



Warum Sie als Trader lernen müssen, egoistisch zu sein

Webseminar, 14.11.24

 **sbroker**

Disclaimer

Die folgenden Inhalte dienen ausschließlich zu Informations- & Demonstrationzwecken 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.

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!, 2. Aufl. 2022
 - Geld verdienen mit Markteffekten, E-Book 2021 (D, E, FR, NL)
- Experte für systemische und rhythmische **Numerologie**
- Mitglied der Akademie für **neurowissenschaftliches Bildungsmanagement**

— kontakt@raimundschriek.com / www.raimundschriek.com





Dr. Raimund Schriek

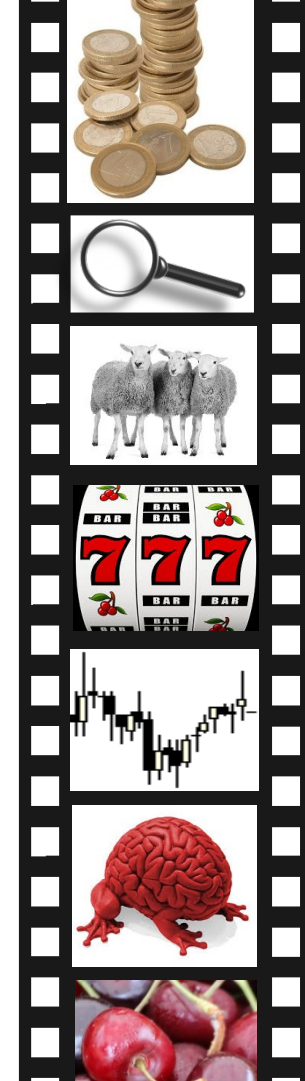
DU BIST TRADER!

Wie du trotz Fiskus, Fast Food und Finanzenentertainment erfolgreich wirst



Übersicht

- 1 Egoismus / Altruismus
- 2 rationales / menschliches Entscheidungsverhalten
- 3 Einfluss von Neurotransmitter
- 4 Beteiligte Gehirnareale



selbstlose Denk- und Handlungsweise,
Uneigennützigkeit

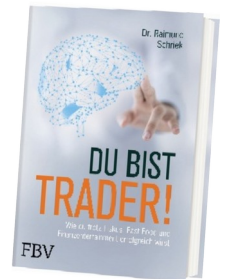
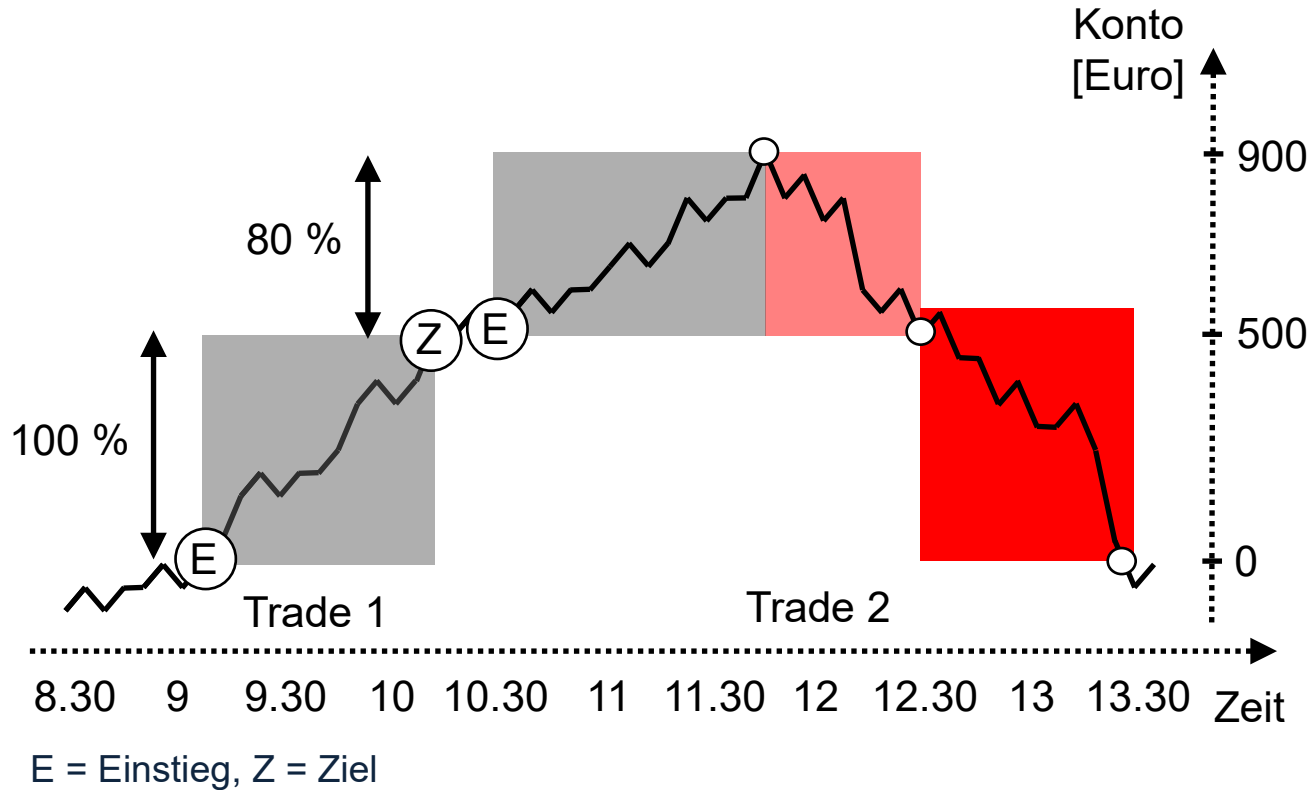
ALTRUISMUS

EGOISMUS



Trading / Trades brauchen Anfang und Ende

Egoismus ist, sich an seine Trading-Regeln zu halten

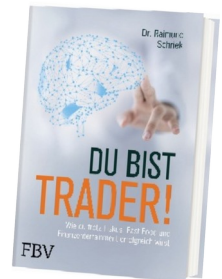


Trading / Trades brauchen Anfang und Ende

Egoismus ist, sich an seine Trading-Regeln zu halten

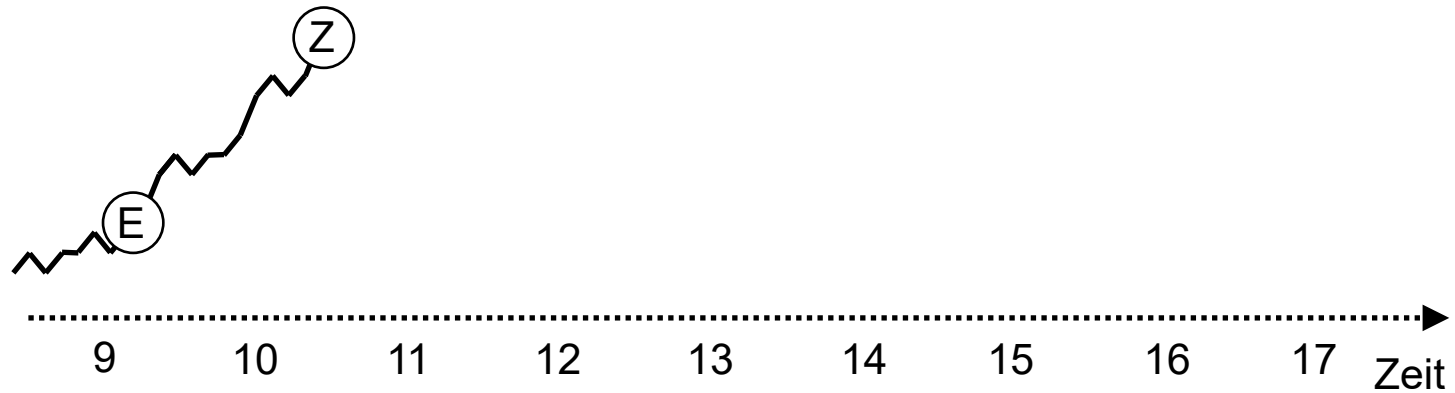


E = Einstieg, Z = Ziel

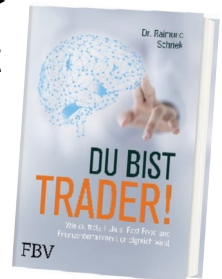


Trading / Trades brauchen Anfang und Ende

GESTALTE DEINEN TAG NACH ERREICHEN DEINES TAGESZIELS



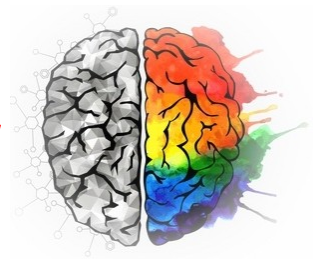
schraffierte Fläche = freie Zeit, E = Einstieg, Z = Ziel



Was tust du, um nicht egoistisch zu sein oder um dazuzugehören? (Mehrfachnennung erlaubt)

- „lieb“ sein, fair sein, vertrauen, festhalten, ...
- dasselbe tun wie die anderen (Verlierer)
- Herde folgen
- Mittelmaßprinzip anwenden
- Geschichten „produzieren“ / erzählen, statt erfolgreich zu traden
- ...





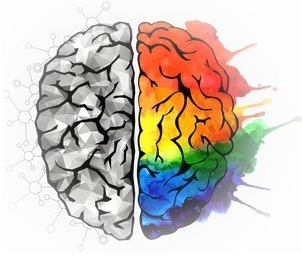
Umfrage: Ökonomisches Spiel: Investor und Vermögensverwalter



Du spielst „Investor und Vermögensverwalter“. Du bist der Investor und hast zu Beginn des Spiels 120 Euro. Du darfst entscheiden, wie viele du davon einem Verwalter anvertraust (0, 40, 80 oder 120). Der abgegebene Geldbetrag wird verdreifacht, so dass der Verwalter bestenfalls über 360 Euro verfügt. Den Gewinn kann der Vermögensverwalter mit dir teilen, kann ihn aber auch ganz für sich selbst behalten.

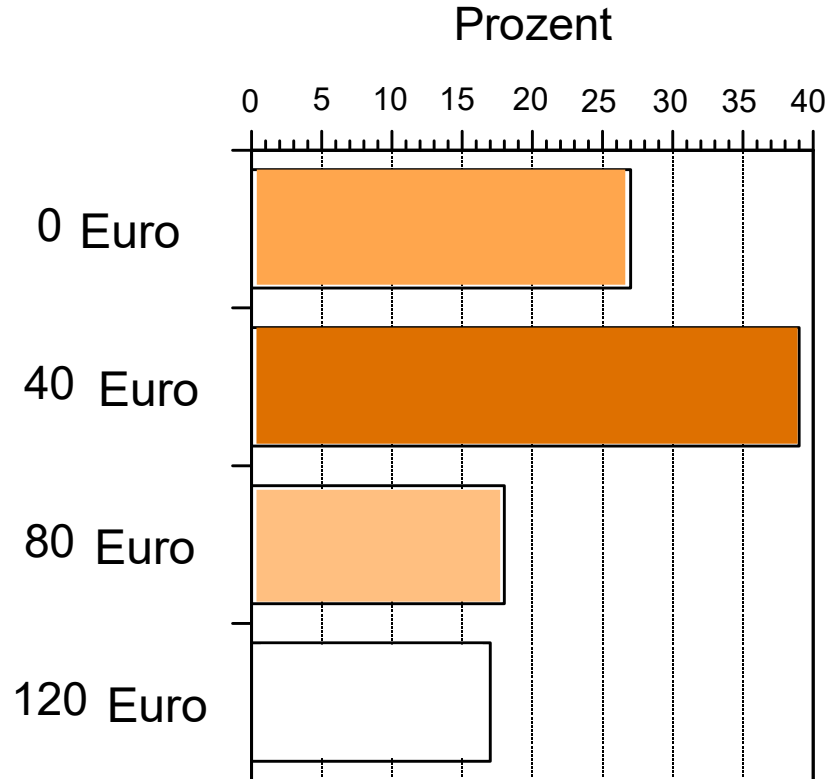
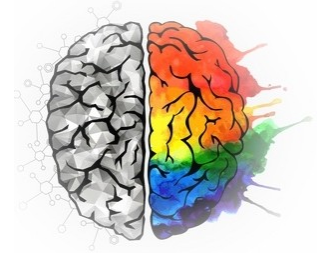
Wie viele Euro gibst du dem Verwalter?

- 0 Euro
- 40 Euro
- 80 Euro
- 120 Euro

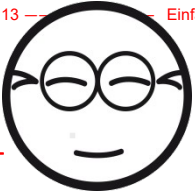


ideln, zielorientiert handeln 28

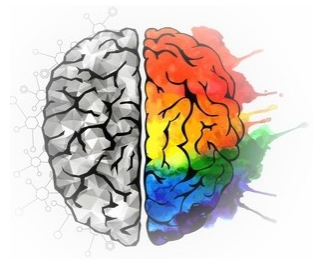
Ökonomisches Spiel: Investor und Vermögensverwalter



n = 169



Ökonomisches Spiel: Investor und Vermögensverwalter



Kontrollbedürfnis!!!

Sicherheitsbedürfnis!!!

Studie: Kosfeld M, et al. (2005) Oxytocin increases trust in humans. Nature 435, 673-76.

Ergebnis: Oxytocin schafft Vertrauen: 45 Prozent der Versuchspersonen gaben den höchsten Betrag (Vergleichsgruppe: 21 Prozent).

Rationaler *Homo Oeconomicus* oder „menschlicher“ *Homo Oeconomicus*?

Homo Oeconomicus

rationaler, vollständig informierter
Nutzenmaximierer

Fairer *Homo Oeconomicus*

Diktatorspiel: die meisten Diktatoren geben 50 Prozent des Geldbetrages ab

Ultimatumspiel: Angebote unter 20 Prozent werden abgelehnt

Vertrauender *Homo Oeconomicus*

Vertrauensbildung zwischen Menschen ist abhängig von Hormonen z. B. Oxytocin

Selbstloser *Homo Oeconomicus*

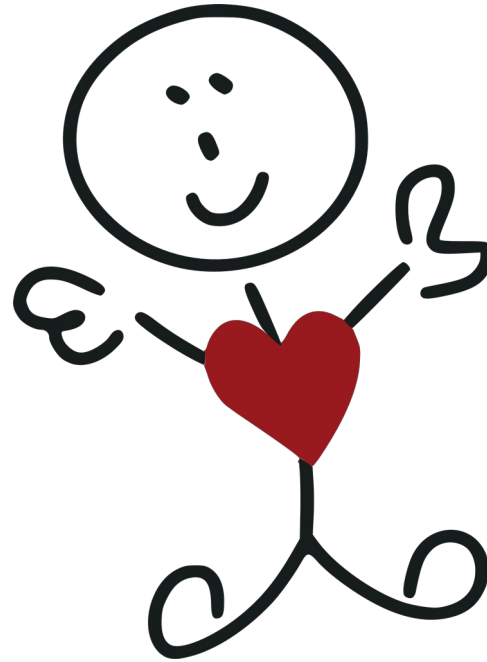
Bestrafung von „unfairem“ Verhalten führt zur Aktivierung des Belohnungszentrums

Wertender Rationaler *Homo Oeconomicus*

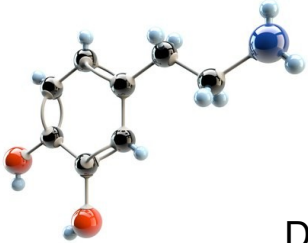
wenn andere höheres Einkommen haben, verliert das eigene Einkommen an Wert

Egoismus und Altruismus

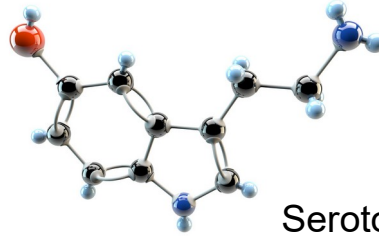
- Rolle der Emotionen
- Einfluss der Sozialisation
- Kraft der Erziehung



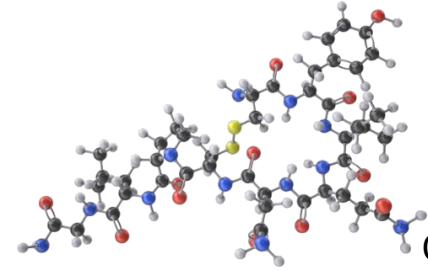
Egoismus (E) und Altruismus (A)



Dopamin



Serotonin



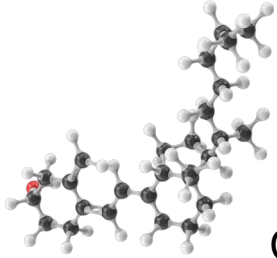
Oxytocin

- verstärkt die Wahrscheinlichkeit, dass wir Verhalten wiederholen, das das Gefühl der Belohnung auslöst (egal ob A oder E)

- „Wohlfühl-Neurotransmitter“
- beeinflusst die Neigung zur Kooperation und Empathie

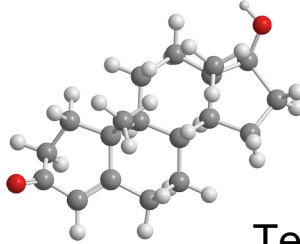
- „Kuschelhormon“, Bindungshormon, Aufrechterhaltung sozialer Bindungen
- erhöht die Neigung, für andere zu sorgen, fördert empathisches und mitfühlendes Verhalten

Egoismus (E) und Altruismus (A)



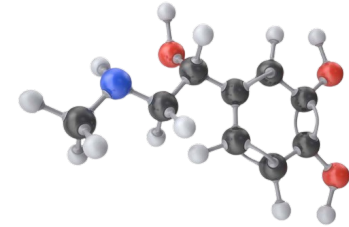
Cortisol

- „Stresshormon“
- kann E- und A-Verhalten hervorrufen, abhängig von Situation und wahrgenommener Bedrohung oder Chance



Testosteron

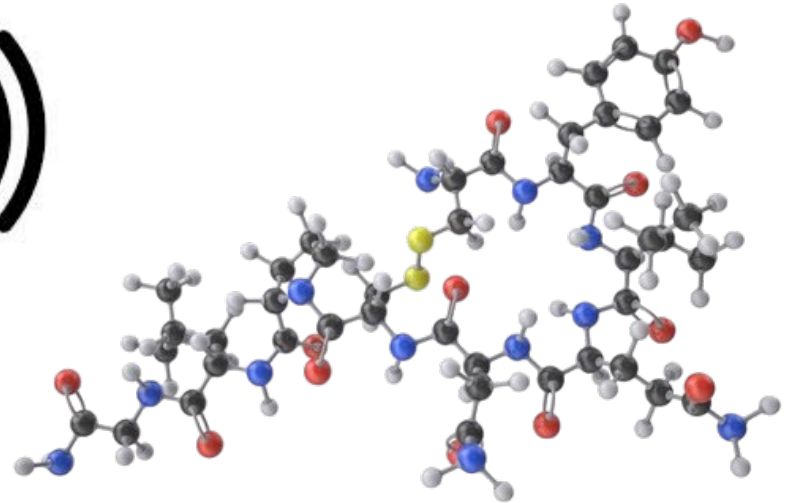
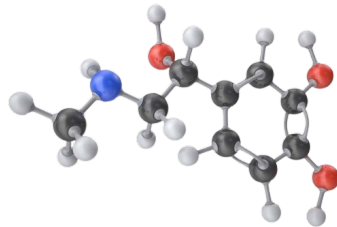
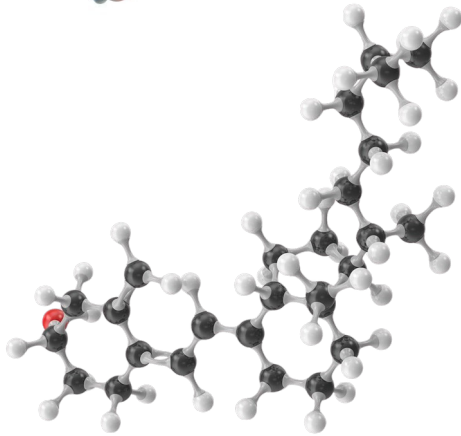
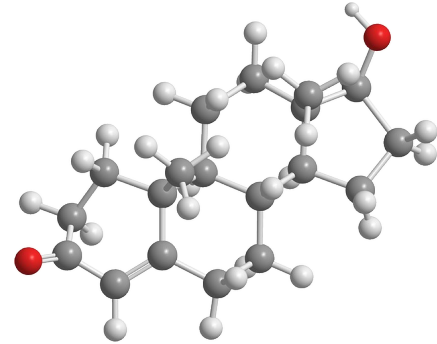
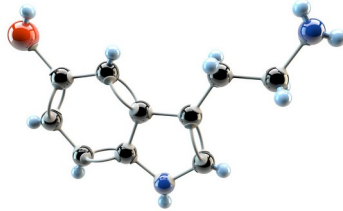
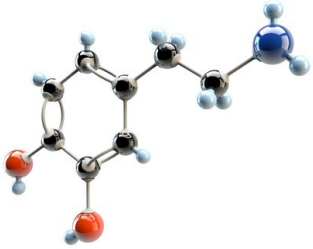
- Aggression, Dominanz und Wettbewerbsfähigkeit
- Wirkung auf soziales Verhalten dynamisch, kann durch verschiedene Faktoren beeinflusst werden (Umgebung, sozialer Status)



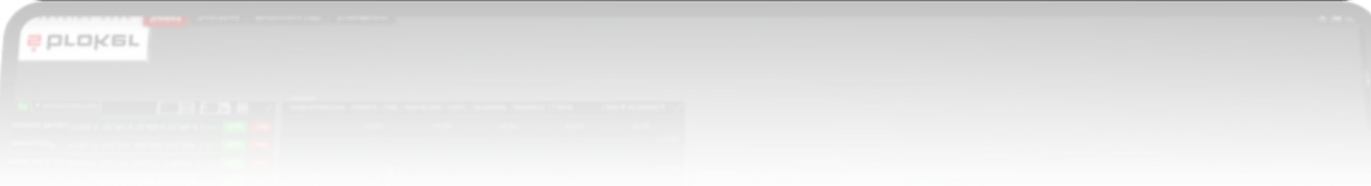
Adrenalin

- „Kampf-/Flucht-Reaktion“, beeinflusst Entscheidungen bei Stress / Gefahr
- beeinflusst Gleichgewicht zwischen E und A, indem es unsere Reaktionen auf Bedrohungen und Chancen formt

www.raimundschriek.com/neurotransmitter

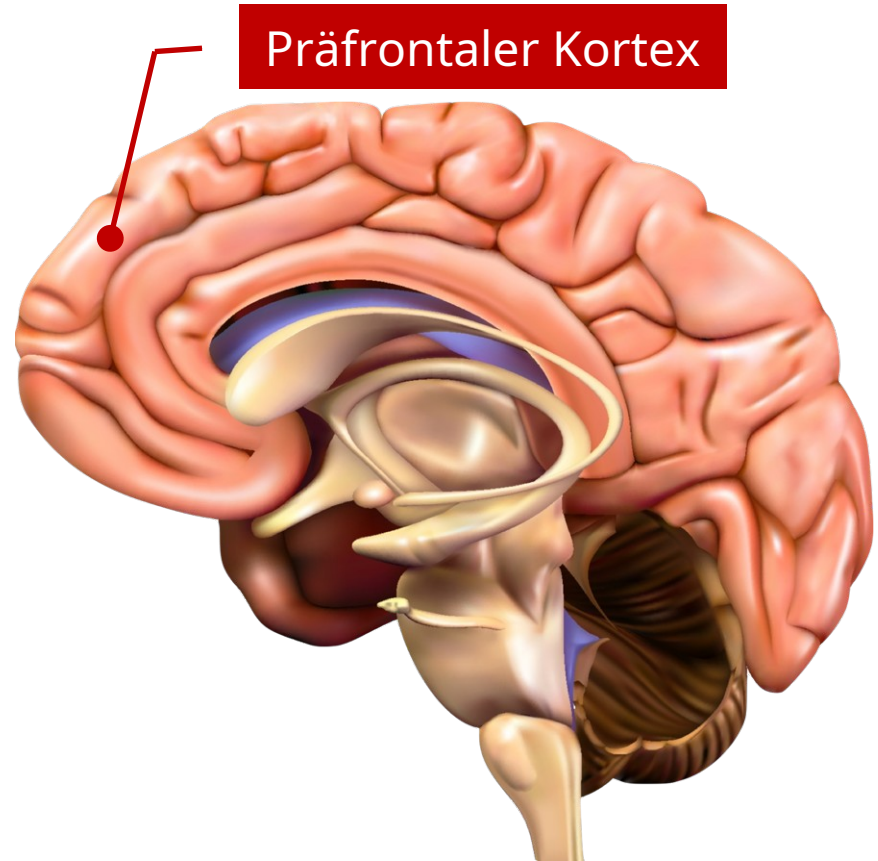


Trading-Praxis



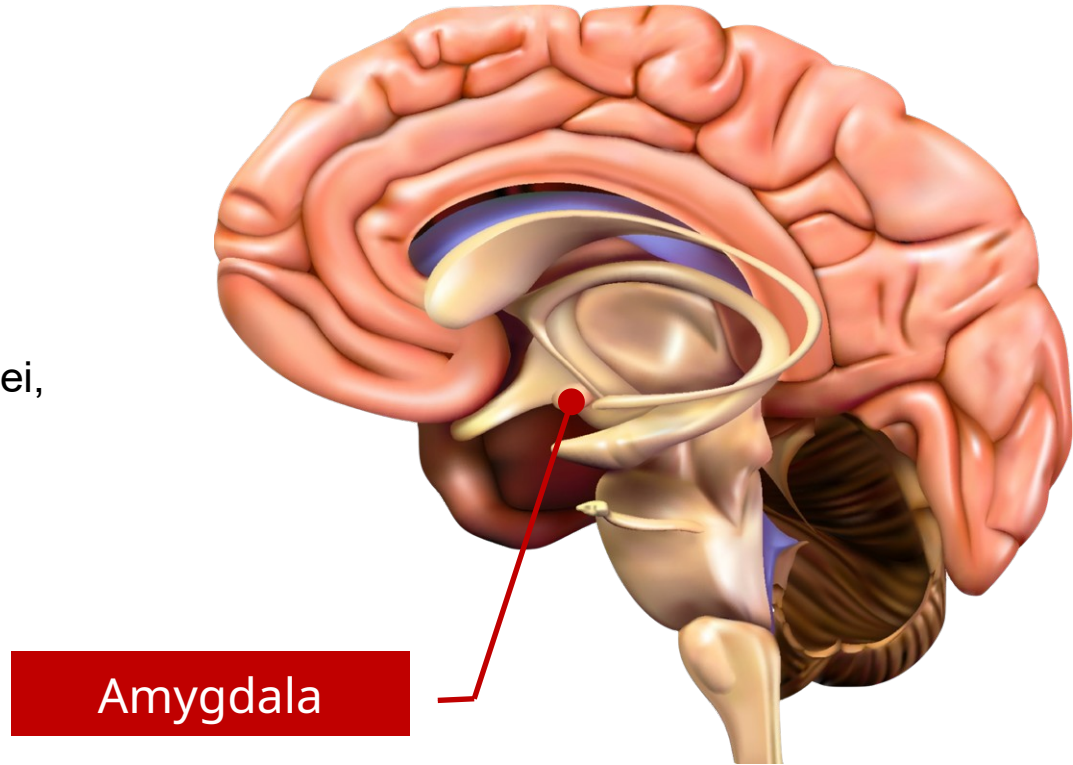
Der Präfrontaler Kortex

- im Kontext von E und A: das Areal, das hilft, Entscheidungen zu treffen, die sich auf persönliche versus soziale Interessen beziehen



Die Amygdala

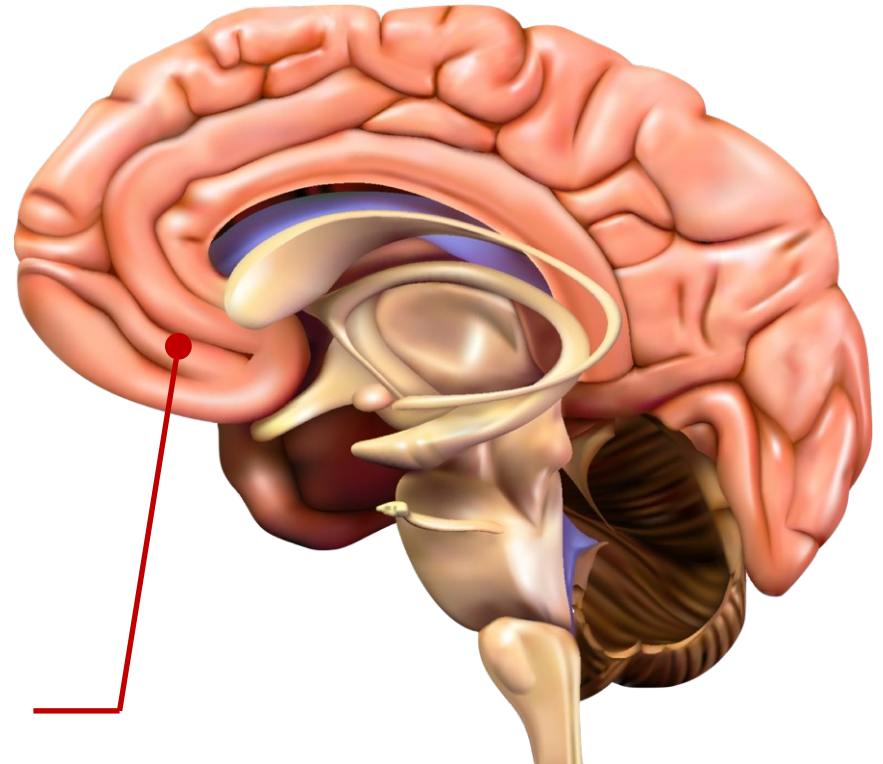
- Rolle in der Emotionsverarbeitung, insbesondere Angst
- in Bezug auf E und A trägt sie dazu bei, das Gleichgewicht zwischen persönlichem Vorteil und sozialer Verantwortung zu regulieren



Der ventromediale präfrontale Kortex

- vmPFC ist Bereich des präfrontalen Kortex, der für die Verarbeitung von Risiken und Belohnungen zuständig ist
- spielt eine Schlüsselrolle bei der Bewertung von Möglichkeiten, wenn es darum geht, persönliche Vorteile mit sozialen Verpflichtungen in Einklang zu bringen

Ventromedialer präfrontaler
Cortex



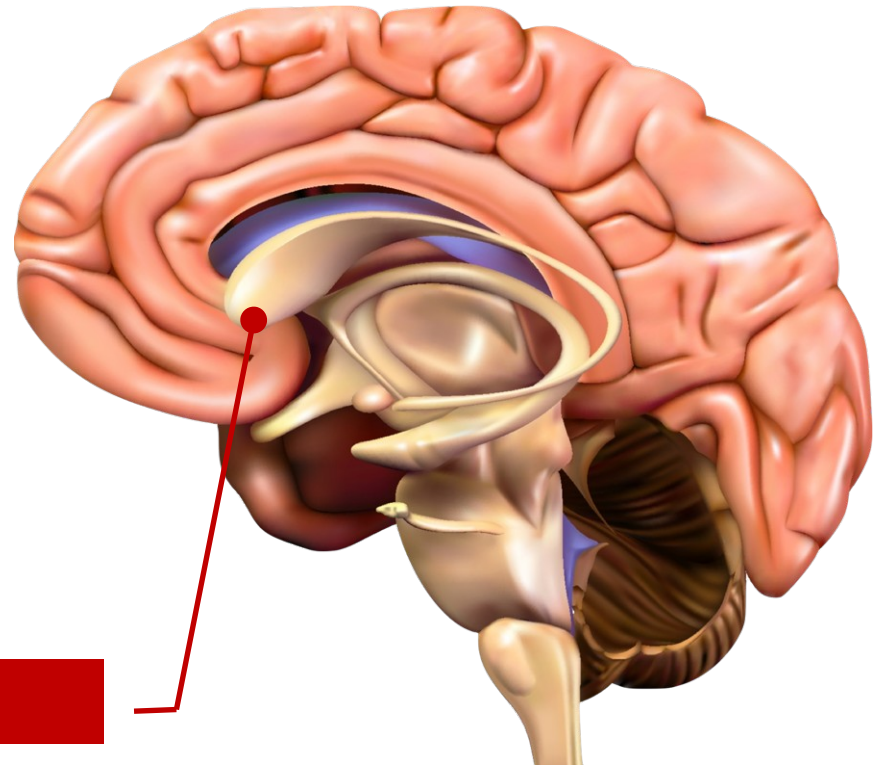
Die Insula



- eng mit Empathie und Mitgefühl verbunden
- ermöglicht uns, die Gefühle und Bedürfnisse anderer Menschen zu verstehen
- spielt entscheidende Rolle in unseren Fähigkeiten, zwischen E- und A-Handlungen zu wählen
- Gefühl von Fairness

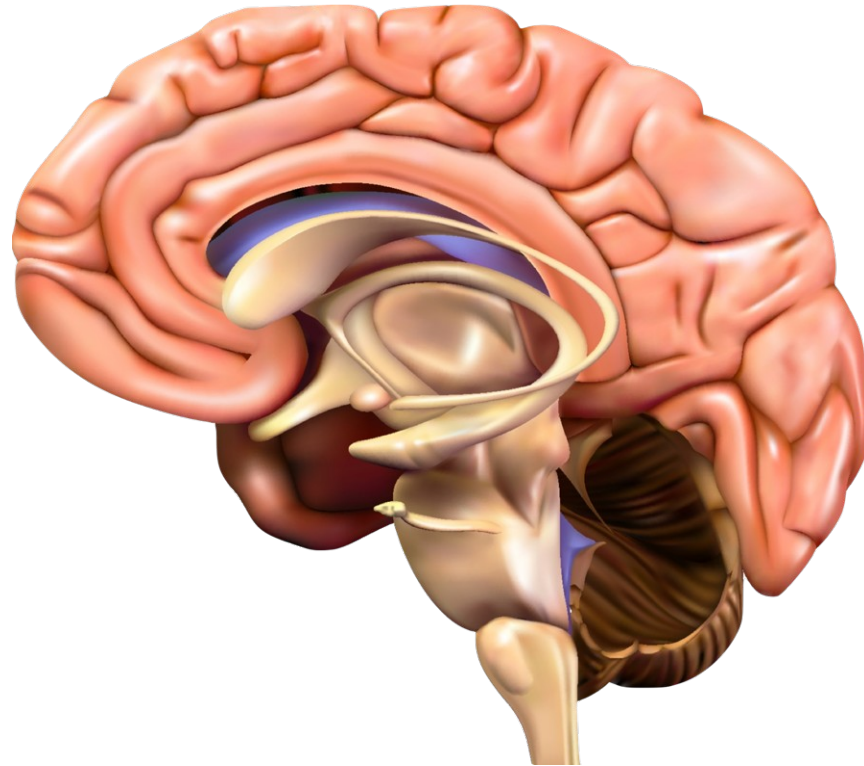
Das Striatum

- wichtiger Teil des Basalgangliensystems, ist zentraler Akteur im Belohnungssystem
- im Kontext von E und A spielt das Striatum eine zentrale Rolle bei der Verstärkung von Verhaltensweisen, die positive Ergebnisse erzielen

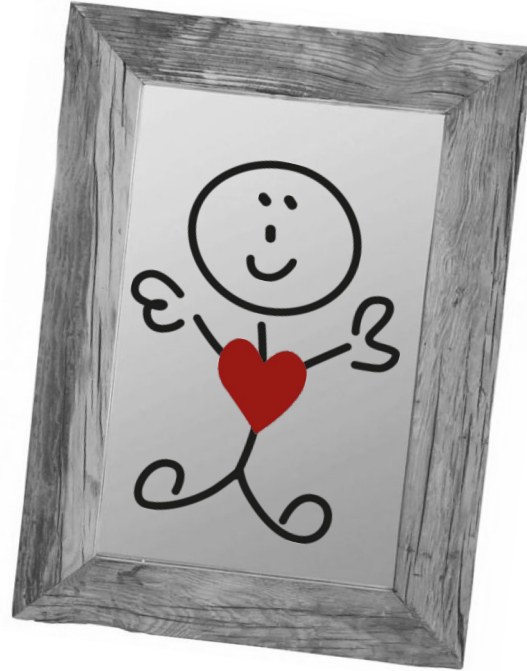
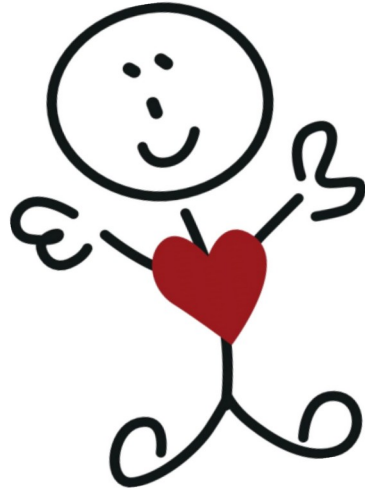


Striatum

www.raimundschriek.com/gehirnareale



Wer bist du?



Wer bist du? Ego-Arbeit

Spaß
haben



keine
Regeln



mich
ausprobieren



versorgt und
geliebt werden



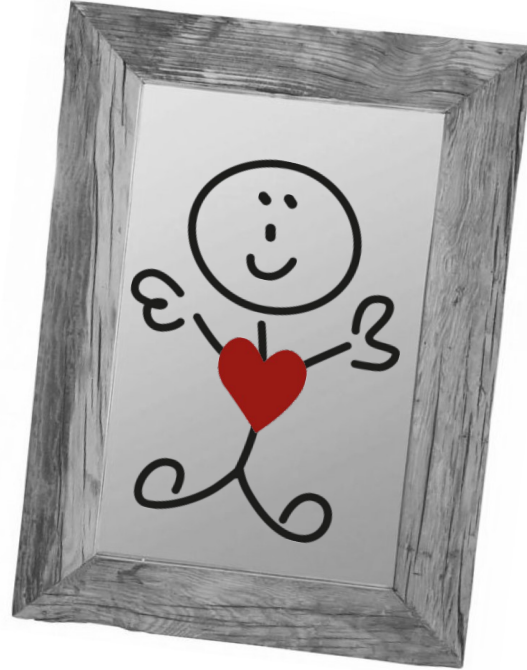
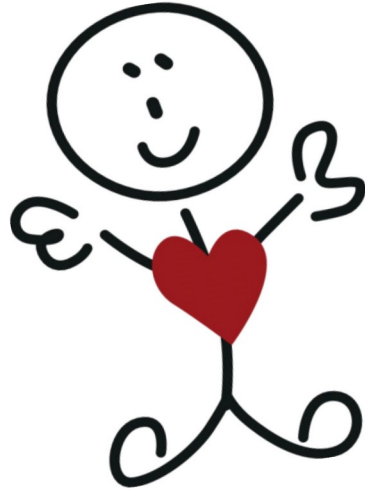
Recht
haben



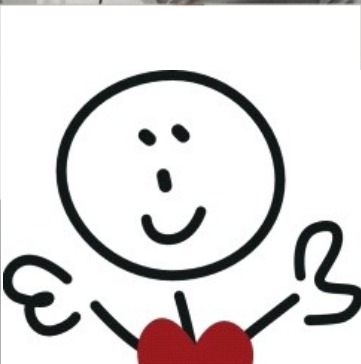
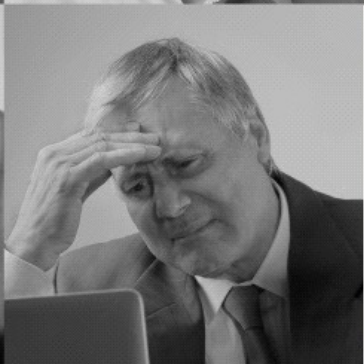
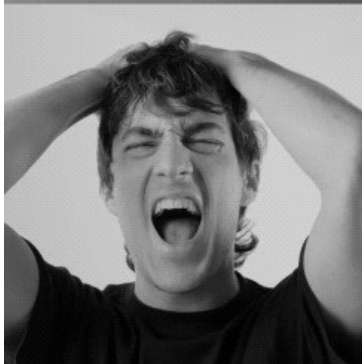
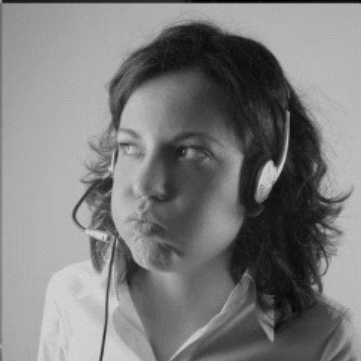
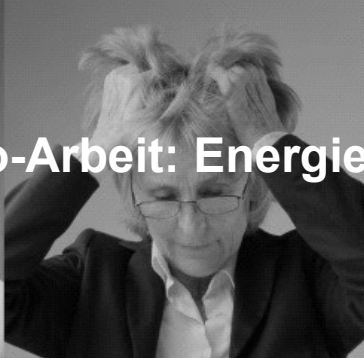
zeigen,
dass ich
was kann



Selbstwahrnehmung fördert finanzielles Wachstum



Ego-Arbeit: Energie zusammenhalten / Grenzen ziehen





Literaturtipps

- Batson CD *et al.* (1981) Ist empathische Emotion ein Quell des altruistischen Motivs? *Journal of Personality and Social Psychology* 40, 290 – 302
- Trivers RL (1971). Die Evolution des reziproken Altruismus. *Quarterly Review of Biology* 46, 35 - 57

Was du erfahren hast ...

- Altruismus verhindert finanziellen Erfolg
- Emotionen, Sozialisation und Erziehung beeinflussen Trading-Entscheidungen
- Egoismus ist, sich an seine Regeln zu halten
- Ego-Arbeit: Energie zusammenhalten und Grenze ziehen
- Guck mal, wer da tradet? Selbstwahrnehmung fördert finanzielles Wachstum



(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/sb2024