

A person in a pink and black wetsuit is kitesurfing on a dark blue wave, creating a large splash of white water. The sky is a clear, pale blue.

Entscheidungen entschlüsselt: Wie Kahneman & Tversky unser Denken revolutioniert haben

Webseminar, 18.10.25

 **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, Ausbildungskonzepte
- Trainer beim Trading Masters seit 2014 und beim Traders Cup seit 2025
- Keynote Speaker
- **Buchautor** „Besser mit Behavioral Finance“ UND „Du bist Trader!“, UND „Geld verdienen mit Markteffekten“, E-Book (D, E, FR, NL)
- Experte für systemische und rhythmische Numerologie
- Mitglied der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement

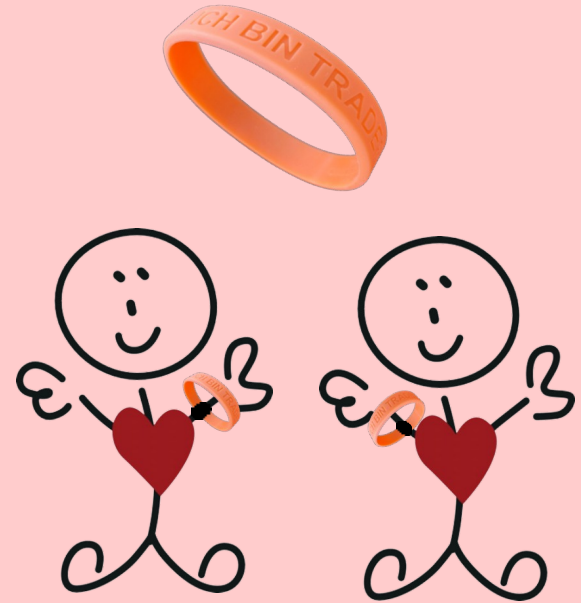
kontakt@raimundschriek.com
www.raimundschriek.com





WAS DU ERLEBEN WIRST

- 01** 50 Jahre Behavioral Finance
- 02** Forscher 1. und 2. Generation
- 03** Heuristiken
- 04** 25 Jahre Neuroökonomie





Amos Tversky



Richard Thaler



Robert J. Shiller



Daniel Kahnemann

50 Jahre Behavioral Finance



Nicolas Barberis



Hersh
Shefrin



Meir Statman



Andrei Shleifer₆

50 Jahre Behavioral Finance, 1. Generation

Daniel Kahnemann



1934-2024

Amos Tversky



1937-1996

Richard Thaler



1945

Robert J. Shiller



1946

Prospect Theorie
Verlustabneigung
Framing-Effekte
Heuristiken

Mental Accounting
Endowment Effect
Nudge-Theorie

Shiller KGV

Daniel Kahneman, Amos Tversky: Die Prospect-Theorie



- **Themen:** Urteilsheuristiken, kognitive Verzerrungen, Prospect-Theorie
- **Wirtschaftsnobelpreis 2002:** Einführen von Einsichten der psychologischen Forschung in die Wirtschaftswissenschaften, besonders bzgl. Beurteilungen und Entscheidungen bei Unsicherheit
- 1961-1978 Hebrew University
- 1978-1986 British Columbia
- 1986-1994 Berkeley

Daniel Kahneman, 1934 - 2004
israelisch-amerikanischer Psychologe
israelisch-amerikanischer Psychologe

Daniel Kahneman, Amos Tversky: Die Prospect-Theorie



- **Themen:** kognitive Psychologie, Urteilsheuristiken, kognitive Verzerrungen, Prospect-Theorie
- **Stationen:** Hebrew University, Stanford University

Amos Tversky, 1937 - 1996
israelisch-amerikanischer Psychologe
israelisch-amerikanischer Psychologe

Verlustaversion – wie stark wirkt sie bei dir?

- Viel stärker als ein gleich großer Gewinn
- Eher stärker
- Etwa gleich
- Eher schwächer
- Viel schwächer



Kahneman und Tversky auf den Punkt gebracht



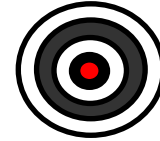
Prospect Theorie

Die Angst vor Verlusten ist bei Menschen stärker ausgeprägt als die Wertschätzung möglicher Gewinne



Heuristiken

Mentale Abkürzungen führen häufig zu verzerrten Wahrnehmungen und Entscheidungen



Verlustaversion

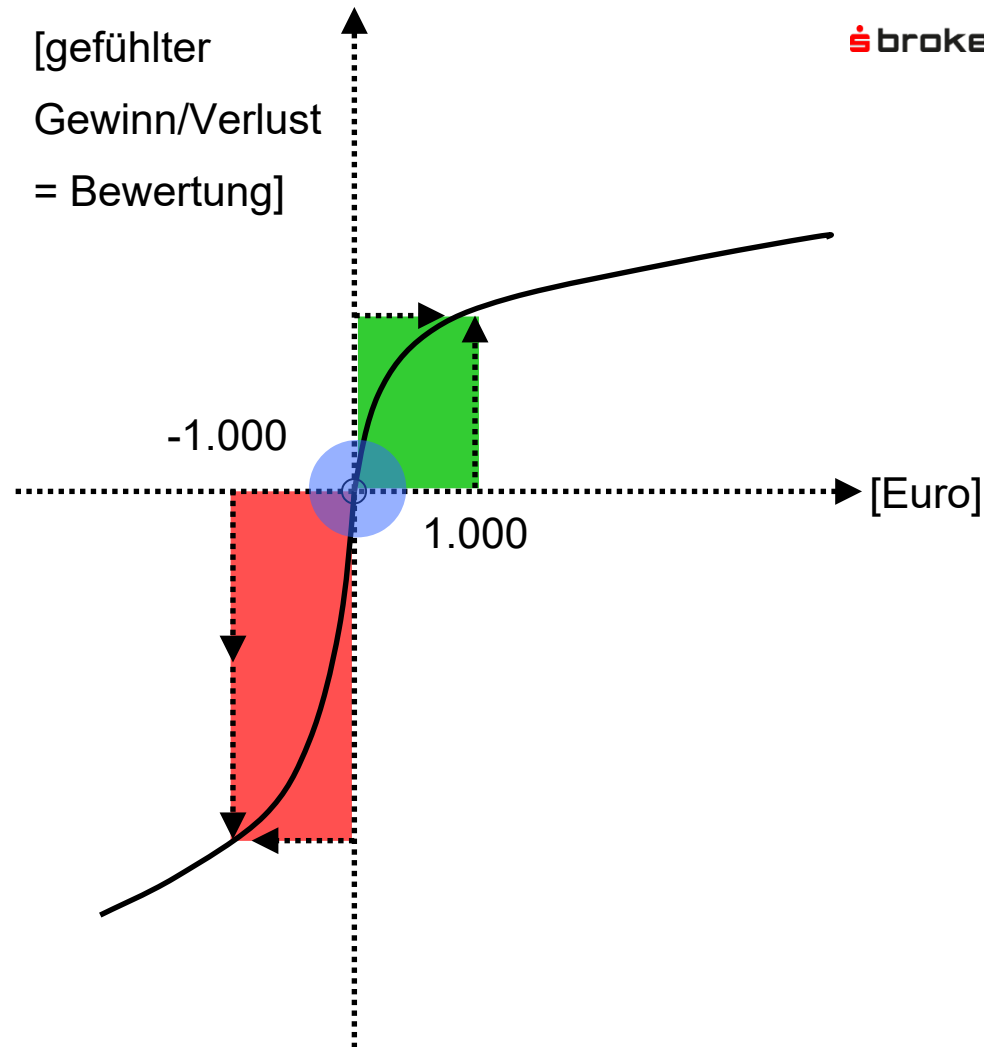
Der Schmerz eines Verlustes wiegt schwerer als die Freude über einen gleich großen Gewinn

Väter der Behavioral Finance

Kahneman und **Tversky**:
hypothetische Wertfunktion.

Bezugspunkt Koordinatenursprung:
rechts positiv (relativer Gewinn), links
negativ (relativer Verlust).

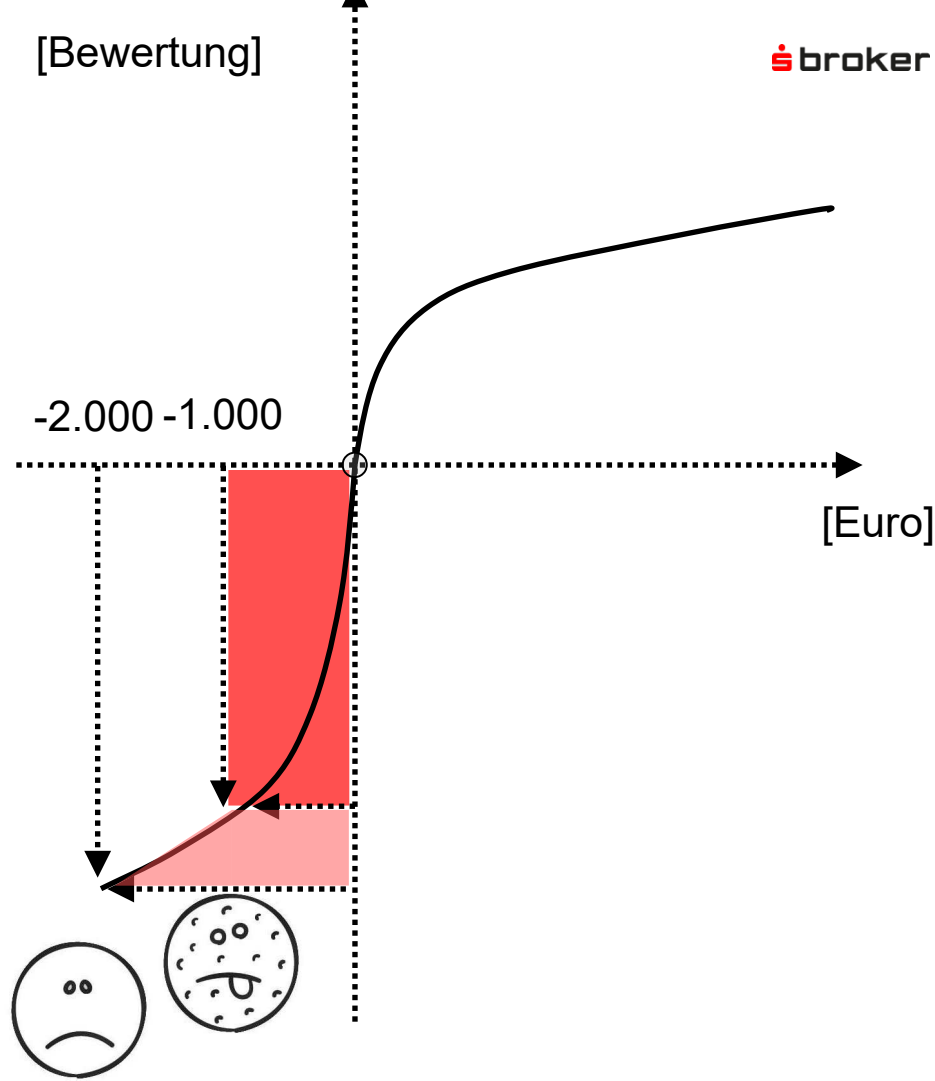
Gewinn und Verlust entstehen
durch Bewertung und Festlegen eines
Bezugspunkts.



Mutter der Behavioral Finance-Fallen

Dispositionseffekt

- Δ gefühlter / tatsächlicher **Verlust**
- **Folge:** Aussitzen von Verlust
- **Gründe:**
 - Abneigung gegen Verluste
 - Abneigung gegen Bedauern
 - Stolz
 - Selbstüberschätzung



Verluste beeinflussen mich ...



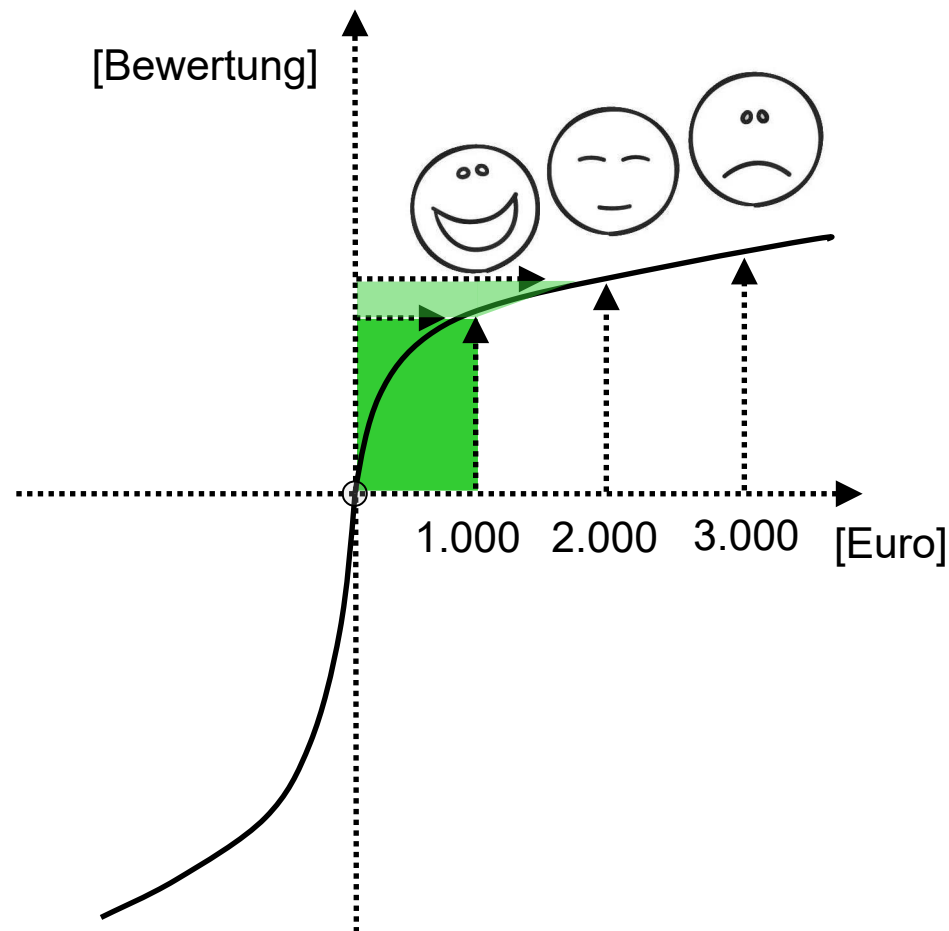
Wer unterstützt dich, wenn du Verluste machst?



Mutter der Behavioral Finance-Fallen

Dispositionseffekt

- Δ gefühlter / tatsächlicher **Gewinn**
- **Folge:** Gewinnrealisierung
- **Gründe:**
 - Abneigung gegen Verluste
 - Sicherheitseffekt
 - Risikoabneigung





Trader-Coaching: Wie gehst du mit deinen Gefühlen um?

- ▶ Kannst du das Gefühl einer bestimmten Börsensituation zuordnen?
- ▶ Wo begegnet dir das Gefühl im normalen Leben?
- ▶ Wie gehst du mit dem Gefühl um?
- ▶ Wann ist dir das Gefühl zum ersten Mal in deinem Leben begegnet?
- ▶ Kannst du etwas wahrnehmen, was der tiefere Grund für das Gefühl ist oder womit es zusammenhängt?
- ▶ Weißt du etwas über die Zeit von deiner Zeugung bis zur Geburt, was in Zusammenhang mit dem Gefühl stehen könnte?
- ▶ Welches deiner Familienmitglieder (lebend oder verstorben) verbindest du am ehesten mit diesem Gefühl?



Herausforderung beim emotionalen Trading

Die größte Herausforderung von Anfängern ist der Umgang mit den Trading-Ergebnissen. Deren Bewertung hat neben einer rationalen Komponente (Gewinn/Verlust in Euro) eine weitere, die mit Gefühlen verbunden ist. Gefühle, wie z. B. Befriedigung oder Erleichterung bei Gewinn oder auch Angst, Trauer oder Wut bei Verlust, verlangen Anfängern, aber auch Fortgeschrittenen und auch professionellen Tradern einiges ab. Umso wichtiger ist es, regelmäßig zu trainieren und vielfältige Erfahrungen zu sammeln. Wer lernt, seine Gefühle wahrzunehmen, anzunehmen und damit umzugehen, ist auf einem guten Weg.





Emotionen sind messbar

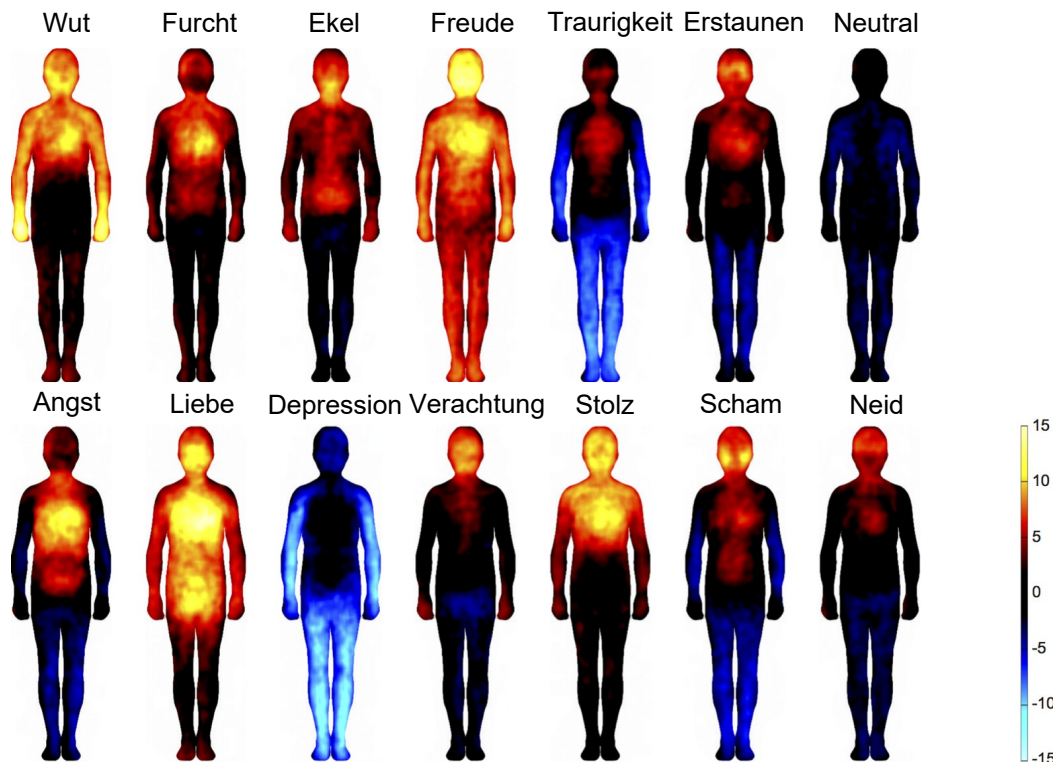
Studie:

Nummenmaa *et al.* (2014)

Bodily maps of emotions,
PNAS, 111, 646-51

Ergebnis:

Körpertopographie weiteren
Gefühlen verbunden mit
Worten. „Body-Maps“ mit
erhöhter Aktivität: **warme
Farben** und mit erniedrigter:
kalte Farben beim Fühlen des
Gefühls





“

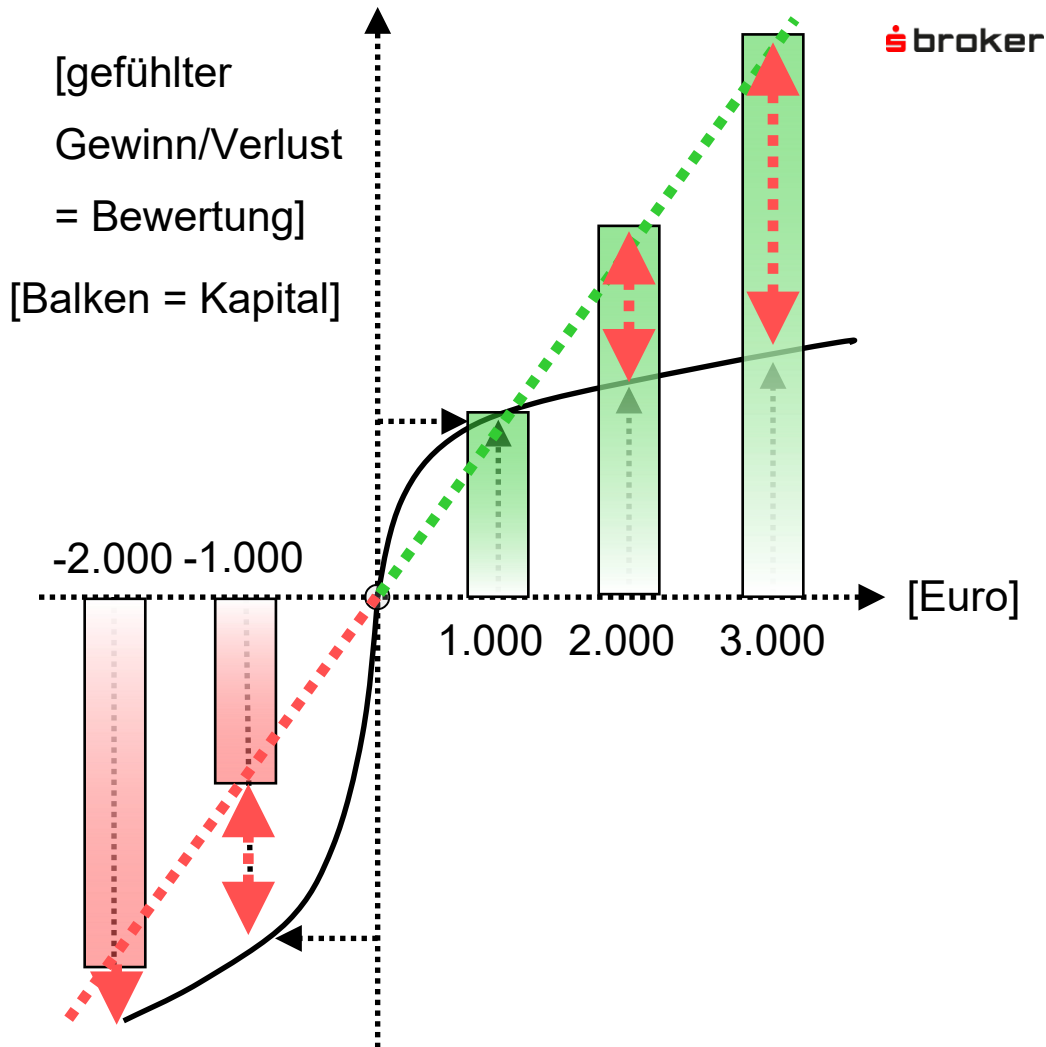
Die Höhe des Verlustes
ist meistens mit einer
im Verhältnis stehen
den Gefühlsintensität
verbunden.“

”

Dr. Raimund Schriek
Wissenschaftler, Buchautor, Coach
*1968
*1968

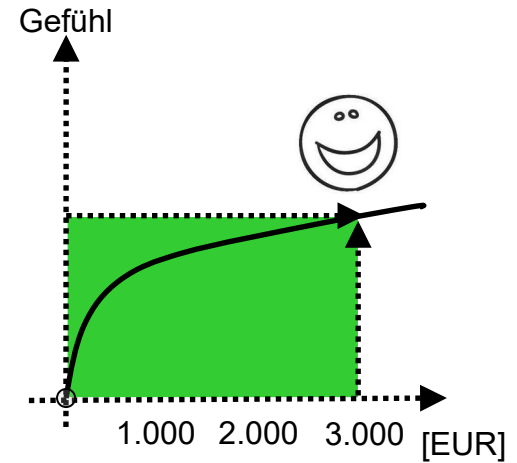
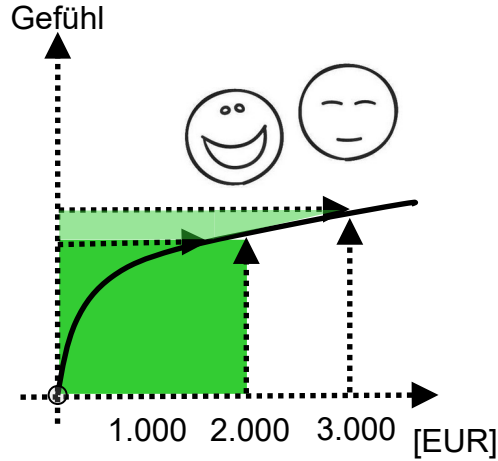
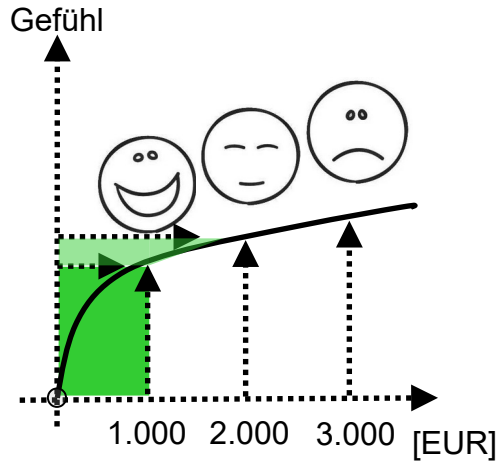
Dispositionseffekt: Trade die Kapitalkurve

- Vergleiche die emotionale Kurve (schwarz) und die Kapitalentwicklung (Balken, farbig)
- Du verlierst die Differenz





Dispositionseffekt nimmt mit dem Alter ab



Heuristiken zur schnellen Urteilsfindung



Repräsentativitätsheuristik

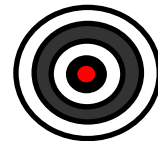
unser Gehirn vertraut lieber dem
Bekannten als den Zahlen

wenn Ähnlichkeit überzeugender
wirkt als Statistik

Verfügbarkeitsheuristik

was uns leicht einfällt, halten wir für
wahrscheinlicher

häufig gehört, schnell geglaubt –
so täuscht uns das Gedächtnis



Weitere Heuristiken: Verankerungsheuristik, Affektheuristik, soziale
Heuristik

Heuristiken zur Komplexitätsreduzierung / schnellen Urteilsfindung

Heuristiken zur Komplexitätsreduzierung	Heuristiken zur schnellen Urteilsfindung
Diversifikationsheuristik (1/n-Regel) „Kapital wird gleichmäßig auf alle Anlagen verteilt.“	Verfügbarkeitsheuristik „Urteil nach leicht verfügbaren Informationen treffen.“
Status-Quo-Heuristik „Bestehende Strategien beibehalten, um Aufwand zu reduzieren.“	Repräsentativitätsheuristik „Entscheidung nach typischen Merkmalen oder Mustern treffen.“
Home-Bias-Heuristik „Bevorzugung bekannter oder regionaler Anlagen, um Unsicherheit zu reduzieren.“	Verankerungsheuristik „Beurteilungen orientieren sich an ersten Zahlen oder Werten.“
Einfachheitsheuristik „Komplexität wird durch bewusste Vereinfachung reduziert (z.B. einfache Kennzahlen).“	Affektheuristik „Emotionale, intuitive Bewertung einer Situation zur schnellen Entscheidung.“
Wiedererkennungsheuristik (Recognition Heuristic) „Bekannte oder häufig erwähnte Optionen bevorzugen, um Komplexität zu vermeiden.“	Herdenverhalten (soziale Heuristik) „Schnelle Orientierung am Verhalten anderer Marktteilnehmer.“



Die Repräsentativitätsheuristik

ERGEBNIS: Menschen glauben intuitiv (und fälschlicherweise), dass kleine Stichproben die gleichen statistischen Eigenschaften haben sollten wie große Stichproben oder Populationen („Gesetz der kleinen Zahlen“)



Tversky A., Kahneman D (1971) Belief in the law of small numbers.
Psychological Bulletin 76, 105 - 110 <https://doi.org/10.1037/h0031322>

Die Repräsentativitätsheuristik

AUFGABE: fiktive Person „Tom“, dem bestimmte Merkmale (z. B. schüchtern, introvertiert, liest gerne, ...) zugewiesen wurden, anschließend sollten die Teilnehmer schätzen, wie wahrscheinlich es war, dass Tom ein Mathematikstudent an einer Universität war

ERGEBNIS: repräsentativer Charakter von Tom wird überschätzt, was dazu führte, dass ihm eine höhere Wahrscheinlichkeit zugewiesen wurde, Mathematikstudent zu sein (als statistisch gerechtfertigt war)



Tversky A, Kahneman D (1974) Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* 185, 1124 - 1131

<https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

Die Verfügbarkeitsheuristik

AUFGABE: Teilnehmer bekamen eine Liste von Todesursachen und wurden gebeten, die Häufigkeit von tödlichen Ereignissen basierend auf der Erinnerung an kürzliche Medienberichte zu schätzen.

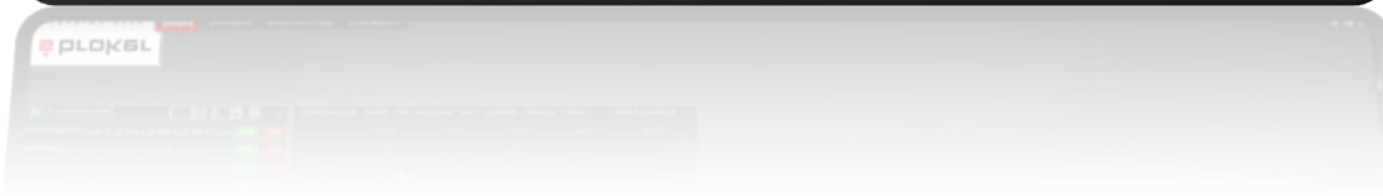
ERGEBNIS: „Autounfälle“ und „Flugzeugabstürze“ wurden überschätzt, wenn diese Themen kürzlich in den Nachrichten präsent waren.

Verfügbarkeit von Informationen beeinflusst die Wahrnehmung von Wahrscheinlichkeiten



Kahneman D, Tversky A (1973) Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology* 5, 207 - 232
[https://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)

Trading-Praxis



50 Jahre Behavioral Finance, 2. Generation

Hersh Shefrin



1948

Einfluss der BF auf
Portfolio- und
Risikomanagement

Meir Statman



1947

psychologische
Faktoren beeinflussen
das Verhalten von
Investoren und welche
Rolle spielen
Emotionen und soziale
Aspekte in
Finanzentscheidungen

Andrei Shleifer



1961

Rationalität,
Marktfriktionen und
psychologische
Verzerrungen führen
zu Marktanomalien

Nicolas Barberis



1971

Modelle, die zeigen,
wie
Anlegerpsychologie
zu Überreaktionen
und Unterreaktionen
auf neue
Informationen führt

1990er Jahrzehnt des Gehirns



1800er

Neuroanatomische Studien über das Gehirn



1970er – 1980er

Aufstieg der kognitiven Neurowissenschaften



Colin F. Camerer



George Löwenstein



Paul W. Glimcher

25 Jahre Neuroökonomie

Neuroökonomie



2000

Entstehung der Disziplin aus Neurowissenschaften,
Psychologie und Wirtschaft



2002 – 2004

erste wissenschaftliche Veröffentlichungen

Funktionelle Magnetresonanztomographie (fMRT)



Funktionelle Magnetresonanztomographie (fMRT)



25 Jahre Neuroökonomie



Colin F. Camerer
*1959

wirtschaftliches
Entscheidungsverhalten in
strategischen und unsicheren
Situationen – mit
Experimenten, Spieltheorie
und Neuroökonomie



George Freud Löwenstein
*1955

„Gefühle und kurzfristige
Impulse beeinflussen
rationale Entscheidungen“



Paul Glimcher
*1961

„wie fällt das Gehirn
ökonomische
Entscheidungen
insbesondere durch
dopaminerge
Belohnungssysteme“



Literaturtipps

- Barberis, N. (2013). Thirty years of prospect theory in economics: A review and assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173–196. <https://doi.org/10.1257/jep.27.1.173>
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 9–64. <https://doi.org/10.1257/089533005775196732>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *The Journal of Finance*, 40(3), 777–790. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05002.x>

Was du erfahren hast ...

- 50 Jahre Behavioral Finance – und wir tappen noch in dieselben Fallen
- Schmerz schlägt Freude: Verluste dominieren unsere Entscheidungen
- Der Rahmen setzt den Nullpunkt: Was wie Gewinn wirkt oder wie Verlust, entscheidet der Referenzpunkt
- Ankerheuristik: Erstgenannt ist vorbestimmt: Der Anker zieht jedes Urteil mit
- Verfügbarkeits- und Repräsentativitätsheuristik: Was präsent ist und „typisch“ wirkt, fühlt sich richtig an – und verzerrt dennoch die Statistik.
- 25 Jahre Neuroökonomie – Scanner neu, Entscheidungen alt



(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.

A blurred background image showing several people in a meeting or conference room. In the foreground, a person's arm and hand are visible, resting on a table. The background is out of focus, showing other participants and a bright light source, possibly a window or screen.

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/sb2025