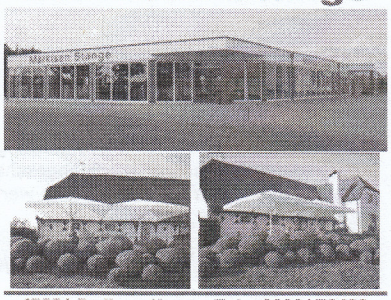
PROVINZIAL
Jörg Bergmann & Frank Ziegner oHG

„Der Mensch ist von Natur aus dumm"- Interview mit dem Rentenversicherungsberater Joop van Beek

02. März 2010 - Kleve

veröffentlicht am: 02. März 2010 um 12:06:56

GÖNNEN SIE SICH EINEN SCHATTEN !
Markisen Stange



47551 Bedburg-Hau - Tel.: 02821/76100

KLEVE. Wenn's ums Geld geht, zeigt der Mensch die fatale Neigung, falsche Entscheidungen zu treffen. Warum das so ist, erklärte Joop van Beek (Foto), Geschäftsführer von APS Pensioenteam aus den Niederlanden, am Montagabend während des „Jour Fix" des Niederländisch-Deutschen Businessclubs Kleve.

Herr Van Beek, Sie behaupten, der Mensch sei von Natur aus dumm und treffe, zumal wenn's ums Geld geht, notorisch die falschen Entscheidungen. Wie kommen Sie denn darauf?

Joop van Beek: Er ist sogar so dumm, dass er die eigene Dummheit nicht erkennt. Ob es nun geht um Versicherungen, Kapitalanlagen oder etwa die Anschaffung von Apparaten – wir sind dazu verdammt, immerzu die falschen Entscheidungen zu treffen. Übrigens nicht aus Mangel an Intelligenz, es handelt sich vielmehr um eine Art unbewusster Selbstzersetzung. Wir handeln oftmals wider besseres Wissen.

Folglich ist jeder Mensch eine leichte Beute für die Werbung?

Joop van Beek: Mit Sicherheit! Wer als Werbefachmann weiß, wie Menschen Entscheidungen treffen, weiß auch, wie er diese beeinflussen kann. Und genau das macht er! Nehmen Sie als Beispiel Lebensversicherungen. In den Niederlanden kennen wir die Bezeichnung „Wucherpolicen". Das sind Policen, die ausschließlich dem Versicherer und dem Berater nutzen. Jahrzehntelang sind diese Produkte verkauft worden; unser Unternehmen hat sich übrigens von Anfang an von diesen Produkten distanziert. Ich bin seit 28 Jahren in der Rentenversicherungsbranche tätig und führe auch Trainings durch, die als Ziel haben, die soziale Kompetenz der Teilnehmer zu stärken. Eines Tages anlässlich eines dieser Seminare für Versicherer wurde mir plötzlich bewusst, wie diese Leute über ihre Kunden denken. Die vorherrschende Meinung war die, dass der Kunde schließlich nicht beschränkt sei und ganz genau wisse, was er da unterschreibt. Was meiner Erfahrung nach keineswegs der Fall ist! Daraufhin habe ich dann angefangen nachzuforschen, was genau Menschen machen, wenn sie Entscheidungen mit weitreichenden finanziellen Folgen treffen müssen. Und falls sie sie treffen, worauf sie gründen. Da landet man ganz schnell bei der Psychologie, bei der Verhaltensforschung und am Ende bei der Enzyklopädie der menschlichen Dummheit. Im Grunde genommen ist es auch gar nicht weiter schlimm, dumm zu sein. Hauptsache, man glaubt nicht, es nicht zu sein!

Sie führen Trainings durch, in denen Sie den Leuten einen Spiegel vorhalten. Lassen Sie sie ganz bewusst reinrasseln?

Joop van Beek: Das brauche ich gar nicht, das besorgen die voller Überzeugung und mit Leichtigkeit selbst! Bei der Gelegenheit wird man Eines gewahr, nämlich dass auch Menschen, die mehr als nur durchschnittlich intelligent sind, die gleichen Fehler machen wie alle anderen. Und wenn du sie damit konfrontierst, reagieren die meisten mit Verwunderung: Klar, du hast ja Recht, wie konnte ich nur so blöd sein. Unser Verstand ist offenbar nicht in der Lage, in entscheidenden Momenten die richtige Entscheidung zu treffen.

Nennen Sie doch mal ein Beispiel?

Joop van Beek: Ich stelle meine Kursteilnehmer vor die Wahl. Ich sage zum Beispiel, ihr könnt euch entscheiden: Entweder ihr bekommt jetzt sofort 100 € bar auf die Hand oder in genau einem Jahr 110 €. Was wollt ihr? Garantiert optieren die meisten für die 100 €. Wenn ich dann wissen möchte, welches Geldinstitut denn wohl 10 % Rendite gewährt, lautet die Antwort: wahrscheinlich keins, aber die 100 €, die hab ich schon mal im Sack! Wenn ich dieselbe Gruppe vor die Wahl stelle: entweder 1.000 € in 29 Jahren oder 1.100 € in 30 Jahren, entscheidet sich die Mehrzahl garantiert für 1.100 € in 30 Jahren. Warum? Nun, das ist noch so weit weg. Einen solchen Zeitraum kann keiner wirklich übersehen. Vor dem Hintergrund solchen Entscheidungsverhaltens haben vor einigen Jahren Kreditgeber begonnen, Hypotheken zu verkaufen, die beworben wurden mit dem Slogan: Nehmen Sie jetzt einen Kredit auf und zahlen Sie im ersten Jahr keine Zinsen. Da ist doch fast jeder geneigt zu denken, dass er ein Jahr lang die fälligen Zinsen geschenkt bekommt. Was aber mitnichten der Fall ist! Da steht nur: Du brauchst im ersten Jahr keine Zinsen zu zahlen. Diese Art selektiver Wahrnehmung ist eine typisch menschliche Eigenschaft. Im Grunde genommen haben wir keine Veranlassung zu glauben, dass es den Homo Economicus gibt. Der Mensch ist von Natur aus dumm.

Das Interview wurde anlässlich des Jour Fix des Niederländisch-Deutschen Businessclubs Kleve geführt