



Wie und wieso Gewinne und Verluste Ihren nächsten Trade beeinflussen

Webseminar, 19.11.24

 **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

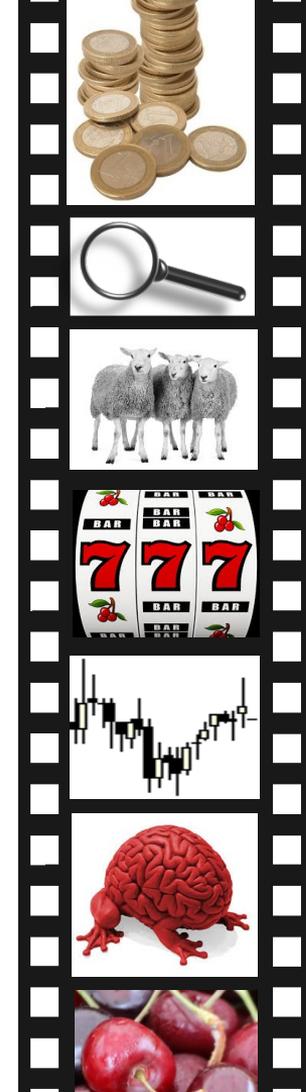
DU BIST TRADER!

Wie du trotz Fiskus, Fast Food und Finanzenentertainment erfolgreich wirst

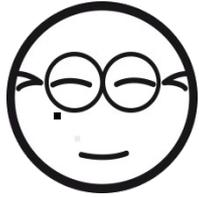


Übersicht

- 1 Das menschliche Gehirn
- 2 Erwartungseffekte
- 3 Erinnern ist das wahre Vergessen
- 4 Dopamin
- 5 Neurowissenschaftliche Erkenntnisse
- 6 Trading ist erlernbar



Studie: Händler-Verhalten



Universität St. Gallen
(2011) „Kooperations-
bereitschaft und Ego-

ismus von professionellen
Händlern“

Daten: 28 Händler

n-tv

Methode: Computersimula-
tionen und Intelligenztests

-
- Händler sind egoistischer und risikobereiter als eine Gruppe von Psychopathen des Schweizer Gefängnisses Pöschwies

Das Gehirn



-
- zentrales Organ des Nervensystems
 - verarbeitet Sinneseindrücke
 - erzeugt Gedanken und Gefühle

Das menschliche Gehirn

Unser Gehirn wiegt zwar nur rund 1,5 Kg, aber es verbraucht 20% unserer Energie.

Wenn Sie einmal das Gewicht des Gehirns ins Verhältnis zum gesamten Körpergewicht setzen, werden Sie feststellen, dass das Gehirn etwa das 10fache an Energie verbraucht, als ihm gewichtsämbig zusteht.

-
- Gehirn sucht zunächst im Gedächtnis, bevor es „etwas“ Neues lernt

Neurowissenschaftliche Erkenntnis 1



-
- Erwartungen an Kurse sind intensiver als Erfahrungen

Studie: Erwartungseffekte bei Entscheidungen: De Martino *et al.* (2006)

- Teilnehmer erhalten 50 Pfund und werden mit einer von zwei Optionen konfrontiert. Beide Optionen haben den gleichen Erwartungswert, werden aber unterschiedlich präsentiert:
- **Gewinn-Frame:**
 - **Option A:** "Sie behalten sicher 20 Pfund."
 - **Option B:** "Mit einer Wahrscheinlichkeit von 40 % behalten Sie alles, und mit 60 % verlieren Sie alles."
- **Verlust-Frame:**
 - **Option A:** "Sie verlieren sicher 30 Pfund."
 - **Option B:** "Mit einer Wahrscheinlichkeit von 40 % behalten Sie alles, und mit 60 % verlieren Sie alles."

Studie: Erwartungseffekte bei Entscheidungen, De Martino *et al.* (2006)

Sie behalten 20 Euro



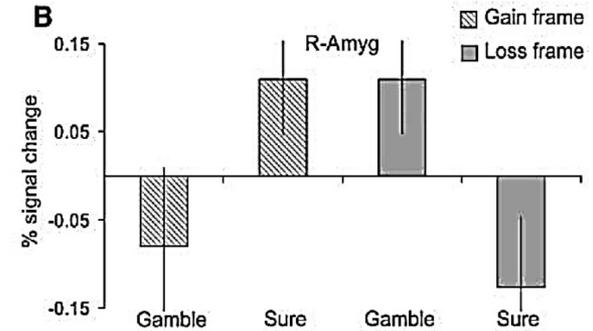
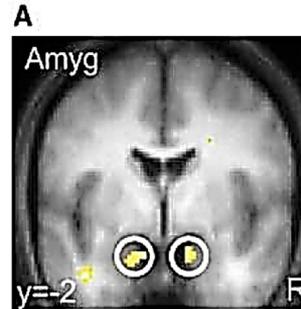
Sie verlieren 30 Euro



- Die Studie zeigte, dass die **Amygdala** bei Entscheidungen im Verlust-Frame besonders aktiv war, was die emotionale Reaktion auf den Rahmen (Framing-Effekt) verdeutlicht. Interessanterweise waren Teilnehmer, die resistenter gegenüber dem Framing-Effekt waren, durch eine erhöhte Aktivität im **orbitofrontalen Cortex** gekennzeichnet, welcher rationale Kontrollprozesse unterstützt.
- Das Experiment demonstriert, wie emotionale Rahmung unsere Entscheidungen verzerren kann, selbst wenn der mathematische oder rationale Wert der Optionen gleich ist.

Studie: Erwartungseffekte bei Entscheidungen

- Aktivierungsmuster des Mandelkerns (A, B) bei negativem (loss frame) und positivem (gain frame) Framing (De Martino *et al.*, 2006).



Neurowissenschaftliche Erkenntnis 2



-
- Gehirne erwarten nach zwei Wiederholungen eines gleichen Reizes automatisch und unbewusst eine dritte Wiederholung



„Wiederholung eines Reizes“ UND Lösungsvorschläge

- Gewinn-Trades
- Chart: zwei lange weiße Kerzen
- Hochs, Tiefs
- Kaufempfehlungen
- Musterdepots



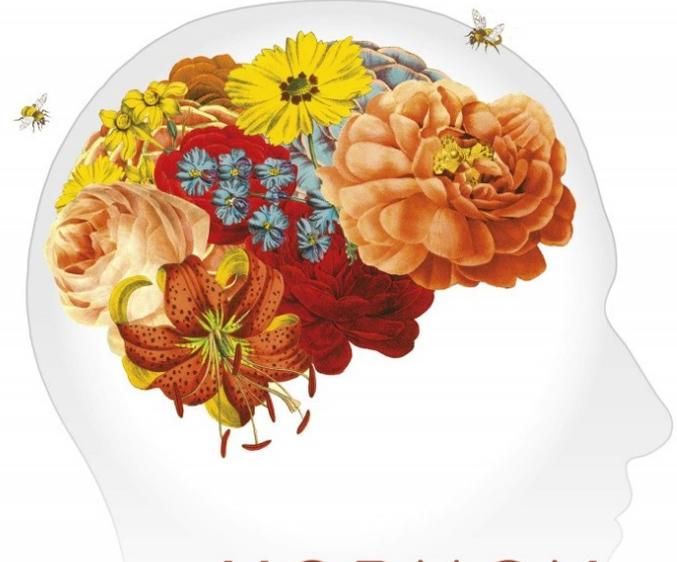
- Strategie
- Statistik, Fakten, Trading-Tagebuch
- Selbstvertrauen / -wert
- bewusst traden
- wertfrei wahrnehmen
- Entspannen





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

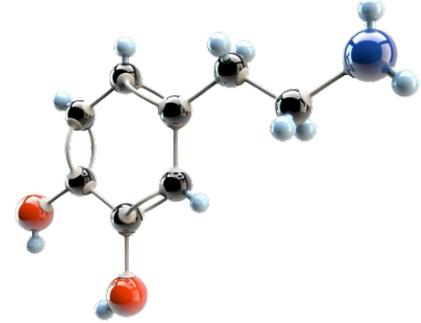


EIN HORMON
REGIERT *DIE* WELT

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

PREMIUM
riva

Lernen / Traden lernen!?



”Erinnern ist das
wahre Vergessen“



Onur Güntürkün
*1958
deutscher Psychologe und
Hirnforscher
Lehrstuhl für Biopsychologie,
Ruhr-Universität Bochum

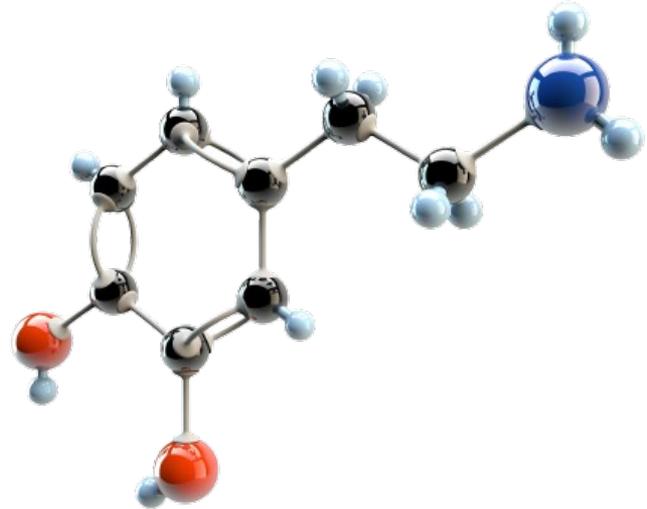
Erinnern ist das wahre Vergessen

„Denken, **Erinnern** und **Träumen** erscheinen uns ganz selbstverständlich. Dabei sind sie Ergebnis der Zusammenarbeit von 81 Milliarden Gehirnzellen.“

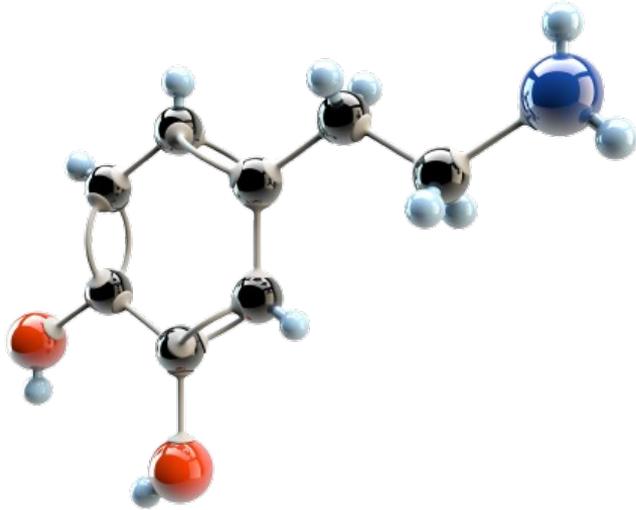
„Der gefährlichste Gegner unseres Gedächtnisses ist aber das **Erinnern**. Jedes Erinnern modifiziert die bisherige Gedächtnisspur, ersetzt sie durch eine aktualisierte Version.“

Rolle des Neurotransmitters Dopamin beim Lernen

- wenn 1. Dinge „etwas“ anders sind als das, was wir voraus-gesagt haben und 2. uns **relativ schnell** zurückgemeldet werden (Day-Trading)
- wenn eine Situation vorliegt, in der es **etwas zu entdecken** gibt (Spaß)
- **aktive** Entscheidungsprozesse (anstelle von passivem Lernen / Zuschauen)



Rolle des Neurotransmitters Dopamin beim Lernen



-
- Gehirn nimmt Dinge, die es nicht erwartet wichtig (**Prädiktionsfehler**)
 - ununterbrochen sagen wir die Zukunft vorher
 - **Dopamin** passt im Gehirn, die Stellen an, die Prädiktionsfehler gemacht haben (modifiziert, die für diese Fehler verantwortlichen Stellen)

Geld wirkt auf unser Gehirn wie eine Droge

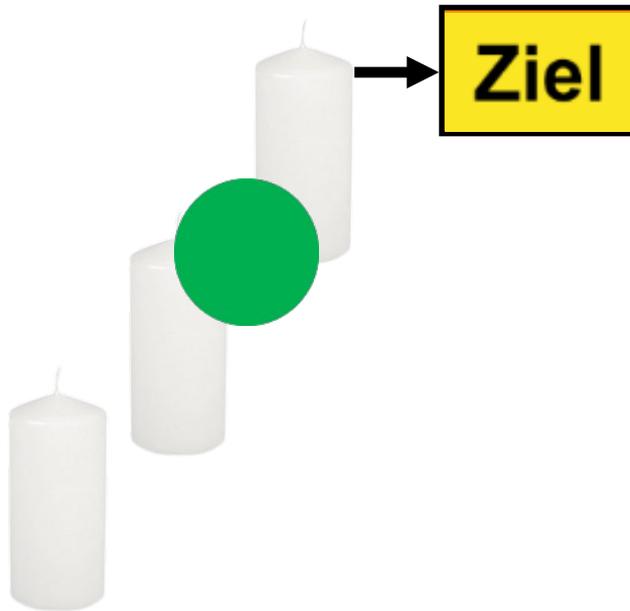


Neurowissenschaftliche Erkenntnis 3

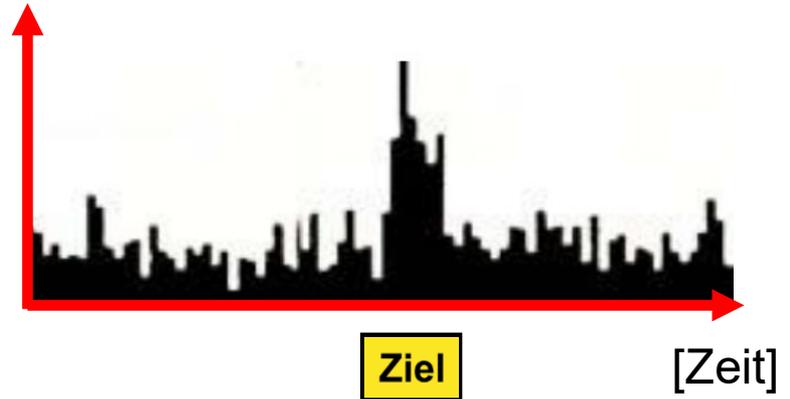


-
- (Unerwartete) finanzielle Gewinne führen zu neuronaler Aktivität, die Rauschzuständen vergleichbar sind

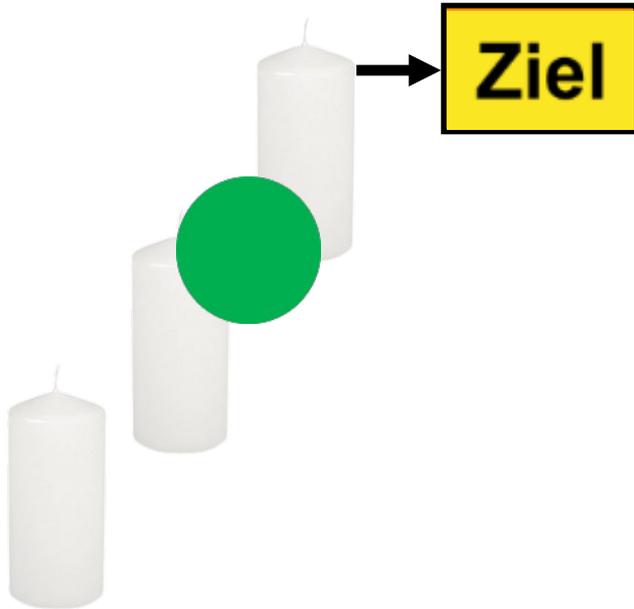
Dopaminausschüttung: keine Erwartung



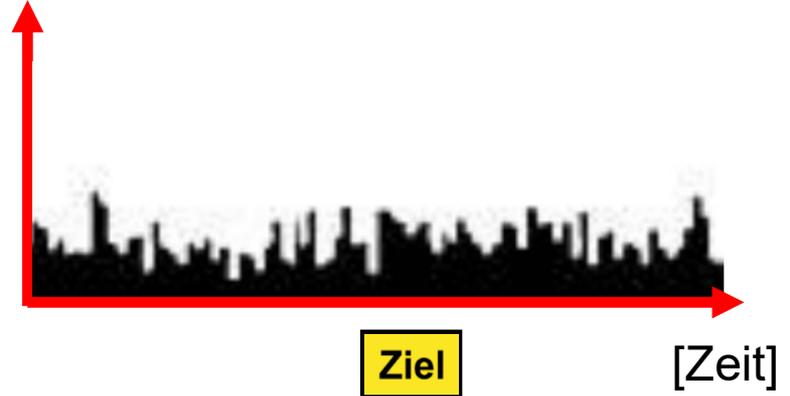
[Dopamin]



Dopaminausschüttung: Abweichung von der Erwartung

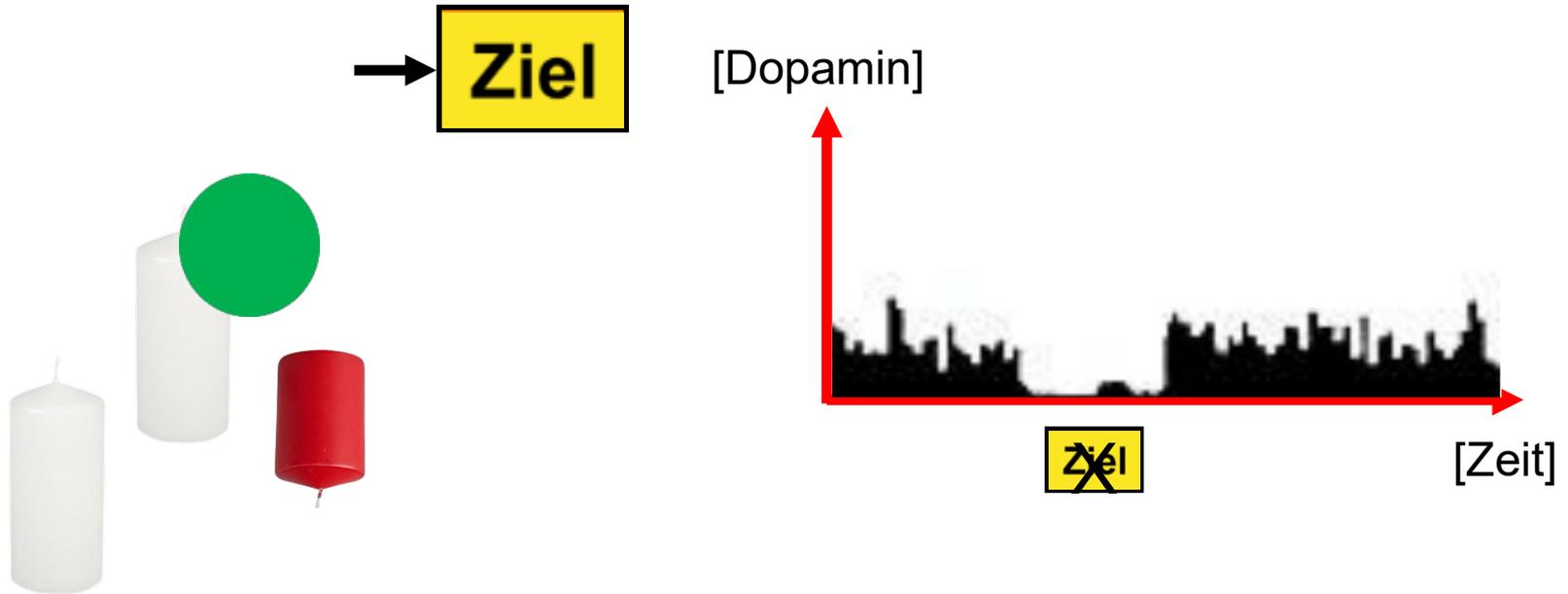


[Dopamin]



keine Vorhersageabweichung

Dopaminausschüttung: Abweichung von der Erwartung

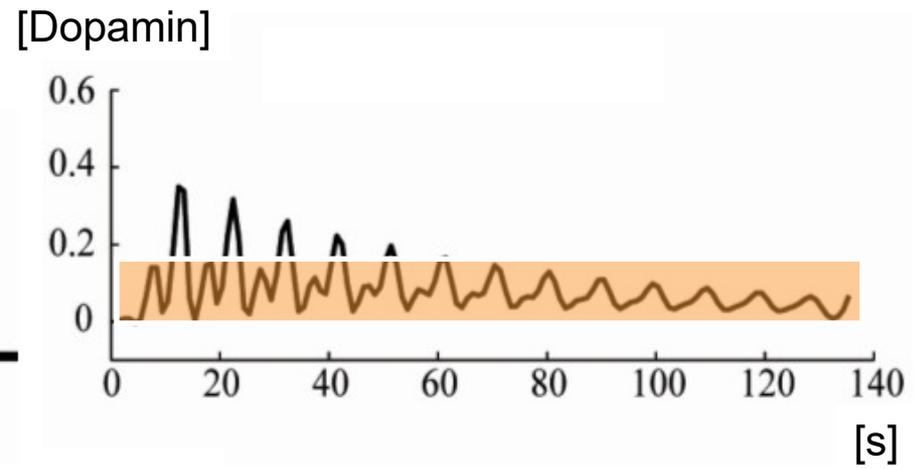
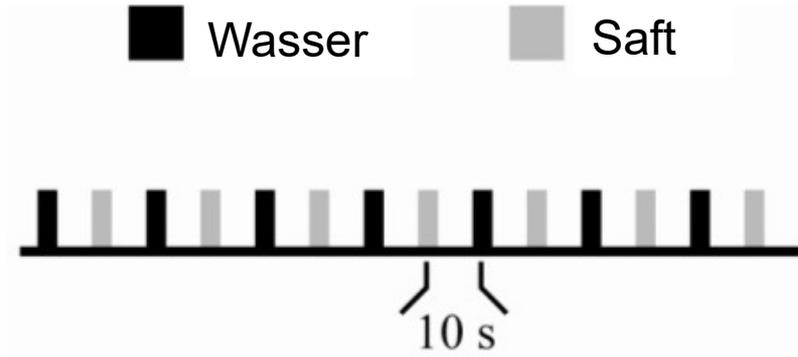


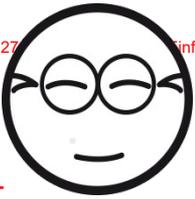
Studie: Warum Trading süchtig machen kann



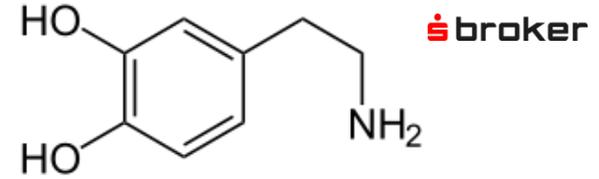
Berns GS, McClure SM, Pagnoni G
und Montague PR (2001)
Predictability modulates human brain
response to reward. J of Neurosci
21, 2793-2798

-
- hohe Dopaminausüttung bei Vorhersagen, Tipps
 - Gewöhnungseffekt bei ständiger Aktivierung
 - unverhältnismäßiger Risiken, übermäßiges Trading





Verlangen nach Neurotransmittern



Ergebnis 1: Vorhersagen, Tipps, Wetten: hohe Dopaminausschüttung

Ergebnis 2: aktives Belohnungssystem: weniger rationale Entscheidungen.
Belohnung, auch, wenn Vorhersage nicht eintrifft

Allerdings: Ergebnis schlechter als erwartet: Dopaminspiegel (Stimmung) fällt

Ergebnis 3: Gewöhnungseffekt bei ständiger Aktivierung

Ergebnis 4: weitere Steigerung: unverhältnismäßige Risiken oder übermäßiges Trading

Aufgabe: Neurotransmitterausschüttung erhöhen, z. B. durch Liebe empfinden oder Sport treiben

Konsequenz: Trading / Trades: Anfang und Ende (zeitlich und finanziell)

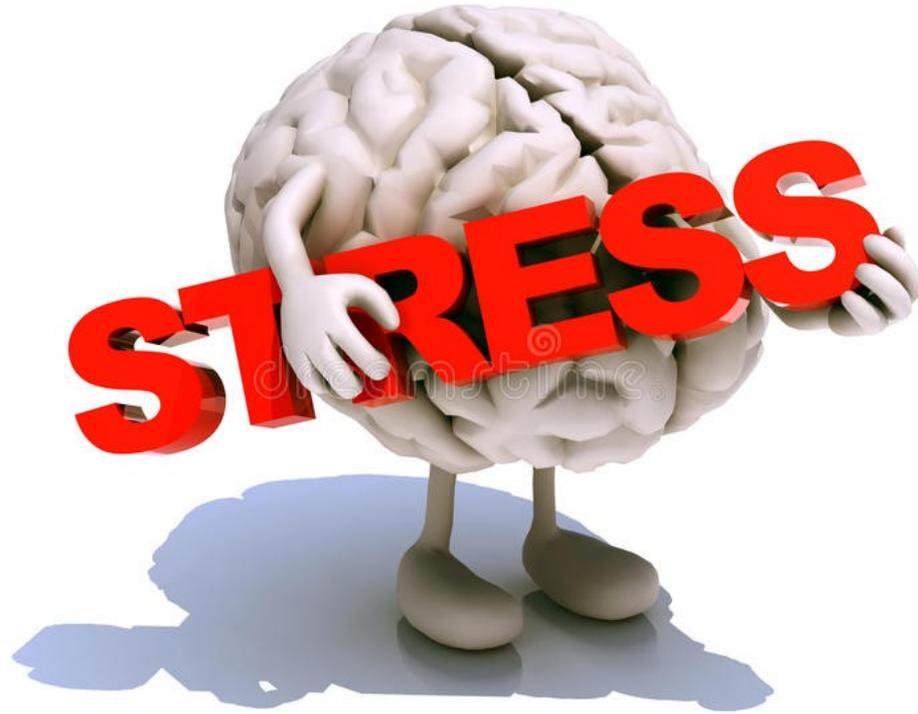
Studie: Verlierer erhöhen das Risiko



Gehring WJ, Willoughby AR (2002)
The Medial Frontal Cortex and the
Rapid Processing of Monetary Gains
and Losses. *Science* 295, 2279-2282

-
- **Daten:** 6 Frauen, 6 Männer
 - **Aufgabe:** Entscheidung zwischen zwei Zahlen, die eine Sekunde später grüne oder rote Hintergrundfarbe annehmen

Die Angst vor Verlust

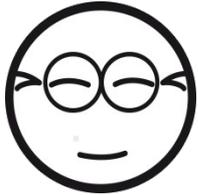


Studie: Verlierer erhöhen das Risiko

5	25
5	25
5	25

(grün = Gewinn, rot = Verlust)

Studie: Verlierer erhöhen das Risiko



Gehring WJ, Willoughby AR (2002)
The Medial Frontal Cortex and the
Rapid Processing of Monetary Gains
and Losses. *Science* 295, 2279-2282

-
- ¼-Sekunde, zur Einschätzung von Gewinn / Verlust
 - Gewinn / Verlust beeinflusst Verhalten im nächsten Spiel (Trade) (**keine bewusste Entscheidung**)
 - **Verlierer erhöhen das Risiko**
 - Druck, Verluste auszugleichen führt zu weiteren Verlusten
 - Verluste hinterlassen **Spuren im Gehirn**

Neurowissenschaftliche Erkenntnis 4



-
- Finanzielle Verluste führen zu biologischen Veränderungen die **physische Auswirkungen** auf **Gehirn** und **Körper** haben

Neurowissenschaftliche Erkenntnis 5



-
- Finanzielle Verluste werden in gleichen Regionen verarbeitet in denen **Todesangst / Ekel** entsteht.

Insellappen / Die Insel



Insellappen / Die Insel

- verdeckter Teil der Großhirnrinde
- **evolutionäres Alter**: hochbetagt
- Aufgaben
 - Verarbeitung von Geruch und Geschmack, z. B. **Ekel**
 - Emotionale Bewertung von Schmerz
 - Empathie
 - Gefühl von Fairness
 - **Risiko / Entscheidungsverhalten**



Studie: Trading ist erlernbar



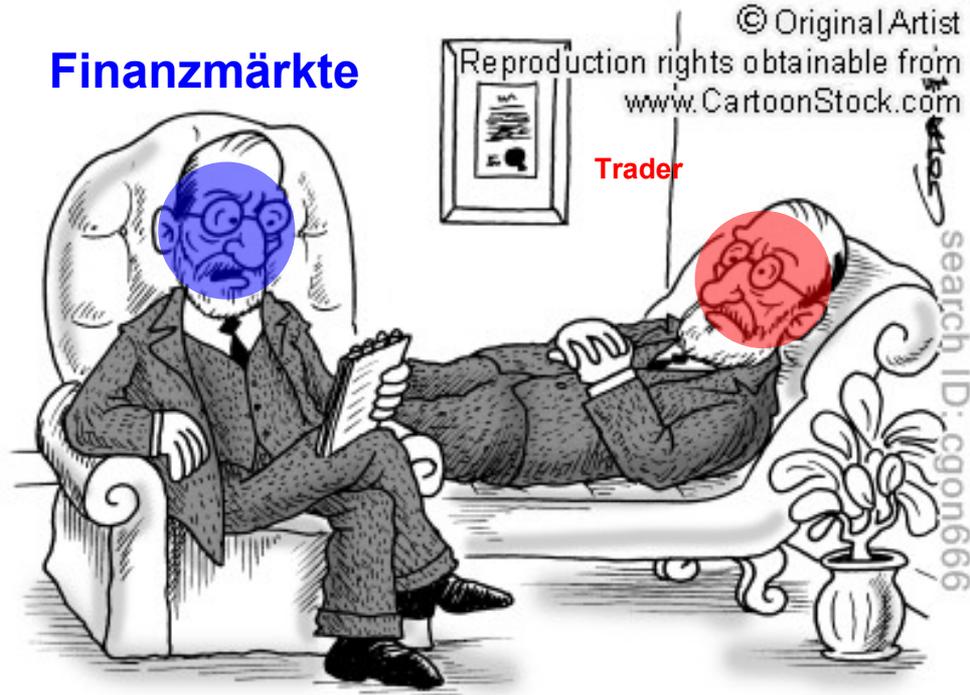
Seru *et al.* (2006) Learning by Trading

Daten: Finnland, alle Trades

Zeitraum: 1995-2003

-
- Dispositionseffekt verringert Erträge (3,2 % pro Jahr)
 - **abbaubar:** 7 % pro Jahr
 - unkomplizierte Trader („unsophisticated investors“), **Frauen**, Trader, die regelmäßig kleine Gewinne zu realisieren!!

Finanzmärkte



“Interesting. But what makes you so sure I’m
your delusion? Rather than vice-versa?”



Literaturtipps

- Schriek R (2012) Viele merken nicht, was Sie da tun, FONDSexklusiv
- Schriek R (2011/2012) Trading ohne Stress, FONDSexklusiv

Was du erfahren hast ...

- Finanzentscheide sind ein Mix aus neuronalen Strukturen, biochemischen Prozessen und Persönlichkeitsmerkmalen
- Neuronen sind überall beteiligt
- Gehirne entwickeln sich lebenslang
- Wahrnehmung ist abhängig von Erwartung, Kontext und Aufmerksamkeit
- Menschen sind Dopaminjunkies
- „Verlierer“ erhöhen das Risiko



(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