

Kolumne 07. April 2017



Text: Mojmir Hlinka Direktor bei AGFIF International AG

Erfolg kann auch ein Irrweg sein!

Überdurchschnittliche Renditen an der Börse zu erzielen, kann gewöhnlich werden. Das klingt für Sie arrogant? Sie haben Recht. Zu grosses Selbstvertrauen in sein Anlagekönnen ist ein Psycho-Fehler erster Güte.

Heute machen wir für uns, die AGFIF International, etwas Eigenwerbung: Das erste Quartal 2017 verlief für unsere Kunden sehr erfreulich. Je nach Allokation erzielten wir auf den Portfolios eine Rendite zwischen 6 und 9 Prozent. Damit haben wir mit unserer, auf den Grundsätzen der Behavioural Finance aufbauenden Anlagestrategie den Erfolg aus dem Jahr 2016 fortgesetzt.

Leser dieser Kolumne wissen, worauf der Erfolg fusst. Wir lassen uns von all dem Lärm und den Nebengeräuschen an den Finanzmärkten nicht kopfscheu machen, analysieren jede Situation neu, entscheiden rational unter Vermeidung all der Psychofallen, welche den Investor regelmässig auf Abwege und in Verluste führen. Wir haben in Mittelstandswerte mit hohen Dividenden investiert, diese bleiben unser Trumpf im Negativzinsumfeld, von dem wir erwarten, dass es noch länger anhalten wird.

Wir können uns also schön entspannt zurücklehnen, mit unseren Kunden freuen und die Gewinne erstmal laufen lassen. Zahlreiche Börsen-Indizes sind auf Allzeithoch-Niveaus oder werden sie noch erreichen, trotz vieler wirtschaftlicher und politischer Ängste und Unsicherheiten. Aber bisher hatten wir Erfolg, also wird es auch weiterhin rund laufen. Richtig?



Falsch! «Man verirrt sich nie so leicht, wie wenn man glaubt, den Weg zu kennen», besagt ein chinesisches Sprichwort. Kurzum: Mit unserem Werbespot sind wir in eine Anlegerfalle erster Güte getappt.

Der Erste Reichskanzler Fürst von Bismarck sagte einst: «Die Selbstüberschätzung tötet den Erfolg im Keim.» Nahezu ein Jahrhundert später hat die Verhaltensökonomie, nach deren Grundsätzen wir die Kundenvermögen verwalten, dieses Phänomen untersucht und «overconfidence bias» bei menschlichen Entscheidungsprozessen definiert.

Warum ist dieser Bias so gefährlich? Kehren wir zu unserem Werbespot zurück: Wir haben aufgrund früherer Erfolge grosses Vertrauen in unsere Fähigkeiten als Investoren gewonnen. Gleichzeitig sind unser Wissensstand und die Prognosefähigkeit über die künftige Entwicklung der Finanzmärkte immer etwa gleich hoch geblieben.

Es herrscht also eine Diskrepanz zwischen Selbstvertrauen und effektivem Wissen beziehungsweise unserer Prognosefähigkeit: Wir laufen Gefahr, mit hohem Selbstvertrauen die falschen Entscheidungen zu treffen. Was fatal für unsere Kunden wäre.

Insbesondere in sich positiv entwickelnden Märkten stellt dieser «overconfidence bias» Anlegern eine fiese Falle: Man glaubt, man sei ein hervorragender Anleger, weil die Resultate stimmen. Nüchterner betrachtet war es einfach der Markt, auf dessen Wogen man zum Anlageerfolg schwebte und der einen Misserfolg und Minus-Performance fast verunmöglichte.

Der «overconfidence bias» verdrängt Disziplin und Selbstkontrolle, wessen wir uns bewusst sind – wie auch der Verantwortung gegenüber unseren Kunden. Anstatt Werbespots loszulassen, drücken wir darum täglich auf den «Resetknopf». Wir beurteilen den Markt, unsere Strategie und unsere Fähigkeiten stets von Neuem, um diese den Zielen der Kunden anzupassen. Nur so wird aus einem tollen Quartal ein nachhaltiger Erfolg.

Mojmir Hlinka ist Direktor bei AGFIF International AG.

Quelle: <http://www.10x10.ch/erfolg-kann-auch-ein-irrweg-sein-mojmir-hlinka-behavioral-finance>