

Fünf Denkfehler, die Anleger Rendite kosten - und wie sich Emotionen aus Anlageentscheidungen heraushalten lassen

Von Andreas Bauer, Direktor bei Kapitalwerk Private Finance GmbH

Kaum ein Faktor entscheidet über den langfristigen Anlageerfolg so sehr wie das eigene Verhalten – und kaum ein Faktor wird so systematisch unterschätzt. Wer sein Geld investiert, kämpft nicht nur gegen Marktschwankungen, sondern vor allem gegen sich selbst. Genau darüber habe ich unter anderem beim Zahnärztetreff auf der Ronneburg gesprochen, wo ich als Referent zum Thema Finanzstrategie und Anlegerpsychologie vor mehr als 40 Teilnehmenden aufgetreten bin. Der Zuspruch hat mir gezeigt: Das Thema Behavioral Finance ist längst nicht nur etwas für Fachpublikum, sondern betrifft jeden Unternehmer und jede Unternehmerin, die Kapital aufbauen will.

Warum Wissen allein nicht vor Fehlern schützt

Man könnte meinen, gut informierte, erfolgreiche Menschen trafen automatisch rationale Finanzentscheidungen. Die Praxis zeigt das Gegenteil. Gerade Selbstständige und Unternehmer, die in ihrem Fachgebiet exzellente Entscheidungen treffen, unterliegen bei Geldanlagen denselben psychologischen Mustern wie alle anderen. Die Verhaltensökonomie – Behavioral Finance – hat dafür längst Erklärungen geliefert. Fünf Muster begegnen mir in der Beratung besonders häufig:

1. Der Ankereffekt. Anleger orientieren sich bei Entscheidungen stark an einer ersten, oft willkürlichen Information – etwa dem Einstiegskurs einer Aktie. Fällt der Kurs, wird dieser Anker zum psychologischen Fixpunkt, an dem sich spätere Entscheidungen unbewusst ausrichten, obwohl er ökonomisch längst irrelevant ist.

2. Verlustaversion. Der Schmerz eines Verlustes wird etwa doppelt so stark empfunden wie die Freude über einen gleich hohen Gewinn. Das führt dazu, dass Verlustpositionen zu lange gehalten und Gewinne zu früh realisiert werden – meist die genau falsche Reihenfolge.

3. Bestätigungsverzerrung. Wir suchen und gewichten Informationen so, dass sie unsere bestehende Meinung bestätigen. Wer von einer Aktie überzeugt ist, blendet Warnsignale leicht aus – bis die Korrektur unübersehbar wird.

4. Selbstüberschätzung. Viele Anleger glauben, den Markt schlagen zu können, obwohl die überwiegende Mehrheit der Daten das Gegenteil belegt. Diese Selbstüberschätzung führt zu übermäßigem Handeln, Klumpenrisiken und letztlich zu schlechteren Ergebnissen.

5. Framing. Wie eine Information präsentiert wird, beeinflusst die Entscheidung stärker als ihr eigentlicher Inhalt. Ob ein Sachverhalt als Chance oder als Risiko formuliert wird, kann bei identischer Faktenlage zu völlig unterschiedlichen

Anlageentscheidungen führen.

Der Blick auf die Zahlen: Warum Einzelwette gefährlich ist

Diese psychologischen Fallstricke treffen auf eine unbequeme Marktrealität. Eine vielzitierte Studie des Finanzprofessors Hendrik Bessembinder hat fast 64.000 Aktien weltweit zwischen 1990 und 2020 untersucht und ein bemerkenswertes Ergebnis geliefert: Ein sehr kleiner Anteil der Unternehmen ist für den überwiegenden Teil der weltweiten Vermögensbildung verantwortlich, während ein Großteil der übrigen Aktien den breiten Markt nicht schlägt oder sogar hinter risikoärmeren Anlagen wie Staatsanleihen zurückbleibt. Wer also versucht, im Alleingang die "nächste Gewinneraktie" zu identifizieren, spielt statistisch ein Spiel mit sehr ungünstigen Erfolgsaussichten – genau die Selbstüberschätzung, vor der die Verhaltensökonomie warnt.

Die Konsequenz daraus ist nicht, auf Aktien zu verzichten, sondern richtig zu streuen und Emotionen aus dem Entscheidungsprozess herauszunehmen. Genau hier setzt ein professionell gemanagtes, aktiv gesteuertes Portfolio an.

Wie sich Verhaltensfehler strukturell entschärfen lassen

Wissen allein reicht selten aus, um die eigenen Reflexe im entscheidenden Moment zu überwinden – das zeigt die Verhaltensökonomie immer wieder. Wirksamer ist es, den Entscheidungsprozess so zu gestalten, dass emotionale Impulse gar nicht erst zum Tragen kommen. Zwei Prinzipien haben sich dabei in der Praxis bewährt:

Erstens werden die im Portfolio enthaltenen Werte nicht aus dem Bauch heraus, sondern regelmäßig und nach festen Kriterien überprüft und bei Bedarf angepasst. Zweitens bleibt die Frage "Was will ich mit meinem Geld erreichen?" – also Ziele, Risikobereitschaft und Lebenssituation – getrennt von der Frage "Welche einzelnen Werte gehören ins Depot?". In meiner Praxis arbeite ich dafür unter anderem mit dem Konzept "Alpha Selection", das in drei Risikostufen angeboten wird: Die Auswahl der Anlagen wird laufend und nach klaren Regeln angepasst, unabhängig davon, wie die Stimmung an den Märkten gerade ist. Ein weiterer Effekt dieses Modells: Anleger erhalten damit Zugang zu Fondsklassen, die aufgrund ihrer Struktur bislang eher institutionellen Investoren vorbehalten waren – häufig zu günstigeren Konditionen als bei klassischen Fondstranchen. Wichtig ist mir dabei: Das ersetzt nicht das persönliche Beratungsgespräch, sondern nimmt lediglich der Titelauswahl im Depot die Emotion.

Was gute Beratung nachweislich bringt

Wie groß der Effekt von Verhaltenscoaching und professioneller Begleitung tatsächlich ist, lässt sich inzwischen auch beziffern. Der Assetmanager Vanguard hat den Effekt qualifizierter Finanzberatung auf die Nettorendite von Anlegern untersucht und spricht von „Adviser Alpha“: Demnach kann gute Beratung die jährliche Nettorendite um bis zu drei Prozentpunkte steigern. Der größte

Einzelbeitrag dabei stammt mit 1,5 Prozentpunkten aus dem reinen Verhaltenscoaching – also genau aus dem Bereich, in dem Anleger sie vor emotional getriebenen Fehlentscheidungen in Panikphasen bewahrt werden.

Über einen langen Anlagehorizont summiert sich dieser Unterschied erheblich: Bei einem Startkapital von 100.000 Euro und 30 Jahren Laufzeit stehen am Ende rund 324.000 Euro, wenn die Rendite bei vier Prozent liegt. Mit professioneller Begleitung und entsprechend höherer Rendite von sieben Prozent wächst dasselbe Kapital auf rund 761.000 Euro – ein Unterschied von über 430.000 Euro. Diese Zahlen zeigen: Der Wert einer Beratung liegt nicht in erster Linie in cleveren Produktideen, sondern darin, Anleger in den entscheidenden Momenten vor sich selbst zu schützen.

Fazit

Der größte Risikofaktor im Depot ist häufig nicht der Markt, sondern der Anleger selbst. Ankereffekt, Verlustaversion, Bestätigungsverzerrung, Selbstüberschätzung und Framing wirken bei jedem – unabhängig von Bildungsgrad oder beruflichem Erfolg. Wer diese Muster kennt, kann bewusster gegensteuern. Und wer den Entscheidungsprozess so strukturiert, dass emotionale Impulse möglichst wenig Raum bekommen, reduziert genau jene Fehler, die reines Wissen allein nicht verhindert.

Andreas Bauer ist Bankfachwirt, Direktor und selbstständiger Berater bei Kapitalwerk Private Finance GmbH in Echzell. Er berät seit 1993 im Finanzsektor private Banking-Kunden, Unternehmer und Freiberufler im Raum Frankfurt und Wetterau mit Schwerpunkt auf individueller Vermögensstrategie und betrieblicher Altersvorsorge. Die Fachmagazine Euro, Euro am Sonntag und Börse Online haben ihn aktuell in die Liste der „Top 100 Finanzberater des Jahres 2026“ aufgenommen.

Hinweis: Andreas Bauer handelt als vertraglich gebundener Vermittler (§ 3 Abs. 2 WpIG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, Steinstraße 33, 50374 Erftstadt. Die Inhalte des Beitrags stellen keine Anlageberatung oder individuelle Empfehlung dar und sind nicht als Aufforderung zum Abschluss eines Geschäftes in Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen zu verstehen. Geldanlagen sind mit vielschichtigen Risiken verbunden und können im Extremfall zum Verlust des eingesetzten Kapitals führen. Daher sollten mögliche Interessenten eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater und nach Konsultation aller zur Verfügung stehenden Informationsquellen treffen. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder, eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird.