

Abstract

Titel: Einbindung von Behavioral Finance in den Anlageberatungsprozess einer Bank

Kurzzusammenfassung: Die Behavioral Finance ist ein junges interdisziplinäres Forschungsgebiet, das die Fachgebiete Psychologie und Finance verknüpft. In der Schweizer Bankenwelt wird es immer noch als ein Randthema behandelt. Ob die Behavioral Finance zukünftig eine wichtigere Rolle spielen wird, sind sich die befragten Expertinnen und Experten uneinig. Einig sind sie sich, dass die Behavioral Finance einen Mehrwert sowohl für Banken als auch deren Kundinnen und Kunden bringen kann. Eine Einbindung in den Anlageberatungsprozess kann helfen, das Kundenverhalten besser verstehen und letztendlich Kundinnen und Kunden besser beraten zu können.

Verfasser/-in: Ramón Casutt

Herausgeber/-in: **Prof. Ernesto Turnes**

Publikationsformat:

- BATH
- MATH
- Semesterarbeit
- Forschungsbericht
- Anderes

Veröffentlichung (Jahr): 2017

Sprache: Deutsch

Zitation: Casutt, R. (2017). *Einbindung von Behavioral Finance in den Anlageberatungsprozess einer Bank*. FHS St. Gallen, Hochschule für angewandte Wissenschaften.

Schlagwörter (3-5 Tags): Behavioral Finance, Anlageberatung, Kundenverhalten

Ausgangslage

Eine Bank steht vor einem wichtigen Projekt, bei dem unter anderem der gesamte Anlageberatungsprozess erneuert wird. Gewisse Aspekte müssen aufgrund von neu aufkommenden Regulierungen ohnehin angepasst werden. Die Bank möchte aber hier noch einen Schritt weitergehen und die Behavioral Finance in den Anlageberatungsprozess einbinden. Ziel ist es, dadurch die Kundeninformationen kontinuierlich zu ergänzen und das Kundenverhalten besser verstehen zu können. Die Behavioral Finance ist ein junges interdisziplinäres Forschungsgebiet, das die Fachgebiete Psychologie und Finance verknüpft. Sie steht im Kontrast zu der modernen Kapitalmarkttheorie und untersucht die Abweichungen von den Annahmen, dass Marktteilnehmende rational handeln und vollständig informiert sind.

Ziele

1. Die Abgrenzung von Behavioral Finance zur modernen Kapitalmarkttheorie ist aufgezeigt und die Begriffe sind definiert.
2. Ausgewählte Informationswahrnehmung Bias, Informationsverarbeitung Bias und Emotionale Bias sind beschrieben.
3. Der Anlageberatungsprozess ist beschrieben.
4. Der Mehrwert von Behavioral Finance für die Kundenberatende und die Kundschaft einer Bank ist aufgezeigt.
5. Die Einbindung von Behavioral Finance in den Anlageberatungsprozess ist mittels 3-5 Fragestellungen für die Kundenprofilierung aufgezeigt.

Vorgehen

Um die beschriebenen Ziele zu erreichen, hat der Verfasser sich zuerst ein vertieftes Fachwissen über die Behavioral Finance mittels Sekundärrecherche erarbeitet. Danach sind Begriffsdefinitionen vorgenommen worden und die Behavioral Finance wurde von der modernen Kapitalmarkttheorie mittels eines Paradigmenwechsels abgegrenzt. Die Behavioral Finance wurde kategorisiert und in die drei Untergruppen Informationswahrnehmung Bias,

Informationsverarbeitung Bias und Emotionale Bias unterteilt. Das Forschungsdesign bildet den Übergang vom theoretischen zum praktischen Teil der Arbeit. Zur Erarbeitung des praktischen Teils wurde sowohl Sekundärrecherche als auch eine Primärforschung (Experteninterviews) durchgeführt. Die Erkenntnisse aus der Primärforschung wurden direkt auf den praktischen Teil der Arbeit angewendet.

Erkenntnisse

Die Behavioral Finance unterscheidet sich in den Grundsätzen von der modernen Kapitalmarkttheorie. Die untenstehende Tabelle stellt in Form eines Paradigmenwechsels die Abgrenzung der Behavioral Finance von der modernen Kapitalmarkttheorie dar.

Rahmenbedingungen der modernen Kapitalmarkttheorie	Rahmenbedingungen der Behavioral Finance
Homogene Investierende	Heterogene Investierende
Vollkommene Information	Unvollkommene Information
Rationales Verhalten von Investierenden	Irrationale Verhaltensmuster

Paradigmenwechsel

Die sogenannten Behavioral Bias stellen den Hauptteil der Behavioral Finance dar. Sie sind systematische Fehler, die bei Investorinnen und Investoren zu Verzerrungen in der Urteilsfindung und zu irrationalem Verhalten führen. In dieser Arbeit wird zwischen Kognitiven und Emotionalen Bias unterschieden. Wobei sich die Kognitiven Bias wiederum in solche, die bei der Informationswahrnehmung entstehen und jene, die bei der Informationsverarbeitung auftreten unterscheiden.

Sowohl gemäss Literatur als auch gemäss Experteninterviews kann die Behavioral Finance einen Mehrwert für die Kundschaft einer Bank bieten. Durch die verschiedenen Verzerrungen entgehen Investorinnen und Investoren im Jahr durchschnittlich eins bis sechs Prozent an Rendite. Die Behavioral Finance kann helfen, dieses Behavioral Gap zu verkleinern oder gar zu schliessen. Aus der Sicht einer Bank und deren Kundenberatenden kann die Behavioral Finance helfen, das Kundenverhalten besser verstehen zu können. Vor allem was die Risikotoleranz von Kundinnen und Kunden anbelangt. Die Kundschaft kann genauer erfasst und profiliert werden. Nur wenn Kundinnen und Kunden verstanden werden, können sie auch optimal beraten werden.

Die Einbindung der Behavioral Finance in den Anlageberatungsprozess erfolgt über einen Behavioral Finance Fragebogen. Mittels dieses Fragebogens können Kundenberatende potenzielle Verhaltensfehler von Kundinnen und Kunden erkennen und entsprechend handeln. In der unten aufgeführten Tabelle sind die Behavioral Finance Fragen aus der Literatur

mittels Experteninterviews auf drei Fragestellungen reduziert worden. Aus Platzgründen werden in diesem Abstract die Fragen ohne die zugehörigen Antwortmöglichkeiten dargestellt.

Behavioral Bias	Frage
Verlustaversion	Sie planen ein Investment von CHF 50'000.- zu tätigen. Welche der folgenden zwei Varianten würden Sie bevorzugen?
Selbstüberschätzung	In den Jahren 1926 bis 2010, war die durchschnittliche jährliche Rendite für Eigenkapital neun Prozent. Was denken Sie, wird ihr Eigenkapital Investment für eine Rendite generieren?
Repräsentativitätsheuristik	Welcher Gruppe würden Sie Person ABC (Markus, sehr introvertiert und zurückhaltend, intelligent) zuordnen?

Fragestellungen der Behavioral Finance

Wichtigste Literaturquellen

Hens, T. & Bachmann, K. (2008). *Behavioral finance for private banking*. Chichester: Wiley.

Hillier, D., Clacher, I., Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B. (2014). *Fundamentals of Corporate Finance*. Berkshire: McGraw-Hill Education.

Jurcyk, B. *Behavioral Finance - Anlegerverhalten besser verstehen, Kunden beraten, wenn die Börsen crashen, Finanzpsychologie aktiv nutzen*. Düsseldorf: VDM Müller.

Pompian, M. (2012). *Behavioral Finance and Wealth Management*. Hoboken: Wiley.