

# Warum unser Verstand an Referenzpunkten festhält

Webseminar, 25.04.26

 **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.

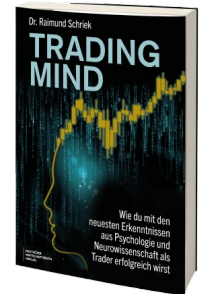
Die enthaltenen Informationen wurden sorgfältig aus öffentlich zugänglichen Quellen zusammengestellt, welche die S Broker AG & Co. KG für zuverlässig erachtet. Eine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann jedoch nicht übernommen werden. Enthaltene Einschätzungen und Bewertungen 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** „Du bist Trader!“, „Trading Mind“ 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 SIE ERLEBEN WERDEN

- 01** Ankereffekt
- 02** Entscheidungspsychologie
- 03** Wahrnehmungsverzerrung



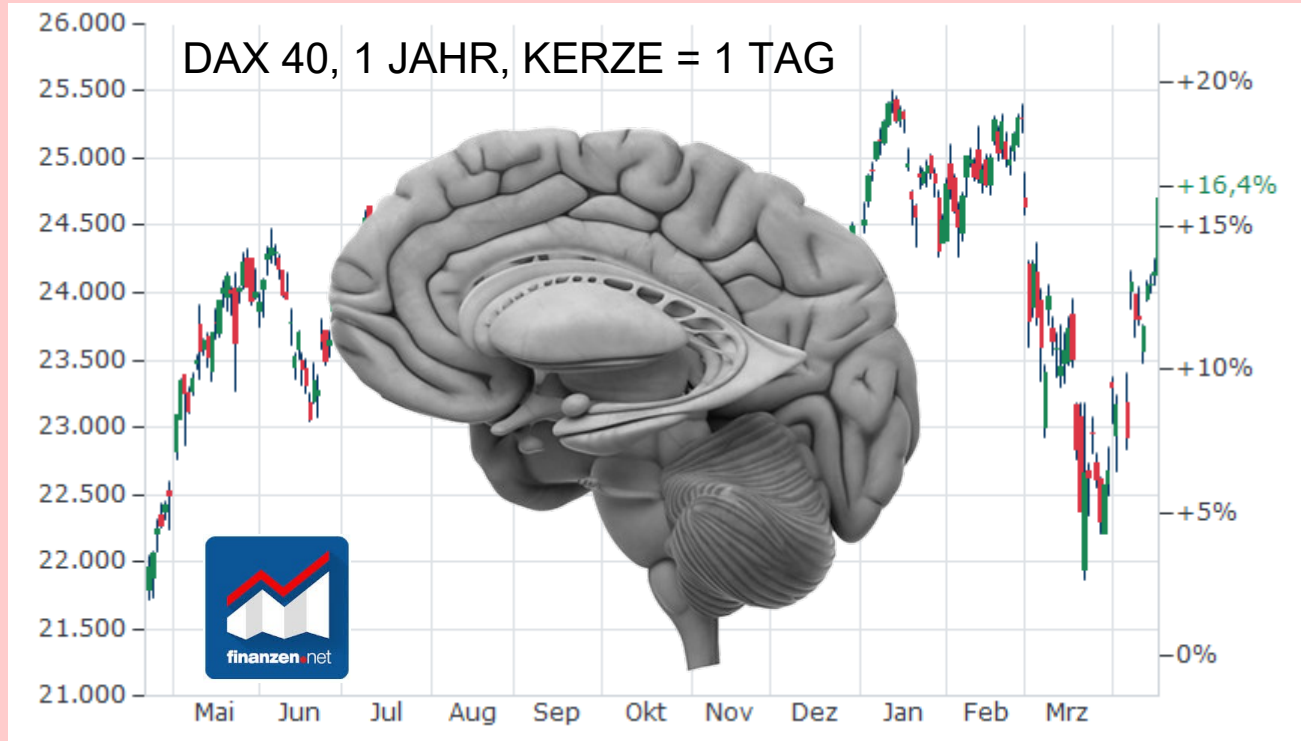
## Woran orientierst du dich am häufigsten bei Entscheidungen?

---

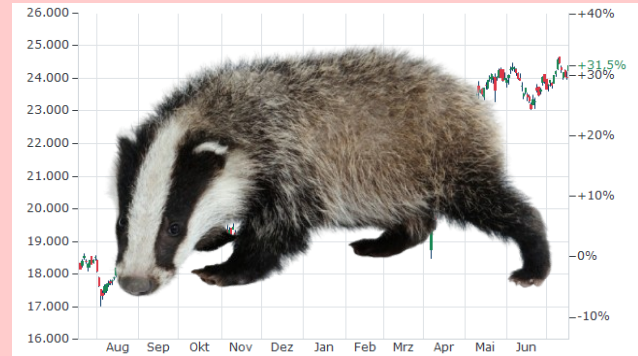
- Frühere Preise
- Meinungen anderer
- erste Information, die ich sehe
- Bauchgefühl
- Vergleich mit anderen Angeboten



# Wo siehst du deinen Ankerpunkt? Wo siehst du den fairen Preis beim ...



# Was ist dein Referenzpreis? Wo siehst du den fairen Preis beim ...



# Wo siehst du deinen Ankerpunkt? Wo siehst du den fairen Preis beim ...



# Wo siehst du deinen Ankerpunkt? Wo siehst du den fairen Preis beim ...



# Wo siehst du deinen Ankerpunkt? Wo siehst du den fairen Preis beim ...



## Wo siehst du den fairen Preis beim ...

---



2,50 bis 5 Euro



2,59 bis 2,99 Euro  
3,00 bis 3,50 Euro

## Wo siehst du den fairen Preis bei ...

---



100 g



80 g

## Wo siehst du den fairen Preis beim ...

---



- 1,18 € bis 1,22 € pro Tasse in Italien
- 3,80 € pro Tasse auf Sylt
- 4 bis 6 CHF in Davos

## Wie wir uns orientieren

---



*Menschen orientieren sich bei Schätzungen an ersten (irrelevanten) Informationen.*



Supermarktpreis:  
„Statt 12,99 € – jetzt nur 4,99 €!“

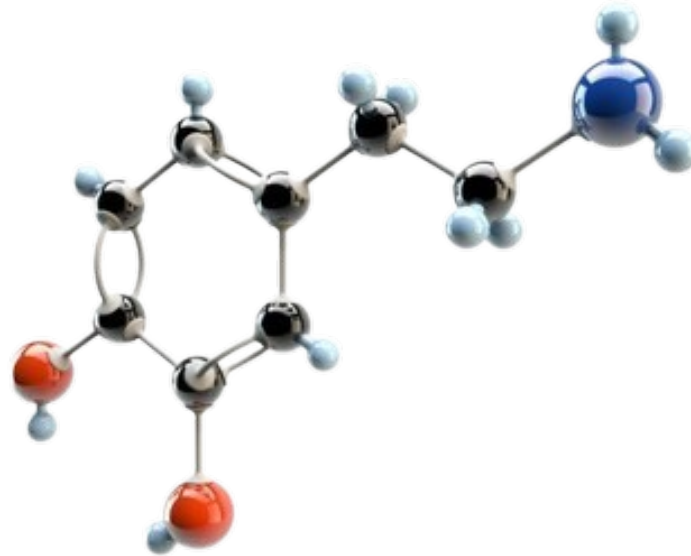


## Was passiert im Kopf? Aktivierung des präfrontalen Kortex



## Dopaminreaktion bei Schnäppchengefühl

---



## Mentale Abkürzungen als Überlebensstrategie (Heuristik)

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

# Trading-Praxis



## Der Einstiegskurs als Fessel

---

- Trader hält an „Break-Even“ fest
- runden Zahlen (z. B. DAX 24.000) als psychologische Hürde
- „Ich warte, bis er wieder bei meinem Einstieg ist“





## Analysiere deine letzten drei Trades

- Hat dein Einstiegspreis deine Entscheidung beeinflusst?
- War dein Ausstieg logisch oder emotional?

## Der Ankereffekt – wie Zahlen unser Denken beeinflussen

---

Wie viel ist eine Aktie wert? Oft entscheidet nicht der Markt – sondern die erste Zahl, die wir sehen. Dieses psychologische Phänomen nennt sich **Ankereffekt**: Eine willkürliche Zahl setzt sich im Kopf fest – und verzerrt alle späteren Einschätzungen.

Ob Kursziel, Einstiegspreis oder Allzeithoch – unser Gehirn orientiert sich unbewusst am ersten Referenzpunkt, selbst wenn dieser sachlich nebensächlich ist (1). Selbst beiläufig genannte Werte setzen mentale Maßstäbe – oft tiefer, als wir glauben (2).



(1) Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Science 185, 1124–1131; <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

(2) Mussweiler, T., & Strack, F. (2001) *The Semantics of Anchoring*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 86, 234–255; <https://doi.org/10.1006/obhd.2001.2954>

## Der Ankereffekt wirkt nicht nur bei Zahlen – sondern auch emotional

---

- erste Verluste verankern überzogene Vorsicht
- erste Gewinne schüren überhöhte Erwartungen
- ein früheres Hoch wird zur „magischen Grenze“, die man unbedingt zurückerobern will

## Im Börsenalltag führt das zu typischen Verzerrungen

---

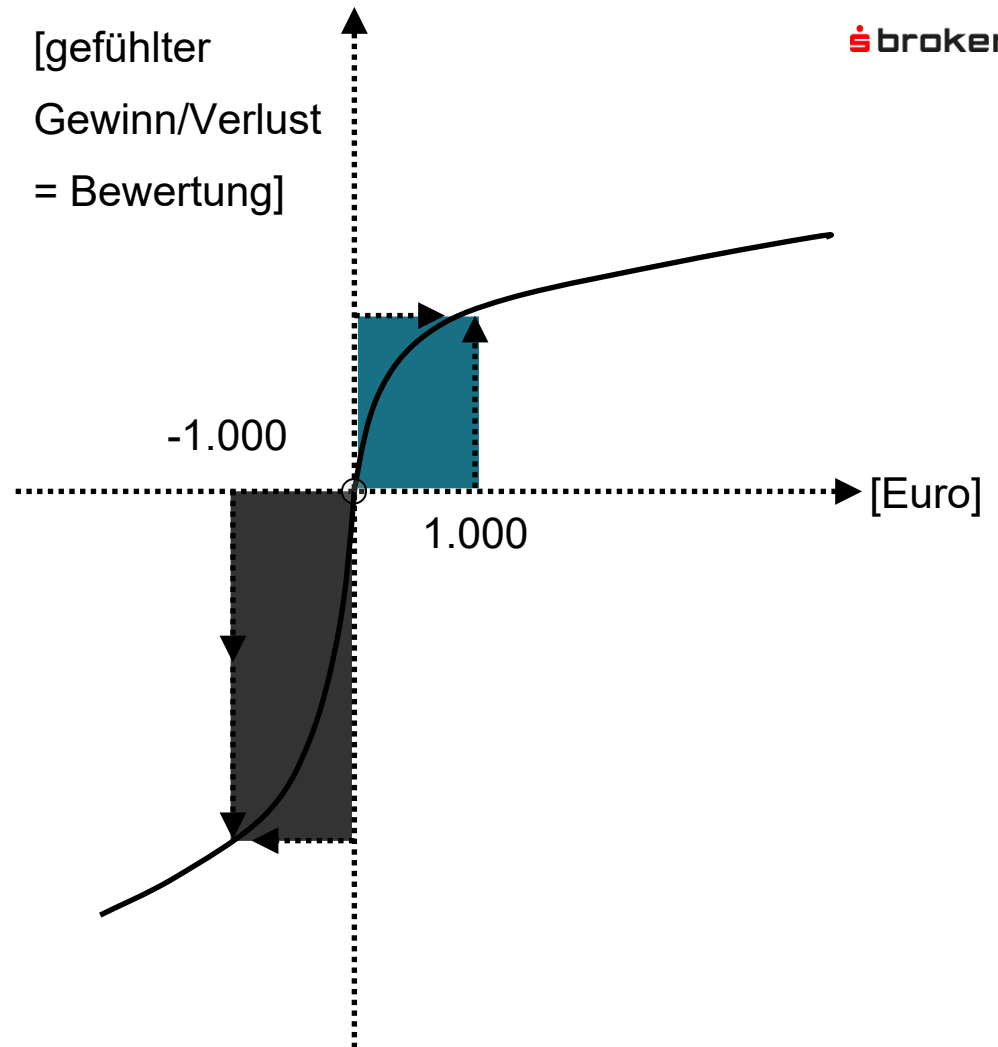
- wir halten an Verlustpositionen fest – der Einstiegskurs bleibt unser innerer Maßstab
- wir verkaufen zu früh – weil kleine Gewinne ausreichend erscheinen
- wir orientieren uns zu stark an Analystenschätzungen oder Kurszielen – selbst wenn die Fundamentaldaten dagegensprechen

## Väter der Behavioral Finance

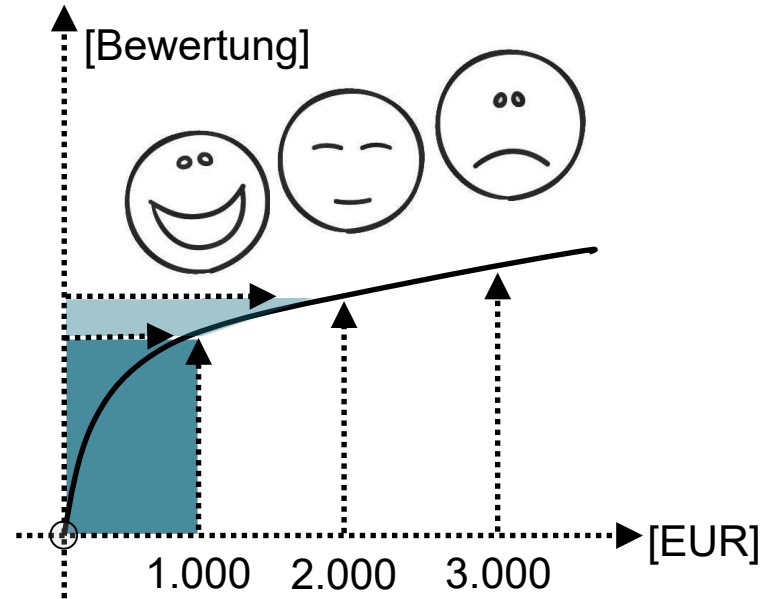
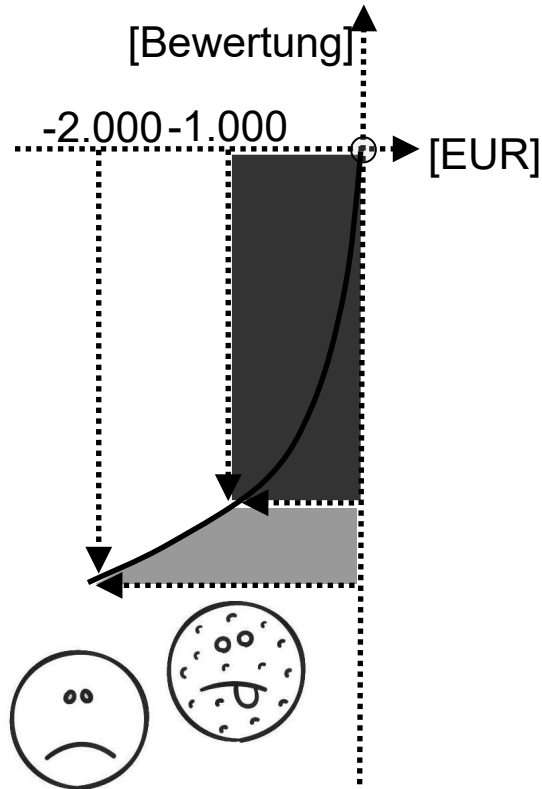
**Kahneman** und **Tversky**:  
hypothetische Wertfunktion.

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

Gewinn und Verlust entstehen  
durch Bewertung und Festlegen eines  
Bezugspunkts.



# Verluste aussitzen, Gewinne begrenzen



## Was hilft?

---

- Sich bewusst fragen: Welcher Anker beeinflusst mein Urteil – und warum? Denn selbst bei bewusster Korrektur ist die Anpassung oft zu schwach (3).



(3) Epley, N., & Gilovich, T. (2006) *The anchoring-and-adjustment heuristic: Why the adjustments are insufficient*. *Psychological Science* 17, 311–318; <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01704.x>

## Die Verankerungsheuristik



schnelle Schätzung einer Rechenaufgabe (5 sek)

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = \quad 8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 =$$

512

40.320

2.250



1 x 2 x 3 ...

„Starter“ 6



8 x 7 x ...

„Starter“ 56



Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science* 185, 1124–1131;

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

## Wie viele Anker erkennst du?



Anteil der afrikanischen Länder in den Vereinten Nationen (UN)

25 %

45 %

28 %



10



65

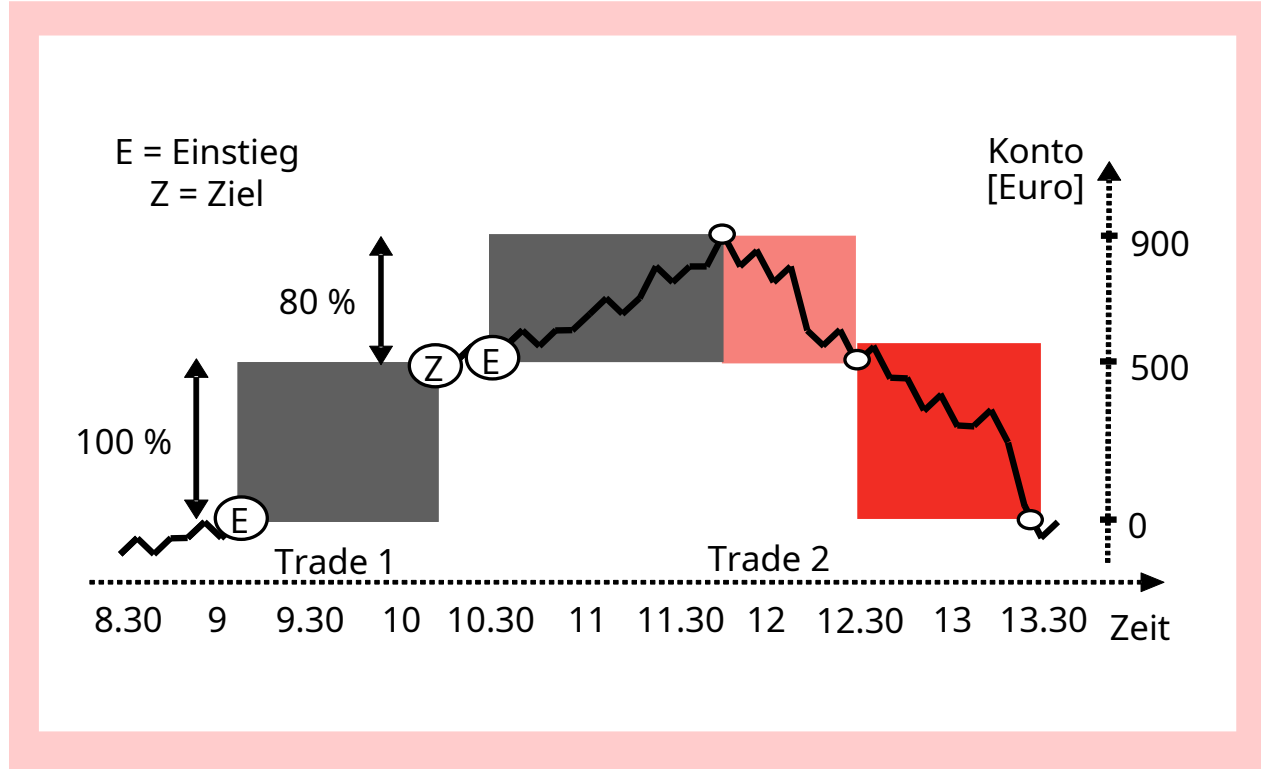


Tversky, A., & Kahneman, D. (1974) *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science* 185, 1124–1131; <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

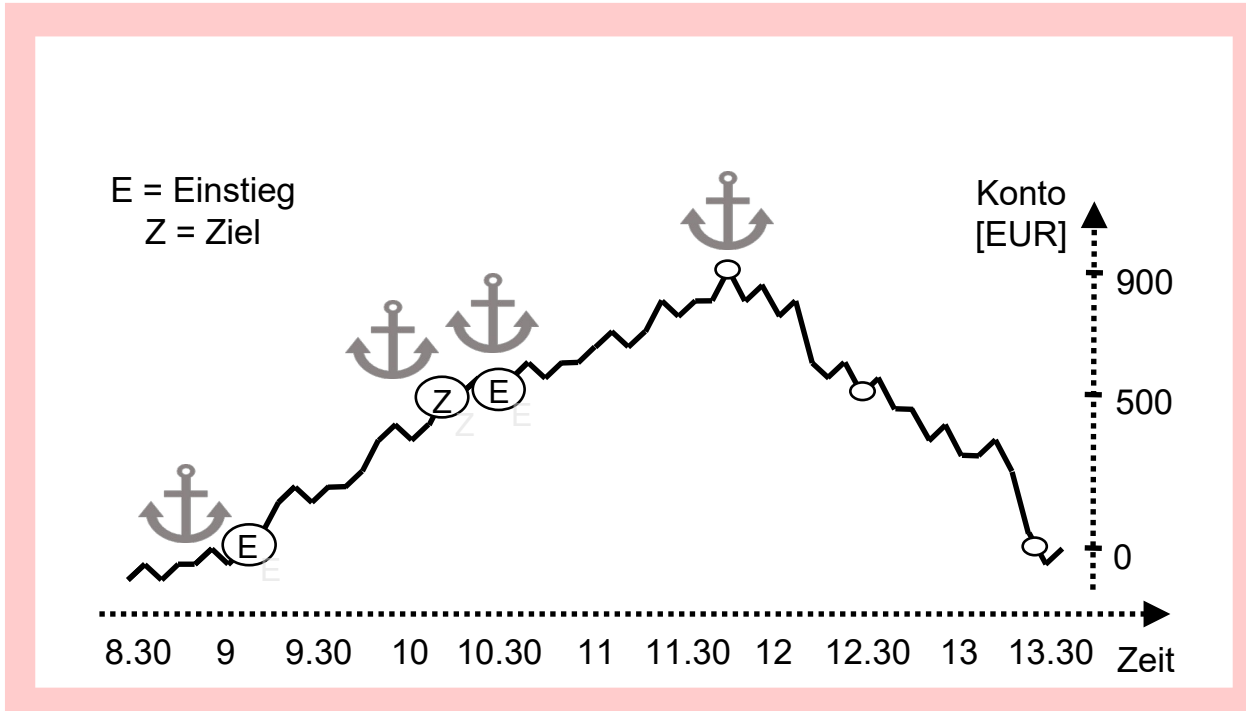
## Wie viele Anker erkennst du?



# Anker: Einstieg, Ausstieg, Tageshoch, -tief, Ergebnis letzter Trade



# Anker: Einstieg, Ausstieg, Tageshoch, -tief, Ergebnis letzter Trade



## Aha-Moment

---



Selbst eine willkürliche Zahl – etwa vom Glücksrad – beeinflusst, wie Menschen den Wert eines unabhängigen Produkts einschätzen. Anker sitzen tiefer, als wir denken.



Aha-Moment

## Impuls für den Tag

---



Welche Zahl hat heute  
deine Entscheidung geprägt –  
und warum?



Impuls für den Tag

## Was du erfahren hast ...

---

- unser Gehirn liebt Vergleichswerte
- der erste Eindruck dominiert (wir ankern)
- selbst irrelevante Werte beeinflussen Urteile
- Referenzpunkte schaffen (trügerisches Sicherheitsgefühl)
- Veränderung wird immer relativ erlebt
- bewusstes Infragestellen neutralisiert Denkfehler



12x  
Exkurs



25x  
Infobox



6x  
Wissenschaft  
schafft Wissen



8x  
Mindshift



14x  
Reflexion



11x  
Selbstschulung



3x  
Interview



23x  
Trader  
spricht mit

...

31x  
Neuro-Fakt



17x  
Übung



## (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/sb2025