Welche kostspieligen Fettnäpfchen Sie vermeiden sollten
Webseminar, 25.08.2022
broker
Sparkassen-Finanzgruppe

Disclaimer

Die folgenden Inhalte dienen ausschließlich zu Informations- & Demonstrationszwecken und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Sie stellen weder eine Empfehlung noch eine Beratung bzw. ein Angebot zum Kaufen, Halten oder Verkaufen von Finanzinstrumenten dar. Zudem handelt es sich um keine Finanzanalyse im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes.
Die enthaltenen Informationen wurden sorgfältig aus öffentlich zugänglichen Quellen zusammengestellt, welche die S Broker AG & Co. KG für zuverlässig erachtet. Eine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann jedoch nicht übernommen werden. Enthaltene Einschätzungen und Bewertungen reflektieren allein die Meinung des Erstellers, Gesprächspartners bzw. Verfassers im Zeitpunkt der Erstellung der Ausarbeitung. Die S Broker AG & Co. KG macht sich diese ausdrücklich nicht zu Eigen.
Die S Broker AG & Co. KG erstellt keine eigenen Finanzanalysen, sondern gibt solche lediglich inhaltlich unverändert weiter. Hinsichtlich möglicher Interessenkonflikte verweisen wir auf die "Informationen über das Finanzinstitut, seine Dienstleistungen und zum Wertpapiergeschäft" in unseren Geschäftsbedingungen.
Bevor Sie Anlageentscheidungen treffen, sollten Sie sich sorgfältig über die Chancen und insbesondere Risiken des jeweiligen Finanzinstruments informieren. Aus Angaben zur Wertentwicklung eines Finanzinstruments in der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Wertentwicklungen geschlossen werden.

versandkostenfreie Bestellung
http://bit.ly/Buch-Du-bist-Trader

Dr. Raimund Schriek

- **Trader-Coaching**
- **Seminare** für Trader seit 2011
- **Ausbildungskonzepte** für Trader
- **Trainer** beim UBS Trading Masters seit 2014
- **Keynote Speaker**, Referent bei Special-Events, Trader- und Anlegermessen
- **Buchautor**
  - Besser mit Behavioral Finance, 4. Aufl. 2016
  - Du bist Trader!, 1. Aufl. 2018
  - Geld verdienen mit Markteffekten, E-Book 2021
- Experte für systemische und rhythmische **Numerologie**
- Mitglied der Akademie für **neurowissenschaftliches Bildungsmanagement**

AFNB
Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

kontakt@raimundschriek.com / www.raimundschriek.com

Übersicht

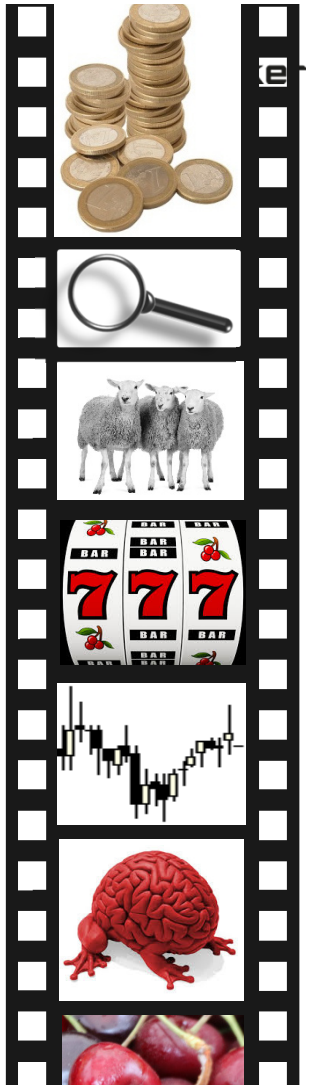
1 Können „menschelnde“ Trader Geld verdienen?

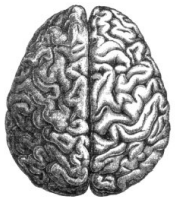
2 Trader stehen nicht zur Disposition

3 Du solltest verlieren lernen!

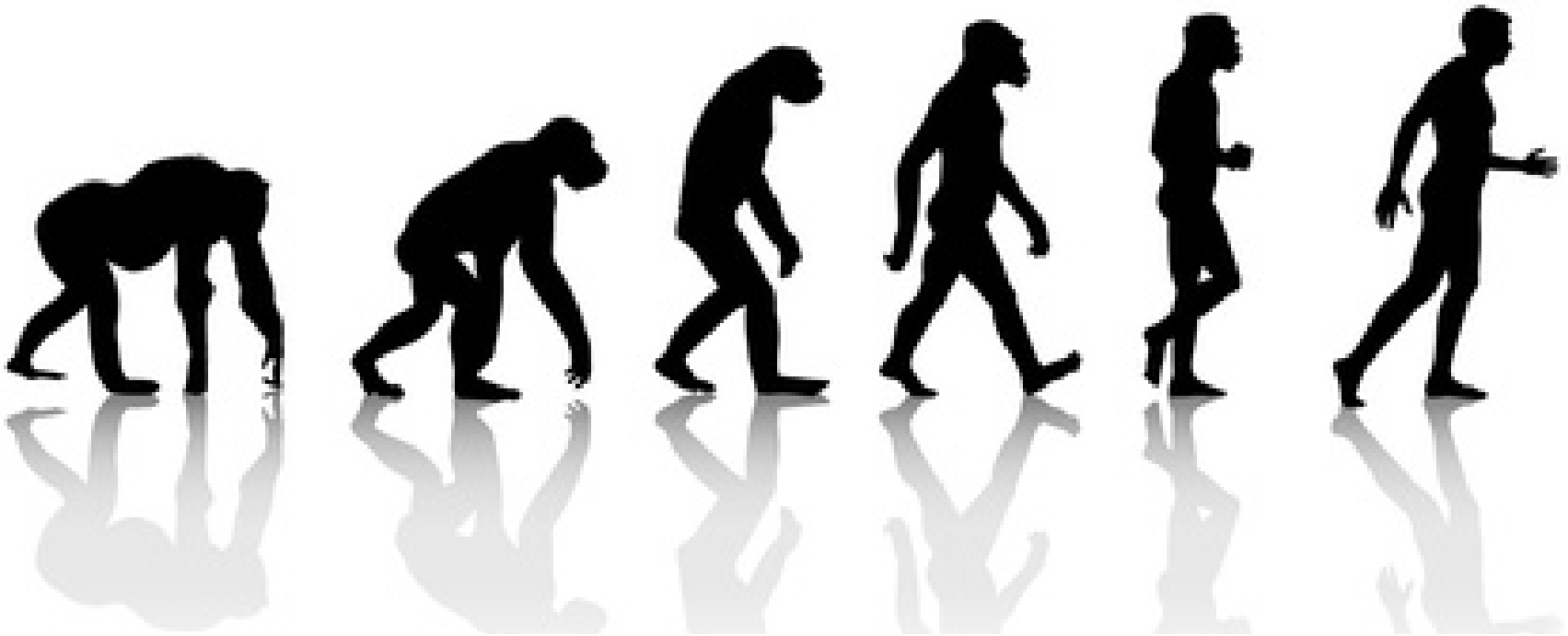
4 Du solltest deinem Trading die virtuelle Komponente nehmen

5 Die Suche nach guten Gefühlen kann süchtig machen





Bist du ein *Homo Oeconomicus*?



Können „menschelnde“ Trader Geld verdienen?

„ich weiß es besser / Selbstüberschätzung“

kognitiv

Können „menschelnde“ Trader Geld verdienen?

„ich habe Angst zu verlieren oder nicht genug zu gewinnen / Angst ausgeliefert zu sein“

emotional

Kostspielige Fettnäpfchen Herausforderungen für Trader

Finanzfallen	Sucht-potenzial
Klassische Behavioral-Finance-Fallen	

Die fünf häufigsten Behavioral Finance Fallen

— vorschnelles Handeln

— Orientierung an Einstiegspreisen

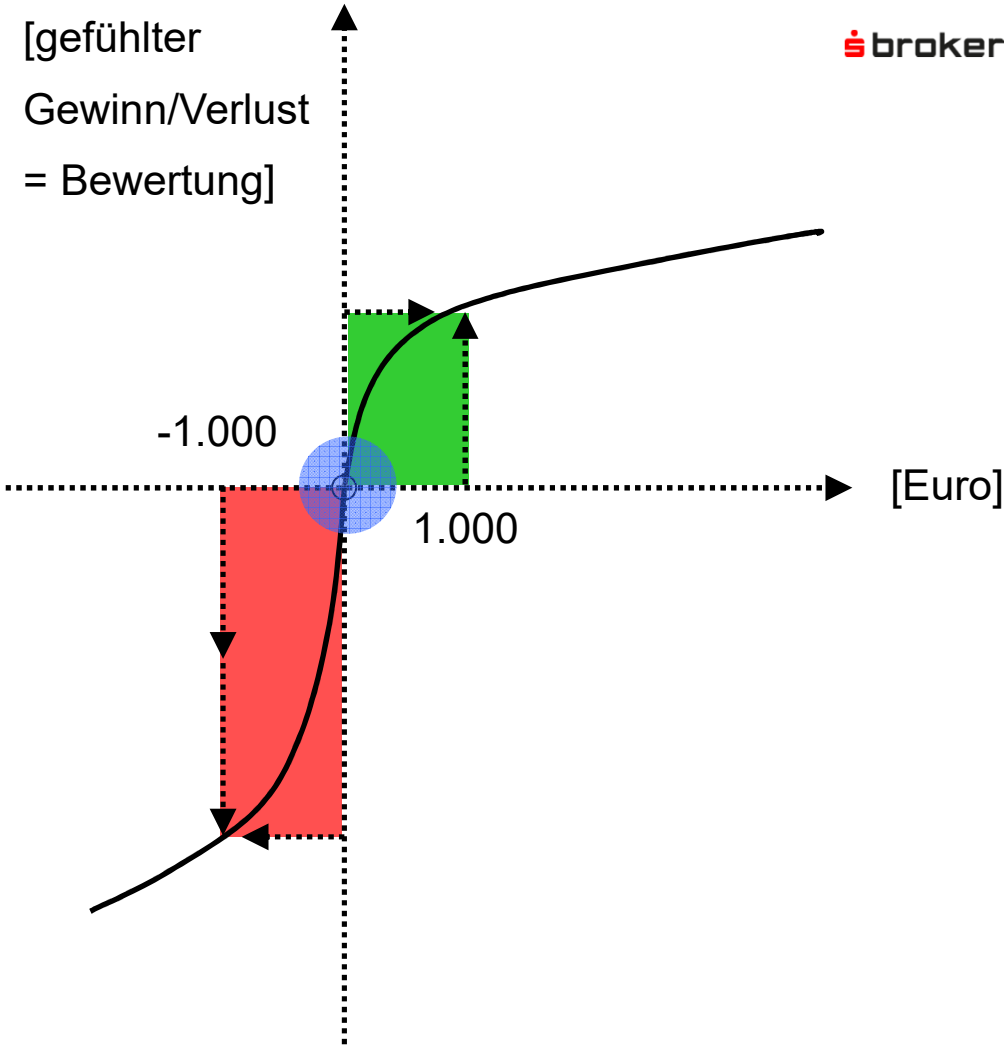
— Festhalten an Entscheidungen

— Kontrollillusion

— Kontrollverlust

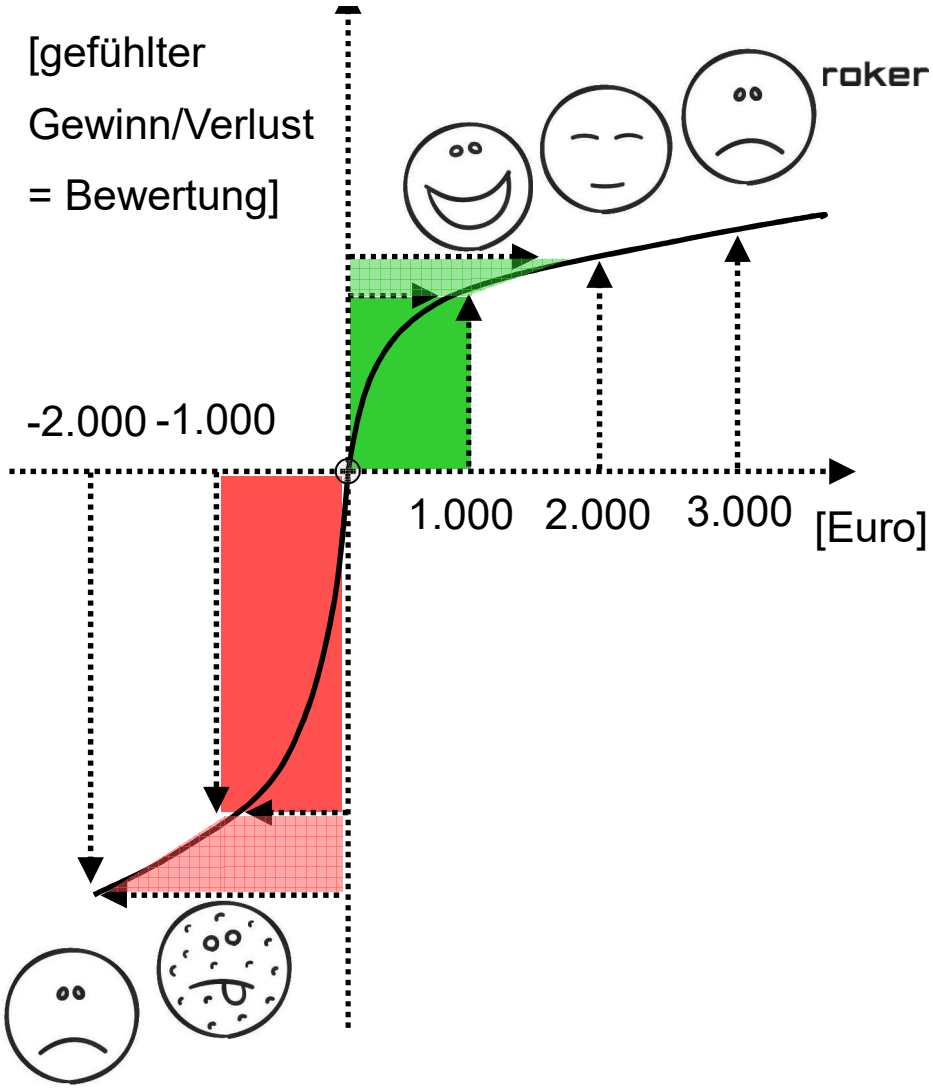
Trader stehen nicht zur Disposition

Kahneman und Tversky entwickelten die **hypothetische Wertfunktion.**
Bezugspunkt im Koordinatenursprung, rechts davon bewerten Menschen Situationen positiv (relativer Gewinn).
Links vom Bezugspunkt erfolgt eine negative Einschätzung (relativer Verlust).
Gewinn und Verlust entstehen also erst durch Bewertung und Festlegen eines Bezugspunkts.



Dispositionseffekt
Die Gefühlskurve handeln

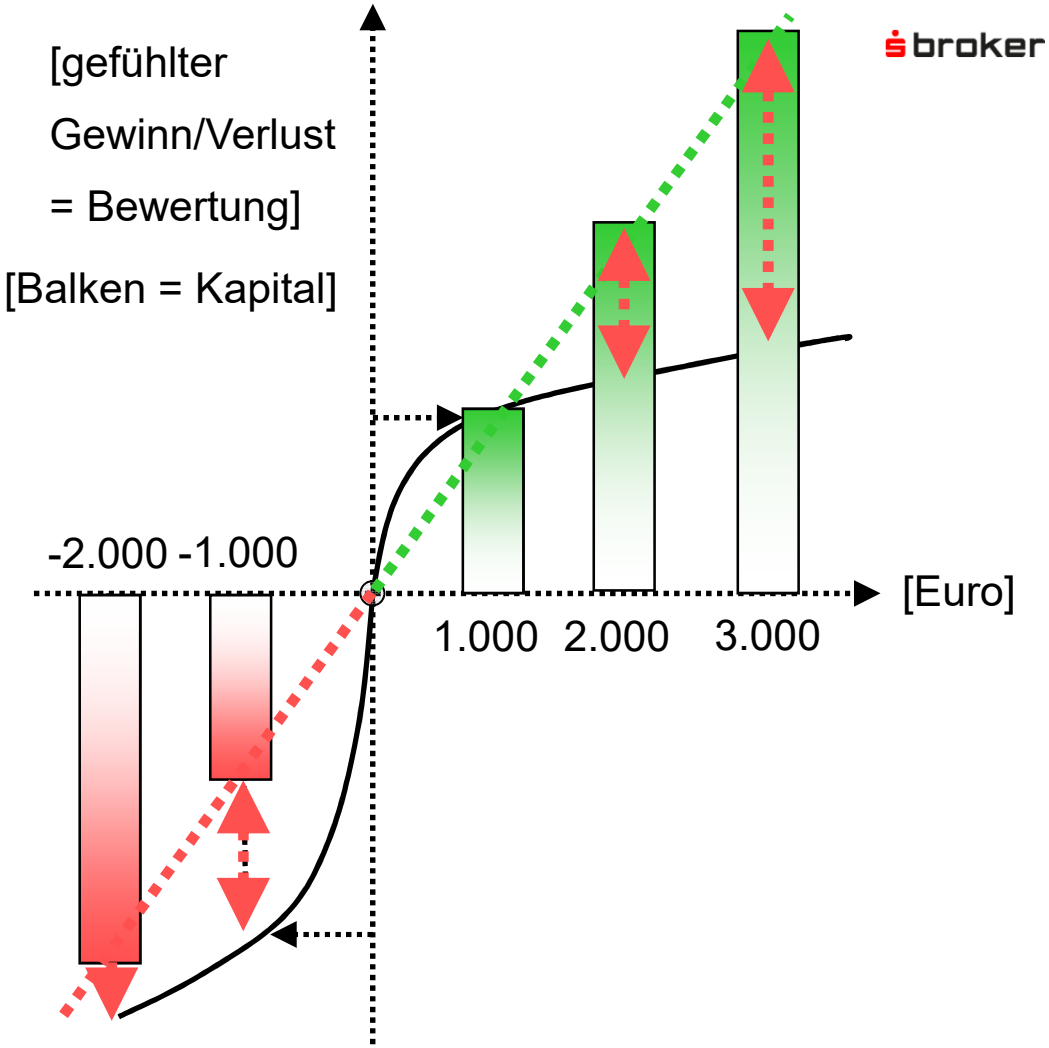
- Gefühlter **Gewinn** nimmt im Verhältnis zum finanziellen Gewinn ab:
- **Folge**: Gewinne werden realisiert
- **Gründe:**
  - Abneigung gegen Verluste
  - Sicherheitseffekt
  - Risikoabneigung
- Gefühlter **Verlust** nimmt im Verhältnis zum finanziellen Verlust ab:
- **Folge**: Verluste werden ausgesessen
- **Gründe**:
  - Abneigung gegen Verluste
  - Abneigung gegen Bedauern
  - Stolz
  - Selbstüberschätzung

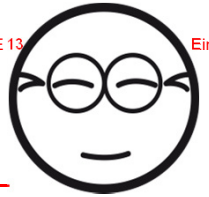


Dispositionseffekt
Die Kapitalkurve handeln

— Vergleichen Sie die emotionale Kurve (schwarz) und die Kapitalentwicklung (Balken, farbig)

— Sie verlieren die Differenz





Trader stehen nicht zur Disposition

Studie: Dhar R, Zhu N (2006) Up Close and Personal: Investor Sophistication and the Disposition Effect. *Management Science* 52, 726-740

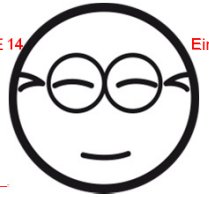
Ergebnis 1: Privatanleger mit geringen Einkommen weisen höchste Effekte auf

Ergebnis 2: Ausprägung des Effekts abhängig von: Häufigkeit des Tradens und vom Wissen über die Märkte

Ergebnis 3: 20 Prozent der Privatanleger weisen keinen Effekt auf

Ergebnis 4: regelmäßiges Trading führt langfristig zur Auflösung

Ergebnis 5: Effekt nimmt mit dem Alter ab



Dispositionseffekt nimmt mit dem Alter ab

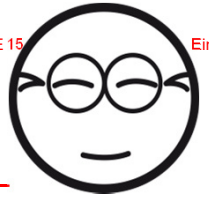
Studie: Bos, W van den *et al*.: Adolescent impatience decreases with increased frontostriatal connectivity. Proc Natl Acad Scie 112, 2015, E3765 – E3774

Frage: „20 Euro jetzt oder 50 Euro in einem Monat?“

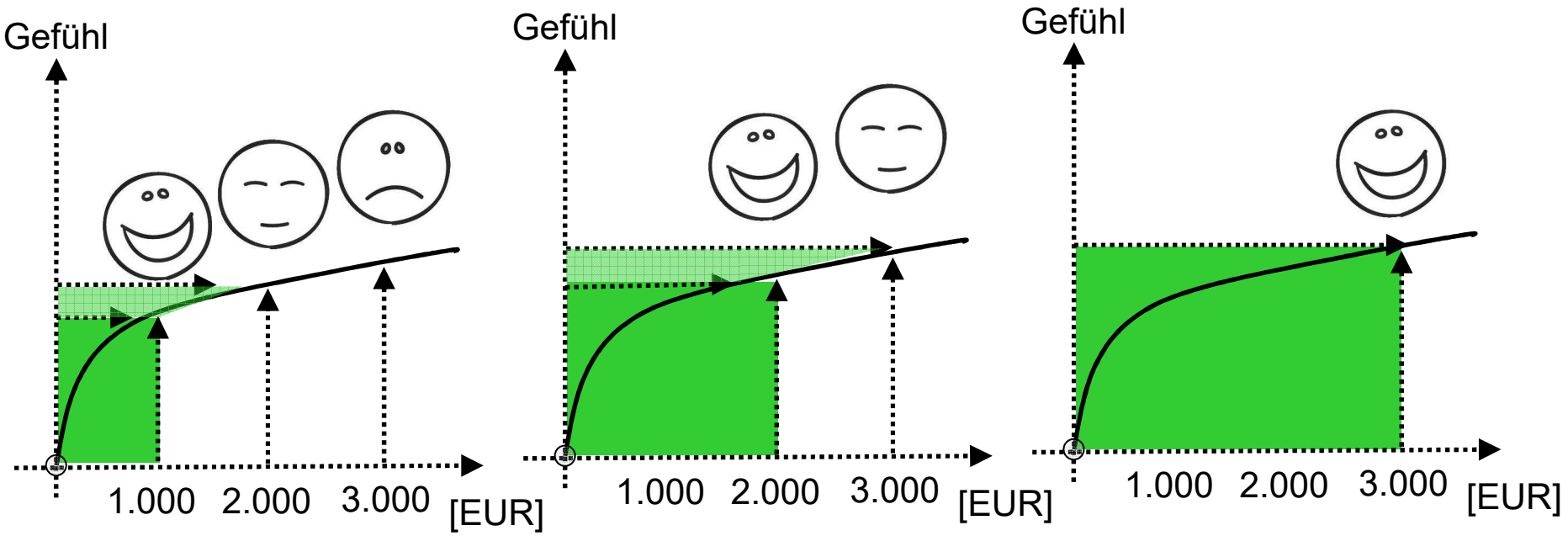
Ergebnis 1: Sofort-Belohnungen werden bevorzugt

Ergebnis 2: Studien an Jugendlichen belegen, dass der Dispositionseffekt wahrscheinlich mit dem Alter abnimmt

Grund: Die zwei bei Entscheidungen aktiven Gehirnbereichen sind bei Jugendlichen noch nicht so stark miteinander verbunden: der für **Zukunftsplanungen** verantwortliche dorsolateralen präfrontalen Kortex und ein Teil des **Belohnungssystems** (Striatum)



Dispositionseffekt nimmt mit dem Alter ab



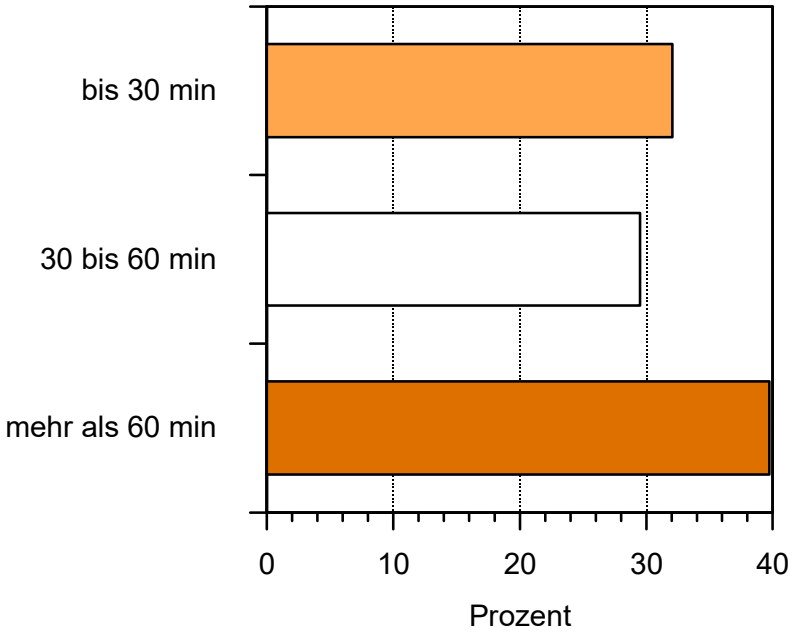
Kostspielige Fettnäpfchen Herausforderungen für Trader

Finanzfallen	Sucht-potenzial
Klassische Behavioral-Finance-Fallen	
Vorbilder sind Fehlanzeige	
Soziale Kontakte fehlen	

broker

Finanzentertainment lenkt ab

Wie viel Zeit verwendest du täglich für die Beschäftigung mit Finanzinformationen*?



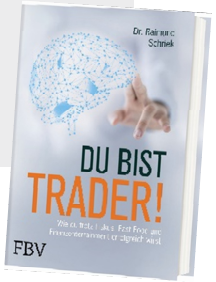
n = 78

*Printmedien, Newsletter, Radio, Fernsehen, Finanzportale, Live-Veranstaltungen

broker

Trader-Coaching

- Wie viele Stunden pro Tag (Woche, Monat) beschäftigst du dich mit Finanzentertainment?
- Beschäftigen bedeutet: **Lesen**, **Hören** oder **Surfen** von/in: Wirtschaftszeitungen, Börsenmagazinen, Fernsehsendern, die über die Finanzmärkte berichten, Finanzportalen, Newslettern, Newstickern, Börsenbriefen, Börsenhotlines ...
- Finde dein richtiges Maß.
- Erstelle eine Liste der von dir abonnierten Nachrichten- und Börsenservices.
- Bestelle alles ab, was dir keinen finanziellen Nutzen bringt.



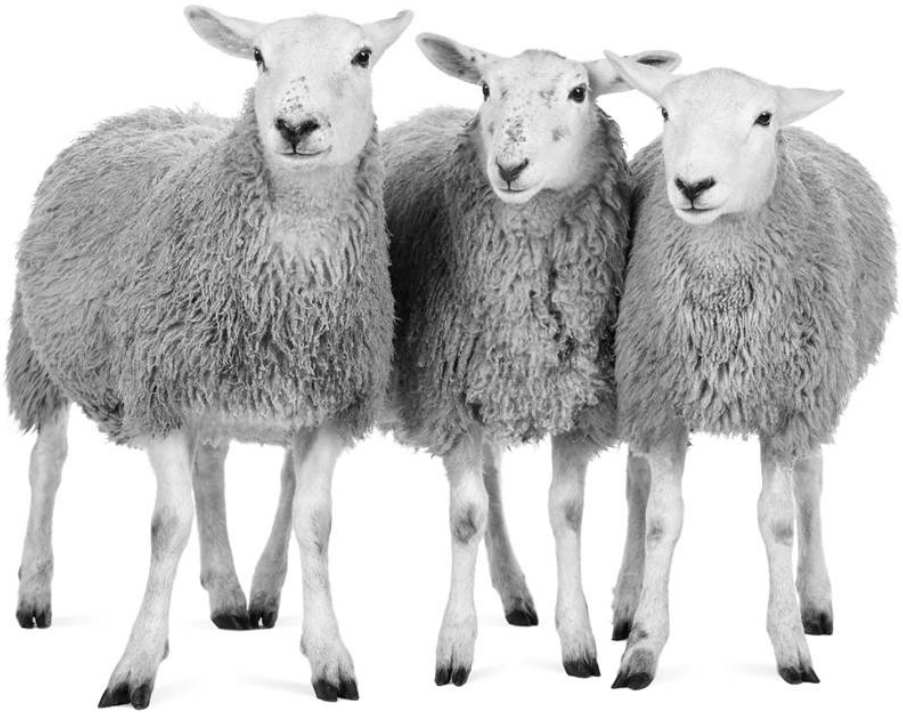
Kostspielige Fettnäpfchen
Herausforderungen für Trader

Finanzfallen	Sucht-potenzial
Klassische Behavioral-Finance-Fallen	
Vorbilder sind Fehlanzeige	
Soziale Kontakte fehlen	
Finanzentertainment lenkt ab	ja
Trading ist ein virtuelles Geschäft mit virtuellen Ergebnissen	ja

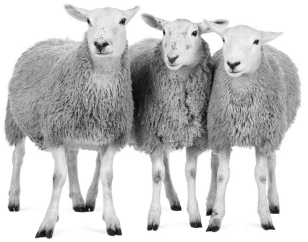
sbroker

Trading ist ein virtuelles Geschäft mit virtuellen Ergebnissen

Trading ist ein virtuelles Geschäft mit virtuellen Ergebnissen

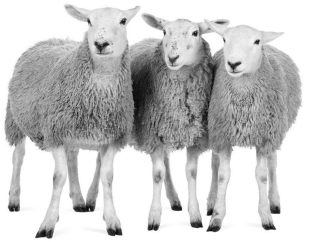


Tausch:
Kuh gegen Schafe



Tausch:
Kuh gegen Geld

Tausch:
Geld gegen Schafe



Wie du deine Trading-Ergebnisse sichtbar machst

Stellvertreter

Trading-Konto

-777,77 EUR

Persönliches Konto

+777,77 EUR

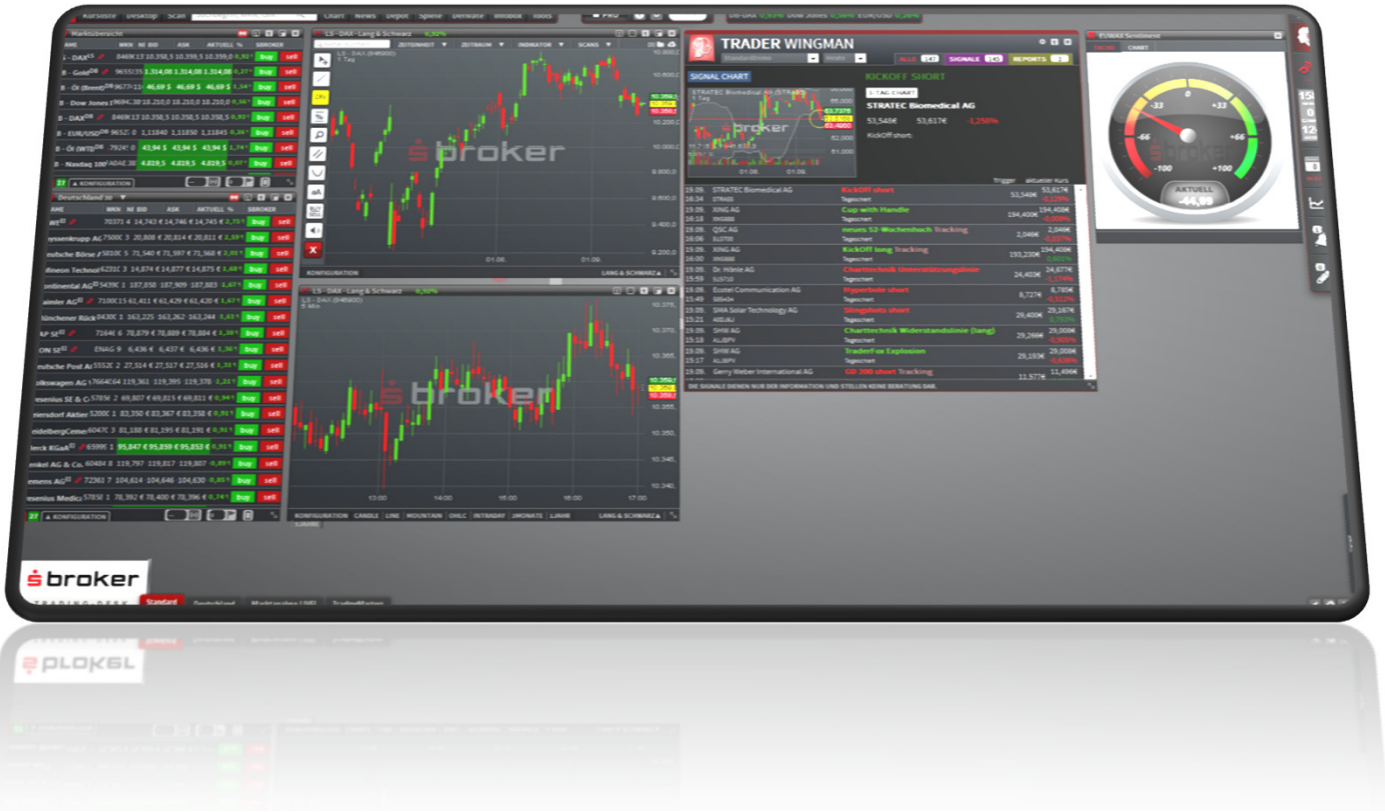
Barabhebung

Kostspielige Fettnäpfchen Herausforderungen für Trader

Finanzfallen	Sucht-potenzial
Klassische Behavioral-Finance-Fallen	
Vorbilder sind Fehlanzeige	
Soziale Kontakte fehlen	
Finanzentertainment lenkt ab	ja
Trading ist ein virtuelles Geschäft mit virtuellen Ergebnissen	ja
Trading und Trades brauchen einen Anfang und ein Ende	ja

sbroker

Trading-Praxis

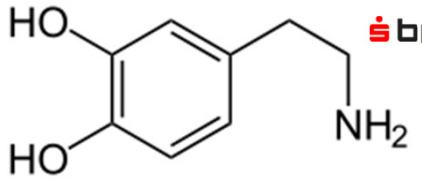


Kostspielige Fettnäpfchen
Herausforderungen für Trader

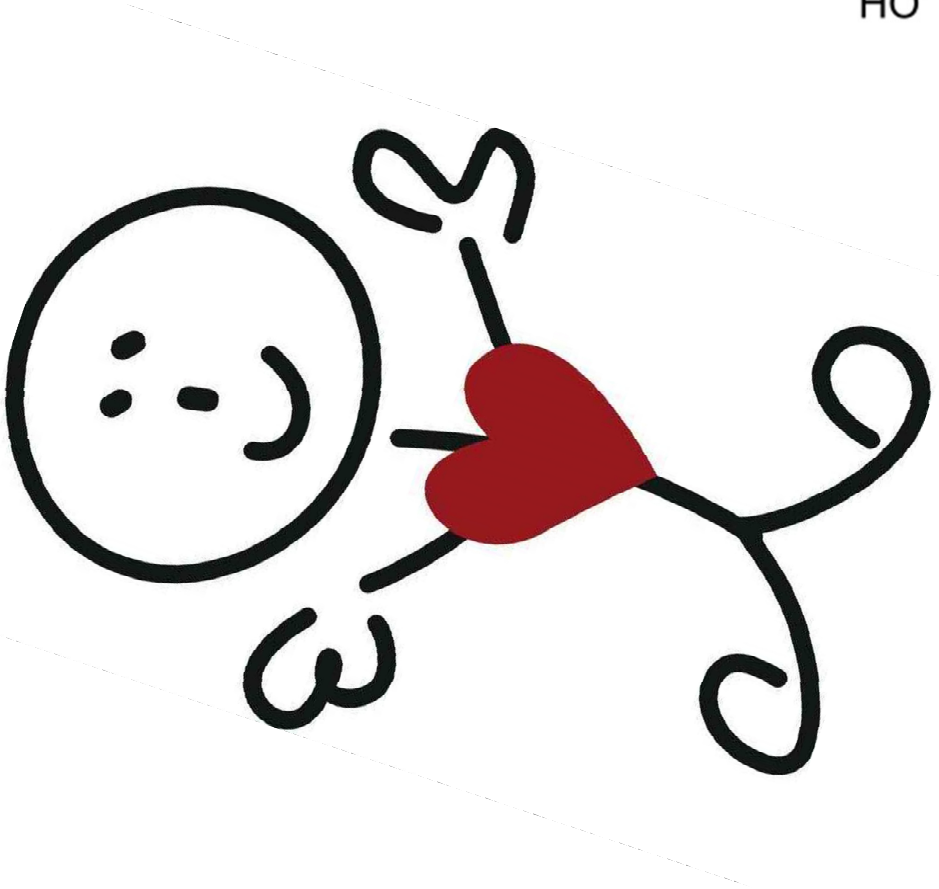
Finanzfallen	Sucht-potenzial
Klassische Behavioral-Finance-Fallen	
Vorbilder sind Fehlanzeige	
Soziale Kontakte fehlen	
Finanzentertainment lenkt ab	ja
Trading ist ein virtuelles Geschäft mit virtuellen Ergebnissen	ja
Trading und Trades brauchen einen Anfang und ein Ende	ja
Verlangen nach Neurotransmittern	ja

sbroker

Verlangen nach Neurotransmittern



broker



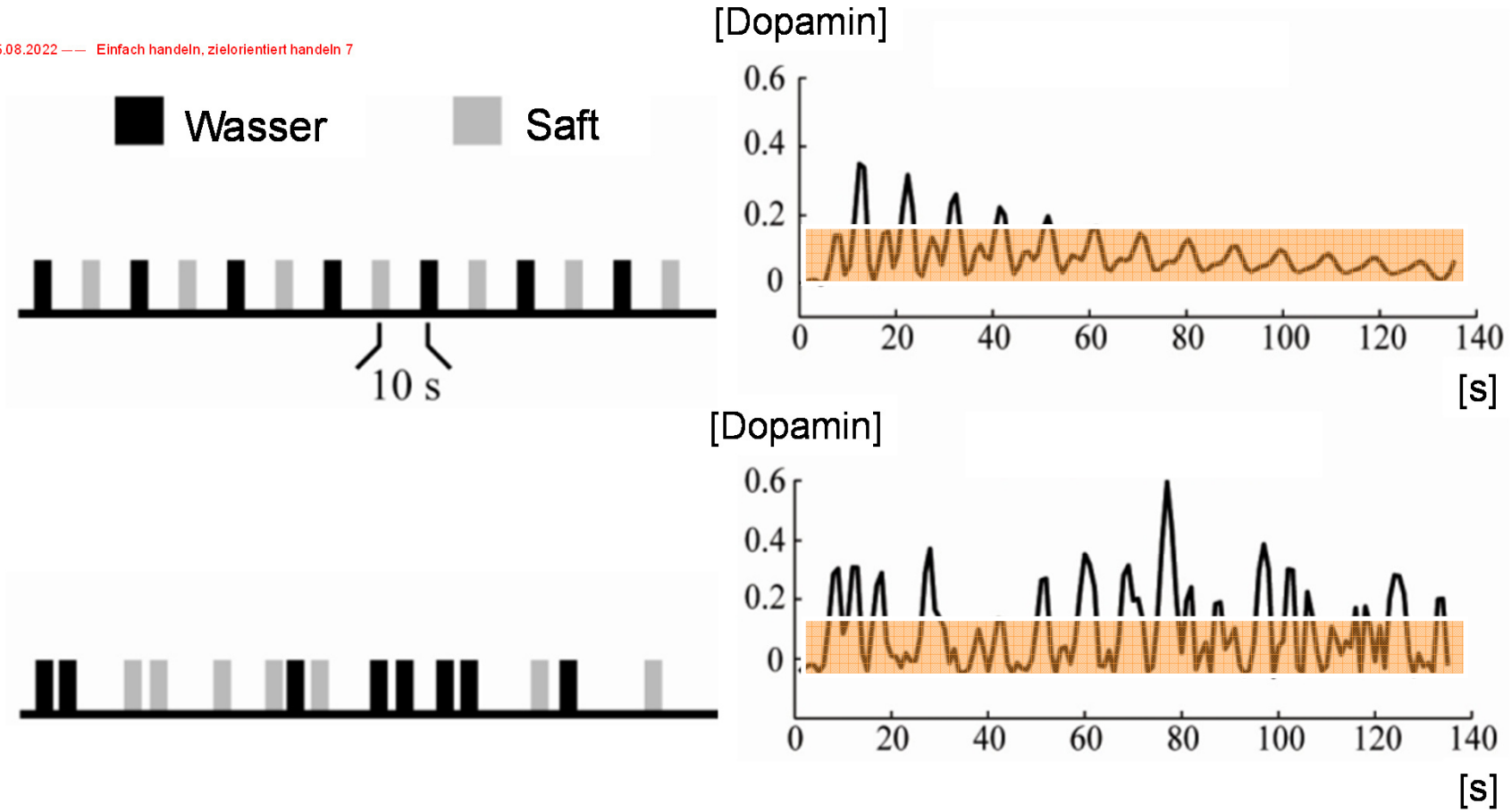
Dopamin
ist der Grund, warum wir
forschen und entdecken, aber
auch der Ursprung von
Verschwendung, Risiko und
Sucht.

DANIEL Z. LIEBERMAN
UND MICHAEL E. LONG

EIN HORMON REGIERT *DIE* WELT

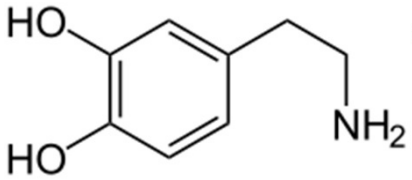
Wie Dopamin unser Verhalten steuert –
und das Schicksal der Menschheit bestimmt

PREMIUM
riva



modifiziert nach der Originalabbildung von Berns GS, McClure SM, Pagnoni G und Montague PR (2001) Predictability modulates human brain response to reward. The Journal of Neuroscience 21, 2793-2798

Verlangen nach Neurotransmittern



Ergebnis 1: hohe Dopaminausschüttung bei Vorhersagen, Tipps, Wetten

Ergebnis 2: aktives Belohnungssystem: weniger rationale Entscheidungen.
Belohnung, auch, wenn Vorhersage nicht eintrifft
Allerdings: Ergebnis schlechter als erwartet: Dopaminspiegel (Stimmung) fällt

Ergebnis 3: ständige Aktivierung des Belohnungssystems: Gewöhnungseffekt!

Ergebnis 4: weitere Steigerung der Dopaminausschüttung: **unverhältnismäßige Risiken** oder **übermäßiges Trading** (Suchtgefahr!)

Aufgabe: andere Wege die Neurotransmitterauschüttung zu erhöhen, z. B. durch Liebe empfinden oder Sport treiben (anschließend traden)

Konsequenz: Trading und Trades brauchen Anfang und Ende: zeitlich und finanziell

Kostspielige Fettnäpfchen
Herausforderungen für Trader

Finanzfallen	Sucht-potenzial
Klassische Behavioral-Finance-Fallen	
Vorbilder sind Fehlanzeige	
Soziale Kontakte fehlen	
Finanzentertainment lenkt ab	ja
Trading ist ein virtuelles Geschäft mit virtuellen Ergebnissen	ja
Trading und Trades brauchen einen Anfang und ein Ende	ja
Verlangen nach Neurotransmittern	ja
Trading als Ersatzhandlung für die Suche von ... in mir	ja
Anlegermentalität	

sbroker

Anlegermentalität

— mit Geldanlage aufgewachsen

— gegen ein Unternehmen traden (short gehen)

— verliebt in die Position

— das Risiko (Volatilität) unterschätzen

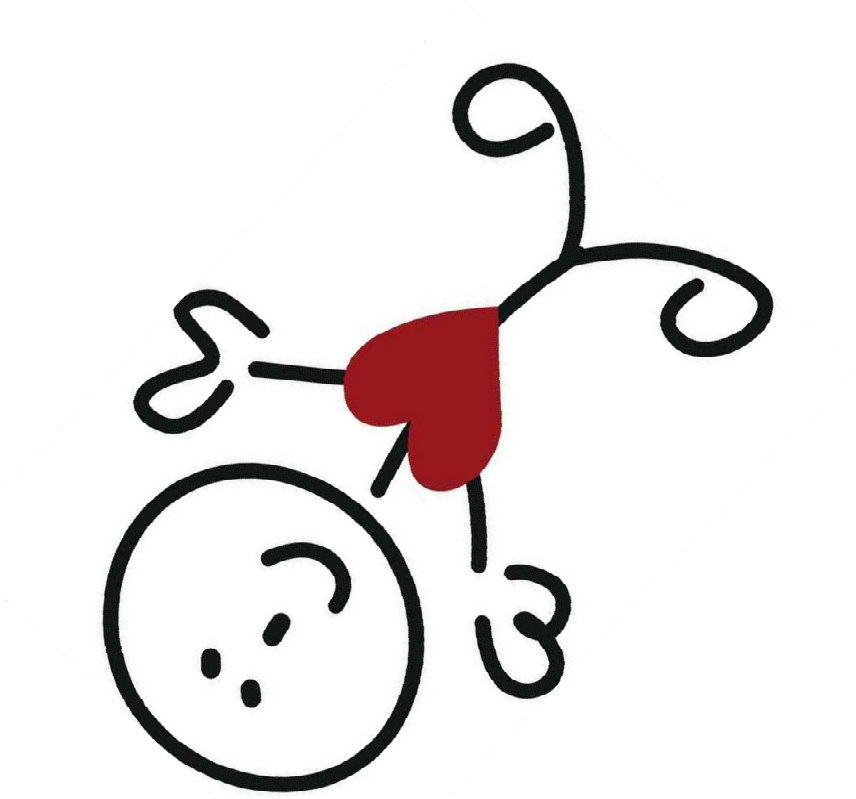
— der Dispositionseffekt

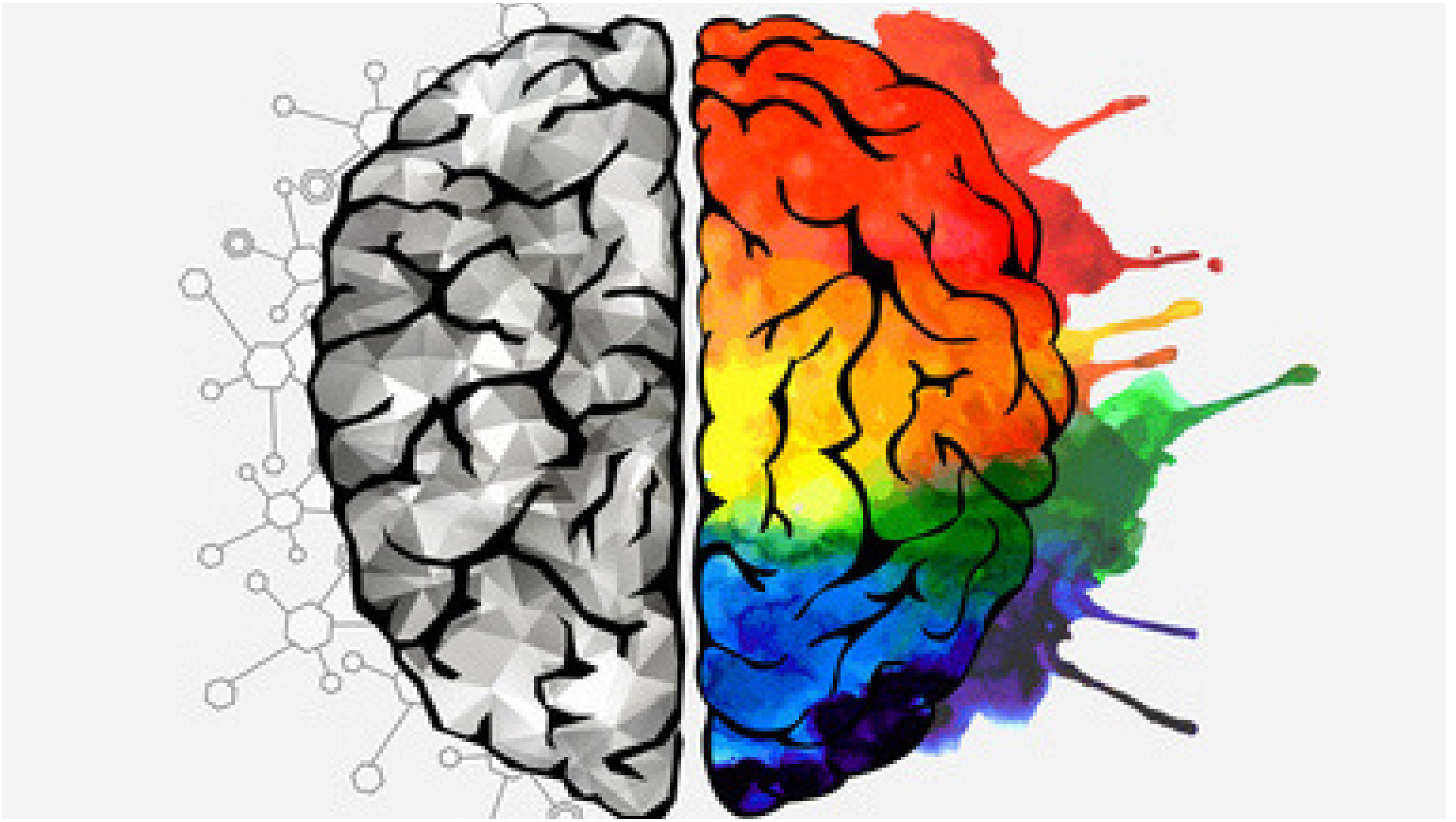
Kostspielige Fettnäpfchen
Herausforderungen für Trader

Finanzfallen	Sucht-potenzial
Klassische Behavioral-Finance-Fallen	
Vorbilder sind Fehlanzeige	
Soziale Kontakte fehlen	
Finanzentertainment lenkt ab	ja
Trading ist ein virtuelles Geschäft mit virtuellen Ergebnissen	ja
Trading und Trades brauchen einen Anfang und ein Ende	ja
Verlangen nach Neurotransmittern	ja
Trading als Ersatzhandlung für die Suche von ... in mir	ja
Anlegermentalität	
Mangel an Trading-Praxis und -Erfahrung	

sbroker

Praxis an Mangel und Erfahrung

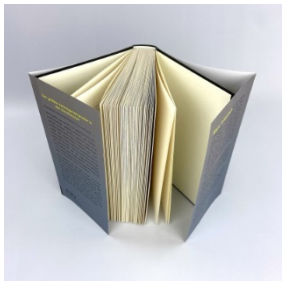




Wie du dir das Lernen erleichterst

Fitness
BMI
Ernährung
Sport
…

Reiz → Fakten-Check → Risikoeinschätzung Prävention Strategie → Entscheidung Handlung Konsequenzen



Trade-Umsetzung
Dokumentation
Lerneffekte
…

Du bist Trader!

- **Was macht eine erfolgreiche Trading-Praxis aus** (allgemein)?
- Hast du dein Trading auf deine Persönlichkeit abgestimmt?
- Bist du ein Strategie-Trader?
- Bist du ein Gelegenheits-Trader (intuitiv)?

- **Wie verhält sich ein erfolgreicher Trader** (allgemein)?
- Wie verhältst du dich?
- Was erreichst du mit deinem Verhalten (finanziell/persönlich)?
- Was tust du für deinen Erfolg?

Was du erfahren hast …

- „menschelnde“ Trader können Geld verdienen
- du solltest nicht zur Disposition stehen
- du solltest verlieren lernen
- du solltest deinem Trading die virtuelle Komponente nehmen
- die Suche nach guten Gefühlen kann süchtig machen
- du solltest vielfältige Erfahrungen machen und regelmäßig trainieren

(Abschluss-)Disclaimer

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Veranstalters oder des Autors unzulässig. Das gilt insbesondere für die Weitergabe, Vervielfältigungen, Übersetzungen oder die Einspeicherung und/oder Verarbeitung in elektronischen Datenverarbeitungssystemen.

Die in diesem Webseminar besprochenen Hinweise zu Finanzinstrumenten dienen ausschließlich zu Informations- & Demonstrationszwecken und der Unterstützung Ihrer selbstständigen Anlageentscheidung. Sie stellen weder eine Empfehlung noch eine Beratung bzw. ein Angebot zum Kaufen, Halten oder Verkaufen von Finanzinstrumenten dar. Zudem handelt es sich um keine Finanzanalyse im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Bitte beachten Sie die Angaben zum Stand des Dokuments, da die Inhalte durch aktuelle Entwicklungen bereits überholt sein können.

All emojis designed under copyright by OpenMoji – the open-source emoji and icon project (https://openmoji.org/), License: CC BY-SA 4.0 (https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0). The material was not modified. No warranties are given.

Vielen Dank

S Broker Akademie:

Maik Thielen, Certified Financial Technician (CFTe)

Tel. 0611 20 44 1911
akademie@sbroker.de
www.sbroker.de/akademie

Dr. Raimund Schriek
Speaker, Coach, Trader und Buchautor

kontakt@raimundschriek.com
www.raimundschriek.com/sb2022