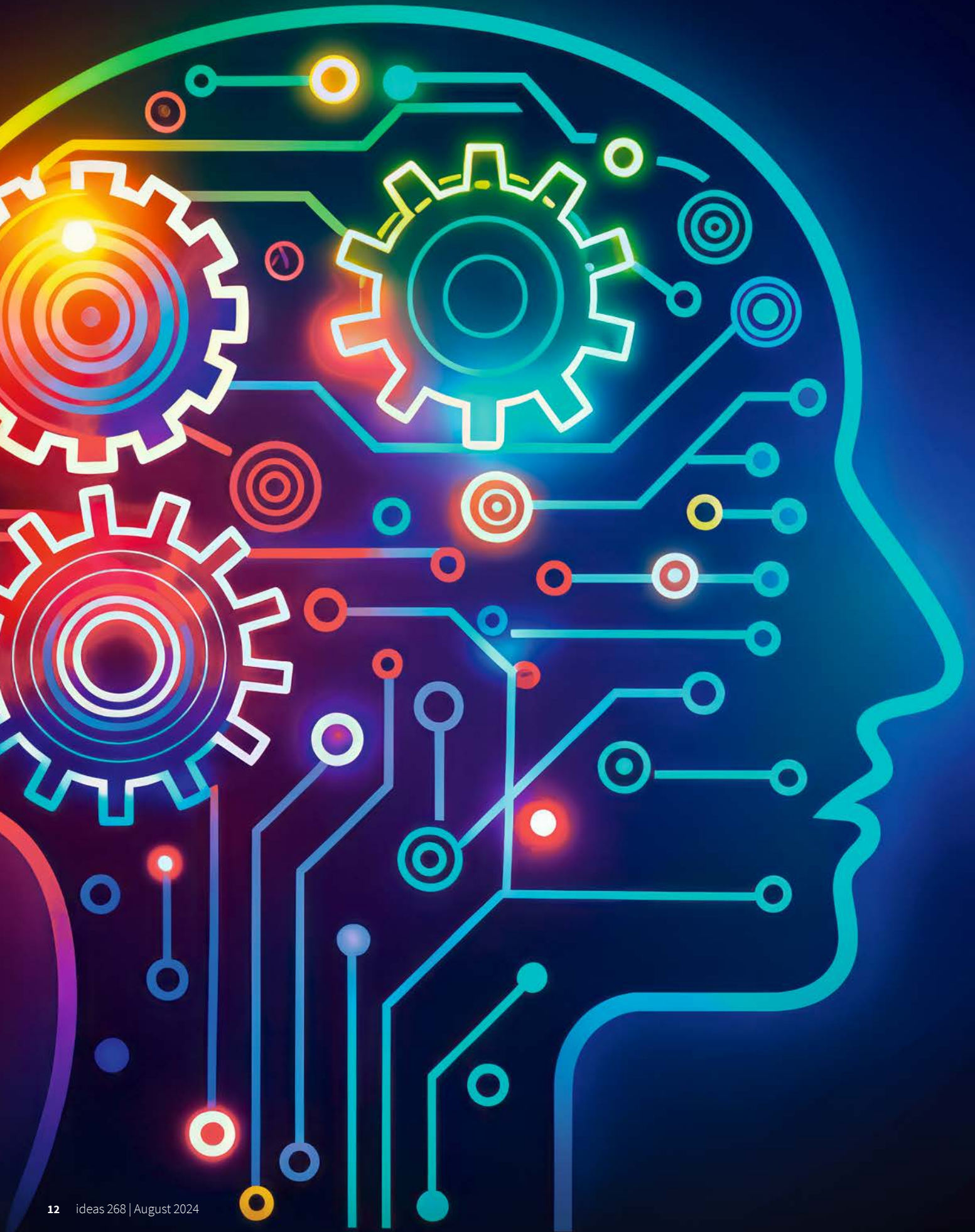




DAS 1X1 DER TRADING-PSYCHOLOGIE

... in Theorie und Praxis



DR. RAIMUND SCHRIEK

Experte für Trading- und Finanzpsychologie

Stellen Sie sich einmal vor, Sie stehen an einem Marktstand, sehen einen älteren Verkäufer mit freundlichen Augen und einem sanften Lächeln, der Äpfel in verschiedenen Farben anbietet. Die Äpfel sind in hölzernen Kisten ordentlich gestapelt. Handgeschriebene Schilder geben die Preise an. Schnell entwickeln Sie ein Gefühl für den Verkäufer und die Ware, die Sie zudem riechen, anfassen und vielleicht sogar probieren können. Möglich, dass Sie den Preis bei einer Abnahme von mehreren Kilo sogar verhandeln können. Abwegig, aber auch denkbar: ein Tauschhandel mit dem Marktstandbetreiber. Die »Karten« liegen auf dem Tisch. Die Informationen über das geplante Geschäft sind sämtlich verfügbar.

Ganz anders ist die Situation bei Finanzentscheidungen unter Unsicherheit im »virtuellen Raum«. Sie haben verschiedene Möglichkeiten, die Ware (zum Beispiel direkt als Aktie, aber auch als ETF oder Derivat) zu erwerben. Sie können die Ware weder riechen, schmecken noch anfassen. Die Ware hat kein Gewicht in Gramm oder Kilogramm und es bedarf keiner Beförderung. Allerdings

müssen Sie schnell entscheiden, um einen bestimmten Preis zu ergattern (ständige Preisänderung). Wie sich der Preis entwickelt, ist nicht absehbar, weder kurz- noch langfristig.

Der Preis des Finanzprodukts verändert sich ständig. Die Unsicherheit, möglicherweise einen schlechteren Preis zu bekommen, könnte ein Gefühl von »zum schnellen Handeln gezwungen« in Ihnen auslösen. Wenn Sie das Produkt gekauft haben, kommt irgendwann ein Zeitpunkt, der Sie zu weiteren Entscheidungen drängt (nichts tun, verkaufen oder nachkaufen). Anders als beim Kauf von Äpfeln gibt es bei Finanzgeschäften keine stabilen Preise und Rückabwicklung in Form eines Verkaufs des entsprechenden Finanzprodukts.

In Situationen plötzlicher, starker Preisänderungen (Crash) könnten Sie unter außerordentlichen Druck geraten. Vielleicht reagieren Sie emotional, vielleicht handeln Sie impulsiv, vielleicht tappen Sie in eine Finanzfalle, die Sie am Ende mit leeren Händen und einem Gefühl von Unzulänglichkeit zurücklässt. Wie Sie das umgehen können, erfahren Sie in diesem Beitrag.



Die Grundlagen erfolgreicher Trader

Die Voraussetzungen für erfolgreiches Trading sind eine Strategie mit positivem Erwartungswert und ein klarer Kopf, diese Regeln ausnahmslos umzusetzen. Weiterhin förderlich ist, Fehler im Finanzverhalten als Lernchance zu begreifen und nicht ständig dieselben zu machen. In Abbildung 1 sehen Sie typische Fehler, die beim Vorbereiten, Durchführen und Nachbereiten von Trades vorkommen können. Diese Liste ist sicherlich unvollständig, gibt aber einen ersten Überblick, woran Sie arbeiten können, wenn Sie Ihr Trading verbessern wollen. Vielleicht kreuzen Sie einmal die Punkte an, die Sie betreffen?

Was ist Trading-Psychologie, was sind Finanzfallen?

Trading-Psychologie basiert auf etablierten Theorien und Prinzipien aus der Psychologie, insbesondere aus den Bereichen der Kognitions- und Verhaltenspsychologie. Konzepte wie kognitive Verzerrungen, emotionale Regulation und Entscheidungsfindung unter Unsicherheit sind zentrale Bestandteile.

Finanzielle Fehler oder Missgeschicke werden **Finanzfallen** genannt. Trader, die in diese Fallen tappen, können erhebliche finanzielle Verluste erleiden. Die Gründe dafür liegen oft in der toxischen Mischung aus mangelnder finanzieller Bildung (was auch kognitive Verzerrungen einschließt), fehlender Strategie und emotionalen Entscheidungen.

Die Literatur über Trading-Psychologie und Finanzfallen ist vielfältig. Das Lesen und Verstehen macht uns zunächst nicht zu besseren Finanzentscheidern. Entscheidend ist, inwieweit wir bereit sind, uns zu hinterfragen, zu lernen, zu verändern und das Begreifene und Integrierte regelmäßig in der Praxis anzuwenden.

Meine Erfahrungen mit Tradern zeigen, dass dasselbe Finanzverhalten zwar zu denselben finanziellen Ergebnissen führt, die tieferen Gründe dafür allerdings von Mensch zu Mensch verschieden sein können.

Abbildung 1: Fehler, die Tradern bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung unterlaufen können



Quelle: Dr. Raimund Schriek

Kognitive Verzerrungen und Emotionen bei Finanzentscheidungen

Kognitive Verzerrungen sind systematische Neigungen beim Wahrnehmen, Urteilen, Denken und Erinnern. Wie auch unsere Emotionen können sie eine finanziell sinnvolle Entscheidungsfindung beeinträchtigen. Die Psychologen Daniel Kahneman, Amos Tversky und der Wirtschaftswissenschaftler Richard Thaler waren die Wegbereiter der Verhaltensökonomie, die traditionelle ökonomische Theorien mit psychologischen Erkenntnissen kombinierte. Einige häufig vorkommende kognitive Verzerrungen werden im Folgenden kurz erklärt.

1. Die **Verfügbarkeitsheuristik** besagt, dass Entscheidungen basierend auf leicht verfügbaren Informationen getroffen werden, unabhängig von deren Informationsgehalt (Aussagekraft).
2. Die **Ankerheuristik** ist ein kognitives Phänomen, bei dem Menschen beim Schätzen von Zahlen oder Wahrscheinlichkeiten (auch beim Abschätzen von Kursentwicklungen) stark von einem Anfangswert (Anker) beeinflusst werden, auch wenn er möglicherweise belanglos ist.
3. Der **Sicherheitseffekt** beschreibt die Tendenz, sichere Optionen gegenüber risikoreicheren, aber potenziell profitableren Alternativen zu bevorzugen. Menschen entscheiden sich oft für garantierte Ergebnisse, um Unsicherheit zu vermeiden, selbst wenn sie dadurch zu schlechteren finanziellen Entscheidungen gelangen.
4. Die Tendenz, Informationen zu suchen oder zu interpretieren, die unsere bestehenden Überzeugungen unterstützen, wird **Bestätigungsfehler** genannt. Diese einseitige Sicht ist vielfach der Grund, warum Positionen zu lange gehalten werden.
5. **Overconfidence Bias** (»Übervertrauen«): Die eigenen Fähigkeiten und Kenntnisse zu überschätzen, kann zu riskanteren Entscheidungen und Fehleinschätzungen führen. Bei »Da kann ja gar nichts schief gehen«-Trades werden oft zu hohe Positionsgrößen gewählt.

Neben den vielen kognitiven Verzerrungen sind es unsere Emotionen, die unsere Urteilsfähigkeit und damit auch unsere finanziellen Entscheidungen entscheidend beeinflussen können. Angst kann dazu führen, Geld zu horten, im Verlust nachzukaufen oder auch die Positionsgröße zu verringern. Wut ist möglicherweise riskanteren Trades zuzuordnen, wohingegen Freude zu impulsiven Trades verleiten kann.

Sehr vereinfacht ausgedrückt lassen sich viele Finanzfallen auf Ängste (emotional) oder eine Portion »Besserwisserei« (kognitiv) zurückführen (siehe Abbildung 2).

Weiterführende Literatur

- Schriek, R. (2015): Besser mit Behavioral Finance: Finanzpsychologie in Theorie und Praxis, FBV, 3. Aufl.
- Schriek, R. (2023): Du bist Trader: Wie du trotz Fiskus, Fast Food und Finanzen erfolgreich wirst, FBV, 2. Aufl.
- Ullrich, R. (2021): Trading-Psychologie für Dummies, Wiley
- Walbrühl, U. (2022): Wirtschaftspsychologie für Dummies, Wiley, 2. Aufl.
- Fliessbach, K., Weber, B., Trautner, P., Dohmen, T., Sunde, U., Elger, C. E., Falk, A. (2007): Social comparison affects reward-related brain activity in the human ventral striatum. *Science* 318, 1305-1308
- Guiso, L., Jappelli, T. (2006): Information acquisition and portfolio performance. Working paper 167, papers.ssrn.com
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., Thaler, R. (1991): Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *The Journal of Economic Perspectives* 5, 193-206
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979): Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47, 263-292
- Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U., Fehr, E. (2005): Oxytocin increases trust in humans. *Nature* 435, 673-676
- Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., Cohen, J. D. (2003): The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. *Science* 300, 1755-1758

Abbildung 2: Die zwei Arten von Finanzfallen – emotional und kognitiv

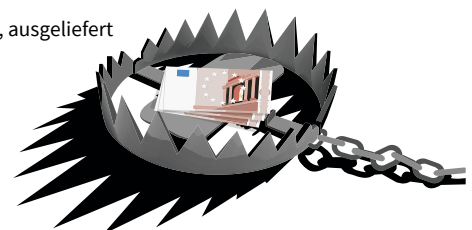
EMOTIONAL

»Ich habe Angst zu verlieren oder nicht genug zu gewinnen.«

»Ich habe Angst, ausgeliefert zu sein.«

KOGNITIV

»Ich weiß es besser.«
(Selbstüberschätzung)



Quelle: Dr. Raimund Schriek

Trading-Psychologie next Level: Neuroökonomie

Aufbauend auf den Grundlagen der Verhaltensökonomie wurde das Forschungsfeld in den frühen 2000er-Jahren entscheidend erweitert: Die Neuroökonomie entwickelte sich. Sie kombinierte die Erkenntnisse und Methoden von Neurowissenschaft, Psychologie und Ökonomie. Die Neuroökonomie untersucht beispielsweise, welche neuronalen Mechanismen unsere Emotionen, Belohnungssysteme, soziale Interaktionen und kognitive Verzerrungen bei ökonomischen Entscheidungen beeinflussen. Hierbei werden vielfach bildgebende Verfahren wie das fMRT (funktionelle Magnetresonanztomografie) verwendet, um herauszufinden, welche Gehirnregionen bei Finanzentscheidungen aktiv sind (siehe Abbildung 3).

Wie Sie zu finanziell besseren Entscheidungen gelangen: Tipps und Tricks

(1) Haben Sie schon einmal Ihre persönliche Geldgeschichte beleuchtet? Was bedeutet Geld für Sie? Haben Sie Vorbilder in Bezug auf Ihren Umgang mit Finanzen? Was denken Sie über Geld, gibt es limitierende Glaubenssätze, die Ihre Entscheidungen beeinflussen? Machen Sie sich auch bewusst, dass »Geld nicht gleich Geld« ist: Unerwartete Gewinne, aber auch geschenktes und vererbtes Geld, werden als »Bonus« betrachtet und häufig freizügiger ausgegeben als hart erarbeitetes, verdientes Geld.

Grundsätzlich von Vorteil ist, die finanzielle Bildung zu verbessern, das heißt (2) Produktkenntnis zu erlangen, Märkte und ökonomische Zusammenhänge zu verstehen. Günstig ist es sicherlich auch,

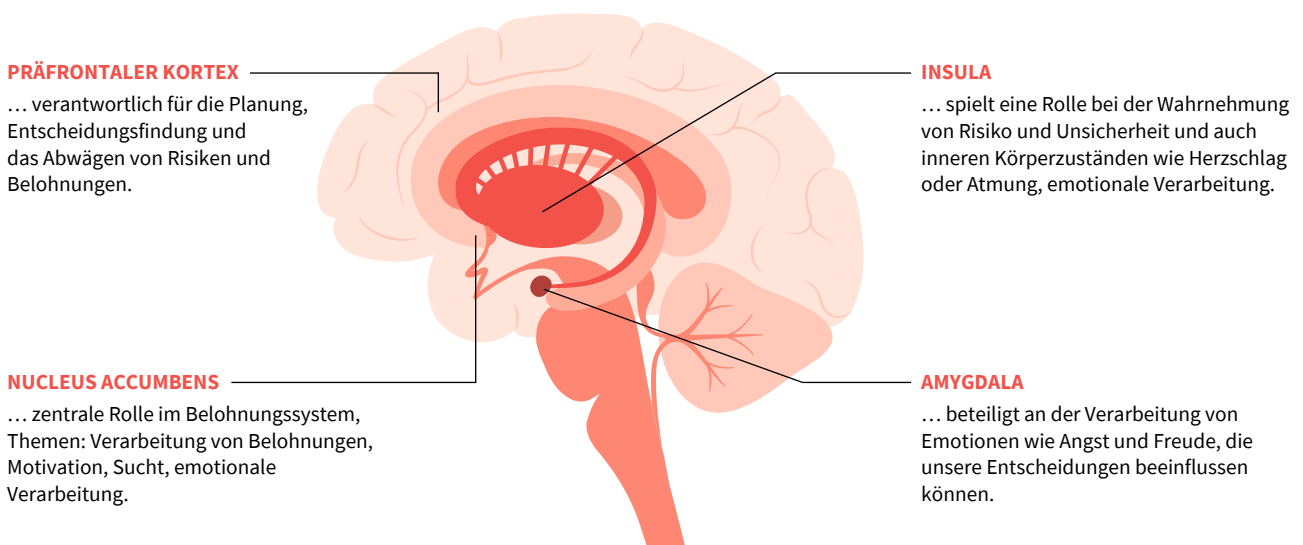
sich mit Begriffen wie Diversifikation, Cost-Average-Effekt oder Markteffekten auseinanderzusetzen. Wissen schützt zwar nicht vor Verlusten, hilft aber, informierte Entscheidungen zu treffen und kognitive Verzerrungen zu verringern.

“Grundsätzlich von Vorteil ist, die finanzielle Bildung zu verbessern, das heißt Produktkenntnis zu erlangen, Märkte und ökonomische Zusammenhänge zu verstehen.”

(3) Hilfreich ist auch, wenn Sie sich mit Begriffen wie Hebel, Hebelwirkung, Trefferquote und Profitfaktor auseinandersetzen. Planen Sie im Vorfeld, wie Sie bei Buchverlusten von –5, –10 oder –20 Prozent reagieren? Legen Sie fest, wann Sie nachkaufen, die Position verringern oder auflösen. Diese Überlegungen machen sich auch auf der positiven Seite bezahlt: Wann entscheiden Sie sich für Gewinnmitnahmen oder dafür, Stopps nachzuziehen?

Stress, aber auch Langeweile oder Freude können zu impulsiven Kaufentscheidungen führen. Vielfach ist es auch gezieltes Neuro-marketing (»120 Prozent in vier Monaten«, »Experten raten ...«), das uns verführt. Insofern könnte sich Impulskontrolle oder emotionale Kontrolle (4) als ein weiterer Pluspunkt entpuppen (siehe Abbildung 4).

Abbildung 3: Gehirnregionen und ihre Funktionen



Quelle: Dr. Raimund Schriek

Bei Finanzentscheidungen ist es wichtig, dass unser Gehirn eine optimale Leistung abliefern. Entscheidend ist zunächst, ob wir einen Reiz wie »8 Prozent Kursgewinn in drei Tagen möglich« überhaupt wahrnehmen. Das hängt vor allem von unserer Erwartung, dem Kontext, in dem uns die Information dargeboten wird, und unserer

„Es ist wichtig, Kriterien zu haben, nach denen wir einen Reiz als »gut« im Sinne von informativ einordnen.“

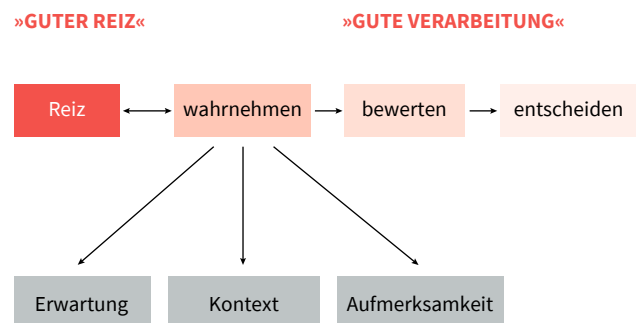
Aufmerksamkeit ab. Daher ist es wichtig, Kriterien zu haben, nach denen wir einen Reiz als »gut« im Sinne von informativ einordnen. Ist der Reiz in unsere Wahrnehmung vorgedrungen, kommt es darauf an, ihn auch »gut« zu verarbeiten und zu entscheiden, ob und mit welchem Geldbetrag die 8 Prozent Kursgewinn in drei Tagen möglich gemacht werden sollen. Spannend in diesem Zusammenhang ist, dass richtige Vorhersagen und Einschätzungen Sicherheit erzeugen.

Diese unaufgeregte Vorgehensweise ist auch ein Schlüssel, wie wir bei finanziellen Entscheidungen unsere Emotionen wie Angst (Unsicherheit, Sorge, Panik), Wut (Ärger) und Freude (Euphorie) in den Griff bekommen. Weitere Mittel gegen impulsives Handeln können so einfache Dinge wie ein bewusstes Loslassen Ihres vor-

herigen Trades, eine auf Ihre Persönlichkeit abgestimmte Strategie oder auch das Führen eines Trading-Tagebuchs sein.

(5) Zu guter Letzt sollten Sie sich mit den Begriffen rund ums Risiko (Trade, Konto) und Risikoarten (Markt, Währung, Emittent ...) vertraut machen. Setzen Sie Stopps unter Berücksichtigung der Volatilität. Trading-Erfolg ist auch eine Frage von »Wie Sie Ihre Ziele formulieren und erreichen«.

Abbildung 4: Was Ihr Gehirn leisten muss – Reiz wahrnehmen und verarbeiten



Quelle: Dr. Raimund Schriek



Die Zukunft der Trading-Psychologie

Durch das Verständnis psychologischer und neurowissenschaftlicher Faktoren können wir unsere Trading-Entscheidungen beeinflussen. Die Trading-Psychologie entwickelt sich in einer zunehmend komplexeren Finanzwelt (neue Technologien und Finanzprodukte) ständig weiter.

“Die Trading-Psychologie entwickelt sich in einer zunehmend komplexeren Finanzwelt (neue Technologien und Finanzprodukte) ständig weiter.”

Künftige Forschungen und Anwendungen könnten sich mit der Integration von Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen in die Trading-Psychologie beschäftigen, um uns bessere Finanzentscheidungen zu ermöglichen. Aus meiner Erfahrung weiß ich, dass es auf das richtige Mindset ankommt. Letztlich geht es darum, finanzielle Entscheidungen geplant und gelassen zu treffen. Gewinnen beginnt innen.

Kurzvita Dr. Raimund Schriek

Dr. Raimund Schriek ist Experte für Trading- und Finanzpsychologie. Der vielseitige Wissenschaftler hat viele Jahre an Universitäten geforscht und gelehrt, unter anderem in Biochemie, Stressforschung, Neuro- und Ernährungswissenschaft. Wissenschaftsmanagement und die Rolle als Geschäftsführer eines universitätsübergreifenden Netzwerks haben ihn in die Welt der Finanzen geführt.

Dr. Raimund Schriek konzipiert Seminare, Webinare und weitere Bildungs- und Entwicklungsangebote in Zusammenarbeit mit namhaften Banken, Brokern und Emittenten. Zudem ist wirksames Trader-Coaching eng mit seinem Namen verbunden. Er veröffentlichte zahlreiche Schriften zu Finanzthemen, darunter zwei Bücher im FinanzBuch Verlag, »Besser mit Behavioral Finance: Finanzpsychologie in Theorie und Praxis«, »Du bist Trader! Wie Du trotz Fiskus, Fast Food und Finanzentertainment erfolgreich wirst« und das E-Book »Geld verdienen mit Markteffekten«.

Der viel gefragte Referent ist auf finanzwissenschaftlichen Veranstaltungen im In- und Ausland anzutreffen. Weitere Informationen finden Sie unter www.raimundschriek.com.

VORSPRUNG DURCH WISSEN

Nutzen Sie unsere vielfältigen Services, um immer up to date zu bleiben

Börsennews direkt aufs Smartphone



Sie sind immer auf der Suche nach spannenden Kapitalmarktthemen und aussichtsreichen Marktentwicklungen?

Aber Sie haben keine Zeit, um stets den gesamten Markt zu überblicken und nach den neuesten Anlagelösungen zu suchen? Unser Börsennews-Service ist die Lösung! Freuen Sie sich auf Analysen, News und spannende Wissensthemen direkt aus dem Handelssaal von Société Générale. Egal ob DAX, Gold, Öl oder aber Einzelaktien – mit unserem Service bekommen Sie alles Wichtige auf Ihr Smartphone!

Jetzt kostenlos anmelden und nichts mehr verpassen:

@ www.sg-zertifikate.de/boersennews

Jeden Tag gut informiert: der ideas-Podcast



Was ist an den Märkten passiert? Stehen heute wichtige Wirtschaftsdaten oder Quartalszahlen an? Was erwarten Experten, wie der deutsche Leitindex DAX in den neuen Handelstag startet? Wie sieht die Lage an der Wall Street aus? Der ideas Börsennews Podcast erscheint jeden Handelstag zweimal: morgens vor Börsenstart in Deutschland und nachmittags vor Handelsstart an den US-Börsen. Bleiben Sie kurz und kompakt informiert über wichtige Themen an den Finanzmärkten: Von einer kurzen Zusammenfassung des vergangenen Handelstages über wichtige Trading-Termine bis zu spannenden Marktideen – im Börsenbriefing erfahren Sie alles Wichtige, was Sie für den Handelstag wissen sollten.

Jetzt die neueste Folge in unserem Webplayer hören oder den Podcast direkt über Ihre bevorzugte Plattform streamen!

@ www.sg-zertifikate.de/podcast

Das Börsenupdate direkt ins Postfach



Der börsentägliche ideas-daily-Newsletter informiert Anleger noch vor Börseneröffnung über wichtige Entwicklungen am Aktienmarkt. Diesen Service bietet Société Générale gleich zweimal täglich: einmal vor dem Start in Deutschland und einmal vor der Eröffnungsglocke in den USA.

Neben einem aktuellen Überblick über die Märkte können sich Abonnenten des kostenfreien E-Mail-Newsletters zudem auf eine technische Analyse des DAX sowie der wichtigsten US-Indizes und eine Marktidée freuen. Zu allen Analysen finden Anleger Produktideen, mit denen sie sich entsprechend positionieren können.

Verpassen Sie keine Ausgabe und abonnieren Sie den Newsletter kostenfrei unter:

@ www.ideas-daily.de

Holen Sie sich die Experten nach Hause!



Unter dem Motto »Märkte, Strategien, Investments« präsentieren Ihnen die Experten von Société Générale das Format ideas-Webinar. Starten Sie montags um 9.00 Uhr gut informiert in die Woche mit unserem »Märkte im Fokus«-Webinar. Mittwochs um 19.00 Uhr stellen Ihnen wechselnde Referenten in »SG Active Trading« aktuelle Handelsstrategien vor. Einmal im Monat steht im ideas-Topwebinar ein Experte Rede und Antwort. Die Teilnahme an allen Webinaren ist für Sie kostenfrei.

Melden Sie sich jetzt für den Newsletter an, damit Sie keinen Termin verpassen:

@ www.ideas-webinar.de/newsletter