

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
I Entscheidungsrahmen und entscheidungstheoretische Grundlagen	17
I.1 Das Dilemma der Entscheidung – zwischen Emotion und Selbstregulation	21
I.1.1 Neuroanatomie und kognitive Fähigkeiten	22
I.1.1.1 Gehirn – zentrales Steuerungsorgan zwischen Emotion und Selbstregulation	23
I.1.1.2 Der präfrontale Cortex im Kontext der rationalen Entscheidungsfindung	26
I.1.1.3 Der Reiz als darstellbarer Auslöser von Gehirnaktivität	28
I.1.2 Neuroanatomie – Basis einer erweiterten Finanztheorie	29
I.1.3 Neurofinance – integrativer Erklärungsansatz für lückenhafte klassische Finanztheorien	30
I.1.4 Duales Handlungsmodell im Kontext des Entscheidungsverhaltens	31
I.1.5 Kontrollfragen	33
I.2 Warum Ungewissheit nicht gleich Risiko ist und Menschen gerne alles berechenbar haben wollen	35
I.2.1 Die Struktur der Unsicherheit	36
I.2.1.1 Risiko als Ausprägung von Unsicherheit	39
I.2.1.2 Ungewissheit als Ausprägung von Unsicherheit	40
I.2.2 Kernelemente der Prospect Theory	41
I.2.3 Kulturelle Prägung und psychologische Risikobewertung	45
I.2.4 Determinanten des Risikoverhaltens von Kapitalanlegern	49
I.2.5 Risiko und Ungewissheit in Aktion	51
I.2.6 Kontrollfragen	53
I.3 Warum Rationalität so einfach zu verstehen und doch so schwer umzusetzen ist	54

I.3.1	Annahmen zum Referenzmodell des Homo oeconomicus	56
I.3.2	Limitationen, Anomalien und Entwicklungspfade	57
I.3.2.1	Beispiel 1: Schweinezyklus	58
I.3.2.2	Beispiel 2: Selbstloses Verhalten	59
I.3.2.3	Entwicklungen – vom rationalen Verhalten, der beschränkten Rationalität und vielem mehr	60
I.3.3	Rationalität und Neuroökonomie	60
I.3.3.1	Kognitive Orientierung	60
I.3.3.2	Affektive Orientierung	61
I.3.4	Leistung des Referenzmodells zum Homo oeconomicus	62
I.3.5	Kontrollfragen	62
II	Warum Entscheidungen schnell, langsam, aggressiv oder gar nicht getroffen werden	64
II.1	Wir sehen was wir wollen – Eine Anomalie der Wahrnehmung?	66
II.1.1	Psychologie des Phänomens der selektiven Wahrnehmung	67
II.1.1.1	Selektive Wahrnehmung im Kontext der Behavioral Finance Theorie	67
II.1.1.2	Erklärungen für das Prinzip der selektiven Wahrnehmung	68
II.1.1.3	Der Einfluss der Informationsdarstellung auf die Wahrnehmung	70
II.1.2	Strategien zum Umgang mit dem Phänomen der selektiven Wahrnehmung	73
II.1.3	Kontrollfragen	75
II.2	Warum wir zur Selbstüberschätzung (Overconfidence) neigen	76
II.2.1	Theoretische Einordnung der Overconfidence in den Kontext der Behavioral Finance	78
II.2.2	Entscheidungsheuristiken – der Schlüssel für praktikable Lösungen	78
II.2.3	Overconfidence – Verzerrungen der individuellen Erwartungsbildung	80
II.2.4	Können/ Wollen wir überhaupt dem Overconfidence- Phänomen entkommen?	83
II.2.5	Kontrollfragen	84
II.3	Das Wechselspiel zwischen individueller Perspektive, Referenzpunkt, Verhandlungsgeschick und Zahlungsbereitschaft – Der Besitztums-Effekt	86

II.3.1	Psychologie des Besitztums-Effekts	87
II.3.1.1	Besitztums-Effekt im Kontext der Behavioral Finance	87
II.3.1.2	Besitztums-Effekt – eine inhaltliche Annäherung	88
II.3.1.3	Besitztums-Effekt – eine theoretische Annäherung	90
II.3.2	Enttäuschungen vermeiden trotz Besitztums-Effekt ...	93
II.3.3	Kontrollfragen	94
II.4	Herdenverhalten und Spekulationsblasen	95
II.4.1	Die Bedeutung des Preismechanismus	96
II.4.2	Die Massenpsychologie als Grundlage des Anlegerverhaltens	99
II.4.3	Informationen und Viralität	101
II.4.4	Arten und Muster von Spekulationsblasen	103
II.4.5	Das Kindleberger-Minsky-Modell im praktischen Anwendungsbeispiel von Wirecard	109
II.4.6	Kontrollfragen	110
III	Warum wir besser entscheiden könnten und manchmal Hilfe brauchen	112
III.1	Plädoyer für eine nachhaltige Finanzberatung zur Vertrauensstiftung	112
III.2	Der Umgang mit Heuristiken und Biases	114
III.3	Nudging als Teilbereich des Libertären Paternalismus	116
III.3.1	Manchmal hilft ein kleiner Schubs	117
III.3.2	Ausgestaltung von Nudges	120
III.3.2.1	Das EAST-Konzept	120
III.3.2.2	Kennzeichen einer guten Entscheidungsarchitektur	123
III.3.3	Kontrollfragen	128
III.4	Den Advocatus Diaboli nutzen	129