

**Wenn das Gehirn handelt, nicht
der Trader –
Warum Overtrading, FOMO und
impulsive Trades neurobiologisch
vorprogrammiert sind**

Webseminar, 20.05.26

 **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.

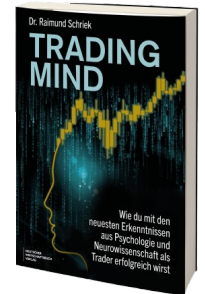
Die enthaltenen Informationen wurden sorgfältig aus öffentlich zugänglichen Quellen zusammengestellt, welche die S Broker AG & Co. KG für zuverlässig erachtet. Eine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann jedoch nicht übernommen werden. Enthaltene Einschätzungen und Bewertungen 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



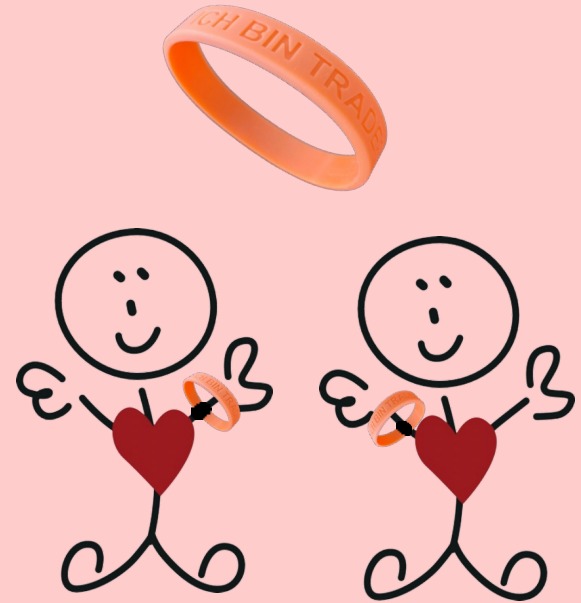
- **Trader-Coaching**
- **Seminare, Ausbildungskonzepte**
- **Trainer beim Trading Masters seit 2014 und beim Traders Cup seit 2025**
- **Keynote Speaker**
- **Buchautor** „Du bist Trader!“, „Trading Mind“ UND „Geld verdienen mit Markteffekten“, E-Book (D, E, FR, NL)
- **Experte für systemische und rhythmische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

kontakt@raimundschriek.com
www.raimundschriek.com



WAS SIE ERLEBEN WERDEN

- 01** Wenn der Markt das Belohnungssystem aktiviert
- 02** Warum FOMO stärker ist als Strategie
- 03** Wie aus Aktivierung Overtrading wird
- 04** Warum Gewinne gefährlich werden können
- 05** Weshalb Trading sich manchmal wie „mehr“ anfühlt
- 06** Wie Struktur Impulse entschärft



Begriff Overtrading



... je nach Kontext –
übermäßiges Handeln,
Zuviel-Trading oder auch
handelssuchtähnliches
Verhalten ...



Overtrading

Brad Barber und Terrance Odean zeigten, wie Selbstüberschätzung, Overtrading und aufmerksamkeitsgetriebene Käufe Renditen dauerhaft und strukturell untergraben:

(1) Barber, B. M. & Odean, T. (2000). »*Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors*«. *Journal of Finance*, 55(2), 773–806.

<https://doi.org/10.1111/0022-1082.00226>



(2) Odean, T. (1999). »Do investors trade too much?«. *American Economic Review*, 89(5), 1279–1298.

<https://doi.org/10.1257/aer.89.5.1279>

(3) Barber, B. M. & Odean, T. (2001). »*Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment*«. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292.

<https://doi.org/10.1162/003355301556400>

(4) Barber, B. M. & Odean, T. (2008). »All that glitters: The effect of attention and news on the buying behavior of individual and institutional investors«. *Review of Financial Studies*, 21(2), 785–818.

<https://doi.org/10.1093/rfs/hhm079>

Was kennst du aus deinem Trading-Verhalten? (Mehrfachnennung erlaubt)

- Risikoerhöhungen
- spontane Positionsvergrößerung
- Overtrading
- Revenge-Trading
- Chasing



Geschwindigkeit



Digitale Trades werden in Millisekunden ausgeführt.

Noch bevor das Gehirn die Situation emotional einordnen kann, ist die Entscheidung bereits umgesetzt.

Der natürliche Bremsmechanismus fehlt.



Geschwindigkeit

Die reibungslose Ausführung senkt die Hemmschwelle für

- Risikoerhöhungen
- spontane Positionsvergrößerung
- Overtrading
- Revenge-Trading (Webinarthema, Donnerstag)
- Chasing



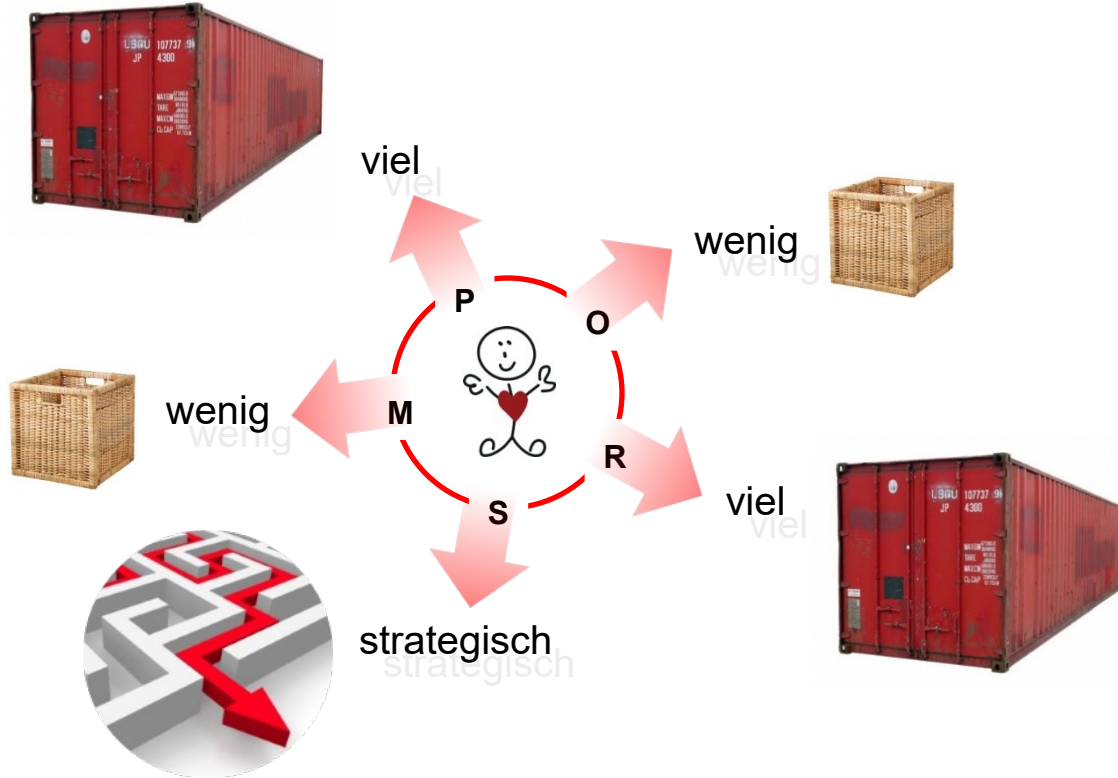
Infokasten: Chasing

Chasing: Die leise Schwester des Revenge-Tradings

Chasing basiert weniger auf Kränkung als auf Ergebnisfixierung. Regeln werden nicht gebrochen, sondern gedehnt. Emotion ist leiser – Fixierung stärker.

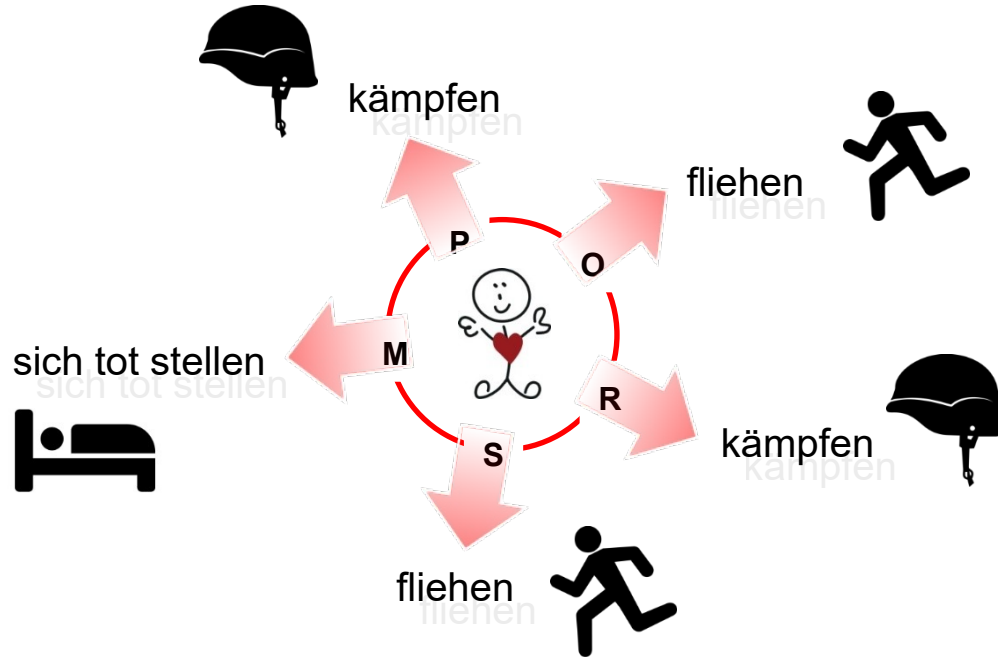
Beide Muster teilen denselben Ursprung: die Schwierigkeit, Verluste innerlich zu akzeptieren, ohne sie auf den Selbstwert zu beziehen.

Finanzverhalten ist eine Frage der Ausprägung von Persönlichkeitsmerkmalen



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

Finanzverhalten: eine Frage der Ausprägung von Persönlichkeitsmerkmalen?



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

„Fehler“

— KÄMPFEN



und



Lösungsvorschläge

- Strategie
- Stopps festlegen und einhalten
- Tageslimits
 - Trade-Anzahl
 - Gewinn/Verlust
- Trading-Tagebuch
- Belohnung



Persönlichkeitsmerkmale

Persönlichkeitsmerkmal	Kindheitsstrategie	Typisches Trading-Verhalten	Risiko am Markt
Rigid	Leistung, Kontrolle, Verantwortungsübernahme	Strukturiert, diszipliniert, hohes Engagement	Overtrading, innerer Druck, ausgeprägte Selbstkritik

Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades



Overtrading ist **kein Willens- oder Disziplinproblem**. Es entsteht, wenn ein neurobiologisches Suchsystem mehr Aktivierung verlangt, als kognitive Kontrolle dauerhaft leisten kann. Dopamin erzeugt keinen Hunger nach Gewinn, sondern einen **Drang nach Handlung**. Genau dieser Drang wird im Markt permanent stimuliert durch

- Kursbewegungen
- Unsicherheit
- Alarmer und
- ständige Verfügbarkeit potenzieller Chancen

Overtrading ist damit Ausdruck eines **überaktivierten Nervensystems**, nicht mangelnder Selbstbeherrschung.

Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades

In diesen Phasen fühlt sich der Markt weniger wie Analyse an als wie ein **neurochemischer Sog**. Strategien treten in den Hintergrund, während das dopaminerge Suchsystem nach neuen Reizen greift. Trades werden zur **Entladung innerer Spannung**. Der Antrieb ist Erwartung, nicht Qualität. Overtrading entsteht daher selten aus Gier, sondern aus der **Dynamik eines Belohnungssystems**, das fortlaufend nach dem nächsten Stimulus sucht.

Der Rausch beginnt subtil. Häufig folgt er auf emotionale Höhepunkte wie schnelle Treffer, impulsive Bewegungen oder Phasen scheinbarer Leichtigkeit.



Neuro-Fakt: Nach Gewinnen steigt das Fehlerrisiko

Positive Ergebnisse erhöhen Selbstvertrauen und senken Vorsicht.

Für Trader bedeutet das: Nach Gewinnserien braucht es mehr Disziplin, nicht weniger.



Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades



Dopamin markiert dabei kein Ergebnis, sondern das Potenzial des nächsten Trades. Das Öffnen einer Position erzeugt **Hoffnung**, **Spannung** und **Aktivierung**. Der Trade wird zum neurochemischen Reset, nicht zur strategischen Entscheidung.

FOMO ist Teil derselben Mechanik. Sie beschreibt weniger die Angst vor einem entgangenen Gewinn als die Angst, einen aktivierenden Moment zu verlieren. Das Gehirn reagiert auf die Aussicht einer möglichen Belohnung, nicht auf die statistische Aussagekraft eines Setups. Bereits das Beobachten potenzieller Gewinne erzeugt Aktivierungsmuster, die realen Gewinnen ähneln.

Infokasten: FOMO



FOMO: Wenn Emotionen Entscheidungen steuern

FOMO („Fear of Missing Out“) entsteht, wenn **soziale Vergleiche, Knappheit und Zeitdruck** zusammenwirken. Steigende Kurse wirken dann wie ein Signal: „Andere profitieren bereits.“ Das Gehirn reagiert mit **Handlungsdruck**.

Die Aufmerksamkeit verengt sich, Risiken verlieren an Bedeutung und Entscheidungen werden impulsiver. Statt planvoll zu handeln, reagieren Trader emotional auf das Marktgeschehen.

Schnelle Kursbewegungen, hohe Hebel und ständig verfügbare Handelsplattformen verstärken diesen Effekt zusätzlich. Trading wird dadurch nicht nur zur Entscheidungssituation, sondern auch zur Quelle von Spannung und emotionaler Aktivierung.

Kapitel 5.4: Im Dopaminrausch – Overtrading, FOMO und das ungestillte Wollen des nächsten Trades

Mit zunehmender Intensität verschiebt sich das Gleichgewicht weiter. Jeder impulsive Trade triggert neue dopaminerge Wellen, als Peak oder als Abfall. Beides verstärkt den Wunsch nach dem nächsten Trade. Gewinne wirken wie **Bestätigung**, Verluste wie Aufforderung zur **Kompensation**. Das Nervensystem erwartet Belohnung, es mahnt nicht zur Vorsicht. Der daraus entstehende **Next-Trade-Kick ist biologisch verankert**.

Der entscheidende Punkt liegt in der Funktionslogik des Systems. Dopamin erzeugt Erwartung, nicht Sättigung. Das dopaminerge System wirkt damit als offenes **Verstärkungssystem**. Phasen des Nicht-Handelns werden subjektiv als **innere Leere** erlebt – und bilden den Kern von Overtrading. Es ist weniger eine Flucht vor Verlusten als vor Reizlosigkeit.



Neuro-Fakt: Das Gehirn hasst Leerlauf

Ohne Reiz entsteht Unruhe. Das fördert Overtrading.

Für Trader bedeutet das: Nicht-Handeln ist eine aktive Entscheidung.



Mindshift: Kontrolle entsteht nicht im Moment, sondern davor

Impulsive Entscheidungen entstehen selten aus fehlendem Wissen. Sie entstehen dort, wo Struktur erst im Moment der Entscheidung greifen soll.

Der Perspektivwechsel lautet:

Nicht Selbstkontrolle stabilisiert Trading, sondern **Vorstruktur**.
Wer im Trade nach Disziplin sucht, ist bereits zu spät.
Wer vorher entscheidet, muss im Moment nichts mehr durchsetzen.
Professionelles Trading verlagert Entscheidungskraft aus der Situation heraus – in **Regeln, Rhythmen** und **vorbereiteten Grenzen**.



Belohnungssystem / Dopamin: Zusammenfassung

- Das Belohnungssystem gewöhnt sich an Reize.
- Gleiche Gewinne und Marktbewegungen erzeugen mit der Zeit weniger Aktivierung.
- Das Gehirn sucht stärkere Reize: **größere Trades, schnellere Märkte, höhere Frequenz.**
- Gewinne werden zu Treibstoff, Verluste zu Triggern neuer Aktivität.
- Trading dient dann nicht mehr nur dem Ergebnis, sondern dem **Gefühl von Intensität.**
- Der Dopaminrausch ist kein Zustand der Erfüllung, sondern des **permanenten Wollens.**
- Wer diesen Mechanismus erkennt, unterbricht ihn durch Regeln, **Limits, Pausen** und **Rituale.**
- Wer ihn übersieht, handelt zunehmend den eigenen Erregungszustand.

Trading-Praxis



Begriff Gier



Was als Rausch, Sog oder innerer Druck erlebt wird, lässt sich präzise beschreiben: als Gier – verstanden als neurobiologisch verstärkter Erwartungszustand.





Infokasten:Gier

Gier im Trading: Wenn Motivation neurobiologisch überschießt

Kernaussage: Gier ist keine Basisemotion, sondern ein verstärkter Erwartungszustand

Streng genommen zählt Gier nicht zu den primären Basisemotionen wie Angst, Wut oder Trauer. **Sie ist eine sekundäre, zusammengesetzte Reaktion – angesiedelt zwischen Emotion und Motivation.** Psychologisch verbindet sie Verlangen, Vorfreude, Angst vor Verlust und ein starkes Kontrollbedürfnis. Gier ist damit kein Gefühl im klassischen Sinn, sondern emotional aufgeladenes Streben nach mehr: nach Geld, Sicherheit, Status oder Anerkennung.

...

Das emotionale Tryptichon der Gier

Gier lässt sich als Zusammenspiel dreier Zustände beschreiben:

- Freude über die Aussicht auf Gewinn
- Angst, diese Gelegenheit zu verpassen,
- Kontrollbedürfnis, das »Mehr« festzuhalten.

Diese Kombination macht Gier so wirksam – und so gefährlich.

Sie ist eng verwandt mit **Neid** (sozial vergleichend), **Sucht** (neurochemisch) und **Euphorie** (stimmungsbezogen).

Warum Gier sich rational anfühlt

Im Gierzustand bleibt der präfrontale Kortex aktiv, jedoch mit veränderter Gewichtung. Entscheidungen wirken logisch und fokussiert, während Chancen überbetont und Risiken unterschätzt werden. Gerade weil sich Gier emotional geordnet und »klar« anfühlt, wird sie häufig übersehen



de Martino, B. et al. (2006). »Frames, biases, and rational decision-making in the human brain«. *Science*, 313(5787), 684–687. <https://doi.org/10.1126/science.1128356>

Gier: Typische Effekte im Trading

Gier ordnet Denken und Handeln neu – mit veränderten Prioritäten. Typische Folgen sind:

- Positionsvergrößerung nach Gewinnen
- Nachkaufen, um »mehr herauszuholen«
- Aufweichen des Risikomanagements
- überhöhte Handelsfrequenz
- unzureichende Absicherung nach Erfolgen, gefolgt von plötzlichen Einbrüchen im Ergebnis.

Gier: Abgrenzung zu Angst

Angst bremst, Gier beschleunigt.

Angst schützt, Gier verführt.

Beide Zustände unterlaufen Regelstabilität, jedoch aus entgegengesetzten Richtungen.

Während Angst evolutionäre Schutzprogramme aktiviert, erzeugt Gier eine Illusion von Kontrolle und Wiederholbarkeit.

Beides sind vorhersehbare Zustandswechsel – keine Persönlichkeitsdefizite.

Professionelle Konsequenz:
Erwartung steuern. Klarheit sichern. Entscheidungen schützen.

Entscheidend ist der frühe Umgang mit seinen Warnsignalen:

„Warnsignale früh erkennen“ UND Lösungsvorschläge

- steigende Aktivität
- verkürzte Vorbereitung
- Gefühl besonderer Klarheit
- Drang, Gewinne sofort zu reinvestieren



- klare Positionslimits
- feste Pausen nach Gewinnserien
- konsequente Dokumentation





Gier ist damit biologisch erklärbar und kein moralisches Urteil: ein Überschuss an Motivation in einem System, das für Knappheit, nicht für dauerhafte Überstimulation gebaut ist.



Was du erfahren hast ...

- Overtrading ist meist kein Disziplinproblem, sondern ein Aktivierungsproblem.
- Dopamin erzeugt Erwartung und Handlungsdrang, nicht Zufriedenheit.
- FOMO entsteht durch Zeitdruck, soziale Vergleiche und Knappheit.
- Gewinne können Selbstüberschätzung und Risikoerhöhung verstärken.
- Das Gehirn sucht Aktivierung und reagiert empfindlich auf Leerlauf.
- Professionelles Trading stabilisiert Entscheidungen durch Struktur, Regeln und Vorbereitung.
- Gier ist kein moralisches Versagen, sondern ein neurobiologisch verstärkter Erwartungszustand.
- Kontrolle entsteht selten im Moment – sondern davor.



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/sb2026