



Stupsen und Schubsen (Nudging): Beispiele aus Altersvorsorge, Gesundheit, Ernährung

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung
 Hrsg. vom DIW Berlin
 87. Jahrgang | Heft 02.2018
 Tab., Abb., 176 Seiten
 ISSN 0340-1707 (Print) / 1861-1559 (Online)
 ISBN 978-3-428-15664-1 (Print)
 Printausgabe 79,90 Euro

Ab Jahrgang 2010 im Abonnement inklusive Online-Zugang

Abonnement (jährlich)
 für Institutionen: 399 Euro (inkl. Online-Zugang für unbegrenzte Nutzerzahl)
 für Privatpersonen: 299,90 Euro (inkl. eines personen- gebundenen Einzelzugangs)
 Sonderpreis für Studenten: 25 Prozent auf den Abonnementpreis für Privatpersonen (gegen Vorlage eines Nachweises)
 Einzelheft (ohne Online-Zugang): 79,90 Euro
 Alle Preisangaben sind unverbindliche Preisempfehlungen und verstehen sich zuzüglich Versandkosten.
 Informationen zum Abonnement und Online-Zugang unter www.duncker-humblot.de/zeitschriften/vjh oder verkauf_zeitschriften@duncker-humblot.de
 Einzelne Artikel zum Download:
<http://ejournals.duncker-humblot.de/loi/vjh>

Einzelbestellung ... Exemplare
 Abonnementsbestellung ab Heft ... / Jahrgang ...
 Name
 Anschrift
 E-Mail
 Datum/
 Unterschrift

Bestellungen können an jede Buchhandlung oder direkt an den Verlag gerichtet werden. Nutzung und Download von E-Books erfolgen über unsere eLibrary. Privatkunden erhalten den Zugang direkt beim Erwerb des E-Books über unseren Web-Shop.

Duncker & Humblot GmbH • Berlin
 Postfach 41 03 29 • D-12113 Berlin • Telefax (030) 79 00 06 31
www.duncker-humblot.de

DIW BERLIN

2

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 02.2018 | 87. Jahrgang

Stupsen und Schubsen (Nudging): Beispiele aus Altersvorsorge, Gesundheit, Ernährung

Duncker & Humblot • Berlin





Wir Menschen handeln in alltäglichen Situationen routiniert und automatisiert. So entscheiden die meisten selbstverständlich, ihren Arbeitslohn nicht sofort „auf den Kopf zu hauen“; sie teilen ihn für den Lebensunterhalt bis zum nächsten Lohntag auf. Aber Finanzwissen und Vernunft reichen oft nicht aus, um auch für die ferne Zukunft vorzusorgen. Das ist empirisch belegt. Den meisten Menschen ist auch klar, dass Bewegung und ausgewogene Ernährung gesundheitsfördernd sind. Dennoch sitzen sie zu Hause, Schokolade essend, Bier trinkend. Auch spenden viele für organisierte Wohltätigkeit oder Notleidende, viele aber auch nicht. So wurden bei einem Bedarf von fast 10 000 Spendenorganen in Deutschland im letzten Jahr gerade einmal 800 Organe gespendet. Warum handeln wir oft nicht so, wie es dem Einzelnen und der Gesellschaft guttut? Grund dafür sind beispielsweise Finanz- oder Altersaversion, Gegenwartspräferenz, Status-quo-Tendenz, Selbstüberschätzung sowie soziale Normen. VerhaltensökonomInnen empfehlen gegen Verzerrungen Nudging, ein sanftes Stupsen zu erwünschtem Verhalten.

In dem Vierteljahrsheft wird die Bandbreite von Nudges in den Anwendungs- und Politikfeldern private Altersvorsorge, Gesundheit, Ernährung, Umwelt sowie Spenden betrachtet. Diskutiert werden folgende Fragen: Wie kann die Konsumentensouveränität in der privaten Altersvorsorge gestärkt und der Zugang zu den Produkten der Altersvorsorge vereinfacht werden? Durch ein Opt-out? Eignet sich das standardisierte Basisinformationsblatt, um die Produkte der privaten Altersvorsorge verständlicher und vergleichbarer zu machen? Welche Nudges können Gäste der Außer-Haus-Gastronomie zu einem nachhaltigen Ernährungsverhalten motivieren? Helfen Nudges der Platzierung und Darstellung, Verhaltensbarrieren zu überwinden, die einer gesunden Ernährung in Schulkantinen entgegenstehen? Wie lässt sich Nudging, das bei der Anwendung mobiler Gesundheits-Apps auftritt, angemessen regulieren? Wie lassen sich umweltschonende Maßnahmen in der Landwirtschaft anstoßen? Können Nudges Spendenbereitschaft und -volumen erhöhen, oder spenden Gestupste möglicherweise nicht, weil sie sich gedrängt fühlen? Begründet die Widerspruchslösung, also der Default „Organe werden gespendet“ eine höhere Organ-spenderate als die Zustimmungsregelung, also der Default

„Organe werden nicht gespendet“? Vermerkt werden auch die Grenzen von Nudging, das in vielen Kontexten zwar positiv wirkt, aber Problemlagen nicht umfassend lösen kann, sondern eher Rahmenbedingungen beeinflusst.

Inhalt

Jana Friedrichsen und Kornelia Hagen
Stupsen und Schubsen (Nudging): Beispiele aus Altersvorsorge, Gesundheit, Ernährung

Marlene Haupt, Werner Sesselmeier und Aysel Yollu-Tok
Das Nudging-Konzept und die Altersvorsorge – der Blick zu knuff und puff in Schweden

Andreas Knabe und Joachim Weimann
Die Deutschlandrente: Wirksamkeit und Legitimität eines Nudges

Thomas Hartung und Carl-Georg Christoph Luft
Nudging durch Debiasing in der freiwilligen Altersvorsorgeplanung: Emotionsregulation als Grundlage für verhaltensbasierte Basisinformationsblätter

Raymond M. Duch und Sönke Ehret
Nudgen für die Rentenentscheidung im Vereinigten Königreich – Implikationen für die Privatisierung der Rentenpolitik

Remi Maier-Rigaud und Sarah-Lena Böning
„Gesund gestupst“ durch Gesundheits-Apps? Risiken und Nebenwirkungen einer Vielzahl von Einflussnahmen auf die Entscheidungsarchitektur

Pascal Ohlhausen, Nina Langen, Silke Friedrich, Melanie Speck, Katrin Bienge, Tobias Engelmann, Holger Rohn und Petra Teitscheid

Auf der Suche nach dem wirksamsten Nudge zur Absatzsteigerung nachhaltiger Speisen in der Außer-Haus-Gastronomie

Hannah Schildberg-Hörisch, Philipp Thoste und Valentin Wagner

Nudging in der Schulmensa: Verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse können Ernährungsgewohnheiten positiv beeinflussen

Fabian Thomas, Ann-Kathrin Koessler und Stefanie Engel
Stupsende Agrarpolitik? Nudging zu einer nachhaltigen Landwirtschaft

Maja Adena
Nudging und soziales Engagement: Wie kann Nudging dazu beitragen, die Spendenbereitschaft zu erhöhen?

Elisabeth Eberling
Widerspruchslösung – ein Weg zu höheren Organspenderaten?