

[Navigation überspringen](#)

- [Medienverbund](#)
- [Impressum](#)

[Navigation überspringen](#)

- [Home](#)
- [Ausgaben](#)
- [Specials](#)
- [Abo](#)
- [Archiv](#)
- [Kontakt](#)
- [Mediadaten](#)

Im Interview mit der www.wirtschaftsspiegel.de erklärt Hens, der eine Professur an der Züricher Universität bekleidet, was BF bedeutet, welche Vorteile es für Privatanleger hat und warum nur sehr wenige Banken diese Methode anwenden.



Woher stammt der Begriff „Behavioural Finance“ und was bedeutet er?

Geprägt hat den Begriff der amerikanische Finanzprofessor Werner de Bondt an der DePaul Universität Chicago. „Behavioural Finance“ ist die verhaltensorientierte Finanzlehre. Mittlerweile wird BF an zahlreichen Top-Universitäten in Amerika und Europa gelehrt. In Deutschland beschäftigen sich vor allem Professor Martin Weber und sein Team mit den verhaltenstheoretischen Erklärungen der Ereignisse an den Finanzmärkten.

Einfach gesagt beschäftigt sich Behavioural Finance mit dem irrationalen Verhalten auf den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten. Dabei wird alles mit den Augen eines Psychologen betrachtet. Hauptfrage ist: Welche Fehlentscheidungen treten typischerweise auf und wie wirken sich diese auf die Kurse und weltweit aus. Dazu muss man wissen, dass bei der Geldanlage Illusionen, Träume und Selbstbetrug eine mitentscheidende Rolle spielen. Wenn diese nicht erfüllt werden, kann es zu Panik-Handlungen kommen, die sich katastrophal auswirken können.

Wo wird BF in der Praxis angewandt?

In der Anlageberatung. Hier hilft BF, die typischen Fehler des Anlegers abzustellen. Und im Asset-Management (Vermögensverwaltung oder auch Anlageverwaltung – die Redaktion) wird mit BF versucht, die Fehler der anderen Anleger auszunutzen, um bessere Renditen zu erzielen.

Wie geht das?

Ein Anlageberater, der mit Behaviour Finance arbeitet, klärt seine Kunden auf und informiert ihn über alle Ereignisse. Egal, ob positiv oder negativ. Wir alle wissen, Ungewissheit schürt Angst. Die Folge: Verunsicherte Anleger handeln irrational, treffen Entscheidungen, die viel Geld kosten. Oder sie zögern und haben ebenso große Verluste. Der Berater wird alles unternehmen, dass sein Kunde kein irrationales Anlageverhalten mehr zeigt. Mittels einer Checkliste wird ermittelt, wie der Anleger bei höherem Risiko und größerer Unsicherheit reagiert. Mittels dieser Ergebnisse wird dann ein maßgeschneidertes Portfolio erstellt.

Und der Kunde kann ruhig schlafen?

Ich kenne Beratungsgesellschaften, die mit konsequenten Risikoanalysen nach „Behavioural Finance“ erfolgreich arbeiten. Sie haben risikobereite Kunden deren Depots seit 2009 eine Rendite von 37,6 Prozent gemacht haben. Aber auch Kunden, die kein Risiko eingehen wollten, konnten beim letzten großen Crash 2008/2009 dank Behaviour Finance Verluste vermeiden und sogar kleine Renditen erzielen. Mit BF erzielt der Kunde langfristig eine höhere Rendite bei geringerem Risiko, weil er die typischen Fehler vermeidet.



Wer wendet Behavioural Finance denn in der Praxis überhaupt an?

Einige kleine Banken, Versicherungen und Vermögensverwalter. Aber nach meiner Meinung sind es noch viel zu wenige.

Warum nutzen nicht alle Banken diese Risikoanalysen?

Meine Erfahrung ist: Je größer die Bank, desto träger ist die Umsetzung neuer Erkenntnisse. Um BF konsequent einzusetzen, müssten aber noch andere Dinge beachtet und Strukturen verändert werden.

Was denn?

Zum Beispiel die konsequente Überwachung und Kontrolle sämtlicher weltweiten Entwicklungen in Politik und Wirtschaft. Entsprechend der Nachrichten müsste jedes einzelne Depot dann ständig abgeglichen werden, um entsprechend schnell reagieren zu können. Man darf nicht vergessen: Wir leben in turbulenten Zeiten, voller ungewisser Entwicklungen, wie die Griechenlandkrise oder die Börsen-Achterbahnfahrten beweisen. Und eine Beruhigung ist derzeit wahrlich nicht in Sicht.

Ein anderes Beispiel: Die Banken sollten überlegen, ob ihre Provisionssysteme noch zeitgemäß sind. Es kann doch nicht sein, dass der Berater und die Bank immer die Gewinner sind und die Kleinanleger am Ende mit leeren Händen dastehen.

In diesem Zusammenhang müssten auch die undurchschaubaren Bankprodukte auf den Prüfstand. Sichere Anlagen und vernünftige Renditen bedeuten eben auch Transparenz – auf allen Ebenen. Meine Beobachtung ist: Wenn Sie 10 oder 15 Millionen Euro im Depot haben, werden Sie permanent beraten. Der normale Kunde bekommt eine erste Beratung, dann wird das Depot eingerichtet. Und einmal im Jahr liegt der Auszug mit Gewinnen oder Verlusten im Briefkasten. Dass das leicht schief gehen kann, liegt auf der Hand, oder... Außerdem wird der Kunde so kein

langfristiges Vertrauen in renditestarke Anlagestrategien haben, sondern lieber auf Rentenpapiere oder sichere Staatsanleihen setzen.

Das klingt sehr bankenfeindlich...

Nein. Geldinstitute sind der Puls der Wirtschaft. Und sie sollen auch verdienen. Was ich beschrieben habe, ist Realität, Alltag. Das hat jeder von uns bestimmt schon einmal am eigenen Leib erlebt. Seien wir ehrlich. Wie soll denn ein Berater, der alle Kunden seiner Filiale betreut, ständig seinen Blick auf das individuelle Depot haben und dann schnell reagieren? Und vergessen wir nicht, er ist doch auch von den Vorgaben seiner Vorgesetzten und den internen Instituts-Richtlinien abhängig. Solange sich in diesen Strukturen nichts ändert, bleibt alles beim Alten. Ich wage die Prognose: Erst wenn eine internationale Großbank konsequent in der Beratung auf Behavioural Finance zurückgreift, wird sich einiges ändern.



Woran erkennt der Kunde, ob die BF-Systematik bei der Beratung eingesetzt wird?

Erstens: Der Berater hätte einen „Asset“-Split vereinbart. Will sagen, er hätte das Geld „aussortiert“, das wirklich unbedingt gebraucht wird. Dieses Geld kommt auf ein Konto mit Rentenpapieren. Der Vorteil: Der Anleger schläft auch bei einem Börsencrash ruhig und friedlich.

Zweitens: Der Berater analysiert mit dem Kunden dessen psychologischen Stärken und Schwächen. Ist der Kunde risikofreudig oder wird er von Ängsten gesteuert? Mag er lieber konservativ oder ist er bereit, aus den Normen auszubrechen...

Drittens: Eine komplette Aufklärung über alle Renditen und Risiken.

Viertens: Erstellen eines Risikoprofils.

Sind diese Punkte in der Beratung erfolgt, kann der Kunde davon ausgehen, nach der Behavioural Finance Methode beraten worden zu sein.

Ist das denn auch sinnvoll für Kleinanleger?

Unbedingt. Behavioural Finance ist unabhängig vom Vermögen des Anlegers. Mit der Höhe des Vermögens ändert sich erfahrungsgemäß zwar die finanzielle Risikobereitschaft aber nicht die psychologische Risikobereitschaft, um die es ja vor allem geht.

Welche Entwicklungen sehen Sie für die nächsten Wochen und Monate?

Es wird noch ziemlich turbulent bleiben. Zwar erholen sich die Börsen im Moment, aber die Unsicherheit bleibt. Wichtig ist, dass die Politiker jetzt endlich nicht nur reden, sondern auch handeln. Sonst dürfen sie sich nicht wundern, wenn ihre angestrebten Finanz- und Sparmaßnahmen nicht greifen. Anlegern kann ich nur raten, nicht in Panik zu verfallen. Jetzt sollte die eingeschlagene Strategie durchgehalten werden, die langfristig angepeilt wurde. Wer nicht weiß, wie er in den Monaten mit seinem individuellen Depot umgehen soll, dem empfehle ich, sich doch einmal einem Behavioural Finance Beratungsprozess zu stellen, um zu erfahren, welcher Anlagetyp er ist. Die Firma AGFIF in Zürich bietet diesen Dienst an.

Weitere Informationen über Behavioural Finance finden Sie unter www.bf.uzh.ch und *AGFIF International AG*, www.agfif.com.

[Zurück](#)