

A dynamic photograph of a person wakeboarding on a lake. The boarder is captured mid-air, performing a high jump over a large, white-capped wave. The background shows more of the lake under a clear sky.

# Entscheidungen entschlüsselt: Wie Kahneman & Tversky unser Denken revolutioniert haben

Webseminar, 18.10.25

 broker

## 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.

# 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

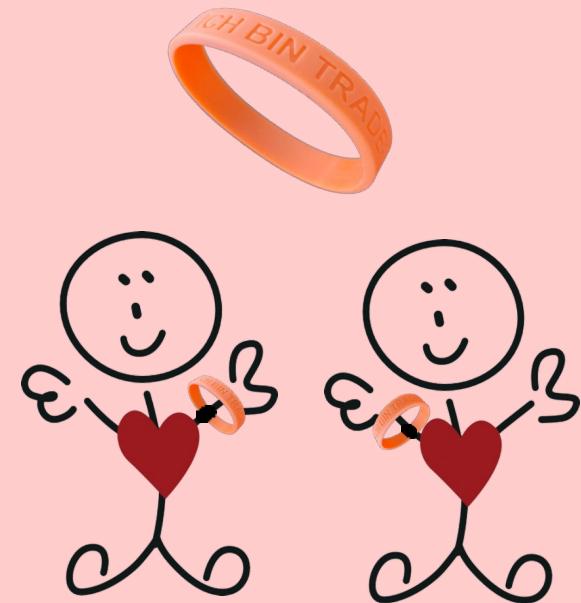
[kontakt@raimundschriek.com](mailto:kontakt@raimundschriek.com)  
[www.raimundschriek.com](http://www.raimundschriek.com)





# 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 Shleifer<sub>6</sub>

## 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  
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  
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

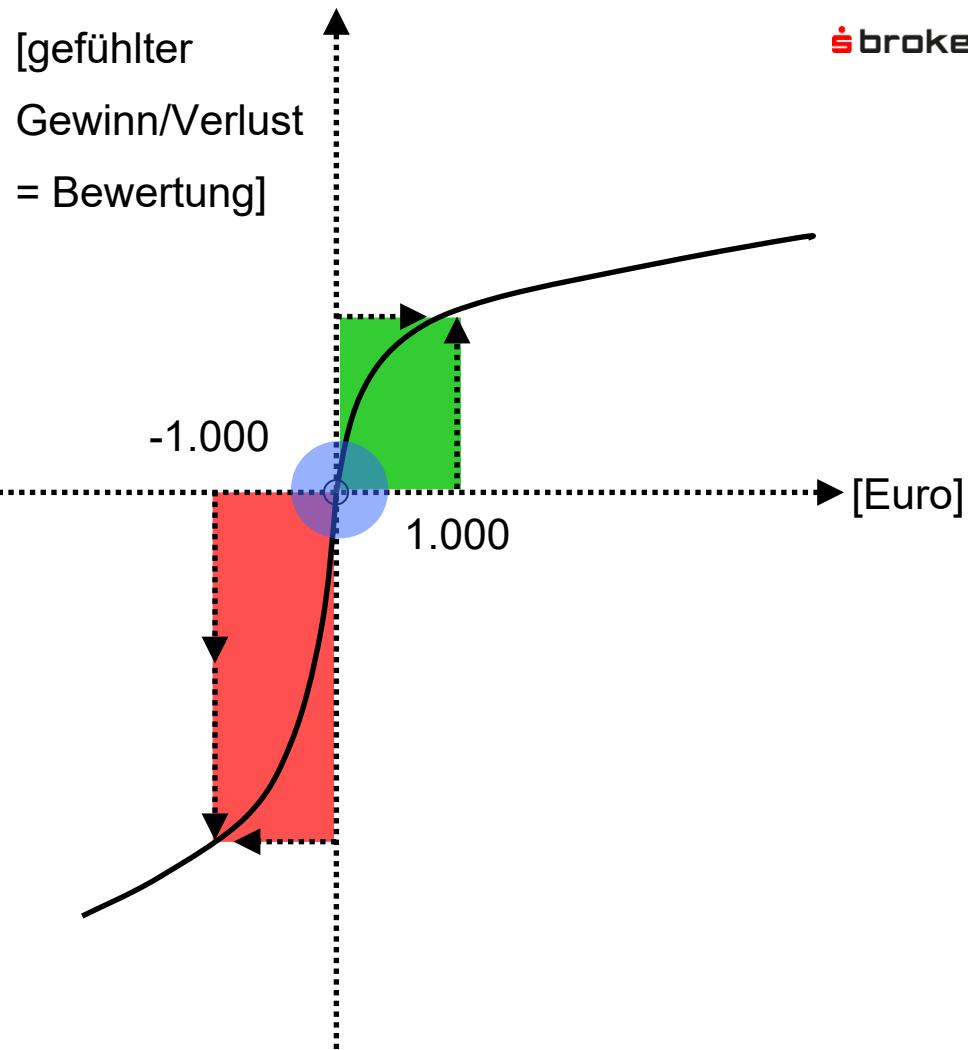
## Väter der Behavioral Finance

Kahneman und Tversky:

hypothetische Wertfunktion.

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

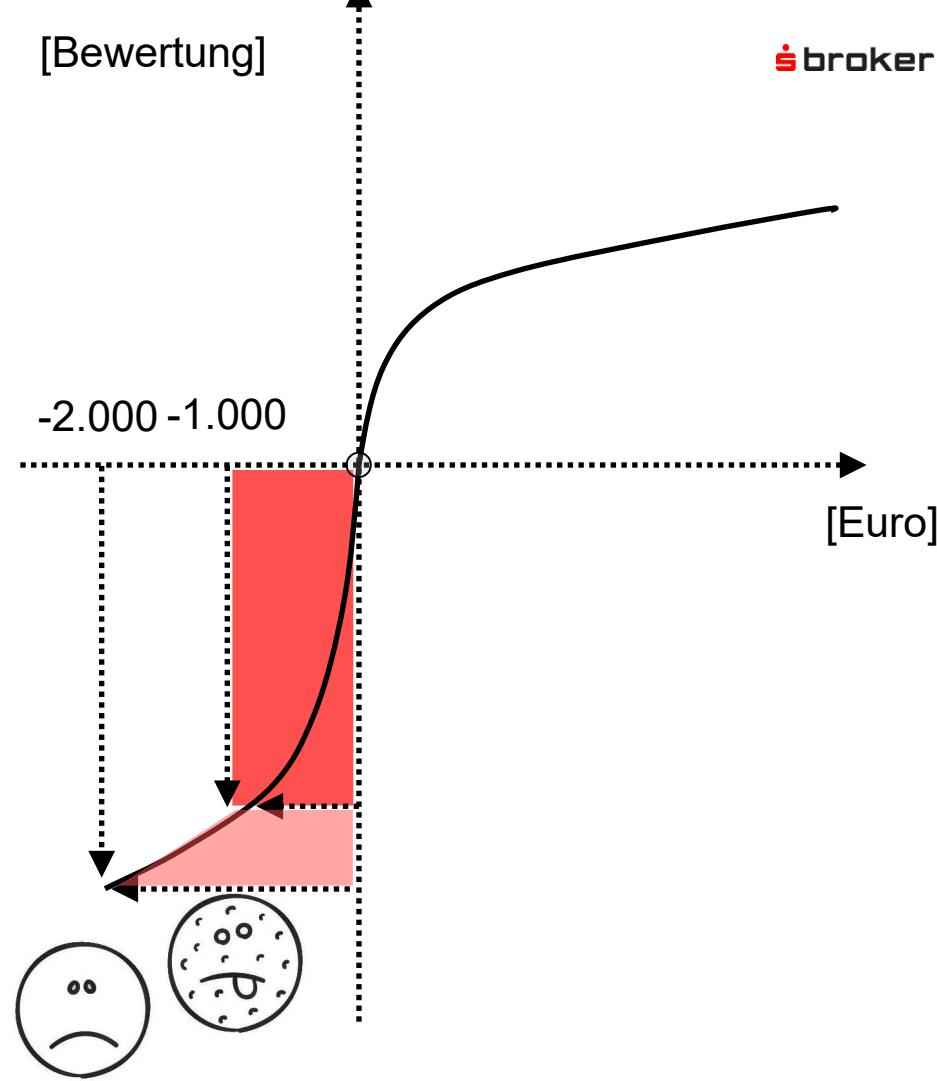
Gewinn und Verlust entstehen  
durch Bewertung und Festlegen eines  
Bezugspunkts.



# Mutter der Behavioral Finance-Fallen

## Dispositionseffekt

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



## Verluste beeinflussen mich ...

---



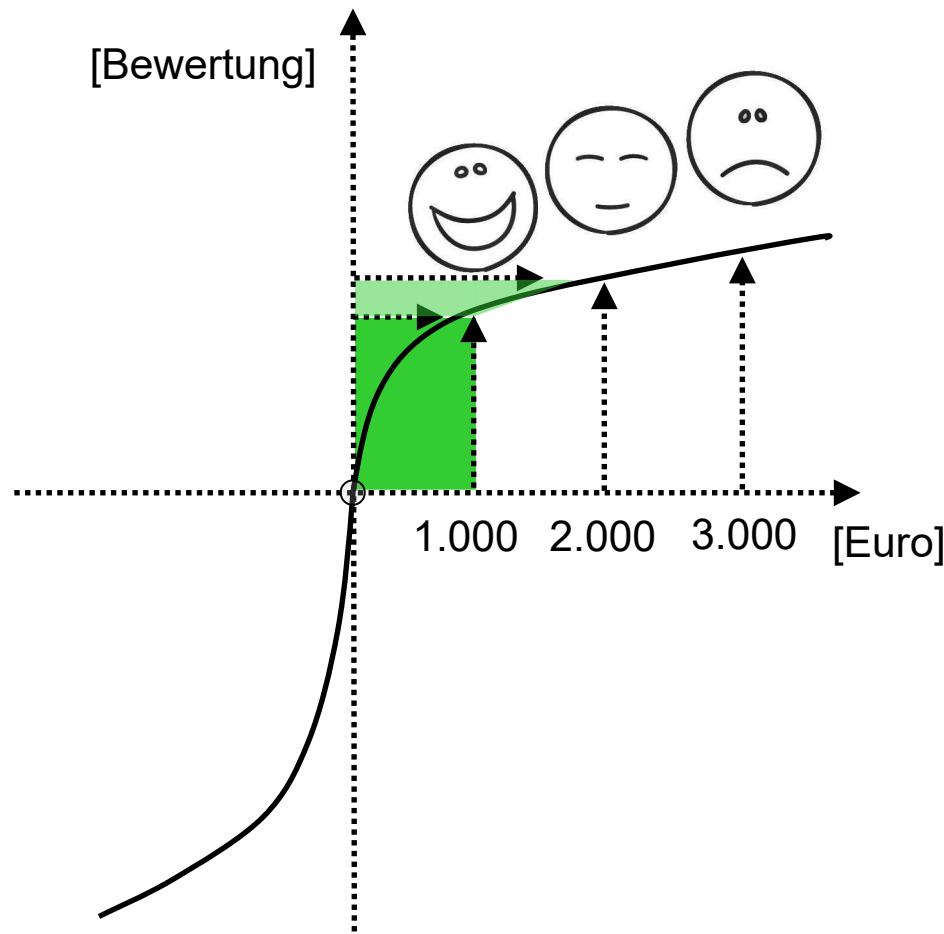
## Wer unterstützt dich, wenn du Verluste machst?

---



## Mutter der Behavioral Finance-Fallen Dispositionseffekt

- $\Delta$  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.**





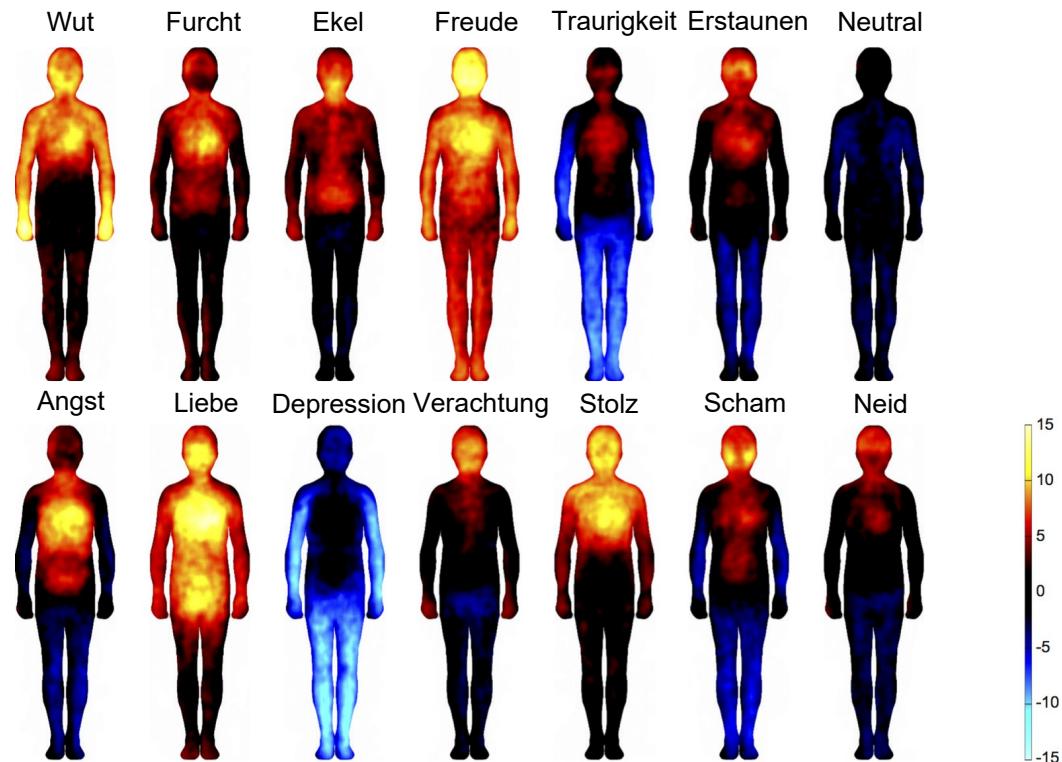
## Emotionen sind messbar

### 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





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

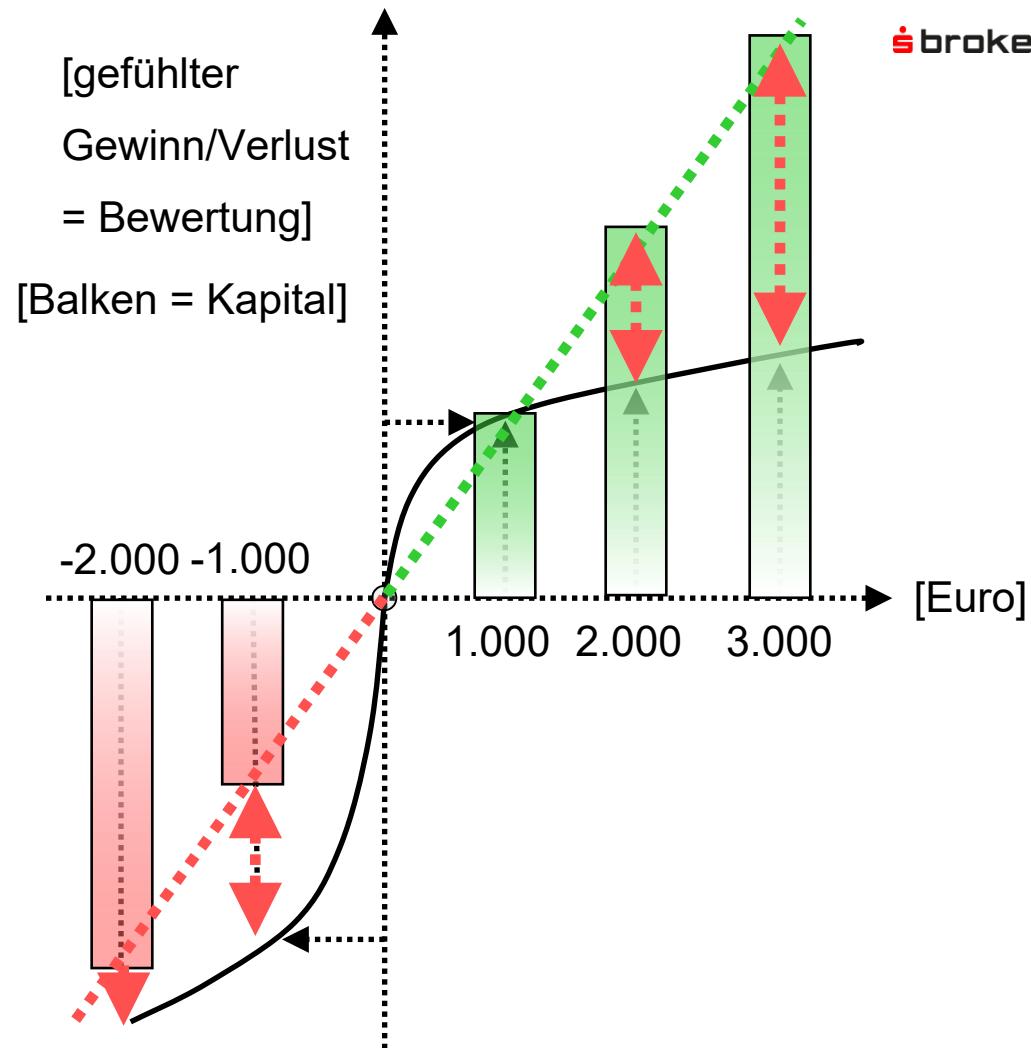
“

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

”

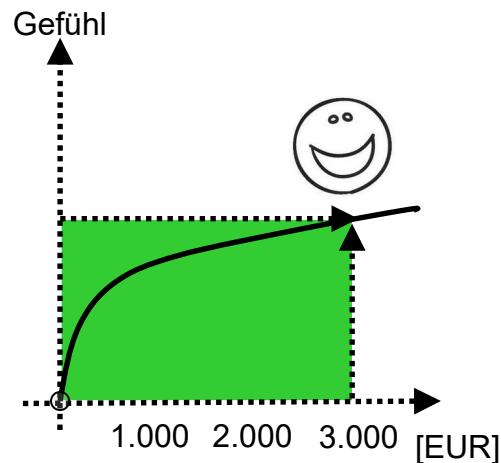
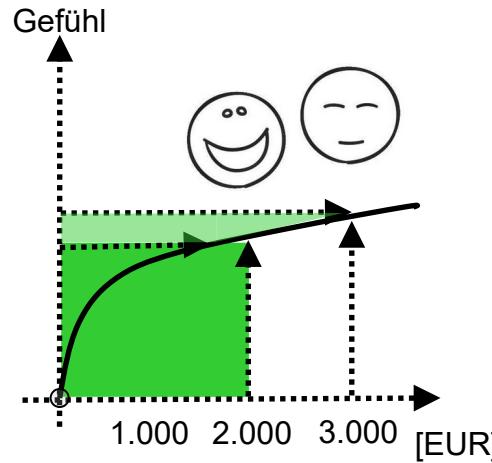
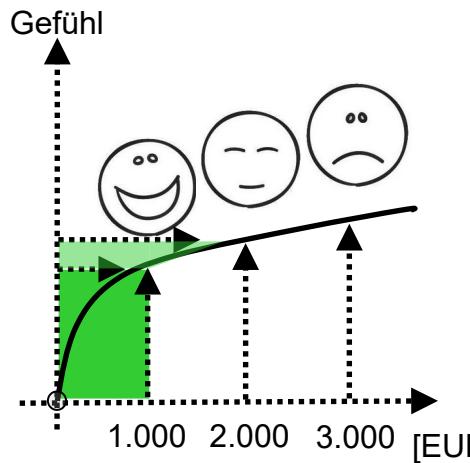
## Dispositionseffekt: Trade die Kapitalkurve

- 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 Komplexitätreduzierung / 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 Markt anomalien

Nicolas Barberis



1971

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

# 1990er Jahrzehnt des Gehirns



Neuroanatomische Studien über das Gehirn

1800er



Aufstieg der kognitiven Neurowissenschaften

1970er – 1980er



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.



# Vielen Dank

S Broker Akademie:

**Maik Thielen, Certified  
Financial Technician (CFTe)**

Tel. 0611 20 44 1911  
[akademie@sbroker.de](mailto:akademie@sbroker.de)  
[www.sbroker.de/akademie](http://www.sbroker.de/akademie)

**Dr. Raimund Schriek  
Speaker, Coach, Trader und  
Buchautor**

[kontakt@raimundschriek.com](mailto:kontakt@raimundschriek.com)  
[www.raimundschriek.com/sb2025](http://www.raimundschriek.com/sb2025)