

Wie hohe Boni die Leistung beeinflussen

Von Markus Diem Meier. Aktualisiert um 08:42 Uhr

Ein renommierter Verhaltensforscher hat die Behauptung der Banker getestet, wonach hohe Boni aussergewöhnliche Leistungen entschädigen. Seine Ergebnisse demontieren einen Mythos der Finanzwelt.



Je höher der Bonus, desto schlechter die Leistung: Bankmanager griffen auch dann noch üppig zu, wenn es mit ihren Instituten abwärts ging.

Bild: Brian Fairington



Exorbitante **Boni** werden von Bankern oft mit der aussergewöhnlichen Leistungsfähigkeit der Bezahlten begründet. Damit würden sie der Bank zu hohen Gewinnen verhelfen, weshalb auch die Aktionäre als Besitzer der Finanzinstitute an solchen Zahlungen interessiert sein müssten. Bisher wurde an solchen Boni vor allem kritisiert, dass sie die Banker dazu verleiten, höhere Risiken einzugehen, was der Bank zwar kurzfristig höhere Gewinne bringen könne, mittelfristig das Institut aber in Gefahr bringt.

Dan Ariely, ein in den USA bekannter Buchautor und Verhaltensforscher der Finanzmärkte («Behavioural



Hat die scheinbaren «Naturgesetze» zu den Boni untersucht: «Behavioural-Finance»-Professor Dan Ariely.

Artikel zum Thema

Bankangestellte ärgern sich über die Superboni ihrer Chefs

70,9 Millionen für Brady Dougan

Stichworte

Boni



Finance»), der am renommierten MIT in Boston lehrt, bringt noch viel fundamentalere Einwände gegen die Argumentation der Banken an «Wenn finanzielle Entschädigungen sehr hoch werden, kann das kontraproduktiv sein, denn sie schmälern die Leistung»

Tests in Indien und am MIT

Wie er in seinem am Dienstag in den USA erschienenen Buch «The Upside of Irrationality» beschreibt, hat er sowohl in Indien, wie am MIT Experimente durchgeführt. Dabei wurden Leute für das Lösen von vordefinierten Aufgaben verschieden entlohnt. Die indischen Teilnehmer

des Experiments mussten Aufgaben erfüllen, die ihre Aufmerksamkeit, ihr Erinnerungsvermögen, ihre Konzentration und ihre Kreativität erforderten. Sie wurden in drei Gruppen eingeteilt. Eine Gruppe wurde bei guten Resultaten unterdurchschnittlich, die zweite mittelmässig und die dritte sehr hoch bezahlt. Die schlechte Bezahlung entsprach einem Tageslohn, die mittlere jenem für zwei Wochen und die sehr hohe einem Monatslohn.

Von Dan Ariely befragte Wirtschaftsstudenten prognostizierten klar, dass die bestbezahlte Gruppe auch die besten Leistungen erbringt. Das hat den Forscher nicht überrascht, denn in der Businesswelt habe diese Annahme die Bedeutung eines Naturgesetzes. Im Experiment wurde sie allerdings klar widerlegt. Bei sämtlichen Aufgaben hat die Gruppe mit der höchsten erreichbaren Bezahlung am schlechtesten abgeschnitten.

Nur mechanische Leistungen werden durch Boni gesteigert

Bei den anderen beiden Gruppen zeigten sich kaum Leistungsunterschiede. In seinen Versuchen am MIT – die mit Studierenden durchgeführt wurden – ging Ariely leicht anders vor. Hier mussten die Versuchspersonen zwei Arten von Aufgaben innerhalb von vier Minuten lösen: Beim einen Test mussten sie Additionsaufgaben lösen, womit rudimentäre kognitive Fähigkeiten abverlangt wurden, beim anderen möglichst schnell auf einer Tastatur tippen, was rein mechanische Fähigkeiten erfordert. Ariely hat diesmal zwei Gruppen gebildet: In einer konnten die Teilnehmer sehr hohe «Boni» von 600 Dollar für nur vier Minuten Einsatz verdienen, in einer zweiten bloss 60 Dollar.

Bei den einfachen rechnerischen Fähigkeiten zeigte sich dasselbe Resultat wie in Indien: Die Gruppe mit den sehr hohen erreichbaren Boni schnitt schlechter ab. Nur bei den rein mechanischen Aufgaben war diese Gruppe besser. Leistungen, wie sie von Bankmanagern erbracht werden müssen, sind eher kognitiver als mechanischer Art. Die Resultate lassen daher vermuten, dass hochbezahlte Bankmanager gerade wegen den hohen Boni schlechtere Arbeit liefern. «Ich würde wetten, dass für die meisten Banker ein Multimillionendollar-Bonus kontraproduktiv ist, weil er Stress und Ängste hervorruft, um den Bonus nicht zu verpassen. Der Gedanke daran lenkt von den eigentlichen Aufgaben ab», schreibt Ariely in einem Blogbeitrag zu seinem Buch. Als Praxisbeleg für seine These führt der Professor an, dass es die äusserst hoch bezahlten Banker waren, die der Welt in den vergangenen Jahren ein wirtschaftliches Fiasko beschert haben.

Banker wollten sich nicht testen lassen

Der Verhaltensforscher hat seine Untersuchungen auch einer Gruppe von führenden Bankmanagern präsentiert. Diese erklärten ihm wenig überraschend, dass sich seine Resultate nicht auf ihr Business übertragen lasse. Ariely bat die Banker darauf, gleich selbst an einem Experiment teilzunehmen, das entsprechende Budget wollte er beschaffen. Die Banker gingen nicht auf das Angebot ein.

Ariely macht klar, dass sich aus seinen Resultaten nicht der Schluss ziehen lasse, tiefere Löhne würden die Leistung erhöhen: «Ich will nur einwenden, dass die Kompensation eine komplexe Angelegenheit ist, die komplexe ökonomische Anreize betrifft, aber auch Stress und weitere Aspekte der menschlichen Psychologie, die wir oft nicht verstehen und auch nicht in Betracht ziehen.»
(Tagesanzeiger.ch/Newsnetz)

Erstellt: 03.06.2010, 08:42 Uhr

Diese Artikel könnten Sie auch noch interessieren.

PanoramaAuto brannte mitten auf der Stadttangente

Panorama40-Tönnner landet in den Büschen

KulturSo wurde Spears noch nie gecouvert

WirtschaftGriechenland verkauft sein Tafelsilber

DigitalDer wahre iPad-Magier



Der Sommer ist da!

Elegante Kleider ab 24,90 CHF
Jetzt klicken und sparen!



NEU Blitzschnelles Surfen

Einfach genial der Schnellste zu sein 20 Mbit/s - nur CHF 50.- p.Mt.
4 x schneller als Swisscom DSL



Kaderstellen >120.000 CHF

Experteer.ch – Hinterlegen Sie Ihr Profil für über 6.000 Headhunter.
Jetzt gefunden werden!



Der Weg zum Web-Profi:

Das fundierte Weiterbildungskonzept für angehende Web-Cracks.
Start demnächst – jetzt einsteigen!



Der Garten ruft!

Formschöne Rattanmöbel & trendige Gartenaccessoires günstig kaufen.
Jetzt auf ricardo.ch stöbern

Profitieren Sie jetzt!

Schützen Sie sich gegen Schäden: 1 Jahr gratis Privathaftpflicht!
www.axa.ch



Gillette Megadiscount!

McShave.ch verkauft Gillette und OralB supergünstig!!!
www.mcshave.ch



Englischkurse - Fernkurse

Anfänger + Fortgeschr., Business English, Cambridge First, Advanced
Gratis Infos gibt's hier >>

© Tamedia AG 2010 Alle Rechte vorbehalten