talanx.
Insurance. Investments.

Behavioral Finance – blinder Fleck der IR?

Carsten Werle

24. DIRK-Konferenz, 22. Juni 2021

Homo Oeconomicus:

zentrale Annahme der klassischen Ökonomie

“Der Mensch der klassischen Ökonomie ist ein perfekter, kalter Rechenautomat ohne Emotionen.”

Hanno Beck, Behavioral Economics. Eine Einführung, 2014

Der Homo Oeconomicus ist ein Modell mit Schwächen

(un-)begrenzte Rationalität?

(un-)begrenzte Willenskraft?

(un-)begrenzter Eigennutz?

talanx.

Ein etabliertes Feld der Ökonomie!?

Investor

Unternehmen

talanx.

Wie fällen Menschen Entscheidungen?

System 1

schnell

automatisch

mühelos

kommt schnell zu einem Urteil

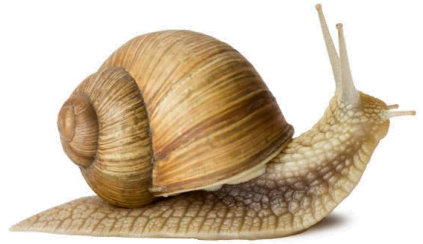
System 2

langsam

bedarf der Aufmerksamkeit

anstrengend

hinterfragt Annahmen, lässt Zweifel zu



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Daniel Kahneman, Schnelles Denken – langsames Denken, 2016

Entscheidung per „Heuristiken“

Mechanismus der Informationsverarbeitung, um mit **wenig Aufwand schnell ans Ziel** zu kommen

„Daumen-regel“

„System 1“

„mentale Abkürzung“

talanx.

Ihre Chance auf ein Kölsch für die schnellste (richtige) Antwort

Eine Tennisausrüstung, die aus einem Tennisschläger und einer Dose mit Bällen besteht, kostet 110 Euro.

Der Schläger kostet 100 Euro mehr als die Bälle.

Wieviel kosten die Bälle?

talanx.

Vier gute Gründe, sich mit Behavioral Finance zu beschäftigen

Investoren(-verhalten) verstehen

Erfolgreich kommunizieren

Möglichkeiten und Grenzen des Bauchgefühls erkennen

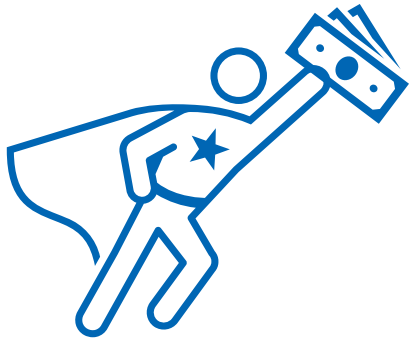
Entscheidungsträger überzeugen

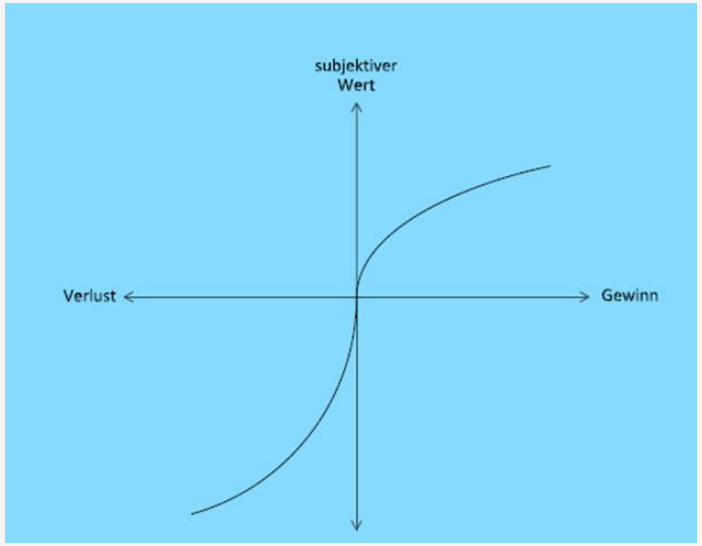
talanx.

Sieben Ansatzpunkte für die praktische IR-Arbeit

talanx.

1 Dividenden stabil halten.





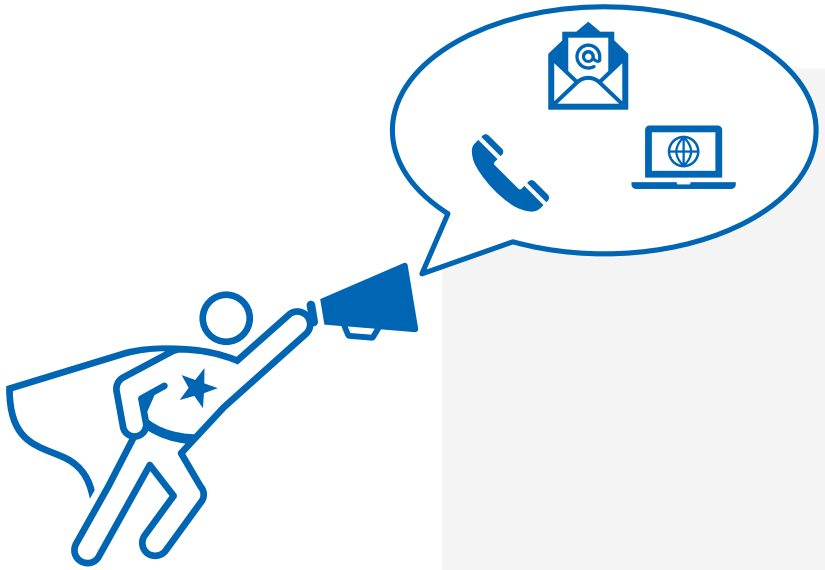
Angst vor Verlusten ist stärker als die Freude über gleichhohe Gewinne.

Deshalb: Dividenden-rückgänge vermeiden.

Geringere Volatilität schlägt höheren Durchschnitt

talanx.

2 Attraktives Angebot an Privataktionäre machen.



Verlustangst und das Prinzip der mentalen Buchführung führen zum **Dispositionseffekt**:

Gewinneraktien werden frühzeitig verkauft, Verliereraktien lange gehalten

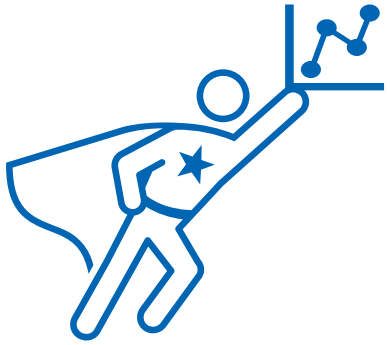
Beobachtungen[1] deuten auf Faktor 1,5x

Privataktionäre können einer Aktie in schweren Zeiten Stabilität verleihen

1 vgl. Terrance Odean, Are Investors Reluctant to Realize Their Losses?, December 1997

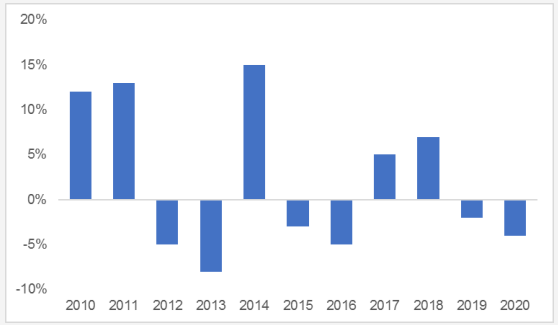
talanx.

Auf die Darstellung kommt es an.

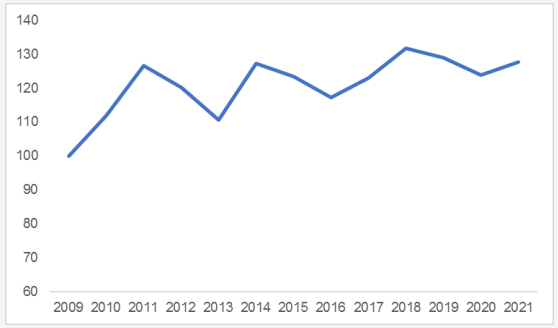


Welche Aktie war das bessere Investment?

Aktienperformance Nr. 1,
in % ggü. Vorjahr



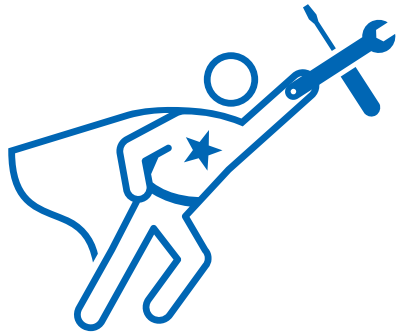
Aktienperformance Nr. 2 indexiert,
2009 = 100



Darstellungsweise macht bei volatilen Zeitreihen einen großen Unterschied

talanx.

Auf den IKEA-Effekt setzen.



Ziele nachrechenbar und damit glaubwürdiger machen

talanx.

Den richtigen Rahmen setzen.

Ein **ökonomisches Narrativ** ist „eine ansteckende Story, die das Potenzial hat, den Prozess wirtschaftlicher Entscheidungen von Menschen zu verändern“[1].

Investitionen in zukünftige Gewinne statt „nur“ Aufwand?

1 Robert J. Shiller – Narrative Wirtschaft. Wie Geschichten die Wirtschaft beeinflussen – ein revolutionärer Erklärungsansatz, 2019

talanx.

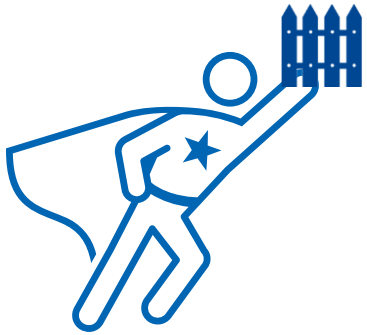
6 Gutes nicht unter den Tisch fallen lassen.

Confirmation Bias – und **rationale Erwägungen** - bewegen Analysten und Investoren, an ihrer Einschätzung über einen längeren Zeitraum festzuhalten.

Positive Aspekte gehören auch in der Krise zur Darstellung der Lage

talanx.

Aus einem Problem kein Fass ohne Boden machen.



Fokussierungsillusion nutzen? – oder einfach nur Probleme **erfassbar machen.**

Eingrenzen eines Problems auf seinen Kern. Definition. Transparente Darstellung des Entwicklungspfads.

Vertrauen durch Verständlichkeit und eine transparente Lösung schaffen

Literaturliste für einen guten Einstieg ins Thema

Hanno Beck (2014) – Behavioral Economics. Eine Einführung, 1. Auflage, SpringerGabler

Joachim Goldberg / Rüdiger von Nitzsch (2004) – Behavioral Finance. Gewinnen mit Kompetenz, 4. Auflage, Finanzbuch Verlag

Daniel Kahneman (2016) – Schnelles Denken, Langsames Denken (im Original: Thinking, fast and slow), 1. Auflage, Penguin Verlag

Michael Lewis (2018) – Rebellen des Denkens. Wie Daniel Kahneman und Amos Tversky die Psychologie revolutionierten (im Orginal: The Undoing Project. A friendship that changed our minds), 1. Auflage, Goldmann Verlag

Robert J. Shiller (2020) – Narrative Wirtschaft. Wie Geschichten die Wirtschaft beeinflussen – ein revolutionärer Erklärungsansatz (im Original: Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events), 1. Auflage, Plassen Verlag

Richard Thaler (2019) – Misbehaving. Was uns die Verhaltensökonomik über unsere Entscheidungen verrät (im Original: Misbehaving. The Making of Behavioral Economics), 2. Auflage, Pantheon Verlag

talanx.

Volle Schubkraft voraus!

talanx.
Insurance. Investments.

Behavioral Finance – blinder Fleck der IR?

Carsten Werle

24. DIRK-Konferenz, 22. Juni 2021