Wolfgang Stobbe

Erfolgreiches Traden mit CFDs

So erobern Sie die Aktien-, Forex- und Rohstoffmärkte

FinanzBuch Verlag

© des Titels »Erfolgreiches Traden mit CFDs«
(ISBN 978-3-89879-574-6)
2010 by FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Eigenschaften eines erfolgreichen Traders – Börsenpsychologie

»I can predict the motion of heavenly bodies, but not the madness of crowds.« (Newton, 1687)

Haben Sie schon einmal Anlageentscheidungen getroffen, bei denen Sie sich im Nachhinein richtig an den Kopf gegriffen haben? Sie haben gegen all Ihre Regeln verstoßen und Ihre Strategie vernachlässigt? Willkommen in der Welt der Emotionen und der Welt des Tradings! Der Fachbereich Behavioral Finance beschäftigt sich verkürzt ausgedrückt mit der Psychologie der Anleger. Im Grunde genommen geht es darum, aufzuzeigen, wie Anlageentscheidungen tatsächlich zustande kommen und welche Fehler immer und immer wieder gemacht werden.

Börsianer sind nicht immer allwissend und agieren nicht rational, im Gegenteil, hinter Kursbewegungen steht die Massenpsychologie von Millionen von Menschen, die subjektive Entscheidungen treffen. Anhänger der Behavioral Finance und viele erfolgreiche Trader glauben nicht an den in vielen wirtschaftswissenschaftlichen Lehrbüchern postulierten Homo oeco-

nomicus. Sie rütteln außerdem auch an der Annahme, wonach in den Kursen jederzeit alle Informationen eingearbeitet sind. Trading hat sehr viel mit Ihrer Psychologie zu tun, genauso wie Ihr persönlicher Erfolg auch. Menschen sind dem Herdentrieb ausgeliefert. Im Alltagsleben gibt es dafür jede Menge Beweise, vom Dritten Reich über Demonstrationen und dem Verhalten im Fußballstadion. Massenpsychologische Phänomene werden Sie an der Börse immer und überall finden, weil es ein Marktplatz ist, wo Menschen tätig sind. Ein Mensch ohne Emotionen wäre ein Computer und selbst der ist von Menschen programmiert. Börsianer tendieren dazu, immer wieder die selben Fehler zu machen – weil wir von Angst und Gier getrieben werden. Dabei ist es vollkommen gleichgültig, welche Produkte gehandelt werden, de facto reagieren alle Märkte gleich. Wer also andere Marktteilnehmer besser versteht und ihre typischen Eigenarten kennt, macht vermutlich selbst weniger Fehler.

Wie so vieles an der Börse hat im Übrigen auch die Behavioural Finance ihre Ursprünge in den USA. Dort wurde sie Mitte der 80er Jahre nach und nach entdeckt und findet nun auch in Europa immer mehr Anhänger. Außerdem gibt es inzwischen auch immer mehr Institutionelle Anleger (Fonds), die nach den Grundsätzen der Behavioral Finance-Theorie agieren.

Marktteilnehmer begehen also systematische Fehler. Typische Fehler zu kennen ist wichtig, da man dann zu verstehen lernt, wie die Marktteilnehmer als Nächstes reagieren. Um das zu können, braucht man viele Erfahrungswerte. So muss der Trader interpretieren können,

© des Titels »Erfolgreiches Traden mit CFDs«
(ISBN 978-3-89879-574-6)

2010 by FinanzBuch Verlag GmbH, München

Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

in welcher Phase sich der Markt gerade befindet und welche Strategie hier am besten funktioniert.

Wer sich mit Behavioral Finance beschäftigt und die Erkenntnisse dieser Theorie einleuchtend findet, wird sich schnell fragen, was er in der Praxis davon hat. Schließlich wollen wir Geld verdienen und keine wissenschaftlichen Theorien erklärt bekommen. Schalten Sie Ihr Bewusstsein ein und seien Sie weniger selbstgefällig! Schalten Sie die Handelsaktivitäten zurück und halten Sie nicht an Verliereraktien fest! Wer diese Punkte beherzigt, wird vermutlich in der Lage sein, seine Performance zu verbessern. Doch da der Mensch offenbar nicht dazu geboren ist, rational vorzugehen, handelt es sich bei der Einhaltung der Vorsätze um ein schwieriges Unterfangen. Wir müssen uns erfolgsbringende Gewohnheiten systematisch antrainieren, dazu bedarf es oft eines Coachs oder Mentors. Fragen Sie einmal, welcher Ihrer Raucherfreunde gerne mit dem Rauchen aufhören möchte, es aber nicht schafft. Es ist oft nicht so einfach, destruktive Verhaltensweisen einfach so abzulegen.

Nicht umsonst lautet die Devise von Joachim Goldberg, dem in Deutschland bekanntesten Behavioral Finance-Verehrer: Disziplin, Disziplin und nochmals Disziplin. Denn nur so kann die eigene Psyche, und damit das größte Hindernis auf dem Weg zum Börsenglück, aus dem Weg geräumt werden.

Jeder kann auf Erfahrungen zurückgreifen, auf Arbeitstage, an denen man besonders gut arbeitete und sich an seine eigenen geplanten Vorgaben gehalten hat, und auf andere Tage, an denen nicht nur der Plan fehlte,

© des Titels »Erfolgreiches Traden mit CFDs«

(ISBN 978-3-89879-574-6)

2010 by FinanzBuch Verlag GmbH, München

Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

sondern auch die Umsetzung äußerst schlecht war. Oft liegt es schon allein an der Herangehensweise. Wenn man sich professionell vorbereitet und sein Selbstmanagement im Auge hat, dann klappt es auch, den Plan relativ gut umzusetzen. Das ist bei der täglichen Arbeit nicht anders als beim Trading. Auch dort benötigt man einen Plan (Tradingplan), welcher dann konsequent umgesetzt werden muss. Das Problem ist jedoch, dass wer sich an der Börse nur EINMAL nicht an seine Regel hält, möglicherweise einen Totalverlust erleidet. Das Gute jedoch ist, dass Sie an der Börse immer wieder von vorne anfangen können! Lassen Sie sich also nie entmutigen, sollten Sie einmal auf den Boden fallen! Trading ist Business und Sie sollten es auch als solches betrachten. Oft macht sich Unprofessionalität darin bemerkbar, dass ein Plan zwar vorhanden ist, aber die Haltung in manchen Momenten eher entspannt und nicht konsequent ist. Auch ein Experte vergisst manchmal, seinen Plan auch konsequent in die Tat umzusetzen. Disziplin könnte man also weniger als Eigenschaft betrachten, sondern als eine Art der Herangehensweise an eine Tätigkeit, die je nach Einstellung mal vorhanden sein kann oder auch nicht. Es liegt also an uns, die Einstellung im Vorfeld entsprechend anzupassen, um Disziplin zu erreichen!

Die größten Tradingfehler

Ein Beispiel eines Fehlers, den viele Anleger immer wieder machen, ist die Entscheidung, hohe Risiken einzugehen und sich zu überschätzen.

Aus zu viel Zuversicht (zum Beispiel nach Gewinnphasen) kann schnell Selbstüberschätzung werden. Unter Selbstüberschätzung (Overconfidence) leiden erstaunlich viele Menschen. »Perhaps the most robust finding in the psychology of judgement is that people are overconfident« (De Bondt/Thaler). Typisch für Menschen ist, dass sie mit einer Zunahme von Informationen selbstsicherer werden, während gleichzeitig die Richtigkeit der Entscheidungen relativ konstant bleibt. Mit immer mehr Informationen nimmt so der Grad der Selbstüberschätzung zu. Eigene Erfahrungen werden überbewertet und die Möglichkeit, selbst Fehler zu begehen, wird nahezu ausgeschlossen. Dies führt dazu, dass der Trader von sich selbst annimmt, sich auf sein Urteil absolut verlassen zu können, er sich aber tatsächlich darauf nur relativ verlassen kann.

Die Selbstüberschätzung steigt mit zunehmender Schwierigkeit der Entscheidungen sogar noch an. Einflüsse, wie schwer kontrollierbare Aufgaben mit offenem Ergebnis und verspätetes Feedback, verstärken den Grad der Selbstüberschätzung noch. Auch die persönliche Situation der Menschen kann Selbstüberschätzung fördern. Je mehr Fähigkeiten ein Mensch hat, desto eher überschätzt er sich selbst. Da davon auszugehen ist, dass die sehr aktiven Investoren am Wertpapiermarkt auch die größeren Fähigkeiten besitzen, ist der Grad der Selbstüberschätzung sehr hoch. Nicht zuletzt macht Erfolg auch selbstsicher, indem der eigene Erfolg den eigenen Fähigkeiten zugeschrieben wird, was oft bei Anfängern so nicht stimmt.

Oft macht man sich Vorwürfe, nicht die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Anstehende Entscheidungen, die unter Unsicherheit getroffen werden müssen

© des Titels »Erfolgreiches Traden mit CFDs«

(ISBN 978-3-89879-574-6)

2010 by FinanzBuch Verlag GmbH, München

Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

ten, werden deshalb in vielen Fällen nicht getroffen. So wird vermieden, sich eigene Fehler einzugestehen.

Typisch für Trader, die Probleme haben, sind folgende Verhaltensmuster:

- ▶ Alles muss perfekt sein.
- ▶ Sie bestrafen sich nach Verlusten.
- ▶ Sie machen sich Sorgen um Trades.
- ▶ Sie nehmen es persönlich, wenn der Markt gegen Sie läuft.
- ▶ Overconfidence – Sie sind viel zu selbstsicher.

In solchen Fällen kommen einem Gedanken wie die folgenden in den Kopf und dann ist es an der Zeit, ernsthaft über ein Coaching nachzudenken:

- ▶ »Ich muss sofort mehr Geld verdienen«
- ▶ »Ich verliere nur Geld«
- ▶ »Ich bin dumm, warum habe ich das getan?«
- ▶ »Ich kann es mir nicht mehr leisten, daneben zu liegen«
- ▶ »Der Markt ist so schlecht zu traden«
- ▶ »Ich muss jetzt mein Geld zurückgewinnen«
- ▶ »Nichts, was ich mache, funktioniert«
- ▶ »Ich kann eindeutig nicht traden«

Solche Gedanken kommen einem automatisch in den Kopf – es passiert unbewusst. Emotionen nehmen das Ruder in die Hand und zerstören unser Kapital! Die schlechtesten Trades kommen davon, dass sie die Reaktion auf solche Gedanken sind und nicht auf die Märkte selbst. Fordern Sie sich selbst heraus, diese Emotionen zu erkennen. Das ist der erste Schritt zur Selbstveränderung.