



VALUE INVESTMENT COACHING

Präsentiert von Florian Günther



Kapitel 10



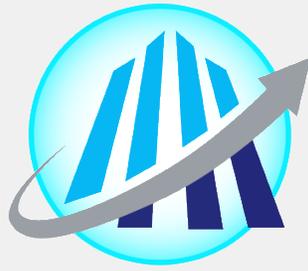


Meide Branchen im Umbruch. Investiere in
traditionsreiche Unternehmen aus defensiven
Branchen mit Potential.

Warren Buffett

Investor





Ziel dieses Videos ist es, das eigene alltägliche Handeln an den Märkten sensibel und kritisch zu beobachten. Der Weg des geringsten Widerstandes ist oftmals der falsche. Diesen Weg können schließlich ganz viele gehen.

Im folgenden zeige ich auf, wie und wo unsere Handlungen entstehen, und wie wir sie beeinflussen können.

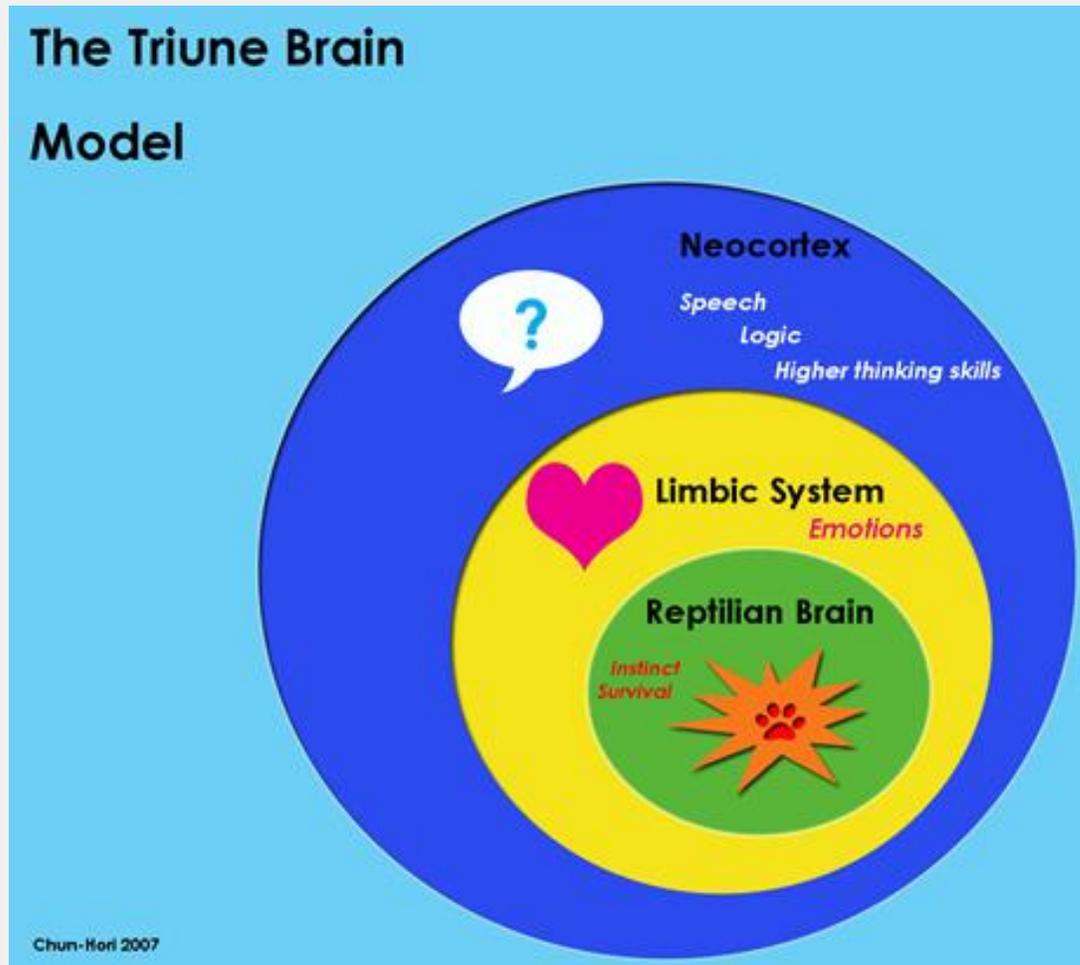


Drei Arten von Marktteilnehmern

Das 3 teilige Gehirn

Mac Lean

Mac Lean entwickelte 1990 die Theorie, dass unser Gehirn (ausgehend von der Evolutionsgeschichte) aus drei selbständigen Teilen besteht.



7 Drei Arten von Marktteilnehmern

Das 3 teilige Gehirn

Reptiliengehirn

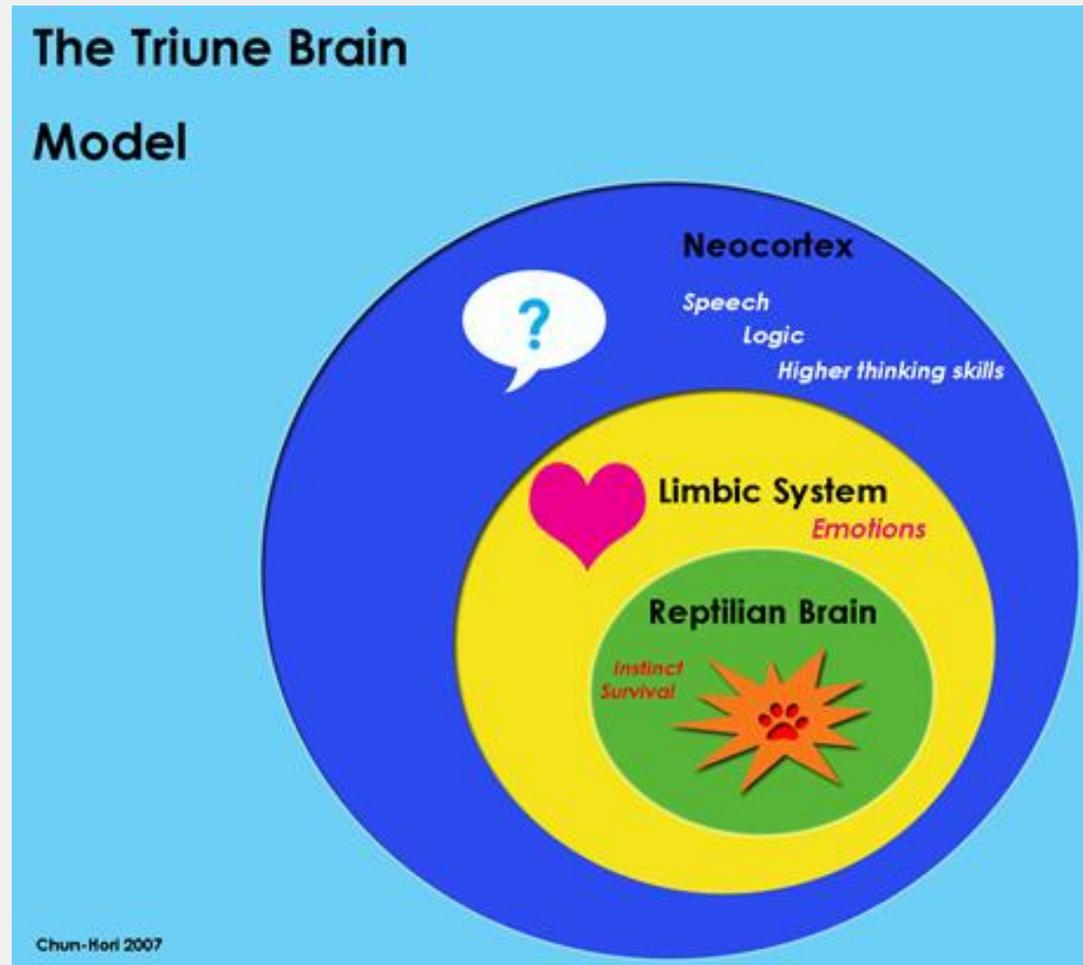
Es ist das älteste Gehirn

Entstand vor ca. 500 Mill. Jahren

Es ist verantwortlich für Wahl und Schaffung eines

- Heimes
- Territorium
- Jagd
- Herdentrieb
- und soziale Gruppen.

Hohe Ähnlichkeit zu Tieren



Drei Arten von Marktteilnehmern

Das 3 teilige Gehirn

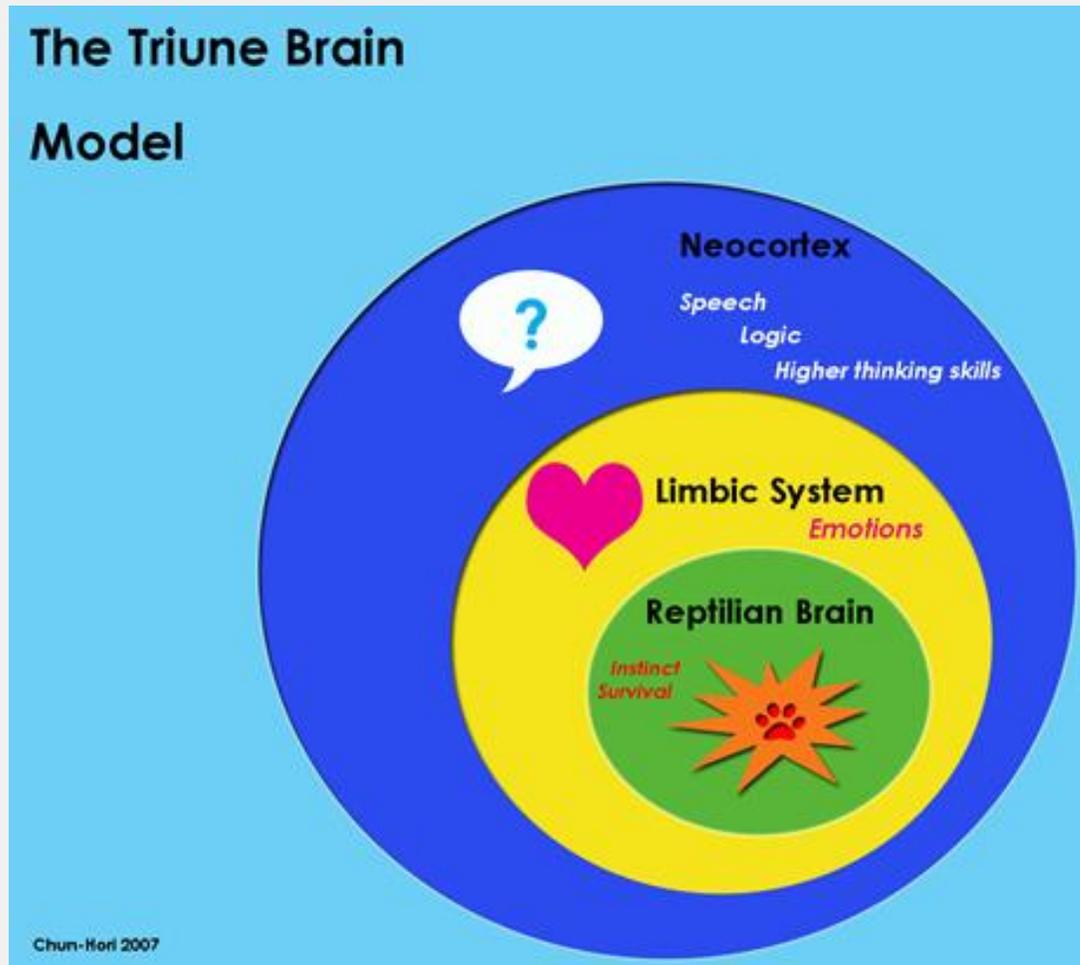
Limbisches System

Entstand vor ca. 250 Mill. Jahren

Es ist verantwortlich für

- Nachkommen
- Kommunikation
- Furcht
- Panik
- Wut
- Liebe etc.

Es ist somit für unsere Werturteile zuständig



Drei Arten von Marktteilnehmern

Das 3 teilige Gehirn

Neomammalisches Gehirn

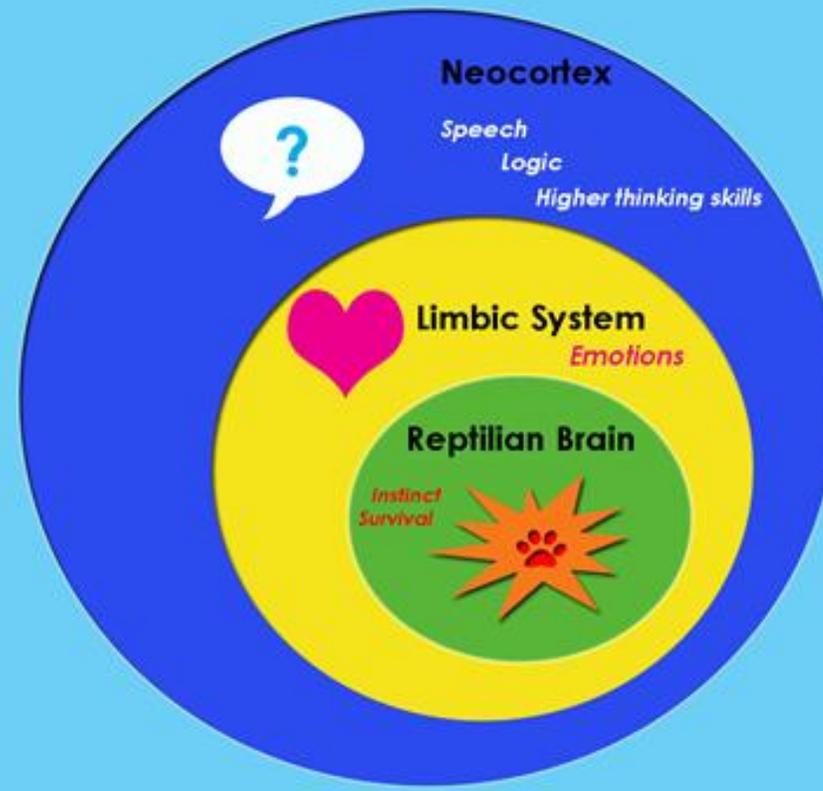
Entstand vor ca. 100 Mill. Jahren

Es ist verantwortlich für lernen und denken.

Es ist unser herzloser PC und trifft die „vernünftigen Entscheidungen“

The Triune Brain

Model



Chun-Hori 2007

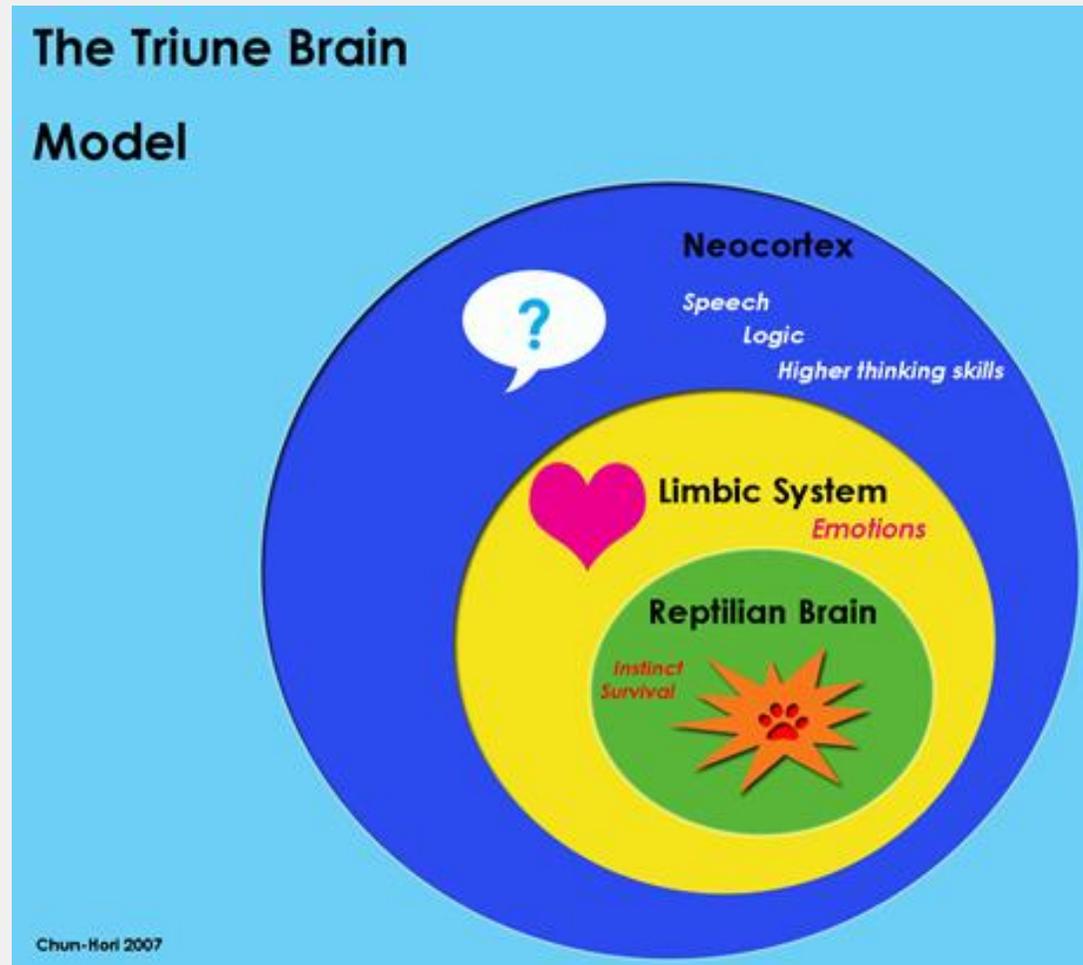


10 Drei Arten von Marktteilnehmern

Das 3 teilige Gehirn

Das 3 teilige Gehirn

- Reptiliengehirn Instinkt
Bauchmensch
- Limbisches System Gefühl
Herzmensch
- Neomammalisches Gehirn
Vernunft Kopfmensch



11 Drei Arten von Marktteilnehmern

Die 5 wichtigsten Rationalitätsfallen

Anwendung von
Heuristiken

Kontrollverlust-
Phänomen

Dissonanz
Freiheit erzielen

Kontrollillusion

Relatives
Bewerten



12 Drei Arten von Marktteilnehmern

Die 5 wichtigsten Rationalitätsfallen



Anwendung von Heuristiken

Marktteilnehmer nimmt sich zu wenig Zeit und hat wenig Informationen. Die wenigen Informationen beeinflussen ihn zu sehr. Opfer von Trugschluss und Irrtum



13 Drei Arten von Marktteilnehmern

Die 5 wichtigsten Rationalitätsfallen



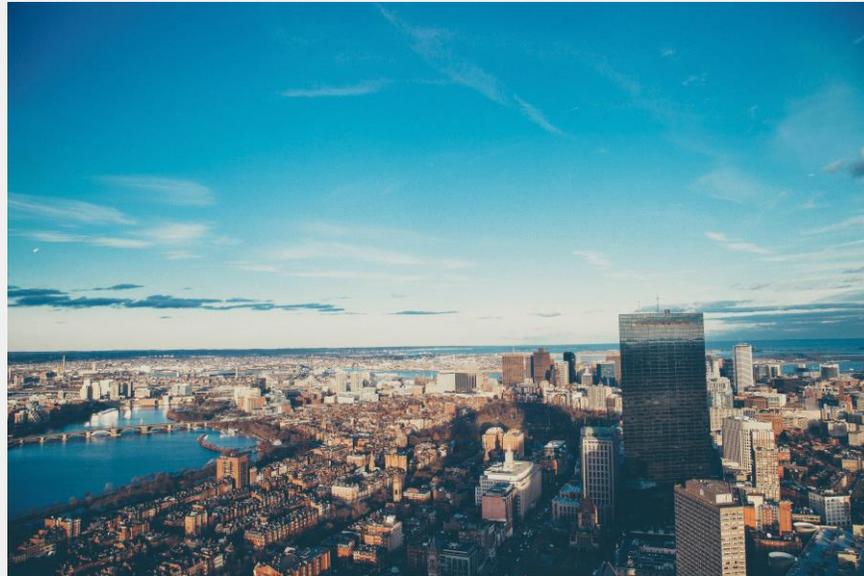
Relatives Bewerten

Marktteilnehmer weiß, was er pro Position gezahlt hat und will in jeder Position „+“. So lässt er dann Verluste laufen und will verbilligen. Gleichzeitig verkauft er Gewinne zu früh.



14 Drei Arten von Marktteilnehmern

Die 5 wichtigsten Rationalitätsfallen



Dissonanz Freiheit erzielen

Fehler werden nicht eingestanden.
Informationen werden deswegen nur
selektiv wahrgenommen.



15 Drei Arten von Marktteilnehmern

Die 5 wichtigsten Rationalitätsfallen



Kontrollillusion

Das eigene Können wird überschätzt und an Anlageentscheidungen zu lange festgehalten. Der Anleger will der Welt zeigen, was er kann.



16 Drei Arten von Marktteilnehmern

Die 5 wichtigsten Rationalitätsfallen



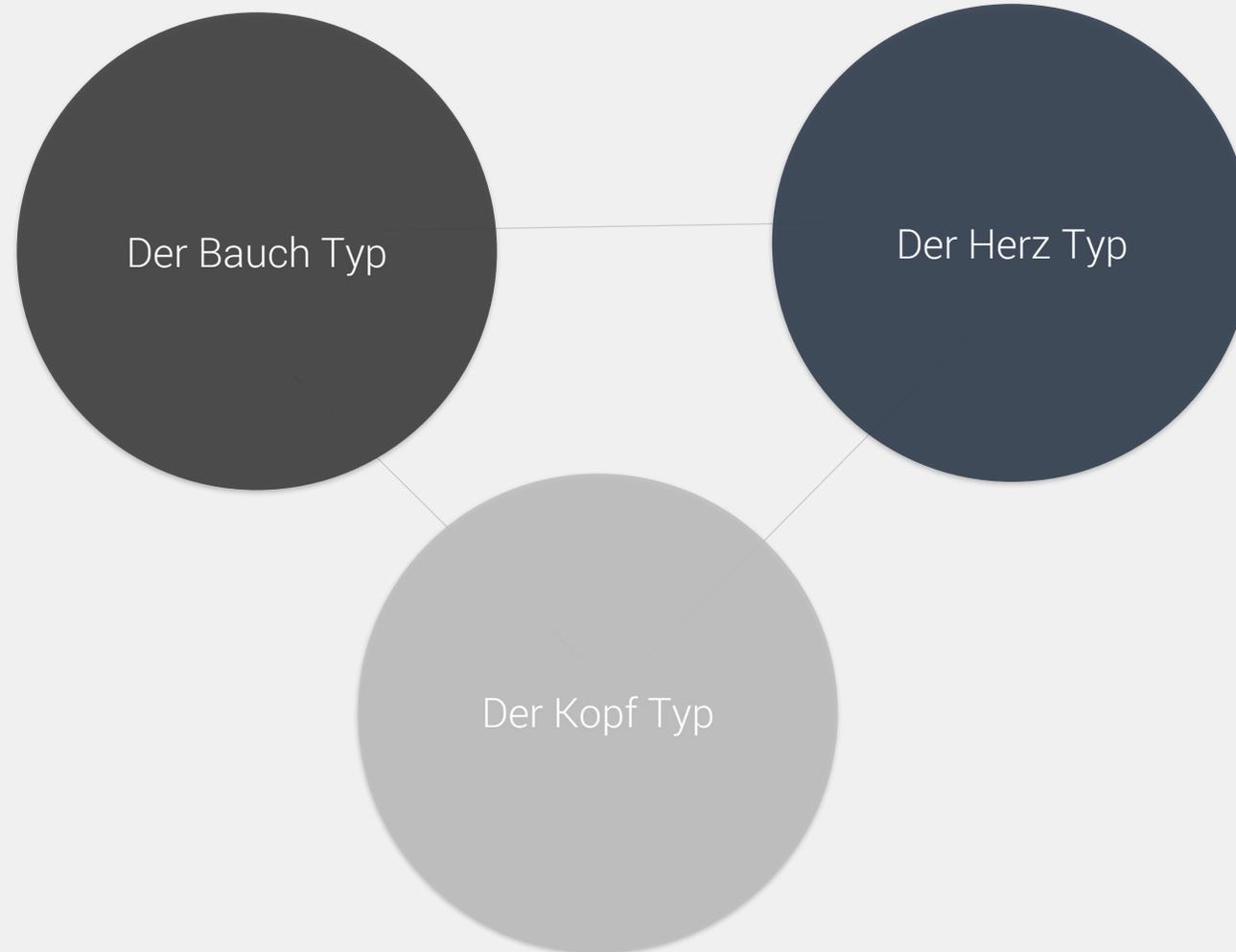
Kontrollverlust-Phänomen

Marktteilnehmer will alles kontrollieren. Erkennt er eigene Fehler, gerät er unter Stress. Deswegen meidet er Investments und verpasst häufig gute Gelegenheiten.



17 Drei Arten von Marktteilnehmern

Bauch, Herz und Kopf



18 Drei Arten von Marktteilnehmern

Bauch, Herz und Kopf

Der Bauch Typ, der intuitive Typ (Reptiliengehirn)

Sein Leben besteht aus Routinen,
die er schon immer so macht
(Aufstehen, waschen, Kaffee,..)

Am Markt bringt Routine Gewinne.
Sein Bauchgefühl ist auf Gewinn
programmiert und er kann sich auf
seinen „Riecher fürs Geschäft“
verlassen.



Oftmals DayTrader/Devisen- und
Aktienhändler

Interessiert am kurzfristigen
Gewinn

Anfällig für Heuristiken
(Vereinfachungen), wie z. B.:
selektive Wahrnehmung

- Orientierung am Einstandspreis
- Selbstüberzeugt
- und Kontrollbesessen





Um ein nachhaltig erfolgreicher Value Investor zu sein,
müssen Sie keinen hohen IQ, große
Geschäftskenntnisse oder Insider Informationen
besitzen.

Das einzige was Sie benötigen ist ein intellektuelles
Verständnis und die Fähigkeit, Ihre Entscheidungen
emotional von Ihren Handlungen zu trennen.



20 Drei Arten von Marktteilnehmern

Bauch, Herz und Kopf

Der Herz Typ, der emotionale Typ (limbisches Gehirn)

Im ist wichtig, wie ihn andere sehen. Daraus kann er Gefühle wie Wut, Hass, Unsicherheit, Hoffnung und Angst entwickeln. Harmoniebedürftig. Will mit seines gleichen zusammen sein.



Seine Investments und Planung sind mittelfristig. Er verstärkt positives und unterdrückt negatives. Er vermeidet Dissonanzen (Unwohlgefühle) und nimmt deswegen nur selektiv wahr.



21 Drei Arten von Marktteilnehmern

Bauch, Herz und Kopf

Der Kopf Typ, der rationale Typ (Neomammalisches Gehirn)

Nachdenklich, sachlich und hat Angst, dass seine Informationen nicht ausreichen. Er hat Angst vor Fehlentscheidungen. Er vertraut auf seinen Verstand und ist stark lernbereit. Änderungen mag er nur, wenn sie rational erklärbar sind.



Er ist ein langfristig orientierter Anleger und nicht auf schnelle Gewinne aus. Investments laufen Jahrzehnte. Durch akribische Untersuchungen befriedigt er sein extremes Kontrollbedürfnis.

Seine Positionshöhe kann bewusst sehr hoch sein. Und dies obwohl er von Angst bis hin zu Panik durchzogen ist. Deshalb handelt er auch sehr wenig. Große Gewinne oder Verluste veranlassen ihn nicht dazu etwas zu ändern.



Kennzahlen

Quantitative Kennzahlen – Ertragskennzahlen

Die folgende Tabelle zeigt Ihnen eine Übersicht über Bauch, Herz und Kopfmenschen

	Bauchmensch	Herzmensch	Kopfmensch
Typischer Personenkreis	Händler, Trader, kurzfristige Anleger	Berater, Vermögensverwalter, mittelfr. Anleger	Analyst, langfristiger Anleger
Bevorzugter Zeithorizont	Kurzfristig	Mittelfristig	Langfristig, Für immer
Hauptmotiv	Schnelle Ergebnisse, Erhaltung des Erreichten	Dissonanz Freiheit	Kontrolle
Anfällig für	Heuristiken, Orientierung an Einstandspreisen	Selektive Wahrnehmung, Festhalten an Entsch.	Angstvermeidung, selektive Wahrnehmung





INVESTORENAUSBILDUNG.DE

Kapitel 10

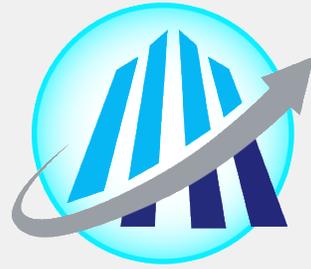


Herzlichen Glückwunsch

Sie haben das zehnte Kapitel erfolgreich abgeschlossen. Sie können die Inhalte jederzeit noch einmal anschauen. Im Menü können Sie sich eine Zusammenfassung des Videos herunterladen und ein kleines Quiz beantworten.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß





Weiterhin besteht jederzeit die Möglichkeit,
ein persönliches Investment Coaching mit mir durchzuführen.

Wenn Sie Interesse haben, kontaktieren Sie uns bitte.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Welche Fragen haben Sie?



Glückwunsch

Sie besitzen jetzt die theoretischen
Fähigkeiten eines Value Investors

