
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 LEHRSTUHLS 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 VFVH (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



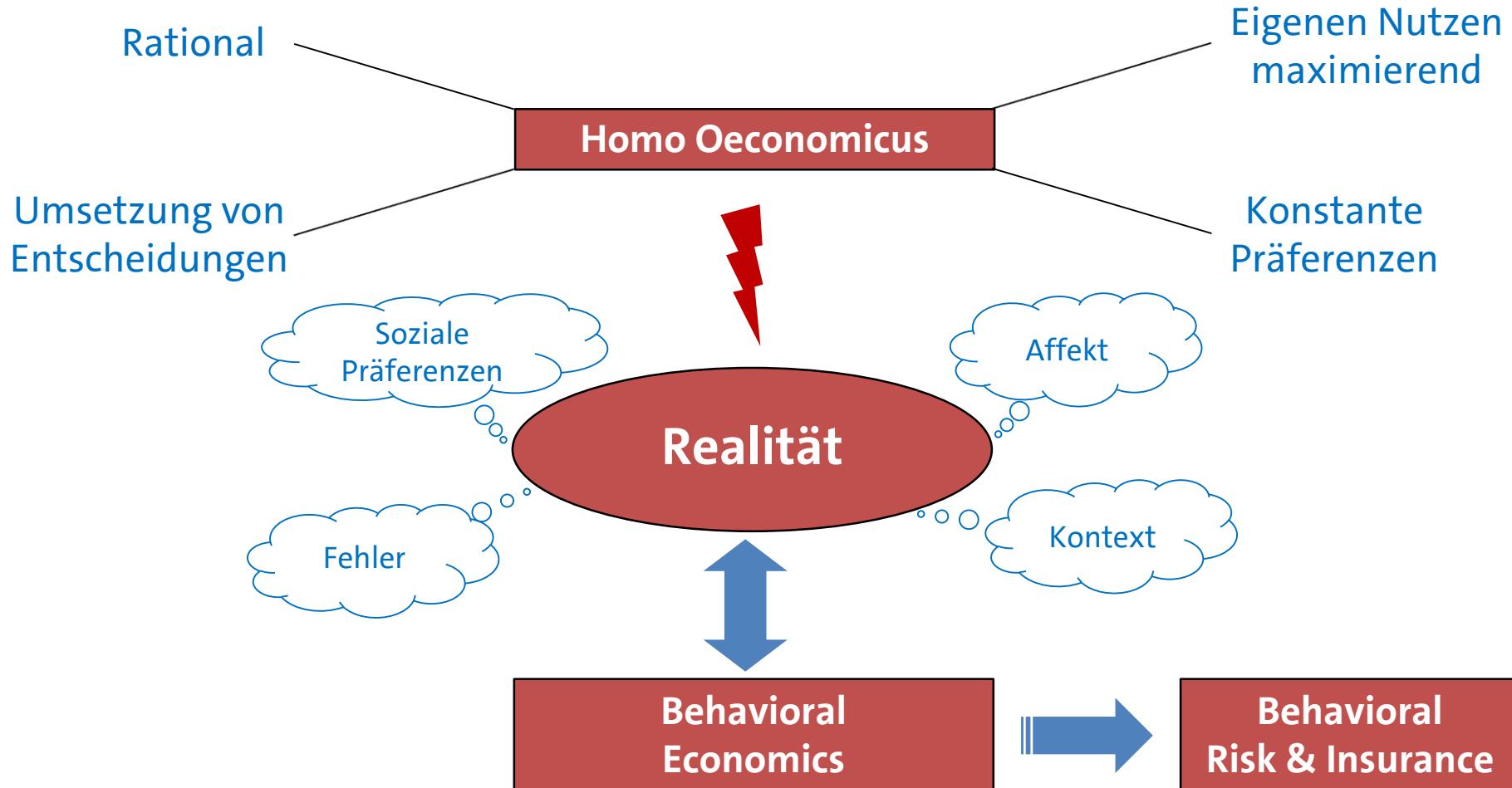
FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE



FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE



BEHAVIORAL RISK & INSURANCE



WAS BEEINFLUSST UNSERE ENTSCHEIDUNGEN UNTER RISIKO UND UNSICHERHEIT?

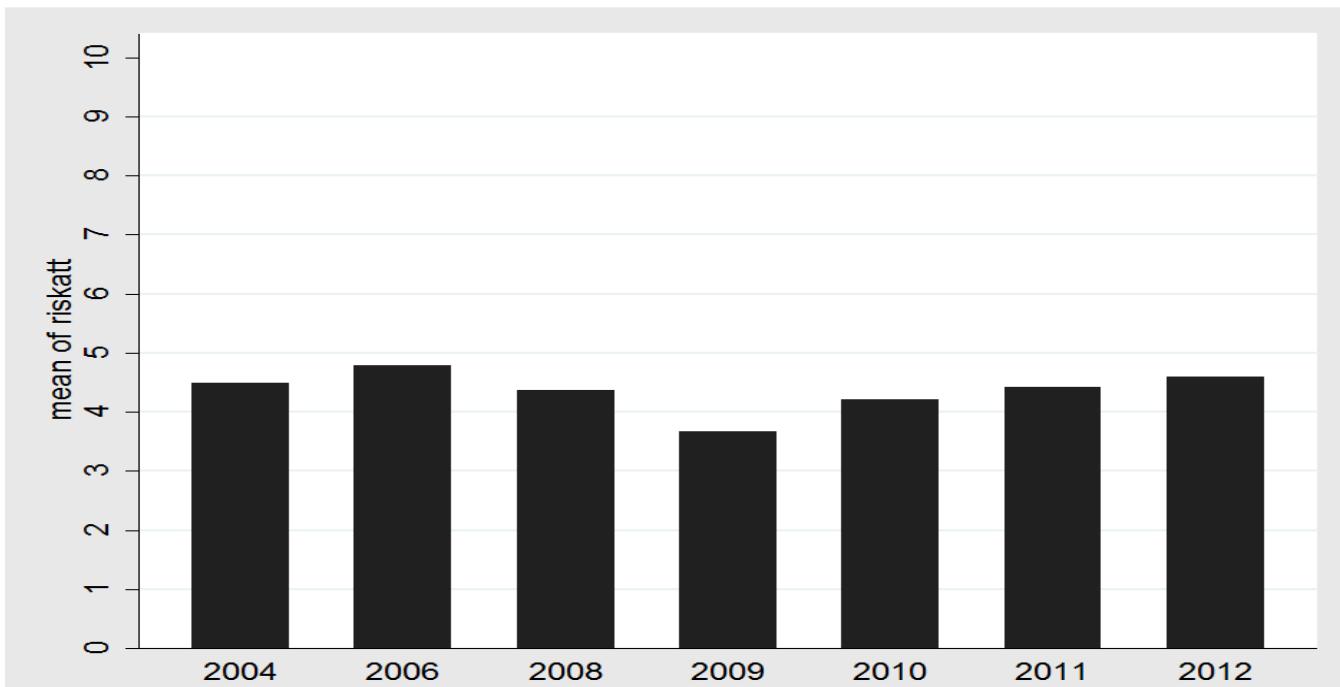
- Wir treffen fast alle Entscheidungen unter Risiko und Unsicherheit
 - Investitionen, Ausbildung, Partnerschaft, (Risiko-)Management- & Versicherungsentscheidungen...
- Wir beobachten, dass Individuen häufig bereit sind, eine Prämie zu zahlen um Risiken zu eliminieren/reduzieren bzw. für die Übernahme 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?**

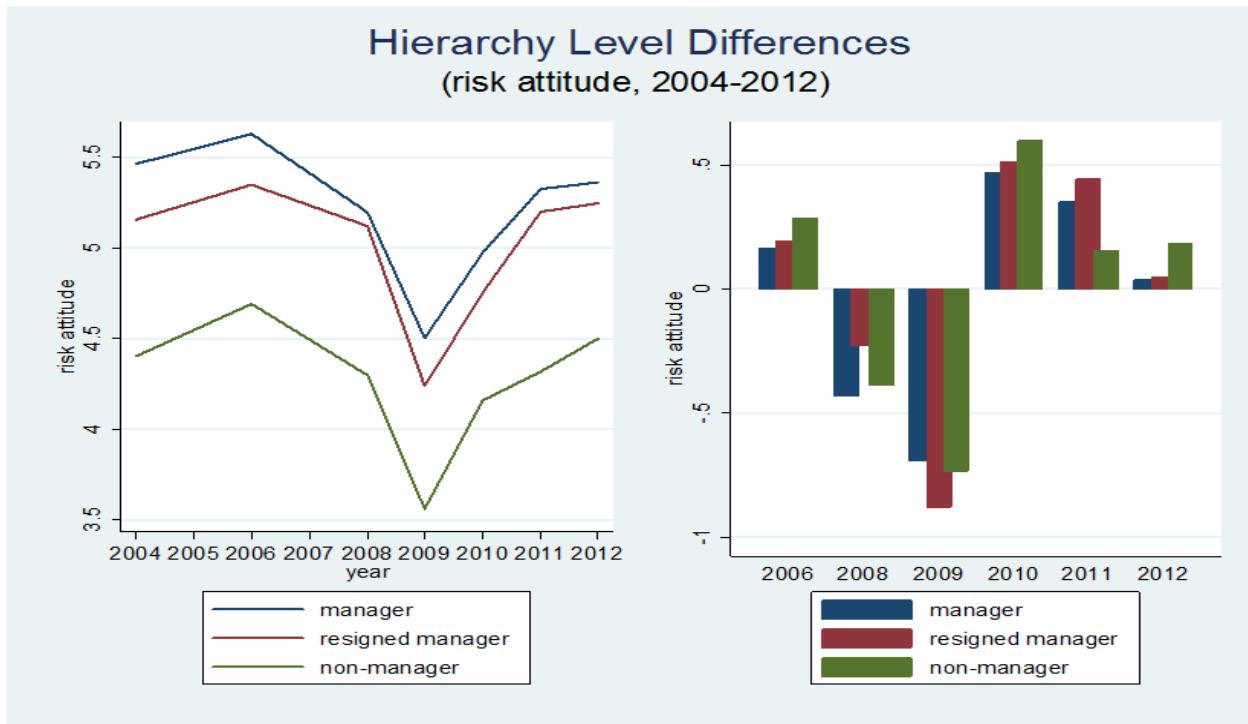
RISIKOAVERSION UND DIE FINANZKRISE

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

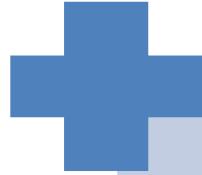


RISIKOAVERSION UND DIE FINANZKRISE

- 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 –

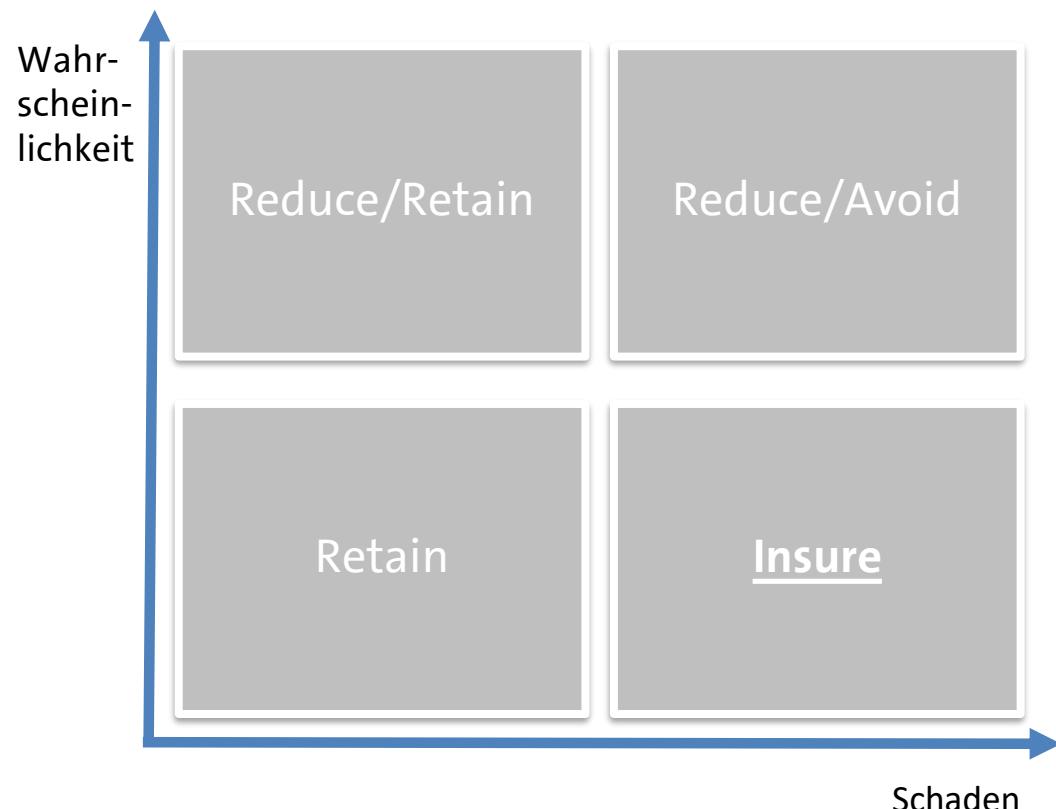
WIE BEEINFLUSST UNSER RELATIVES VERMÖGEN UNSERE RISIKOBEREITSCHAFT?

- 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

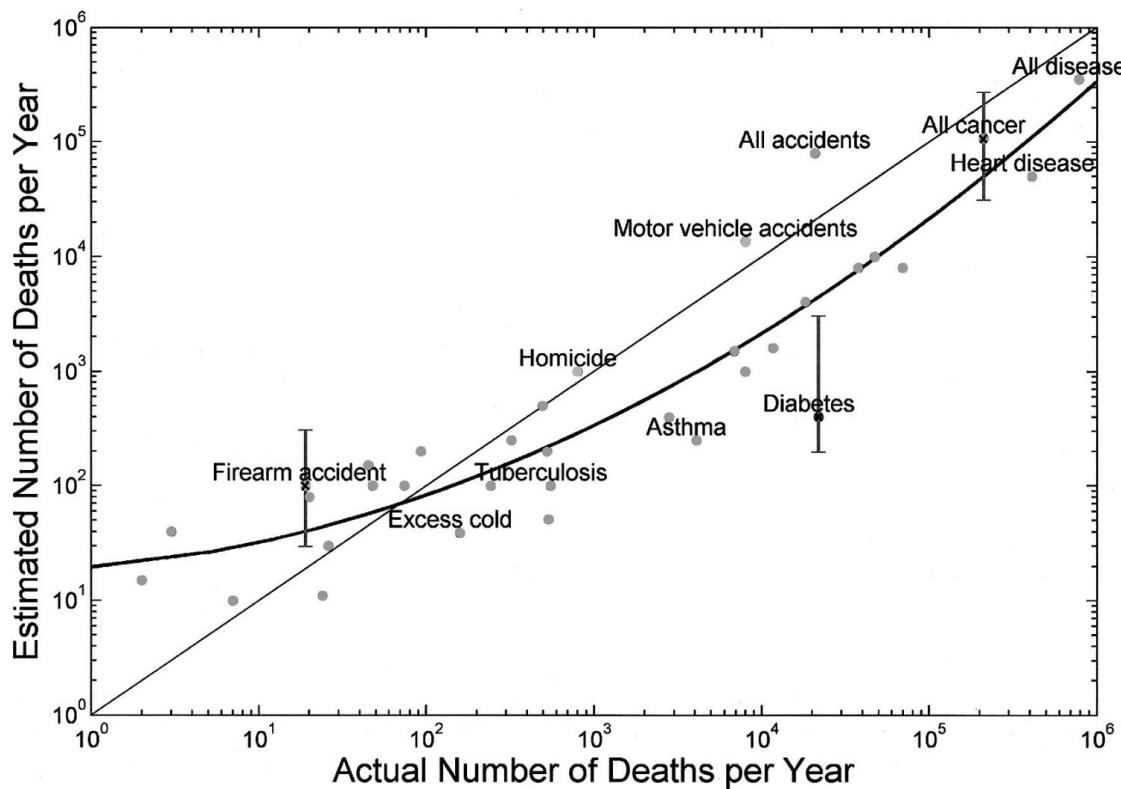
THEORIE: RISIKOMANAGEMENTMATRIX



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

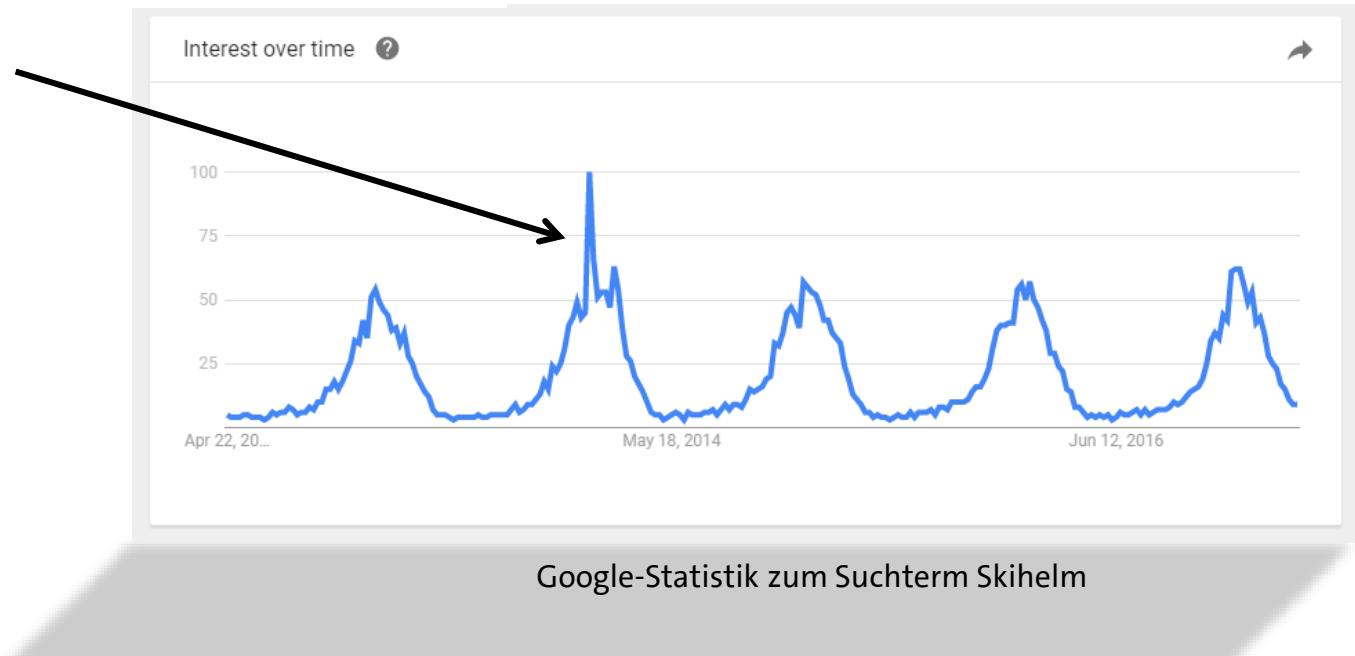


EINSCHÄTZUNGEN VON WAHRSCHEINLICHKEITEN – EINFLUSS VON MEDIENBERICHTERSTATTUNG

SPORT

Michael Schumacher suffers head injuries in skiing accident at Meribel resort

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



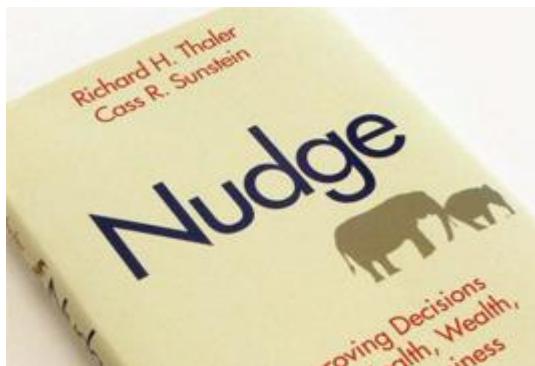
REALITÄT DER VERSICHERUNGSNACHFRAGE

- 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 Berufsunfähigkeitssversicherung (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

Wirtschaft > 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