

NUTZEN SIE DIE VOLATILITÄT

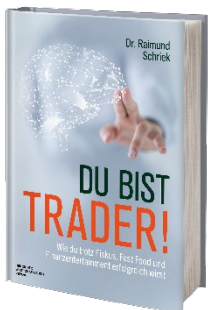


DR. RAIMUND SCHRIEK



- 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
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.

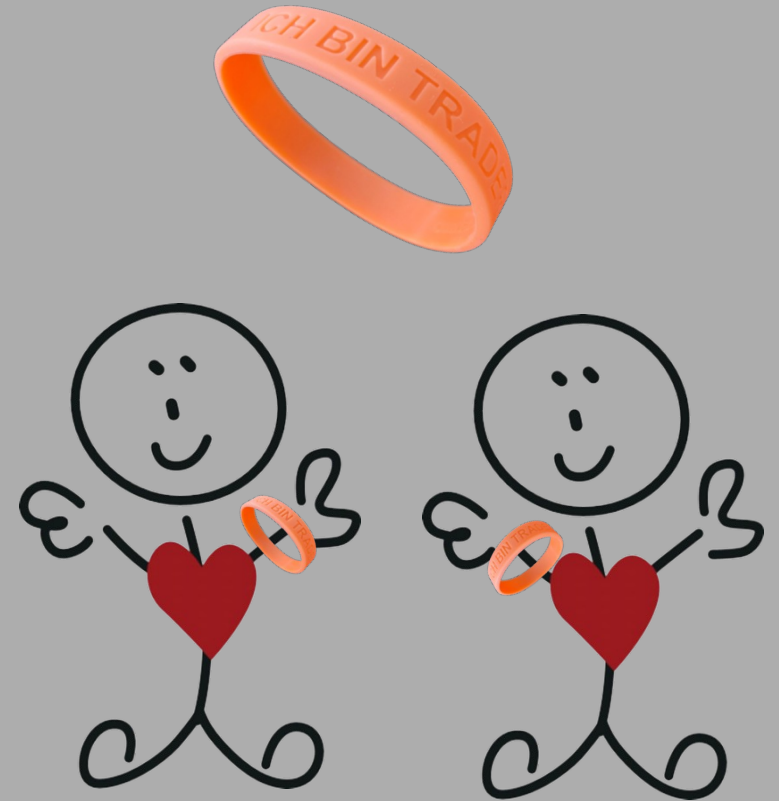


**WIE UND WIESO GEWINNE
UND VERLUSTE IHREN
NÄCHSTE TRADE
BEEINFLUSSEN**



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

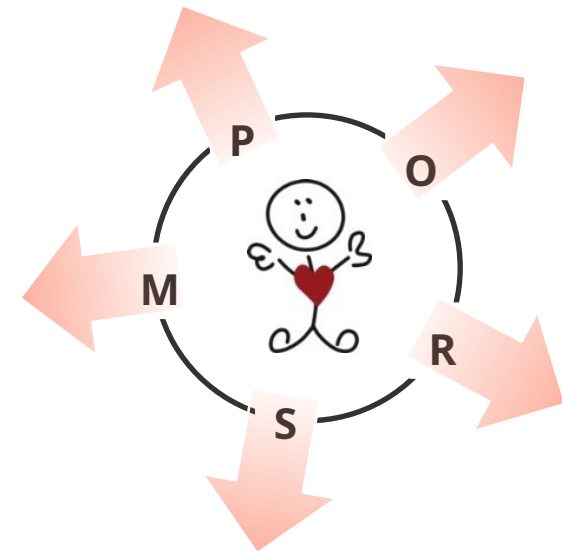
METHODE : Computersimulationen und Intelligenztests

ERGEBNIS: Händler sind **egoistischer** und **risikobereiter** als eine Gruppe von Pöschwies 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://raimundschriek.com/test-sq/>



Dr. Raimund Schriek

[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 Sinneseindrücke
- 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 gewichtsämbig zusteht.

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



“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





“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

UND

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



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





“ 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



“ 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**

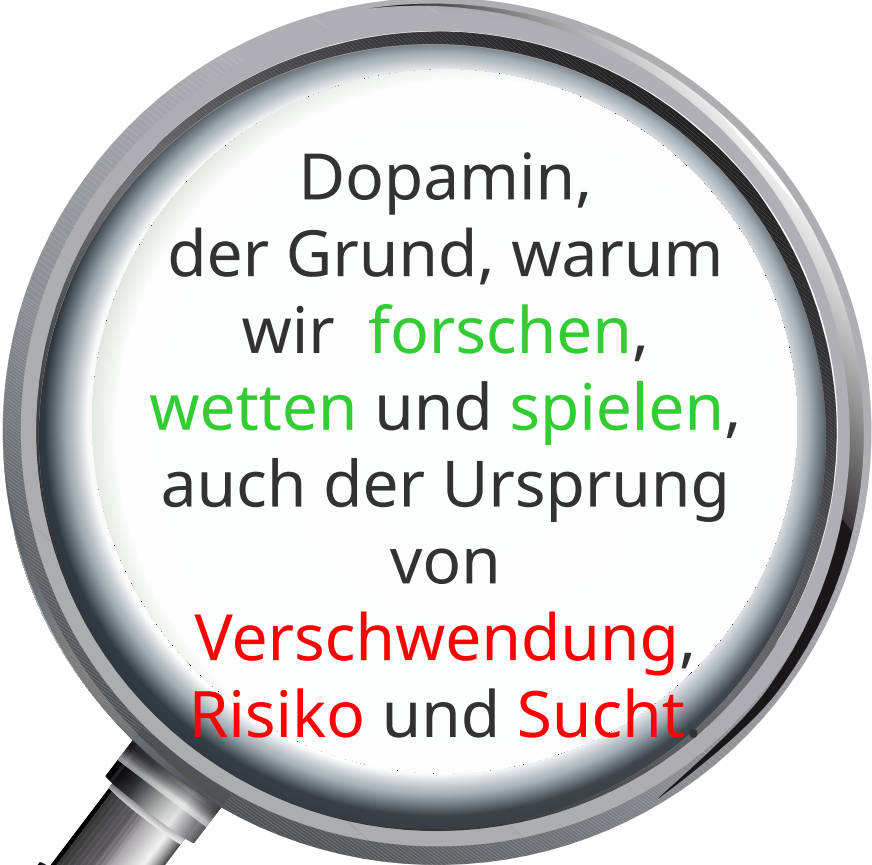
➔ **Finanzielle Verluste** aktivieren **die Insula stark** (Ekel, Angst, Bedrohungswahrnehmung).
Gewinne aktivieren das **Striatum** - aber **Verluste erzeugen stärkere Insula-Aktivität**, weshalb sie emotional dominanter wirken.
Die Insula reagiert auf Verluste in gleicher Weise, wie sie bei Bedrohung, Ekel und aversiven sozialen Stimuli reagiert.

AUFGABEN VOM INSELLAPPEN („INSEL“)

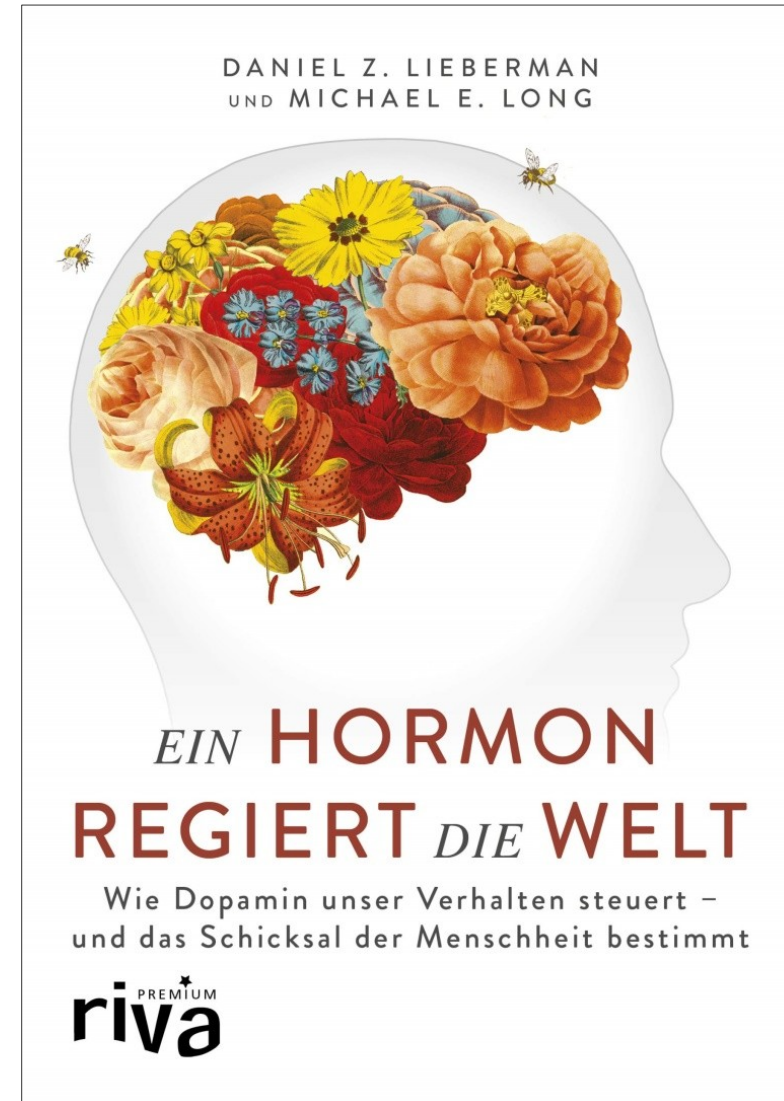


- Verarbeitung von Geruch und Geschmack (Ekel)
- emotionale Bewertung von Schmerz
- Empathie
- Gefühl von Fairness
- Risiko /
Entscheidungsverhalten

WARUM TRADING GLÜCKLICH / SÜCHTIG MACHEN KANN



Dopamin,
der Grund, warum
wir **forschen**,
wetten und **spielen**,
auch der Ursprung
von
Verschwendung,
Risiko und **Sucht**.



GELD WIRKT AUF UNSER GEHIRN WIE EINE DROGE





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

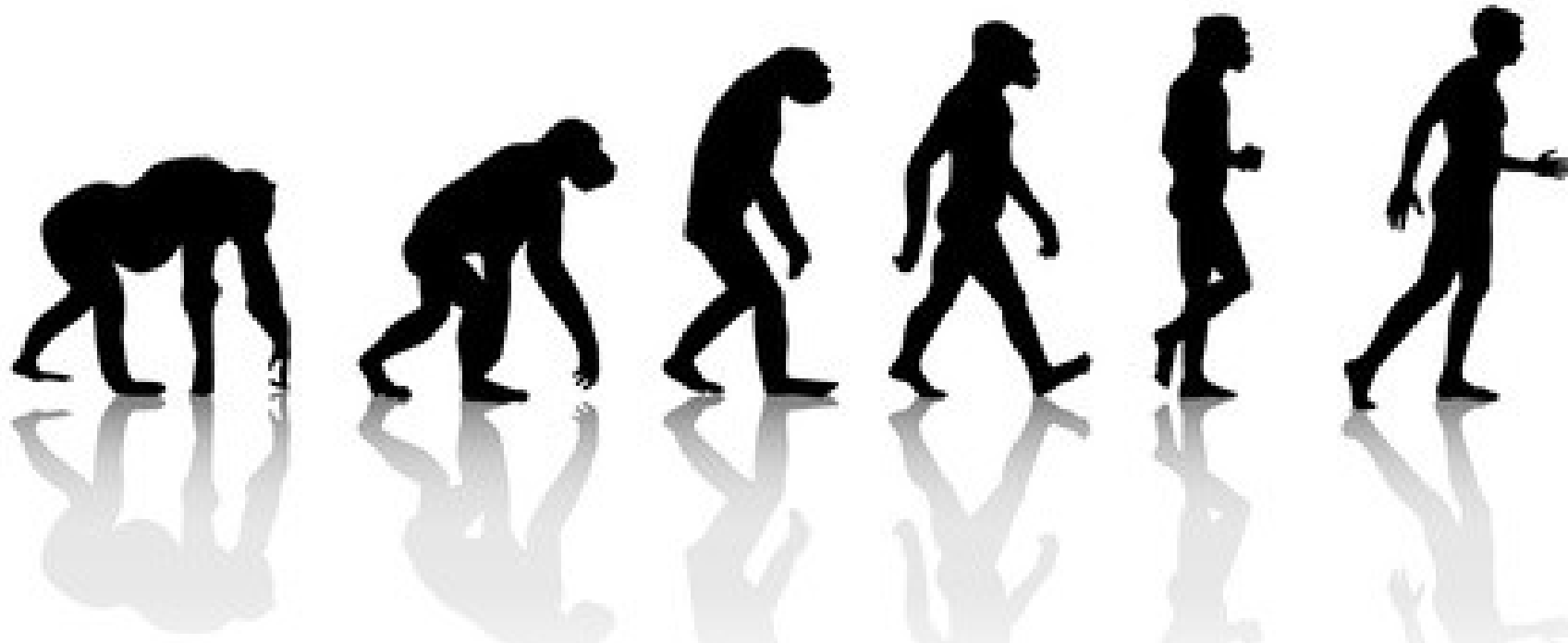


NEUROWISSENSCHAFTLICHE ERKENNTNIS

- **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 OECOMICUS* WERDEN KÖNNEN



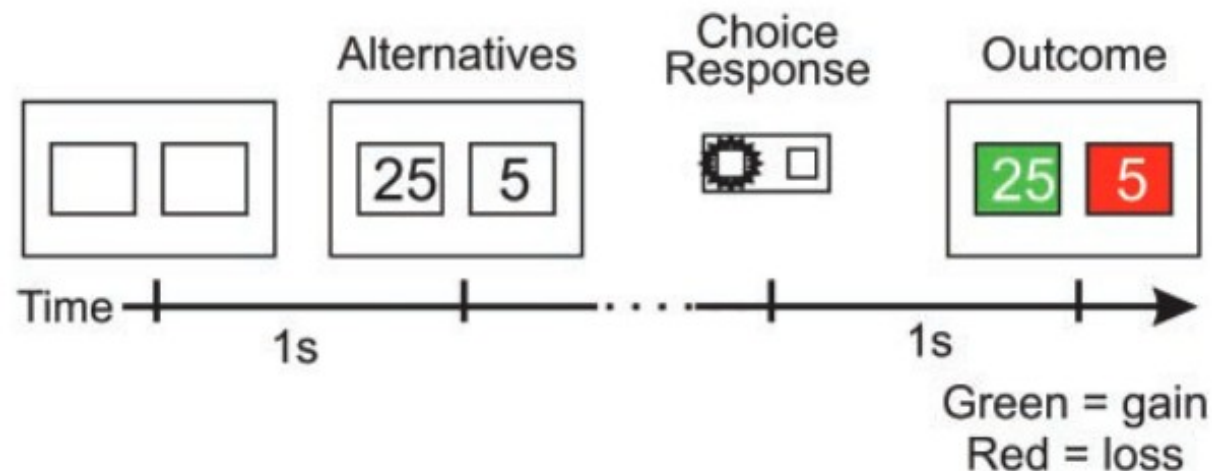
VERLIERER ERHÖHEN DAS RISIKO



STUDIE: 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 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

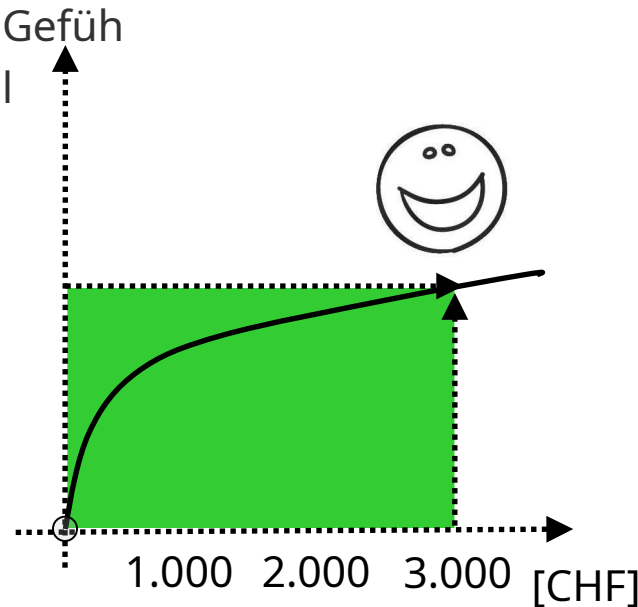
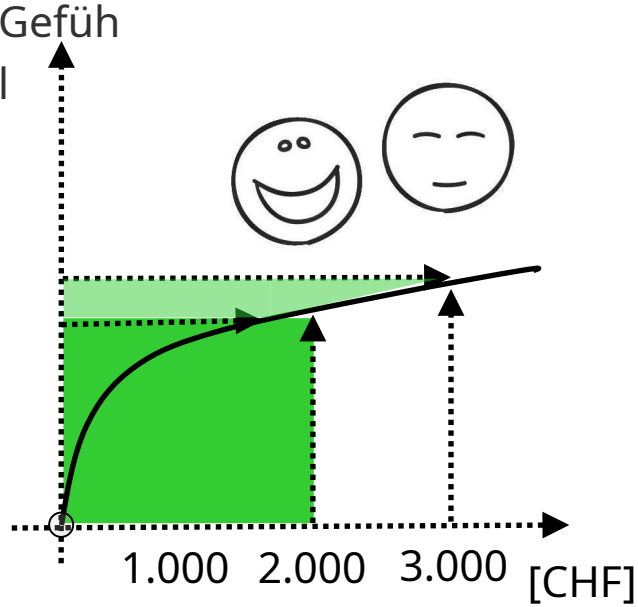
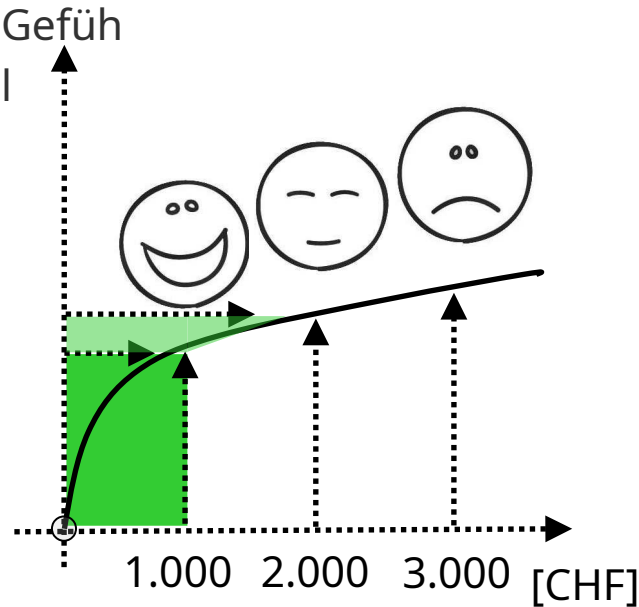
FRAGE: Wie lernt das Gehirn bei Entscheidungen unter Risiko und Unsicherheit und wie findet es heraus, welche Handlungen zum Erfolg führen und welche nicht?

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



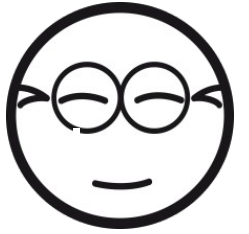
STUDIE: Armbruster-Genç, DJ *et al.* (2016) Brain signal variability differentially affects cognitive flexibility and cognitive stability. *The Journal of Neuroscience* 36, 3978–3987

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

ERGEBNIS 1: Personen mit einer variablen 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

TRADING IST ERLERNBAR



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



www.raimundschriek.com

FRAGEN?

FRAGEN SIE BITTE.

VIELEN
DANK