

Was Finanzexperten raten

„Deutsche sind keine Zocker, Asiaten schon“

Die kulturelle Herkunft hat einen entscheidenden Einfluss auf das eigene Anlageverhalten, sagt Behavioral-Finance-Experte **Thorsten Hens**

Der schlimmste Feind des Anlegers ist ziemlich sicher er selbst.“ Diese Erkenntnis hatte Benjamin Graham bereits Ende der 1940er-Jahre. Der einflussreiche US-Wirtschaftswissenschaftler war selbst Investor. Graham spielte auf die Psychologie an, die Investitionsentscheidungen an der Börse negativ beeinflussen kann.

Ein Zweig der Wirtschaftswissenschaften – Behavioral Finance genannt – widmet sich dieser psychologischen Seite des Geldanlegens und hat zahlreiche Anlegerfallen identifiziert. Dazu gehören Selbstüberschätzung, die übertriebene Abneigung gegen Verluste oder der Hang zum Zocken.

Thorsten Hens leitet das Institut für Banking and Finance an der Universität Zürich. Er hat herausgefunden, dass die kulturelle Herkunft Börsengeschäfte ebenfalls beeinflusst.

In der weltweiten Studie mit Probanden aus 53 Ländern wollte der Behavioral-Finance-Spezialist vor allem Antworten auf drei Fragen: Wie geduldig sind Investoren bei der Geldanlage? Wie hoch oder niedrig ist ihre Abneigung gegen Verluste, und besitzen sie einen Hang zum Zocken?

Dabei stellte sich heraus: Deutsche sind beim Geldanlegen sehr geduldig. Gegen Verluste verspüren sie eine mittelmäßige Abneigung, und sie neigen nicht zum Zocken. Am anderen Ende der Skala stehen asiatische Kunden: Solange ein Gewinn lockt, und sei die Wahrscheinlichkeit noch so klein, sind sie bereit zu wetten. Viel Geduld besitzen



Wirtschaftsprofessor Thorsten Hens nutzt die Psychologie, um zu erklären, wie Investoren Entscheidungen fällen

sie nicht, nehmen aber Verluste eher in Kauf.

Anleger überschätzen zudem ihr Können: Zunächst testeten Hens und sein Team das Börsenwissen ihrer Probanden. Im Anschluss mussten diese mutmaßen, wie viele der Fragen sie richtig beantwortet hatten. Die Differenz zwischen dem, was der Proband tatsächlich wusste, und wie er sich einschätzte, zeigt den Grad seiner Selbstüberschätzung. Schweizer wissen meist mehr, als sie denken, Deutsche liegen im Mittelfeld. Am meisten überschätzen sich Amerikaner und Asiaten.

Die Folge können deutliche Verluste sein. Deutsche verlieren durch psychologische Einflüsse im Schnitt vier bis sechs Prozent pro Jahr. Wissenschaftler Hens rät deutschen Investoren deshalb:

- Geduld bei der Geldanlage hilft, Verluste zu vermeiden. Untersuchungen zeigen, dass es in der Vergangenheit keine 10-Jahres-Perioden gegeben hat, in denen Anleger mit Aktien-Indexfonds weniger verdient haben als mit Anleihen-Indexfonds. Da Deutsche sehr geduldig sind, aber auch eine hohe Abneigung gegen Verluste haben, sollten sie auf einen passiv gemanagten Aktien-Indexfonds setzen.
- Hände weg von strukturierten Produkten! Sie sind viel zu teuer und zu kompliziert. Die wenigsten Anleger verstehen diese Produkte und lassen sich von höheren Zinsversprechen blenden. Dafür blenden sie das hohe Verlustpotenzial gerne aus. Das sind ebenfalls typische Anlegerfallen.