Executive Summary

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit Behavioral Finance im Devisenhandel und hat zum Ziel, irrationales Verhalten im Devisenhandel mittels Theorien aus der Behavioral Finance zu erklären. Als theoretische Grundlage dienen die einleitenden Kapitel, in denen die Entstehung, die Marktteilnehmer sowie das Funktionieren des Devisenmarktes vorgestellt sowie verschiedene Entscheidungstheorien aus der Behavioral Finance erläutert werden. Namentlich sind es die Expected Utility Theory, die Prospect Theory sowie Verhaltensverzerrungen beim Entscheidungsprozess.

In einem weiteren Schritt werden ausgewählte Behavioral Finance-Theorien als Erklärung für irrationales Verhalten im Devisenhandel aufgezeigt, sowie Handelsdaten auf ein solches Verhalten untersucht. Grösstes Problem im Devisenhandel ist, dass Gewinne zu früh und Verluste zu spät realisiert werden. Dieses irrationale Verhaltensmuster wird durch eine möglichst grosse Palette an Theorien der Behavioral Finance erklärt, um anschliessend Lösungen herauszuarbeiten und vorzustellen. Bei den untersuchten Handelsdaten eines Devisenhandelsbüros werden Ansätze dieses Verhaltens festgestellt, grafisch dargestellt sowie Verknüpfungen zu Behavioral Finance-Theorien formuliert.

Aufgrund der Handelsstrategie des untersuchten Devisenhandelsbüros, welches ein reines Umsatzmodell ist, ist es schwierig, eindeutige Aussagen über irrationales Verhalten zu machen. Dennoch werden auch hier kleine Gewinne häufiger als kleine Verluste und grosse Verluste häufiger als grosse Gewinne realisiert.

Zum Schluss dieser Arbeit werden verschiedene Lösungsansätze vorgestellt, welche ein solches irrationales Verhalten reduzieren und so die Rendite verbessern sollen. Das Lernen mit Verlusten umzugehen sowie deren Beschränkung und nicht das Erzielen von Gewinnen sollen im Vordergrund stehen. Durch aktive Verlustminimierung bringen schliesslich erste, grössere Gewinne das Konto ins Plus.