

Lernzettel

Verhaltensanomalien in der Wirtschaftspolitik:
Zeitpräferenzen, Verankerung, Framing, Prospect
Theory und Nudging

Universität:	Technische Universität Berlin
Kurs/Modul:	Wirtschaftspolitik (4 LP)
Erstellungsdatum:	September 20, 2025



Zielorientierte Lerninhalte, kostenlos!
Entdecke zugeschnittene Materialien für deine Kurse:

<https://study.AllWeCanLearn.com>

Wirtschaftspolitik (4 LP)

Lernzettel: Wirtschaftspolitik (4 LP) – Verhaltensanomalien in der Wirtschaftspolitik: Zeitpräferenzen, Verankerung, Framing, Prospect Theory und Nudging**(1) Zeitpräferenzen und Diskontierung**

Zeitpräferenzen beschreiben, wie Individuen Nutzen gegenwärtiger Konsum- oder Wohlfahrtsszuwächse im Vergleich zu zukünftigen bewerten. Wirtschaftspolitisch relevant sind Verzerrungen, die politische Entscheidungen beeinflussen (z. B. Fiskalpolitik, Klimapolitik).

Exponentielle Diskontierung. Die kumulierte Nutzeffektfunktion lautet

$$U = \sum_{t=0}^T \delta^t u(c_t), \quad 0 < \delta < 1,$$

wobei δ der zeitliche Diskontierungsfaktor ist. Eine konstante Abzinsung bedeutet transaktionsunabhängige Zeitpräferenzen.

Hyperbolische Diskontierung (Present Bias). Bei hyperbolischer Diskontierung sinkt der Diskontierungsfaktor stärker in der Gegenwart, z. B.

$$D(t) = \frac{1}{1 + kt}, \quad k > 0,$$

was zu einem dynamischen Inkonsistentverhalten führt: Entscheidungen, die heute rational erscheinen, werden morgen anders bewertet.

Politische Implikationen. Zeitpräferenzen beeinflussen die Bewertung von Investitionen in Infrastruktur, Bildung oder Umweltpolitik; Present Bias erschwert langfristige Commitments und begünstigt kurzfristige Haushaltsaufwendungen.

(2) Verankerung (Anchoring)

Verankerung bezeichnet die Beeinflussung von Urteilen durch einen anfänglichen Referenzwert. In der Wirtschaftspolitik bedeutet das: Startwerte, frühere Budgets, Markt- oder Preisniveaus dienen als Referenz, an dem neue Informationen gemessen werden.

Beispiele.

- Ein vorgeschlagenes Steuersystem wird relativ zu einem bestehenden System bewertet.
- Öffentliche Ausgabenpläne werden gegenüber dem letzten Haushaltsjahr verankert, wodurch selbst sinnvolle Anpassungen als Abweichung wahrgenommen werden.

(3) Framing

Framing beschreibt, wie Informationen präsentiert werden, wodurch Entscheidungen beeinflusst werden. Entscheidungen, die als Gewinne gerahmt werden, führen oft zu risikoadäquaterem Verhalten als identisch formulierte Verlustrahmen.

Beispiele.

- Zwei Politikszszenarien, die als „Reduktion von Kosten“ vs. „verbleibende Kosten“ präsentiert werden, erzeugen unterschiedliche Reportings.

- Gesundheits- oder Umweltprogramme können als „Risikovermeidung“ (Gewinn framing) oder als „Schadensvermeidung“ (Verlust framing) dargestellt werden.

(4) Prospect Theory – Wertfunktion und Wahrscheinlichkeitsgewichtung

Prospect Theory erweitert die klassische Nutzenlogik um Verhaltensanomalien bei Unsicherheit und Bezugspunkten.

Wertfunktion. Eine zweigeteilte, assoziative Wertfunktion

$$v(x) = \begin{cases} x^\alpha, & x \geq 0, \\ -\lambda(-x)^\beta, & x < 0, \end{cases}$$

mit $0 < \alpha, \beta \leq 1$ und Verlustaversion $\lambda > 1$. Loss aversion bedeutet, dass Verluste stärker gewichtet werden als äquivalente Gewinne.

Wahrscheinlichkeitsgewichtung. Nicht-lineares Gewichtungsfunktion

$$w(p) = \exp(-(-\ln p)^\gamma), \quad 0 < \gamma \leq 1,$$

das kleine Wahrscheinlichkeiten stärker als in der linearen Erwartungsnutzenschätzung bewertet. Oft wird auch eine Vereinfachung $w(p) \approx p^\gamma$ verwendet.

Politische Implikationen. Politische Entscheidungen unter Unsicherheit werden durch framing-abhängige Wahrnehmung von Risiken beeinflusst; Substitutionseffekte von Verlust- zu Gewinnrahmen können Effizienz- und Verteilungsimplikationen verändern.

(5) Nudging – Gestaltung von Entscheidungssituationen

Nudging verändert die Wahlarchitektur, ohne die Auswahl zu beschränken oder zu ökonomischer Zwangslage zu führen.

Typische Nudges.

- Standardoptionen (Default-Einstellungen) für staatliche Programme oder Steuerformulare.
- Vereinfachung von Informationen und klare Handlungswege (z. B. einfache Antragsformulare).
- Feedback- und Timingsignale (z. B. regelmäßige Reminders, Social-Norms-Einblendungen).
- Sichtbarkeit von Auswirkungen (z. B. Visualisierungen von Umwelt- oder Haushaltsfolgen).

Bezug zur Wirtschaftspolitik. Nudges können in Regulierungen, Steuergestaltung oder Förderprogrammen genutzt werden, um erwünschte Verhaltensweisen zu fördern, ohne individuelle Entscheidungsfreiheit einzuschränken.

(6) Abschlussbemerkung

Die hier dargestellten Verhaltensanomalien liefern wichtige Ansatzpunkte für die Gestaltung politischer Instrumente: Zeitliche Strukturierung von Anreizen, informative Rahmung von Politikkonzepten und subtile Gestaltung der Entscheidungsumgebung können Marktergebnisse beeinflussen, ohne Marktfreiheit zu negieren. In der Lehre des Kurses „Wirtschaftspolitik (4 LP)“

werden diese Mechanismen neben der traditionellen Wohlfahrtstheorie und Politischen Ökonomie genutzt, um Marktversagen besser zu verstehen und Politikmaßnahmen zielgerichtet zu entwickeln.