

Vortrag am: 3.11.2005

Vortragende: Rainer Gilhofer & Anton Kühberger, intern

Thema: „Behavioral Finance“: Wie ein neues Forschungsgebiet Werturteile untersucht

Die klassischen ökonomischen Entscheidungsmodelle gehen bei der Abwicklung eines Handels von Gütern zwischen Käufer und Verkäufer davon aus, dass Besitzansprüche keinen Einfluss auf die Bewertung von Objekten haben. Daher sollte der Preis, den ein Käufer für ein Objekt zu zahlen bereit ist (=willingness to pay, WTP) gleich sein mit dem Preis, den ein Verkäufer für sein Objekt verlangt (=willingness to accept, WTA). Die empirische Forschung zeigt allerdings, dass bei Konsumgütern die WTP beträchtlich geringer ist als die WTA. Diese Diskrepanz zwischen WTP und WTA wird in der Literatur als Endowment-Effekt bezeichnet. Als theoretische Erklärung wird angenommen, dass der Verlust aus dem Verkauf schwerer wiegt als der Gewinn aus dem Kauf (loss aversion).

Das erste Anliegen dieses Vortrages beschäftigt sich mit dem Einfluss der Transaktionskosten auf den Endowment-Effekt. Die Ergebnisse sprechen dafür, dass man den Endowment-Effekt, wie bisher angenommen, nicht durch Transaktionskosten erklären kann. In weiterer Folge wurde untersucht, ob mit zunehmender Dauer des Besitzes die Stärke des Endowment-Effektes ebenfalls zunimmt. Wir fanden neben dem kurzfristigen Endowment-Effekt, der sofort nach dem Erhalt des Objektes eintritt, auch einen „long-term“ Endowment-Effekt, der durch den längeren Besitz zu einer weiteren Erhöhung des subjektiven Werturteils für dieses Objekt führt. Der kurzfristige EE ist hypothetisch vorhersagbar; für den langfristigen EE gilt dies jedoch nicht.