



# HSBC Zertifikate-Akademie

## Homo Oeconomicus versus Homo Psychologicus

Vielleicht haben Sie bei Ihrer Beschäftigung mit den Kapitalmärkten und insbesondere Aktienmärkten schon mal festgestellt, dass Sie eine Aktie oder ein anderes Produkt aus einer Laune heraus gekauft oder verkauft haben. Emotionen und Gefühle beeinflussen unser tägliches Leben und Handeln. In der traditionellen Kapitalmarkttheorie wird jedoch unterstellt, dass die Marktteilnehmer stets rational wie der „Homo Oeconomicus“ handeln. In dieser Ausgabe der Zertifikate-Akademie möchte ich Ihnen den Begriff des Homo Oeconomicus näher bringen und zudem zeigen, dass dieser in der Realität nur bedingt auf den Kapital- bzw. Aktienmärkten anzutreffen ist.

Im Hinblick auf den Ursprung des Begriffs „Homo Oeconomicus“ findet man in der Literatur oft drei Namen. John Kells Ingram [irischer Ökonom und Historiker], Vilfredo Pareto [italienischer Ingenieur und Ökonom] und Eduard Spranger [deutscher Philosoph und Psychologe]. Der Homo Oeconomicus beschreibt ein fiktives Wesen, welches in der neoklassischen Forschung eine zentrale Rolle spielt. Insbesondere in der traditionellen Kapitalmarkttheorie wird die Annahme zu Grunde gelegt, dass die Marktteilnehmer die Eigenschaften eines Homo Oeconomicus widerspiegeln. Hierbei handelt es sich um ein Wesen, welches stets rational handelt, seinen eigenen Nutzen maximiert, feststehende Präferenzen hat und über vollständige und unverzerrte Informationen verfügt. Außerdem soll der Homo Oeconomicus über keinerlei Emotionen verfügen. Somit lässt er sich bei seinen Entscheidungen weder von z.B. Freude, Gier, Angst oder Panik leiten.

Diese Eigenschaften kann man jedoch nicht eins zu eins auf die tatsächlichen Aktienmärkte übertragen. Somit wird das Modell des Homo Oeconomicus in vielen Studien kritisch hinterfragt. Diese Studien zeigen, dass es in der Realität überwiegend keine Marktteilnehmer gibt, die über vollständige und unverzerrte Informationen verfügen. Auch das rationale Handeln ist nicht immer gegeben. Wenn sich alle Marktteilnehmer wie ein Homo Oeconomicus verhalten würden, könnten Aktien keine Unter- oder Überbewertung erfahren, und es könnten auch keine Spekulationsblasen entstehen. Wie wir jedoch wissen, ist die Vergangenheit durch zahlreiche Spekulationsblasen gekennzeichnet.

Aus diesem Grund versucht die Behavioral Finance zu zeigen, dass der Homo Oeconomicus nur ein plausibles Konstrukt im Rahmen von einfachen menschlichen Verhaltensweisen ist. Bei komplexen Verhaltensmustern auf den Kapitalmärkten ist vielmehr der „Homo Psychologicus“ das passendere Spiegelbild der Marktteilnehmer. So sind bei diesem neben den oben genannten Eigenschaften wie Gewinnmaximierung auch noch andere Motive bei der Entscheidungsfindung erlaubt. Entscheidungen dürfen also auch durch Gefühle und Emotionen beeinflusst werden. Somit wird in der Behavioral Finance die Informationsaufnahme und Verarbeitung sowie die Bildung von Erwartungen analysiert. Dabei versucht man das tatsächliche Verhalten von Marktteilnehmern zu berücksichtigen. In der klassischen Kapitalmarkttheorie spricht man auch von Marktanomalien wie z.B. Spekulationsblasen, welche die Behavioral Finance zu erklären versucht.



■ **Jewgeni Ponomarev**  
absolvierte sein Studium mit den Schwerpunkten Kapitalmärkte und elektronischer Wertpapierhandel in Köln und Göttingen. Er war während seines Studiums bereits für HSBC im Zertifikateteam tätig und sammelte auch Börsen-Know-how bei anderen Banken.

Die Behavioral Finance zeigt, dass Spekulationsblasen oftmals durch das Phänomen des „Herdentriebs“ ausgelöst werden können. Beim Herdentrieb wird postuliert, dass der Mensch ein Bedürfnis nach Konformität hat. Dabei wird das eigene Verhalten an das Verhalten der anderen angepasst. Außerdem konnte in diesem Zusammenhang auch festgestellt werden, dass die eigene Meinung durch regelmäßigen Austausch in einem bestimmten Kommunikationskreis – wie z.B. Börsen-Stammtisch – einen angleichenden Wandel erfährt.

Im Rahmen der Behavioral Finance wird auch oft das Instrumentarium der Technischen Analyse berücksichtigt. Dieses versucht mit verschiedenen Methoden das Angebots- und Nachfrageverhalten, welches auch durch Gefühle und Emotionen beeinflusst wird, in verschiedenen Marktphasen zu erkennen. Dabei ist im Rahmen der Technischen Analyse das Trendkonzept absolut unverzichtbar: All die Hilfsmittel, die die Technische Analyse verwendet – gleitende Durchschnitte, Trendlinien usw. –, haben als zentrale Aufgabe, bei der

Bestimmung des Markttrends zu helfen, um an diesem Trend partizipieren zu können. Die meisten Anleger tendieren dazu, von Märkten anzunehmen, dass sie sich entweder in einem Auf- oder Abwärtstrend befinden. Tatsache ist aber, dass sich Märkte eigentlich in drei Richtungen bewegen: aufwärts, abwärts und seitwärts.

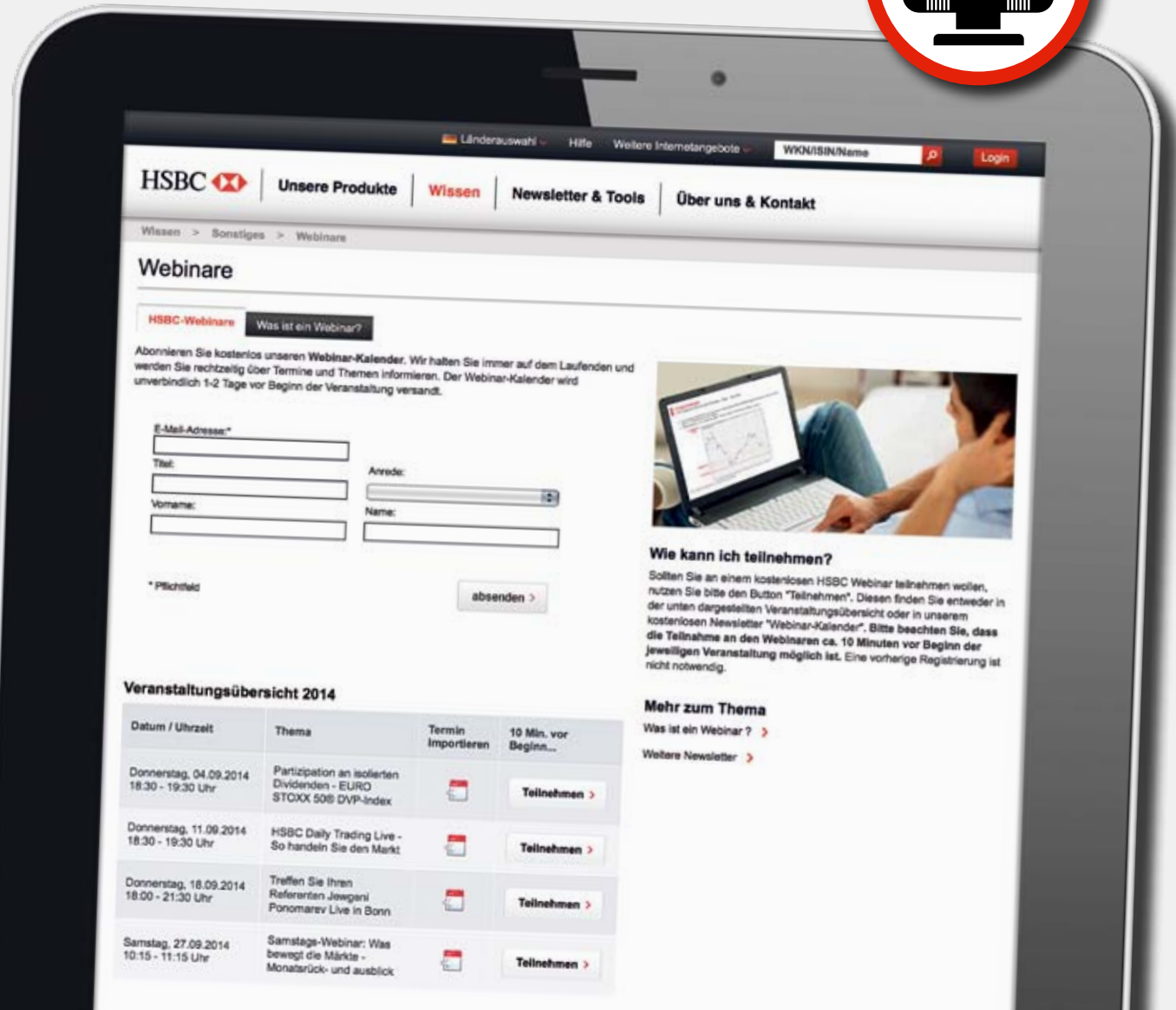
Dabei müssen sich Anleger auch bewusst machen, dass es nicht so einfach ist, alle drei Trendarten zu handeln. Denn Aktieninvestments vermehren nur das investierte Kapital im Falle eines Anstiegs. Wollen Marktteilnehmer auch von fallenden oder seitwärtsverlaufenden Märkten profitieren, müssen alternative Investmentmöglichkeiten herangezogen werden. Hierbei kann man auf das Universum der derivativen Finanzprodukte zurückgreifen. Diese derivativen Produkte ermöglichen auch, einen

positiven Ertrag bei fallenden oder seitwärtsverlaufenden Märkten zu erwirtschaften. Beispielsweise richten sich Capped-Bonus-Zertifikate an Marktteilnehmer, die seitwärts tendierende Märkte erwarten. In meinem Webinar mit dem Titel „Sonderformen von Bonus-Zertifikaten – erweitern Sie Ihr Anlageuniversum“ (vom 31.07.2014) haben ich Ihnen die Produktklasse der Bonus-Zertifikate vorgestellt.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, sollte mein Artikel Ihr Interesse an der Behavioral Finance und/oder an der Technischen Analyse geweckt haben, so könnte Ihnen unser kostenloses Fachbuch „Tradingstrategien mit Hebelprodukten“ einen Überblick über diese beiden Themengebiete geben.

Außerdem widme ich mich in regelmäßigen Abständen diesen beiden Themengebieten in meinen Webinaren. Die aktuelle Übersicht über die Webinar-Themen erhalten Sie in unserem Webinar-Kalender ([www.hsbc-zertifikate.de/Webinare](http://www.hsbc-zertifikate.de/Webinare)). Im kostenlosen Standardwerk „Zertifikate und Optionsscheine“ finden Sie einen detaillierten Überblick über unsere Produkte, mit denen Sie ein Instrumentarium an die Hand bekommen, welches Ihnen die Möglichkeit gibt, alle drei Trendarten im Markt nachzuvollziehen.

Lassen Sie sich bequem weitere Informationen über das Webinar-Angebot von HSBC zu senden. Schreiben Sie hierfür einfach eine Mail an [zertifikate@hsbc.de](mailto:zertifikate@hsbc.de) und fordern Sie unverbindlich den „Webinarkalender“ an.



Webinare

Abonnieren Sie kostenlos unseren Webinar-Kalender. Wir halten Sie immer auf dem Laufenden und werden Sie rechtzeitig über Termine und Themen informieren. Der Webinar-Kalender wird unverbindlich 1-2 Tage vor Beginn der Veranstaltung versandt.

E-Mail-Adresse\*

Titel:

Vorname:

Arrede:

Name:

\* Pflichtfeld



**Wie kann ich teilnehmen?**  
Sollten Sie an einem kostenlosen HSBC Webinar teilnehmen wollen, nutzen Sie bitte den Button "Teilnehmen". Diesen finden Sie entweder in der unten dargestellten Veranstaltungsübersicht oder in unserem kostenlosen Newsletter "Webinar-Kalender". Bitte beachten Sie, dass die Teilnahme an den Webinaren ca. 10 Minuten vor Beginn der jeweiligen Veranstaltung möglich ist. Eine vorherige Registrierung ist nicht notwendig.

Veranstaltungsübersicht 2014

Datum / Uhrzeit	Thema	Termin Importieren	10 Min. vor Beginn...
Donnerstag, 04.09.2014 18.30 - 19.30 Uhr	Partizipation an isolierten Dividenden - EURO STOXX 50® DVP-Index		<input type="button" value="Teilnehmen"/>
Donnerstag, 11.09.2014 18.30 - 19.30 Uhr	HSBC Daily Trading Live - So handeln Sie den Markt		<input type="button" value="Teilnehmen"/>
Donnerstag, 18.09.2014 18.00 - 21.30 Uhr	Treffen Sie Ihren Referenten Jeeagan Ponomarev Live in Bonn		<input type="button" value="Teilnehmen"/>
Samstag, 27.09.2014 10.15 - 11.15 Uhr	Samstage-Webinar: Was bewegt die Märkte - Monatsrück- und ausblick		<input type="button" value="Teilnehmen"/>

**Mehr zum Thema**  
Was ist ein Webinar?   
Weitere Newsletter