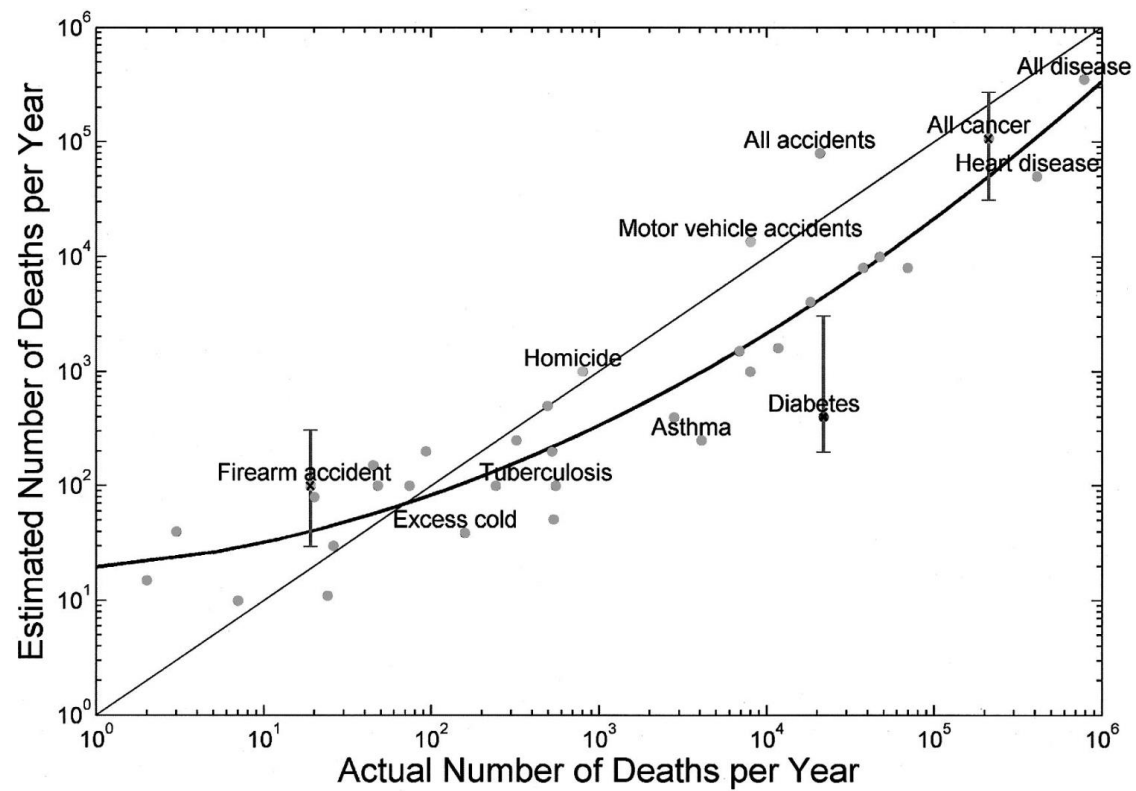
### THEORIE: RISIKOMANAGEMENTMATRIX



### REALE VERSICHERUNGSENTSCHEIDUNGEN

- Treffen Versicherte optimale (oder zumindest gute) Entscheidungen beim Management von Risiken gemäß den Vorhersagen der Risikomanagementmatrix?
- Können Versicherte Risiken überhaupt richtig einschätzen oder benötigen sie dabei Unterstützung seitens der Branche?

## SUBJEKTIVE STERBEWAHRSCHEINLICHKEITEN

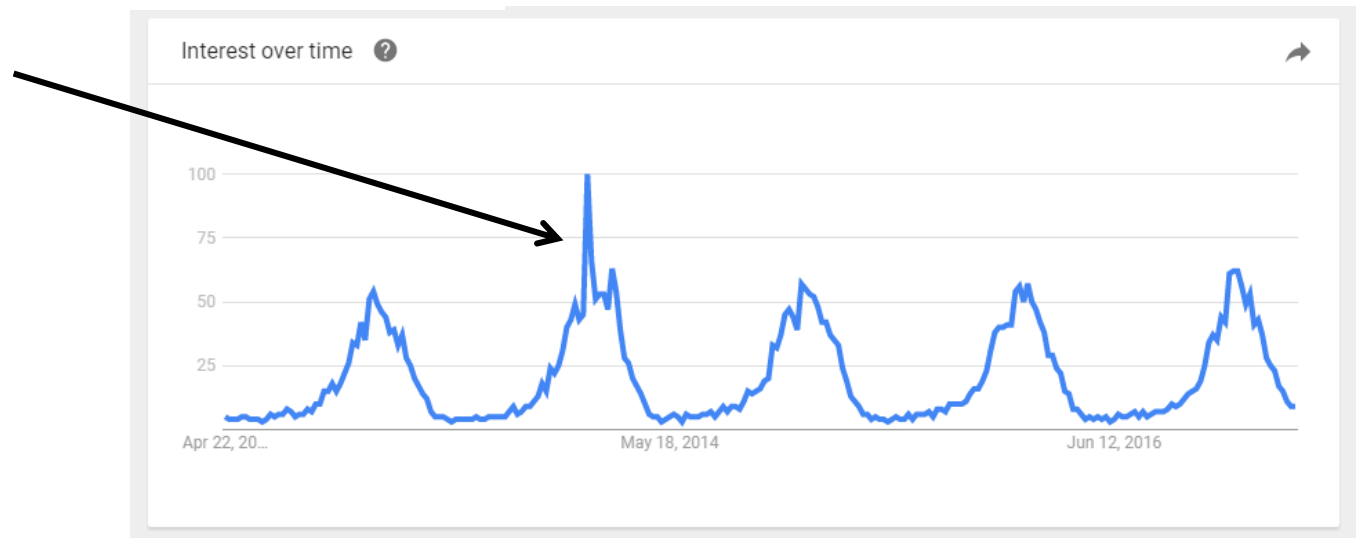


## EINSCHÄTZUNGEN VON WAHRSCHEINLICHKEITEN – EINFLUSS VON MEDIENBERICHTERSTATTUNG

### SPORT

#### Michael Schumacher suffers head injuries in skiing accident at Meribel resort

Leading brain surgeon Gerard Saliant, a personal friend of the former F1 star, has arrived at the hospital where he is being treated



Google-Statistik zum Suchterm Skihelm

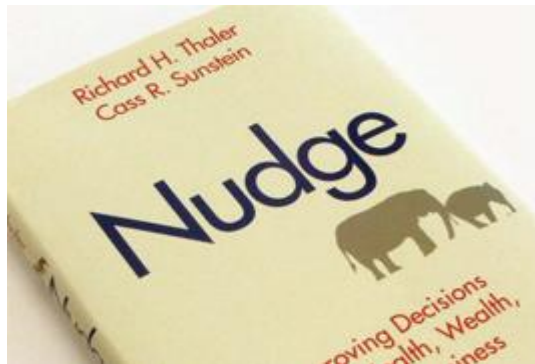
## REALITÄT DER VERSICHERUNGSNACHFRAGE

- Browne et al. 2015 : Versicherte kaufen 2,5 Mal mehr “teure” Fahrradzusatzversicherung als “faire” Elementarschadenzusatzversicherung
- Sydnor 2010 zeigt eine erstaunlich hohe Zahlungsbereitschaft für extrem niedrige Selbstbehalte
- Annuity Puzzle: Individuen investieren weniger in Altersvorsorge als theoretisch erwartet
- 9.375.100 Personen in der privaten Pflegeversicherung (PKV Zahlenbericht 2016)
- 20,2% der Haushalte besitzen eine Berufunfähigkeitssversicherung (Statista 2017)
- 15% der Haushalte haben keine private Haftpflichtversicherung (GDV Pressemitteilung 2014)

## BEHAVIORAL INSURANCE: NUDGING ALS LÖSUNG?



Spahns Vorstoß zur neuen Organspende-Regelung ist ein Beispiel für "Nudging", das Schubsen des Bürgers in die gewünschte Richtung. Psychologe Gerd Gigerenzer spricht über die Tücken dieses Ansatzes.



Definition (Thaler und Sunstein):

*A nudge, [...], is any aspect of the choice architecture that alters people's behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. [...] Nudges are not mandates. Putting fruit at eye level counts as a nudge. Banning junk food does not.*



he 

**DIE WELT**

Politik Wirtschaft Geld Sport Wissen Panorama Feuilleton ICON Reise PS WELT R

tschaft > Nudging: Die neuen Strategien der Bundeskanzlerin

WIRTSCHAFT VERHALTEN SÖKONOMIE

### Merkel will die Deutschen durch Nudging erziehen

## HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE VERSICHERUNGSBRANCHE

- „Insurance is not bought – insurance is sold!“ – Bedarfsweckung wichtiger Faktor im Vertrieb von Versicherungsprodukten.
- Die Versicherungsbranche durchlebt eine Phase des disruptiven Umbruchs. Versicherer stehen vor wichtigen strategischen Investitionen und müssen entscheiden, wie Versicherungsprodukte und Vertriebswege der Zukunft aussehen sollen.
- In Zeiten der Digitalisierung und sich ändernden Vertriebswegen müssen Versicherer und Intermediäre neue Wege finden, den Kunden eine angemessene Beratung zukommen zu lassen.

**Rückbesinnung auf den ökonomischen Wert, den Versicherung für Individuen und Unternehmen schafft als Treiber für strategische Neuausrichtung:**

- **Versicherungsschutz schafft Wohlfahrt durch Sicherheit für Individuen**
- **Versicherungsschutz ermöglicht langfristige Unternehmenssteuerung und Fokussierung auf produktive Investmententscheidungen**





**VIELEN DANK**

[Petra.Steinorth@uni-hamburg.de](mailto:Petra.Steinorth@uni-hamburg.de)