

BEHAVIORAL FINANCE



Marktteilnehmer entscheiden rational. Sie **nutzen** stets alle verfügbaren Markt-Informationen und verarbeiten sie für sich **optimal**.

Stimmt diese weit verbreitete Hypothese wirklich?

Empirische Forschungsergebnisse der Psychologie belegen das Gegenteil. Dem wollen wir mit dem Seminar BEHAVIORAL FINANCE auf den Grund gehen.

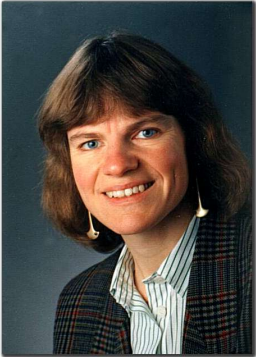
Die Psychologie beleuchtet **menschliche Entscheidungen** bei der Informationsverarbeitung, d. h. bei Informationsaufnahme, Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten, Bewertung des Nutzens bestimmter Ereignisse. Darüber hinaus spielen **Motivation** und **Emotion** eine wichtige Rolle. Ein zufriedener, ausgeglichener Händler trifft andere Entscheidungen als einer, der sich gerade über eine Reihe von Misserfolgen geärgert hat.

Entscheidungen sind geprägt von der **Persönlichkeitsstruktur**. Es gibt Menschen, die Risiken generell zu vermeiden versuchen, während andere Risiken geradezu aufsuchen.

Alle Prozesse sind eingebettet in das **soziale Umfeld**, d. h. abhängig von den Meinungen und Entscheidungen anderer Personen, was zu Phänomenen wie dem **Herdentrieb** führen kann.

All diese Bereiche wollen wir in unserem Tagesseminar genauer beleuchten. Weiter wollen wir sehen, wie man die Ergebnisse von **BEHAVIORAL FINANCE** für **das Tagesgeschäft nutzbar** machen kann.

■ Seminarleiterin Prof. Dr. Kordelia Spies



ist Vorstandsmitglied der Moosmüller & Knauf AG.
Sie ist verantwortlich für Forschung, Ausbildung und Weiterbildung.
Prof. Spies verfügt über langjährige Erfahrung als Dozentin
(u. a. an den Universitäten Göttingen, Bielefeld, Leipzig) und hält
finanzmathematische Seminare sowie Anwenderschulungen zum
Programm RENDITE & DERIVATE.

■ Seminarziel

In unserem Tagesseminar möchten wir Ihnen ein Einblick in die Psychologie menschlicher Entscheidungen geben, wie sie in der noch relativ jungen Wissenschaft „Behavioral Finance“ vertreten wird. Nachdem wir einen Überblick über die wichtigsten Ergebnisse von „Behavioral Finance“ gewonnen haben, wollen wir der Frage nachgehen, was man aus „Behavioral Finance“ für das Tagesgeschäft lernen kann.

■ Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich insbesondere an Mitarbeiter aus den Bereichen Wertpapierhandel, Risikomanagement, Treasury, Revision, Back-Office sowie an interessierte Mitarbeiter aus angrenzenden Bereichen.

■ Teilnehmerzahl

Die optimale Teilnehmerzahl liegt bei bis etwa zehn Personen. Die Begrenzung auf eine so geringe Teilnehmerzahl gewährleistet eine intensive Kommunikation und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

■ Termine

Termine für dieses Tagesseminar können Sie individuell mit uns abstimmen.

■ Schulungsräume

Die Schulung findet in der Regel in einem Schulungsraum in Ihrem Unternehmen statt.

■ Dokumentation

Die Teilnehmer bekommen zu Beginn des Seminars ausführliche Seminarunterlagen.

■ Teilnahmezertifikat

Jeder Teilnehmer erhält ein Teilnahmezertifikat.

- Kapitalmarkt-Theorie und Behavioral Finance
Kurze Einführung in die Psychologie und ihre Teilgebiete
- Kognition: Entscheidung
 - Informations-Aufnahme
 - begrenzte Aufnahme-Kapazität
 - Selektivität der Informations-Aufnahme
 - allgemeine Strategien der Informations-Aufnahme (Heuristiken)
 - Abschätzung der Auftretens-Wahrscheinlichkeit von Ereignissen
 - Über- und Unterschätzung von Wahrscheinlichkeiten
 - Probleme bei bedingten Wahrscheinlichkeiten
 - Erkennen von kausalen Zusammenhängen
 - Beurteilung des Nutzens / Werts von Ereignissen
 - Nutzen von Gewinnen vs. Verlusten
 - Risiko-Aversion bei Gewinnen vs. Risiko-Freude bei Verlusten
 - Realisierung von Gewinnen (zu früh) und Verlusten (zu spät)
- Motivation
 - Harmoniebedürfnis, Dissonanz-Reduktion
 - Kontrollbedürfnis
- Emotion
 - positive / negative Stimmung und Informations-Verarbeitung
- Persönlichkeit
 - Emotionalität vs. Rationalität
 - Kontrolle
 - Risikofreudigkeit
- Sozialpsychologie
 - soziale Infektion
 - Herdentrieb
- Behavioral Finance in der Praxis
 - Training
 - Wenn man die psychologischen “Fallen” kennt, die optimale Entscheidungen verhindern, kann man sie durch Training und Ausbildung vermeiden
 - Computer-Programme
 - Durch den Einsatz von Computerprogrammen kann man psychologische “Fallen” vermeiden und damit Entscheidungen verbessern
 - Nutzung von Behavioral Finance zur Trend-Vorhersage
 - Aus der Kenntnis menschlicher Reaktionsweisen kann man versuchen, wirtschaftliche Entwicklungen vorherzusagen



Anfrage

Seminar BEHAVIORAL FINANCE
Rücksendung im Fensterbriefumschlag oder
als Fax:

Telefon: +49(0) 5101 585 99 23
Fax : +49(0) 5101 585 99 24
email: seminare@mmkf.de
www: www.mmkf.de

Fax 0 5101/585 99 24

Moosmüller & Knauf AG
Seminar BEHAVIORAL FINANCE
Hohes Feld 3

30966 Hemmingen

- Ja, wir interessieren uns für ein Seminar zum Thema BEHAVIORAL FINANCE
in unserem Hause.

Wunschtermine:

Themenbereiche, die uns besonders interessieren:

Absender (Name, Institut, Telefon, Fax, email):
