

März 2019

Über die Zwickmühle des Homo Investicus

Für Anleger ist es momentan nicht leicht sich an den Kapitalmärkten zu bewegen. Der kurze und heftige Fall der Kursnotierungen zum Ende des letzten Jahres hat nicht nur in den Depots, sondern auch an der Psyche etlicher Investoren Spuren hinterlassen. Denn trotz zum Teil hoher Gewinne in den Monaten und Quartalen zuvor, haben die Verluste zum Jahresausklang emotional massiv geschmerzt. Die menschliche Natur ist an diesem Empfinden nicht ganz unbeteiligt. Der „Homo Investicus“ nimmt Verluste in Relation zu Gewinnen gleichen Ausmaßes deutlich stärker wahr. Zur emotionalen Kompen-

sation eines Verlustes von 10 Prozent braucht es so schon zumindest einen Gewinn von 20 bis 30 Prozent. Diese verschobene Wahrnehmung beeinflusst selbstredend das Entscheidungsverhalten von Investoren. Gerade in einer Phase, in der Kurse stark gefallen und die Niveaus von Vermögenswerten vermeintlich billiger sind, traut sich kaum ein Anleger günstige Gelegenheiten zum Kauf zu nutzen. Ein gebranntes Kind scheut nun mal das Feuer, erst recht wenn der mögliche Profit den emotionalen Schmerz etwaiger weiterer Verluste schwer aufwiegen kann.

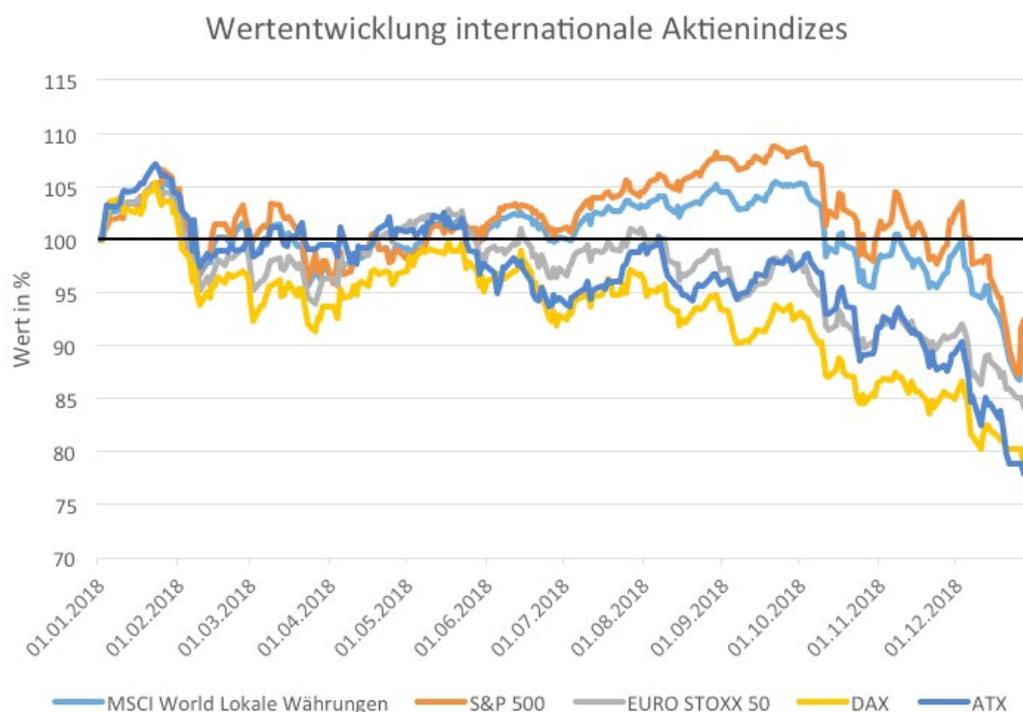


Abb. 1: Vergleich der Wertentwicklung internationaler Indizes im Jahr 2018 – Startwert jeweils indiziert auf 100. Quelle: Bloomberg

Psychologisch ist es somit nicht verwunderlich, wenn sich das Gros der Investoren aktuell verunsichert fühlt. Darüber hinaus schwanken die Kurse nun wieder deutlich stärker, als man es über die letzten Jahre gewohnt war. Volatilität war lange Zeit ein Fremdwort, doch plötzlich scheint sie – so hört man es zumindest da und dort – gekommen um zu bleiben. Die Nachrichtenlage rund um die Märkte ist in den Augen vieler ebenfalls bescheiden. Der Brexit will irgendwie kein Ende nehmen und das weltweite Wirtschaftswachstum findet sich

immer häufiger unter der Schlagzeile „Global Slowdown“. Das mächtigste Toupet der Welt scheint auch nicht wirklich ein Faktor der Stabilität und die amerikanische Notenbank musste eingestehen, dass die US-Wirtschaft nicht stark genug ist um weitere Zinserhöhungen zu verkraften. Selbst Analysten und Marktbeobachter sind sich nicht einig wo der Markt hinget. Wie soll man da noch Orientierung finden? Doch wer hinter all diese Argumente blickt, wird erkennen, dass die selben oder ähnliche Themen exakt vor

einem Jahr ebenfalls auf dem Tableau waren. Auch damals dominierten wirtschaftliche und geopolitische Schlagzeilen. Die Bewertungen waren sogar noch höher als heute – ebenso die Erwartungen an Markt und Konjunktur. Marktbeobachter gingen für den Rest des Jahres fast durchwegs von weiter steigenden Märkten aus – es konnte nur eine Richtung geben. Das „Ende“ der Geschichte kennen wir. Der große Unterschied ist bzw. war die damalige Stimmungslage, denn hier war von Verunsicherung nichts zu spüren. Im Gegenteil, nimmt man beispielsweise amerikanische Stimmungskennzeichen, dann waren diese sogar im euphorischen Bereich.

Dies zeigt einmal mehr, dass es das ideale Umfeld zum Investieren nicht gibt. Die Zusammenhänge zwischen Wirtschaft, Märkten, Politik, Umwelt, Anlegerpsychologie und anderen Einflüssen sind viel zu komplex um realistisch

vorhersagen zu können, wo der Markt kurzfristig hingeht. Für die Veranlagung von Kapital ist dies auch nicht wirklich relevant. Denn eine werthaltige Veranlagung ist ein nachhaltiges Investment und keine Spekulation. Zeit ist die wertvollste „Währung“ die wir haben – dies gilt in einem Umfeld mit negativen Realrenditen umso mehr. Daher ist es einzig der langfristige Erfolg der zählt. Um eine effiziente Investitionsstrategie in der Praxis umzusetzen braucht es Lösungen, welche die individuellen Anforderungen und Ziele des Anlegers im Kern tragen. Swiss Life Select bietet hier eine umfangreiche Auswahl an Anlagelösungen und –konzepten, welche für jede Lebenslage die optimale Strategie bieten. In Kombination mit unserer persönlichen Beratung sichern Sie sich so selbst in dem vermeintlich schwierigen Umfeld den richtigen Weg zu Ihrem persönlichen Investitionserfolg.

Chief Investment Consultant



René Lobnig, CFA
rene.lobnig@swisslife-select.at

Haben Sie Fragen an uns oder möchten Sie unsere Berichte abonnieren?

Senden Sie eine E-Mail an: marketing@swisslife-select.at

Für mehr Informationen besuchen Sie auch unsere Website: www.bestselect.at

Swiss Life Select Österreich GmbH
Wiedner Hauptstraße 120-124/2.OG
1050 Wien
office@swisslife-select.at
www.swisslife-select.at

GISA-Zahl: 24612128

GISA-Zahl: 24252416

Swiss Life Select - Ihr Plus für Ihr Investment

#yourlife #yourchoice

Erstellt und verabschiedet durch René Lobnig, Chief Investment Consultant von Swiss Life Select Österreich GmbH

Bei der vorliegenden Information handelt es sich um eine reine Marketingmitteilung im Sinne des § 49 Wertpapieraufsichtsgesetz 2018 (WAG 2018). Diese Marketingmitteilung ist kein Angebot, Vertrag über eine Wertpapierdienstleistung oder Nebendienstleistung und keine Aufforderung, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages abzugeben. Sie dient lediglich zur Information unserer Kunden über die von uns, der Swiss Life Select Österreich GmbH, angebotenen Produkte. Sie dient nur der Erstinformation und kann eine auf die individuellen Verhältnisse und Kenntnisse der Anlegerin bzw. des Anlegers bezogene Beratung nicht ersetzen. Auch wenn diese Informationen einer sorgfältigen Prüfung unterzogen wurden, kann für deren Vollständigkeit und Aktualität keine Haftung oder Garantie übernommen werden.

Zur besseren Lesbarkeit werden personenbezogene Bezeichnungen, die sich zugleich auf Frauen und Männer beziehen, überwiegend nur in der im Deutschen üblichen männlichen Form angeführt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts.