

## **Kurzbericht** zur *5<sup>th</sup> Annual Madrid Conference on Austrian Economics 2021*

Sonja Tiggelbeck (M.A.), Wissenschaftliche Mitarbeiterin und Doktorandin im  
Forschungsprojekt „Verhaltensökonomik“ unter der Leitung von Prof. Dr. Leef H. Dierks,  
Fachbereich Maschinenbau und Wirtschaft

Am 28. und 29. Oktober 2021 fand die *5<sup>th</sup> Annual Madrid Conference on Austrian Economics* statt, auf der ich ein gemeinsames Paper aus unserem Forschungsprojekt „Verhaltensökonomik“ unter der Leitung von Prof. Dr. Leef H. Dierks präsentierte.

Die Verhaltensökonomik, insbesondere der Teilbereich der Behavioural Finance, befasst sich zunächst mit der Untersuchung von begrenzt rationalem und irrationalen Entscheidungsverhalten der Akteure an Geld- und Kapitalmärkten. Das Konzept der *Bounded Rationality* geht auf den Ökonomen Herbert Simon zurück, der sich mit Phänomenen wie „Maximizing“ und „Satisficing“ in der menschlichen Urteilsfindung auseinandersetzte. Diese verhaltensbasierten Ansätze widersprechen der neoklassischen Theorie insofern, als dass Menschen im Gegensatz zum Homo Oeconomicus der konventionellen Wirtschaftswissenschaften nicht nach einem optimalen Ergebnis streben, sondern den Prozess der Entscheidungsfindung beenden sobald sie ein zufriedenstellendes Resultat erzielen. Die Neoklassik basiert auf stark vereinfachten Annahmen, welche eine rechnerische Lösung des Entscheidungsproblems zulassen. Diese Simplifikationen beinhalten die Abwesenheit von Informationsasymmetrien und Transaktionskosten sowie die Annahme, dass Marktteilnehmer sich nach dem Bild des Homo Oeconomicus stets rational verhalten und das Sammeln von Daten und Informationen auf homogenen Erwartungen begründen.

Das Konzept der *Bounded Rationality* betont, dass weitere Faktoren berücksichtigt werden müssen, um menschliches Entscheidungsverhalten unter Unsicherheit besser zu verstehen, wie bspw. das sog. Satisficing oder der Einsatz von einfachen Faustregeln (Heuristiken), um den Prozess der Urteilsfindung abzukürzen. Eine optimale Entscheidung ist in der Realität nicht zu erreichen, da die Aufnahmekapazitäten des menschlichen Bewusstseins begrenzt sind. Es ist nicht möglich, sämtliche Informationen zu verarbeiten, um zu einem optimalen Ergebnis zu gelangen. Heuristiken können als effizientes Instrument dienen, wenn es darum geht, Entscheidungen unter Zeitdruck mit limitierten Informationen zu treffen. Dies ist jedoch nur möglich, wenn jene Heuristiken auf mentalen Ankern und Referenzpunkten basieren, die nicht auf Grundlage von kognitiven Verzerrungen entstanden sind. Die Untersuchung von kognitiven Verzerrungen (Biases) und systematischen Abweichungen von rationalen

Verhaltensweisen gewann spätestens mit der Verleihung des Alfred-Nobel-Gedächtnispreises an den Psychologen Daniel Kahneman (2002) zunehmend an Bedeutung. Kahneman erhielt die Auszeichnung für die Forschungsergebnisse der *Prospect Theory*, welche er 1979 gemeinsam mit Amos Tversky entwickelte. Diese beweist auf Grundlage zahlreicher Experimente, dass „menschliche“ Entscheidungsträger sich nicht rational verhalten, wie es das neoklassische Bild des Homo Oeconomicus unterstellt, sondern dass ihr Urteil von der Formulierung eines Problems abhängt, da Menschen ihre Risikopräferenzen anpassen. Sie verhalten sich risikoavers, wenn ihnen ein potentieller Gewinn in Aussicht gestellt wird und risikofreudig, wenn ihnen Verluste drohen. Im Gewinnbereich entscheiden sie sich bei gleichem Erwartungswert für die sichere Alternative, während sie es im Verlustbereich sprichwörtlich „darauf ankommen lassen“. Diese vermeintliche Anomalie wird als *Framing* bezeichnet.

*Framing* zielt auf die sog. Verlustaversion eines Wirtschaftsakteurs ab, welche stark von nicht messbaren Faktoren wie Emotionen beeinflusst wird. In unserem Forschungsprojekt untersuchen wir derzeit das Phänomen des postrationalen Investors.

**Die Herausforderung der Postrationalität bezieht sich auf die Frage,  
inwiefern es Investoren gelingen kann,  
eine Balance zwischen Emotionen und Ratio  
hinsichtlich ihrer Anlageentscheidungen zu halten.**

Insbesondere während der Einbrüche der Aktienmärkte zu Beginn der COVID19 Pandemie und der schnellen Erholung, welche der realwirtschaftlichen Situation widersprach, war bspw. die *fear of missing out* der Investoren ein relevantes Thema. D.h. die Angst, Gewinne an Aktienmärkten zu verpassen, während das soziale Umfeld profitiert. Derartiges Herdenverhalten führt nicht selten zu Spekulationsblasen.

Neoklassische Vereinfachungen sind notwendig, um Entscheidungsprobleme in Modellen abzubilden. Jedoch reichen diese Annahmen nicht aus, um tatsächliches menschliches Verhalten unter stetig wachsender Unsicherheit zu erklären und zu verstehen. An diesem Punkt setzt die Verhaltensökonomik an. Für unsere Forschungsarbeit zum Thema „*Post-Rational Decision-Making: The Circularity Puzzle Revisited*“ sind wir in auf der Konferenz in Madrid am 29. Oktober 2021 mit dem „Macrotrends Prize for the Development of Austrian Economics“ ausgezeichnet worden.

Ich bedanke mich bei Ihnen herzlich für Ihre Unterstützung und die Übernahme der Reisekosten, damit es mir möglich war, an der Konferenz teilzunehmen. Es bereitet mir große Freude, die Technische Hochschule und unser Forschungsprojekt international zu repräsentieren, da unsere Arbeit auch außerhalb Lübecks auf großes Interesse stößt.

Sonja Tiggelbeck (M.A.), 22. Dezember 2021



Zertifikat über die erfolgreiche Präsentation eines akademischen Papers an der URJC in Madrid, 2021



Auszeichnung „Macrotrends Prize, 1. Platz, Madrid, 2021

Verleihung des Macrotrends Prize am Ende der Konferenz, Madrid, 2021



Abschluss der Konferenz, Aperitif at Degussa Metales Preciosos, Madrid, 2021