

Essays on Insurance Policyholder Behavior - A Behavioral Economics Perspective

Bearbeitet von
Prof. Dr. Andreas Richter, Prof. Dr. Thomas Hartung, Dr. Christian Knoller

1. Auflage 2013 2013. Taschenbuch. XX, 104 S. Paperback

ISBN 978 3 89952 746 9

Format (B x L): 14,8 x 21 cm

Gewicht: 202 g

Wirtschaft > Finanzsektor & Finanzdienstleistungen: Allgemeines > Versicherungswirtschaft

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Vorwort des Herausgebers

Die von Herrn Knoller vorgelegte Dissertation umfasst drei Teilprojekte, die das Verhalten von Versicherungsnehmern anhand verhaltensökonomischer Ansätze analysieren. Einen besonderen Fokus legt Herr Knoller dabei auf die geringe Nachfrage nach Versicherung gegen Katastrophenrisiken und verschiedene Aspekte des Altersvorsorgeverhaltens.

Der erste Beitrag dieser Arbeit befasst sich mit einem Experiment zur Nachfrage nach Kapitalgarantien in Leibrentenprodukten. Ansätze zur Erklärung der Rentenversicherungsnachfrage auf Basis der Prospect Theory unterstellen, dass viele Individuen eine Leibrente nicht als eine Versicherung gegen das Langlebigkeitsrisiko, sondern als Wette mit dem Versicherungsunternehmen über die eigene Lebensdauer wahrnehmen. Diese Theorie ist zwar in der Lage zu erklären, warum viele Individuen den Kauf einer Leibrente ablehnen; sie kann jedoch nicht erklären, warum viele Leibrentenprodukte eine Kapitalgarantie enthalten. Herr Knoller diskutiert, dass multiple Referenzpunktmodelle, die die Prospect Theory um Emotionen wie „Disappointment“ und „Regret“ erweitern, die Nachfrage nach Kapitalgarantien in Leibrentenprodukten erklären können, und untermauert seinen Ansatz durch die Ergebnisse eines Experiments, das er im Munich Laboratory for Economic and Social Sciences (MELESSA) der Ludwig-Maximilians-Universität München durchgeführt hat.

Das zweite Teilprojekt, eine Kooperation mit Gunther Kraut und Pascal Schoenmaekers, analysiert empirisch anhand eines Produkts, das auf dem japanischen Markt verkauft wird, wie finanzrational das Stornoverhalten für Variable Annuities ist. Es zeigt sich, dass die sogenannte „Moneyness“ des Vertrages, die eine heuristische Annäherung an den Zeitwert der im Vertrag enthaltenen Garantien darstellt, der wichtigste Treiber für das Stornoverhalten der Versicherungsnehmer ist. Viele Kunden verhalten sich demnach durchaus finanzrational. Es zeigt sich jedoch auch, dass Besitzer von Policen mit hoher Versicherungssumme tendenziell stärker auf Veränderungen der Moneyness reagieren. Die Financial Literacy sollte positiv mit dem Vermögen und damit auch mit der Höhe der Versicherungssumme korreliert sein. Dieses Ergebnis deutet somit darauf hin, dass Financial Literacy einen positiven Einfluss auf finanzrationales Storno-

verhalten hat und eine Quersubventionierung von Versicherungsnehmern mit hoher Financial Literacy durch weniger gebildete Versicherungsnehmer stattfindet.

Das dritte Teilprojekt, das Herr Knoller gemeinsam mit Mark Browne (University of Wisconsin) und mir durchgeführt hat, untersucht die Nachfrage nach Zusatzdeckung gegen Naturkatastrophenschäden anhand des Hausratversicherungsportfolios eines deutschen Versicherungsunternehmens. „Behavioral Biases“, insbesondere die Abneigung, sich gegen Risiken mit geringen Eintrittswahrscheinlichkeiten zu versichern, und die systematische Fehleinschätzung der eigenen Gefährdungssituation, gelten als zentrale Ursachen für die in vielen Ländern zu beobachtende geringe Nachfrage nach Versicherung gegen Katastrophenschäden. Die Untersuchung bestätigt diese bisher hauptsächlich in Laborexperimenten beobachteten Erklärungsansätze anhand realer Versicherungsentscheidungen: Deutlich mehr Versicherungsnehmer entscheiden sich für eine Fahrrad-diebstahl- als für eine Elementarschadenzusatzdeckung. Die Ergebnisse deuten zudem darauf hin, dass viele Versicherungsnehmer ihre Gefährdung hinsichtlich des Flutrisikos eher gering einschätzen. Die Untersuchung liefert auch Hinweise, dass Versicherungsvermittler die Versicherungsnehmer über ihre Gefährdungssituation aufklären und dadurch einen Beitrag dazu leisten können, „Behavioral Biases“ zu verringern.

Das Dissertationsprojekt stellt einen wichtigen Beitrag zu dem bisher noch wenig bearbeiteten Forschungsbereich Behavioral Insurance dar. Die Ergebnisse liefern eine Ausgangsbasis dafür, die Reaktionen von Versicherungsunternehmen auf irrationales Kundenverhalten auch in theoretischen Modellen zu analysieren, woraus wichtige Erkenntnisse für die Regulierung der Versicherungsmärkte gewonnen werden können. Die Arbeit besitzt jedoch auch für die Praxis hohe Relevanz. Insbesondere für Lebensversicherungsprodukte mit modernen Garantiekonzepten stellt das Kundenverhalten eine wesentliche Risikokomponente dar, weshalb es wichtig ist, die zentralen Treiber dieses Verhaltens zu verstehen.

München, April 2013

Andreas Richter

Vorwort des Autors

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Risikomanagement und Versicherung der Ludwig-Maximilians-Universität München, beginnend im Januar 2009. Sie wurde im November 2012 vom Promotionsausschuss Dr. oec. publ. der Ludwig-Maximilians-Universität München als Dissertation angenommen.

Mein Dank gilt insbesondere meinem Doktorvater Andreas Richter. Seine wertvollen Ratschläge und konstruktiven Anregungen sowie seine intensive Förderung des Austausches mit anderen Versicherungswissenschaftlern waren eine wertvolle Hilfestellung für die Erstellung meiner Dissertationschrift. Ich danke auch meinen Koautoren Gunther Kraut, Pascal Schoenmaekers, Mark Browne und Andreas Richter sehr herzlich. Die Zusammenarbeit hat mir stets viel Freude bereitet und maßgeblich zur Realisierung dieser Arbeit beigetragen. Für die Übernahme des Zweitgutachtens bedanke ich mich sehr herzlich bei Herrn Prof. Dr. Markus Glaser.

Meine Beschäftigung als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Risikomanagement und Versicherung wird mir immer als wesentlicher Bestandteil meiner Promotionszeit in Erinnerung bleiben. Meine Kollegen haben durch zahlreiche konstruktive fachliche Diskussionen und Tipps für die schriftliche Ausarbeitung einen bedeutenden fachlichen Beitrag zu dieser Arbeit geleistet. Darüber hinaus sind in dieser Zeit auch für mich sehr wertvolle Freundschaften entstanden. Ich danke Vijay Aseervatham, Markus Haas, Verena Jäger, Johannes Jaspersen, Barbara Klimaszewski-Blettner, Gunther Kraut, Sonja Kühnemann, Christoph Lex, Stephanie Meyr, Stefan Neuß, Laila Neuthor, Richard Peter, Petra Steinorth, Winnie Sun, Frederik Weber und Ferdinand Zahn.

Mein ganz besonderer Dank gilt meinen Eltern Maria und Josef Knoller, meinem Bruder Markus Knoller, meinen Schwiegereltern Irmgard und Hartmut Bürk sowie meiner Frau Angelina Knoller für ihre fortwährende liebevolle Unterstützung. Diese Unterstützung hat mir den notwendigen Rückhalt zur Durchführung dieser Arbeit gegeben.

München, April 2013

Christian Knoller