

## MARKTPSYCHOLOGIE

## Die Freunde «Health» und «Wealth»

Gegen manche irrationale und fehlerhafte Anlageentscheide scheint kaum ein Kraut gewachsen zu sein. Unser Unterbewusstsein spielt oft den Hemmschuh, den wir gar nicht bemerken, geschweige denn loswerden können. Dies ist auf ein Fehlverhalten zurückzuführen, welches im Behaviorismus mit «availability bias» oder Verfügbarkeitsbias definiert wird. Einfach gesagt: Unser Hirn ist leider etwas «sensationsgierig».

Es baut nicht alle wesentlichen Informationen in unsere Entscheidungsprozesse ein, sondern nur die, an die wir uns leicht erinnern. Die Medien spielen eine nicht unwesentliche Rolle: Sie machen Informationen verfügbar, die an Emotionen geknüpft sind und deshalb überschätzt werden. Wie massiv die Auswirkungen von Informationen auf unser Unterbewusstsein sind, beweist die Wirkung von Placebos – von Testmedikamenten ohne einen Wirkstoff. Probanden wissen das nicht. Sie werden mit anderen, falschen Informationen versorgt. Zum Beispiel: Wird Probanden gesagt, es handle sich um ein «teures» Medikament, wirkt das Placebo besser, als wenn sie davon ausgehen, ein «günstiges» Mittel erhalten zu haben. Ist die Placebo-Pille deutlich grösser oder deutlich kleiner als die Normgrösse, wirkt sie ebenfalls besser. Der Bezug zu Anlagefehlentscheiden ist klar: Ursache kann das individuelle Verhältnis zu Preis und Wert einer Wertschrift sein. Bei Kunden stelle ich zum Beispiel häufig fest, dass eine optisch sehr tief bewertete Wertschrift (ein Pennystock) einen grossen Reiz ausübt, Spekulationen unüberlegt einzugehen. Grosse Faszination üben auch weit über die Norm gepreiste Aktien wie Lindt aus. Aktiensplits haben eine psychologische Komponente, indem scheinbar «teure» Aktien zu einem Bruchteil des ursprünglichen Preises angeboten werden. Zurück zu unseren

Unser Unterbewusstsein fällt auf Placebo-Effekte rein, was Gesundheit und Vermögen gefährden kann.



Placebos: Die bunten Kapseln wirken besser als die weissen Pillen. Daran können Investoren sehen, wie wichtig die Präsentation der Informationen ist, welche zu den Kaufentscheiden führen. Stellen Sie sich vor, Sie wollen eine Aktie kaufen, über die zehn Analystenkommentare veröffentlicht werden. Drei davon sind positiv und sieben negativ. Sie lesen nur zwei der positiven Berichte, weil diese gut geschrieben sind. Wie

wird wohl Ihre Entscheidung ausfallen? Unser Unterbewusstsein fällt auf einen weiteren Placebo-Effekt rein. Und der ist gesundheitsgefährdend. Erhält ein Patient nach langfristiger Verabreichung eines Medikaments nun plötzlich ein Placebo, lässt die therapeutische Wirkung oftmals nicht nach. Dies sollte Investoren ein deutlicher Warnhinweis sein, an stereotypen Verhaltensweisen nicht festzuhalten. Es ist kein Dauerzustand, dass die Notenbanken den Markt mit billigem Geld fluten, dass die Zinsen tief bleiben oder dass die Lieblingsaktie steigt. Beziehen Sie darum Ihre Investmententscheide auf die aktuelle Situation. Diese steht nämlich in keinem Zusammenhang mit den Renditen, die Sie bislang erzielt haben oder noch erzielen wollen. Eine Aktie interessiert es herzlich wenig, ob Sie mit ihr im Verlust oder Gewinn sind. Placebos im Portfolio können Sie vermeiden, wenn Sie vor Ihren Entscheidungen für eine gute Verfügbarkeit von Informationen sorgen. Filtern Sie diese und entscheiden Sie im Rahmen Ihrer Allokation momentbezogen. Denn wir stellen fest: «Health und Wealth» hängen tatsächlich eng zusammen. ■

Mojmir Hlinka ist Direktor der Vermögensverwaltung AGFIF International. Das Geschriebene gibt seine Meinung wieder. Die Umsetzung von Empfehlungen erfolgt auf eigenes Risiko. Für allfällige Verluste übernehmen er und Stocks keine Verantwortung. Herr Hlinka beantwortet Leserfragen auf: [kolumnist@stocks.ch](mailto:kolumnist@stocks.ch).