

# NUTZEN SIE DIE VOLATILITÄT



# DR. RAIMUND SCHRIEK



- Trader-Coaching
- Seminare, Ausbildungskonzepte
- Trainer beim UBS 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)

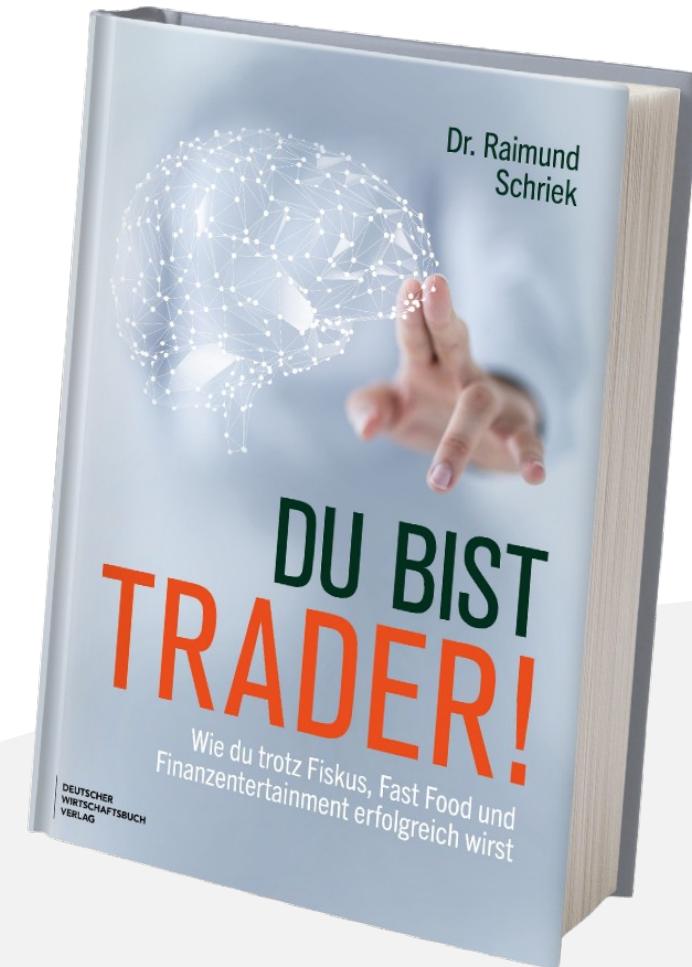


# URHEBERRECHT / LEISTUNGSSCHUTZRECHT

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

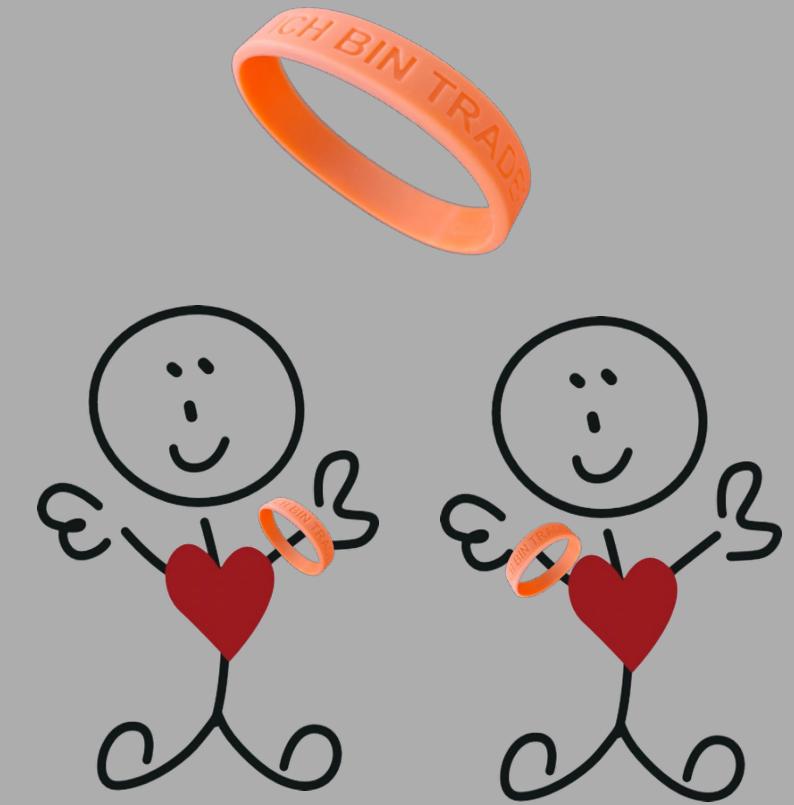


**WIE UND WIESO GEWINNE  
UND VERLUSTE IHREN  
NÄCHSTE TRADE  
BEEINFLUSSEN**

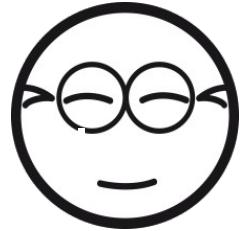


# WAS SIE ERLEBEN WERDEN

- 01 Händlerverhalten und**
- 02 Persönlichkeitsmerkmale**
- 03 Neurowissenschaftliche Erkenntnisse**
- 04 Dispositionseffekt!  
Dennoch: Trading ist erlernbar**



# HÄNDLERVERHALTEN



**STUDIE:** Universität St. Gallen (2011) „Kooperations-bereitschaft und Egoismus von professionellen Händlern

**DATEN:** 28 Händler

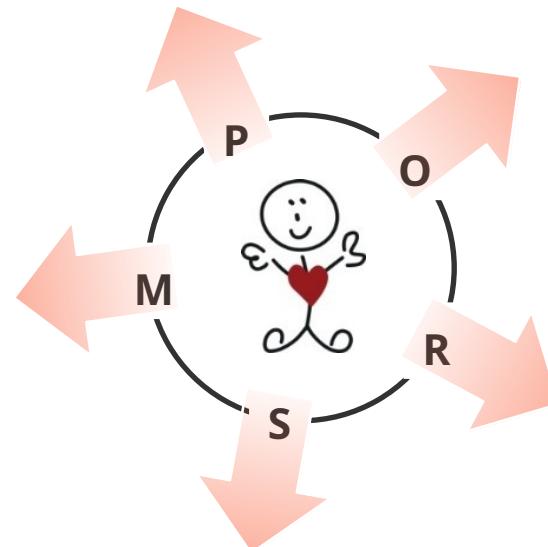
**METHODE :** Computersimulationen und Intelligenztests

**ERGEBNIS:**  
Gruppe von Pöschwies  
Händler sind **egoistischer** und **risikobereiter** als eine Psychopathen des Schweizer Gefängnisses

# FINANZVERHALTEN IST EINE FRAGE DER AUSPRÄGUNG VON PERSÖNLICHKEITSMERKMALEN

- Geschichtenerzähler
- gibt keine Fehler zu, kann nicht verlieren
- „lügt“, ohne es zu merken
- mehr Schein als Sein
- Zwang zu kämpfen
- zeigt Geld (Auto, Kleidung, Uhr, Urlaub ...)

**psychopathisch**



S = schizoid, O = oral, P = psychopathisch, M = masochistisch, R = rigide

# TRADER ODER ANLEGER? <https://raimundschierek.com/test-sq/>



Home Coaching ▾ Raimund live Über mich Referenzen ▾ Blog Kontakt

## Test Persönlichkeitsmerkmale



### TEST PERSÖNLICHKEITSMERKMALE

Bitte kreuze immer nur eine Antwort pro Frage an.

Start



# DAS GEHIRN



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

# DAS MENSCHLICHE GEHIRN

## DAS MENSCHLICHE GEHIRN IST FAUL

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 gewichtsmäßig zusteht.

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

# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS



“Erwartungen  
an Kurse sind intensiver als  
Erfahrungen”

# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS

- **Knutson et al. (2001, 2005)**: Während Trader / Probanden **auf ein mögliches Ergebnis warten**, steigt die Aktivität im **Nucleus accumbens** deutlich stärker an als bei Erhalt des tatsächlichen Ergebnisses (Gewinn oder Verlust)
  - Kursfantasien lösen intensivere neurobiologische Reaktionen aus als reale Kursverläufe.
- **Lo & Repin (2002)**: Emotionale Intensität entsteht vor dem Ergebnis. Die stärksten physiologischen Ausschläge (Herzrate, Hautleitfähigkeit) entstehen **vor der Entscheidung**, nicht danach
  - Der Körper reagiert stärker auf Erwartung, Unsicherheit und Fantasie als auf das tatsächliche Ergebnis.

# ERWARTUNGSEFFEKTE BEI ENTSCHEIDUNGEN SIE HABEN 50 EURO



Sie behalten 20 Euro



Sie verlieren 30 Euro



# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS



“ Gehirne erwarten nach **zwei Wiederholungen** eines **gleichen Reizes** automatisch und **unbewusst** eine dritte Wiederholung ”

# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS

- **Rao & Ballard (1999)** und **Friston (2005)**: das Gehirn versucht permanent Muster zu erkennen und zukünftige Reize vorherzusagen
- Schon kurze Sequenzen reichen, um eine Erwartung zu erzeugen. Wiederholt sich ein Reiz zweimal, signalisiert das Gehirn:  
„Das ist ein Muster – erwarte Wiederholung.“

Wenn die dritte Wiederholung nicht kommt, entsteht ein Prediction Error (Messbar: P300 im EEG).

# WIEDERHOLUNG EINES REIZES LÖSUNGSVORSCHLÄGE

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



- Fakten statt Geschichten
- Statistik
- bewusst traden
- wertfrei wahrnehmen
- im Jetzt leben
- Entspannen



# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS



“ Finanzielle Verluste führen zu biologischen Veränderungen, die **physische Auswirkungen** auf **Gehirn und Körper** haben.”

# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS

- Lo & Repin (2002): Physiologische Stressreaktionen beim Trading
  - Finanzielle Verluste erhöhen Herzfrequenz, Hautleitfähigkeit und hormonelle Stressindikatoren (v. a. Adrenalin / Noradrenalin).  
Der Körper reagiert wie auf akute Bedrohung.  
Trader zeigen bei Verlusten signifikante physiologische Stressreaktionen, die denen klassischer Angstreaktionen ähneln

# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS



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

“

# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS

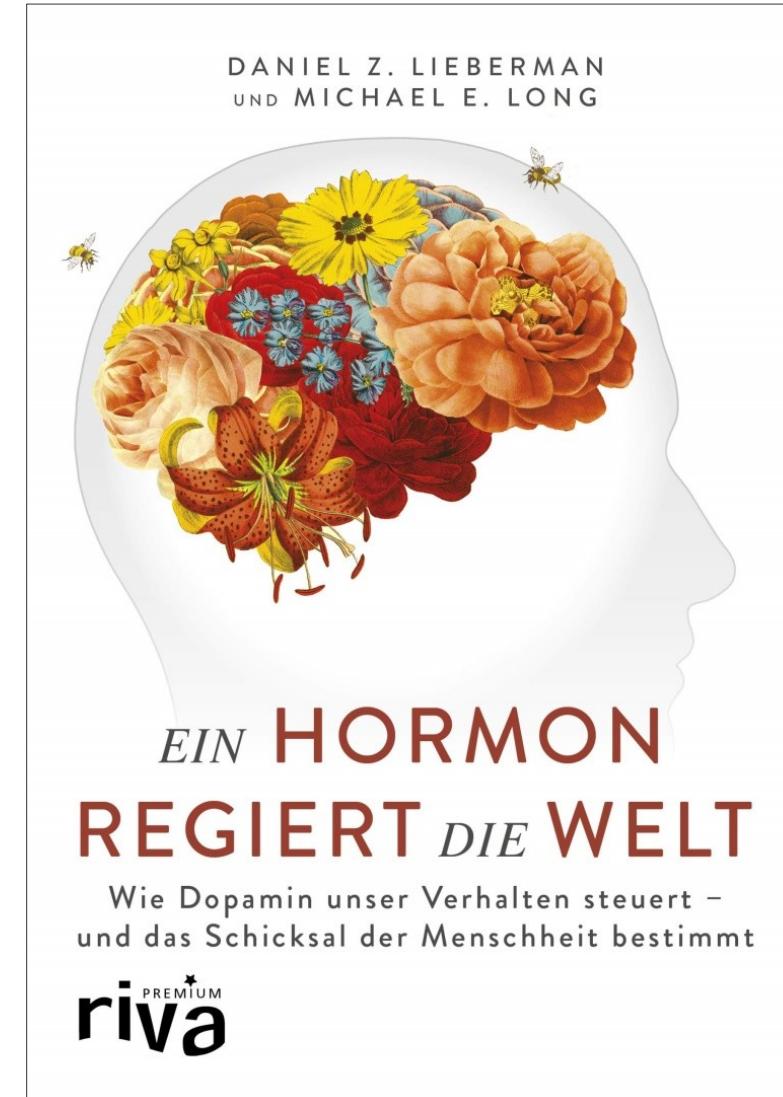
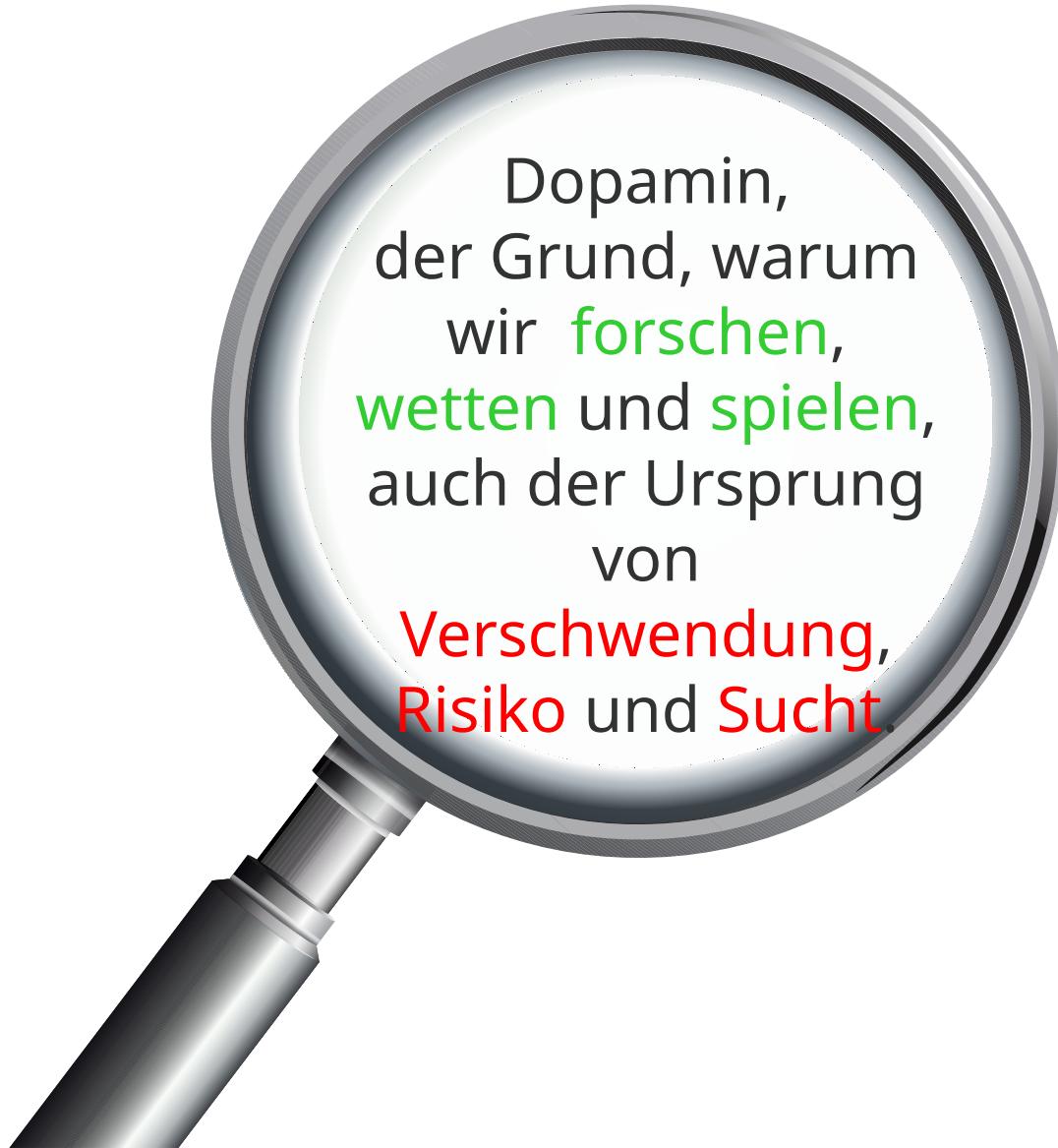
- **Tom et al. (2007):** Finanzielle Verluste werden in denselben Hirnregionen verarbeitet wie existenzielle Bedrohungen
  - Finanzielle Verluste aktivieren die Insula stark (Ekel, Angst, Bedrohungswahrnehmung). Gewinne aktivieren das Striatum - aber Verluste erzeugen stärkere Insula-Aktivität, weshalb sie emotional dominanter wirken.  
Die Insula reagiert auf Verluste in gleicher Weise, wie sie bei Bedrohung, Ekel und aversiven sozialen Stimuli reagiert.

# AUFGABEN VOM INSELLAPPEN („INSEL“)



- Verarbeitung von Geruch und Geschmack (Ekel)
- emotionale Bewertung von Schmerz
- Empathie
- Gefühl von Fairness
- Risiko / Entscheidungsverhalten

# WARUM TRADING GLÜCKLICH / SÜCHTIG MACHEN KANN



# GELD WIRKT AUF UNSER GEHIRN WIE EINE DROGE



# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS



“

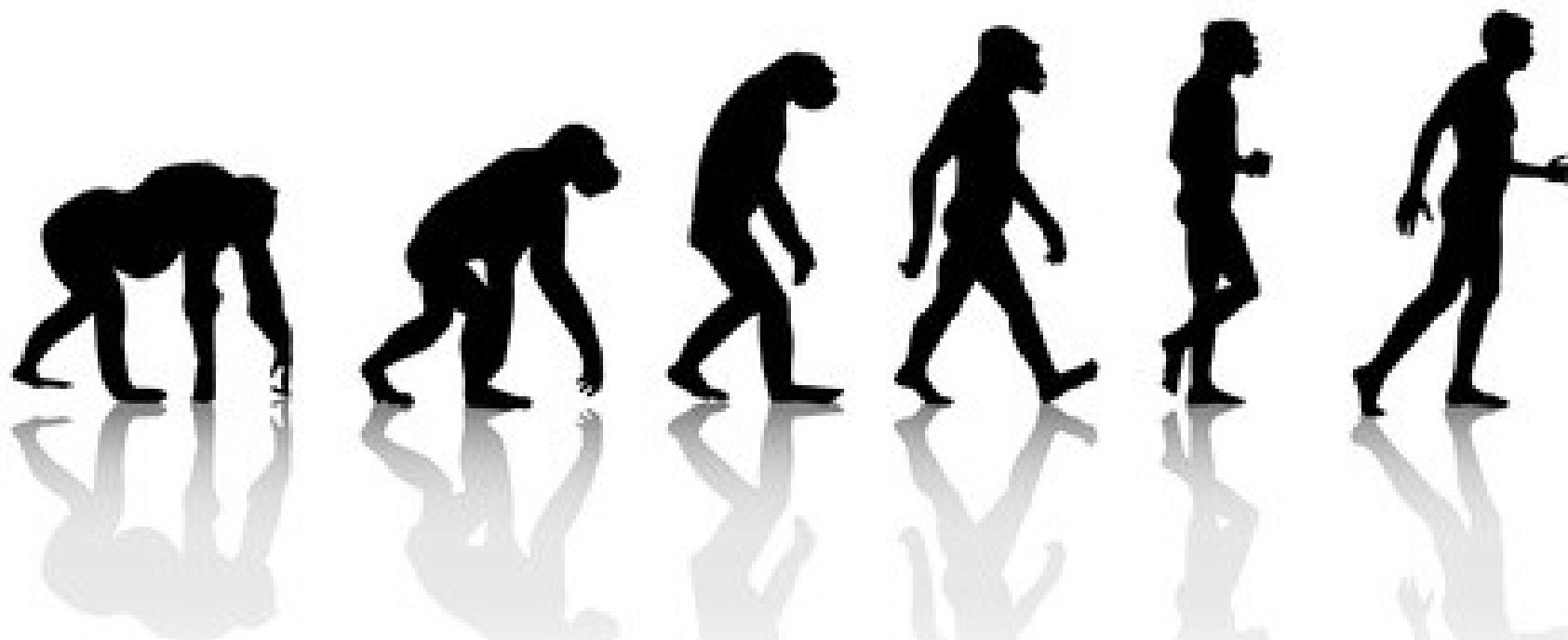
(unerwartete) finanzielle  
Gewinne führen zu neuronaler  
Aktivität,  
die Rauschzuständen  
vergleichbar sind”

“

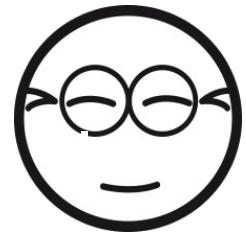
# NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS

- Breiter et al. (2001): Geldgewinne aktivieren dieselben Hirnregionen wie Kokain – insbesondere Nucleus accumbens, ventrales Striatum und präfrontalen Cortex
- finanzielle Gewinne „drogenähnliche neuronale Muster“ erzeugen

# WIE SIE ZUM *HOMO OECONOMICUS* WERDEN KÖNNEN



# VERLIERER ERHÖHEN DAS RISIKO



**STUDIE:**  
and  
295,

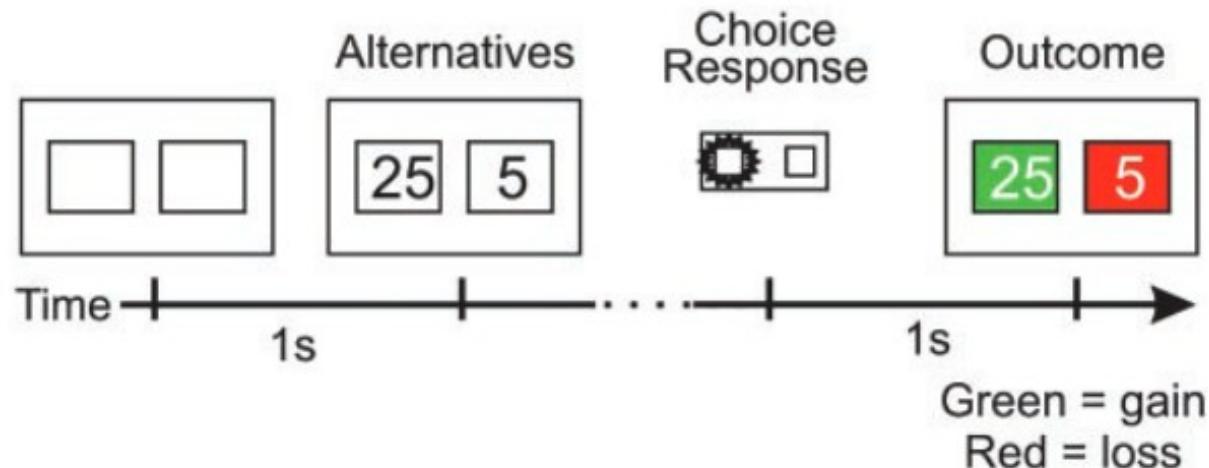
Gehring WJ, Willoughby AR (2002) The Medial Frontal Cortex  
the Rapid Processing of Monetary Gains and Losses. *Science*  
2279-2282

**DATEN:**

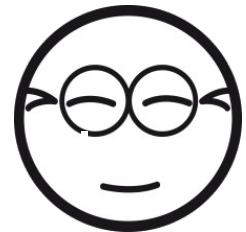
6 Frauen, 6 Männer im Alter von 19 bis 30 Jahren

**AUFGABE:**

Entscheidung zwischen zwei Zahlen, die eine Sekunde danach  
grüne oder rote Hintergrundfarbe annehmen.



# VERLIERER ERHÖHEN DAS RISIKO



- ERGEBNIS 1:** 265 Millisekunden zur Einschätzung von Gewinn / Verlust
- ERGEBNIS 2:** Gewinn / Verlust beeinflusst Verhalten im nächsten Spiel  
**(Trade),**  
**keine bewusste Entscheidung**
- ERGEBNIS 3:** stärkere Reaktion des Gehirns auf Verluste
- ERGEBNIS 4:** **Verlierer erhöhen das Risiko**
- ERGEBNIS 5:** Verluste hinterlassen **Spuren im Gehirn**

# WER UNTERSTÜTZT SIE, WENN SIE VERLUSTE MACHEN?



n = 78

# DISPOSITIONSEFFEKT NIMMT MIT DEM ALTER AB



- STUDIE:** Bos, W van den *et al.* (2015) Adolescent impatience decreases with increased frontostriatal connectivity. Proc Natl Acad Sci 112, E3765-E3774
- FRAGE:** „20 CHF jetzt oder 50 CHF in einem Monat?“
- ERGEBNIS 1:** Sofort-Belohnungen werden bevorzugt
- ERGEBNIS 2:** Dispositionseffekt nimmt wahrscheinlich mit dem Alter ab
- GRUND:** Die bei Entscheidungen aktiven Gehirnbereiche sind bei Jugendlichen noch nicht so stark miteinander verbunden: der für Zukunftsplanungen verantwortliche dorso-lateralen präfrontalen Kortex und ein Teil des Belohnungssystems (Striatum)

# LERNEN OHNE SCHNELLE BELOHNUNG



**STUDIE:** Jocham, G. et al.: Reward-guided learning with and without causal attribution. Neuron 90, 2016, 177 – 190

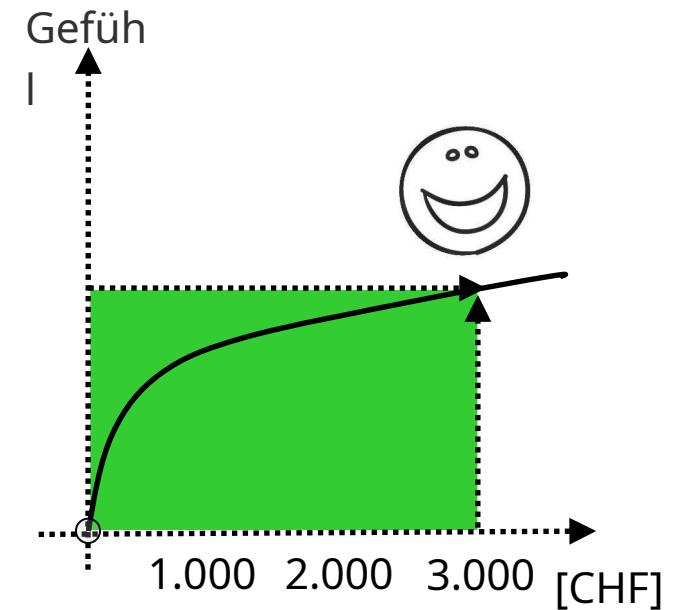
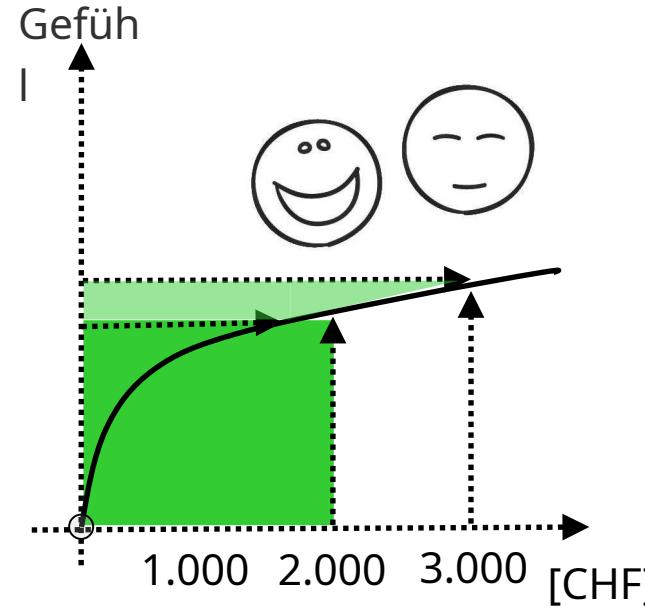
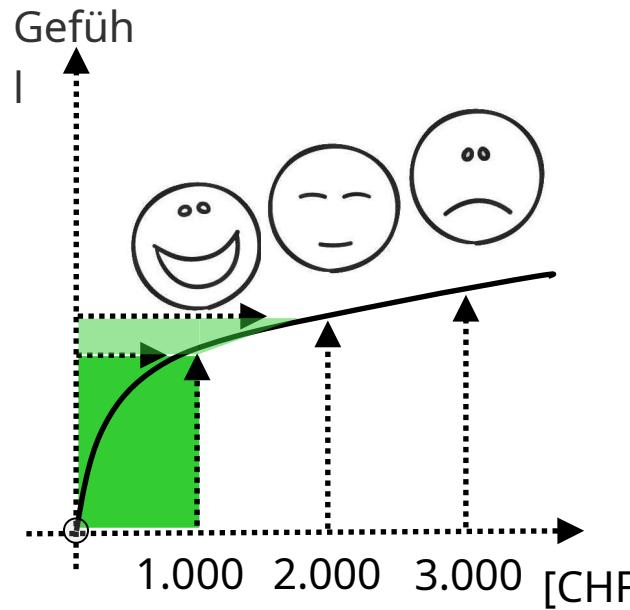
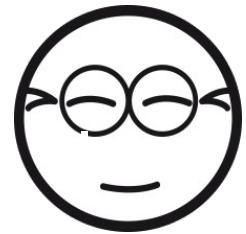
**FRAGE:** Wie lernt das Gehirn bei Entscheidungen unter Risiko und Unsicherheit und wie findet es heraus, welche Handlungen zum Erfolg führen und welche nicht?

**ERGEBNIS 1:** gibt mehrere Mechanismen im Ursache-Wirkung-Lernen

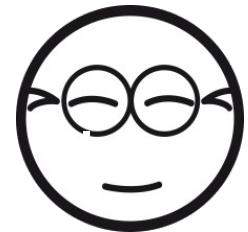
**ERGEBNIS 2:** Menschen (Tiere) lernen schneller, wenn die Folgen ihrer Handlungen unmittelbar sind.

**ERGEBNIS 3:** zeitliche Verzögerungen in der Abfolge von Ursache und Wirkung verunsichern und erschweren den Lernprozess.

# DISPOSITIONSEFFEKT NIMMT MIT DEM ALTER AB



# TRADING ERHÖHT DIE WAHRNEHMUNG



**STUDIE:**  
intracortical  
and its  
Artikelnummer

Pleger B *et al.* (2016) A complementary role of inhibition in age-related tactile degradation remodelling in humans. *Scientific Reports* 6, 27388

**ZUSAMMENFASSUNG:** Training lohnt sich in jedem Alter. Training verbessert die Wahrnehmung. Lernprozesse führen auch bei älteren Menschen zu einer Ausbreitung der Hirnaktivität, die von einer verbesserten Wahrnehmungsleistung

**ERGEBNIS:**  
eine

Geistige Fitness ist keine Frage des Alters, sondern Funktion von Training und Lernen.

# FLEXIBLE GEHIRNE MACHEN WENIGER FEHLER, SIND ABER LEICHTER ABLENKBAR



**STUDIE:** Armbruster-Genç, DJ *et al.* (2016) Brain signal variability differentially affects cognitive flexibility and cognitive stability.  
*The Journal of Neuroscience* 36, 3978–3987

**AUFGABE:** flexibel von einer Anforderung zur anderen zu wechseln, aber stabil bei einer Aufgabe bleiben und unwichtige Reize ausblenden

**ERGEBNIS 1:** Personen mit einer variableren Hirnaktivität machen weniger Fehler (unabhängig von den genauen Anforderungen).

**ERGEBNIS 2:** Variabilität führt auch dazu, dass irrelevante Reize nicht so effizient ausblendet werden können: leichteres Ablenken



- STUDIE:** Seru *et al.* (2010) Learning by Trading. *The Review of Financial Studies* 23, 705–739
- Daten:** Finnland, alle Trades, 1995 - 2003
- ERGEBNIS 1:** Dispositionseffekt verringert Erträge (3,2 % pro Jahr)
- ERGEBNIS 1:** abbaubar: 7 Prozent pro Jahr
- ERGEBNIS 3:** unkomplizierte Trader („unsophisticated investors“), **Frauen**,  
Trader, die regelmäßig kleine Gewinne zu realisieren!!

# WAS SIE ERFAHREN HABEN

- Das Gehirn versucht ständig Muster zu erkennen
- Erwartungen an Kurse sind intensiver als Erfahrungen
- Finanzielle Verluste erhöhen Herzfrequenz, Hautleitfähigkeit und hormonelle Stressindikatoren
- Finanzielle Verluste können existentiell bedrohlich wirken
- Verlierer erhöhen das Risiko
- Lernen ohne schnelle Belohnung können Sie üben
- Hilfreich: Der Dispositionseffekt nimmt mit dem Alter ab





## DR. RAIMUND SCHRIEK



[kontakt@raimundschriek.com](mailto:kontakt@raimundschriek.com)



[www.raimundschriek.com](http://www.raimundschriek.com)

**FRAGEN?  
FRAGEN SIE BITTE.**

**VIELEN  
DANK**