

Executive Summary

Problemstellung

Die Komplexität der Entscheidungsprozesse ist enorm hoch. Dem Homo Oeconomicus wurden die Grenzen aufgezeigt, sodass sich die Menschen in vielen Entscheidungssituationen sogenannten Heuristiken bedienen, die vereinfachende Daumenregeln zur Entscheidungsunterstützung darstellen. Die im Jahr 2002 mit dem Nobelpreis ausgezeichnete Fachrichtung der Behavioral Finance zeigt, wie diese Verfahren oft zu systematischen Fehlern bei Anlageentscheidungen führen.

Die Aufgabe der vorliegenden Arbeit besteht darin, die Rolle des Privatkundenberaters bei der Vermeidung von systematischen Fehlern bei Anlageentscheidungen aufzuzeigen und zu qualifizieren.

Im Zentrum dieser Arbeit steht eine Fallstudie, die eine realistische und alltägliche Situation eines durchschnittlichen privaten Investors wiedergibt. In seinen Anlageentscheidungen lassen sich systematische Fehler erkennen, welche sich durch die adäquate Anwendung der wissenschaftlichen Erkenntnisse der Behavioral Finance weitgehend vermeiden lassen.

Vorgehen

Auf der Basis von theoretischer Literatur wird der Weg von der normativen Erwartungsnutzentheorie bis hin zur deskriptiven *Prospect Theory* aufgezeigt. Die Beschreibung des dualen Denksystems der Menschen zeigt die kurzschlüssige und oft irrtümliche Adaption des Gehirns in der Entscheidungssituation.

Grundlage einer soliden Anlagestrategie bildet die Zusammenarbeit zwischen Kunde und Privatkundenberater im vierstufigen Beratungsprozess. Dabei stehen die drei Hauptkomponenten eines Kundenprofils, namentlich Risikowahrnehmung, Risikofähigkeit und Risikopräferenz im Zentrum des Interesses.

Im empirischen Teil der Arbeit wird die Verhaltensweise eines privaten Investors von einem Fachexperten analysiert. Dazu wurde ein Musterkunde geschaffen, der einen möglichen Verlauf einer individuellen Anlagetätigkeit in einer reduktionistischen Fallstudie auslöst. Von der spezifischen Fallstudie ausgehend, wird der Wert der Beratung fallbezogen und auch generell beurteilt.

Resultate

Behavioral Finance verfolgt das Ziel, private Investoren auf ihre Fehler bei Anlageentscheiden aufmerksam zu machen und durch die aktive Wahrnehmung der eigenen, teilweise fehlerhaften Denkweise diesen mentalen Fallen auszuweichen.

Eine persönliche Bedürfnis- und Risikoanalyse steht am Mittelpunkt einer erstklassigen Anlageberatung. Die korrekte Erfassung des individuellen Risikoprofils bildet die Basis einer persönlichen Anlagestrategie. Während der Umsetzung der Strategie und dem weiteren Verlauf der Anlagetätigkeit, kann der Privatkundenberater Einfluss auf den Kunden nehmen und ihn vor systematischen Fehlern bewahren. Durch periodische Re-Evaluation des Kunden sind signifikante Veränderungen im Leben zu identifizieren, sodass fortlaufend das langfristige Ziel verifiziert werden kann. Der Kundenberater kann auf drei Stufen intervenieren: Vor, während und nach der Entscheidung. Dabei stehen die Vermeidung von systematischen Fehlern und die behaviorale Schulung des Kunden im Zentrum seines Aufgabenbereichs.

Der Wert einer professionellen Beratung kann sowohl aus qualitativer als auch aus quantitativer Sicht beurteilt werden. Die vorliegende Arbeit kommt zum Schluss, dass bei einer Vielzahl individueller Anleger die durchschnittliche Performance bei Beratung höher ist als bei Anlegern ohne Beratung. Allerdings kann nicht ausgeschlossen werden, dass bei einer günstigen Konstellation auch ein intuitiver individueller Anlageentscheid ein besseres Resultat liefert. Bezogen auf den Durchschnitt aller Anlageentscheide erreichen solche mit Beratung jedoch eindeutig bessere Resultate.