

Behavioral Reporting – Erkenntnisse aus der aktuellen Forschung der Verhaltensökonomie

bmpi Trends in Client Reporting
06.10.2011

Stefan Zeisberger

Institut für Banking und Finance, Universität Zürich
Behavioural Finance Solutions GmbH
stefan.zeisberger@uzh.ch

Spinoff der
Universität Zürich
(seit 2007)



Partner:

Prof. Dr. Thorsten Hens

- Direktor des Instituts des schweizerischen Bankenwesens der Universität Zürich

Ass. Prof. Dr. Enrico De Giorgi

- Assistant Professor an der Universität Lugano und Universität St.Gallen

Dieter Niggeler

- Geschäftsführer von BhFS

Projektmitarbeiter:

- Dr. Stefan Zeisberger
 - Ph.D. in Economics
- Dr. Andreas Tupak
 - Ph.D. in Finance UZH
- Dr. Kremena Bachmann
 - Co-Autorin von „Behavioural finance for private banking“
- Prof. Dr. Janos Mayer
 - Em. Professor für Operations Research, UZH
- Prof. Dr. Marc O. Rieger
 - Professor Fachbereich IV/BWL University of Trier
 - Autor von „Optionen, Derivate und strukturierte Produkte: Ein Praxisbuch“

Unser Hauptaugenmerk gilt:

- Erkenntnisse der Behavioural Finance einzusetzen, um praktische Problemstellungen zu lösen
- Geschäftsfelder: Banking (Risk Profiling), Insurance (Vorsorge und Pensionsplanung), Real Estates, Skill Assessment (Kooperation mit Competiva)

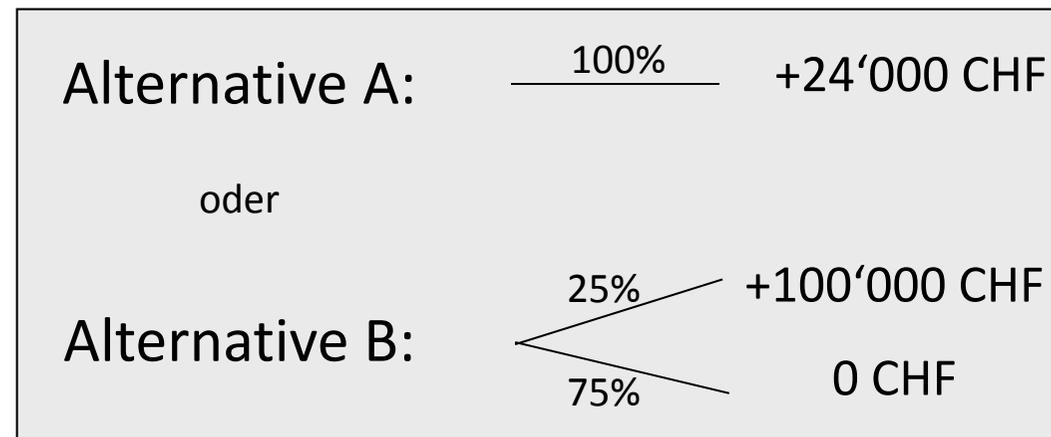
Was wir eher nicht tun:

- Behavioural Asset Management (z.B. Trading-Strategien)

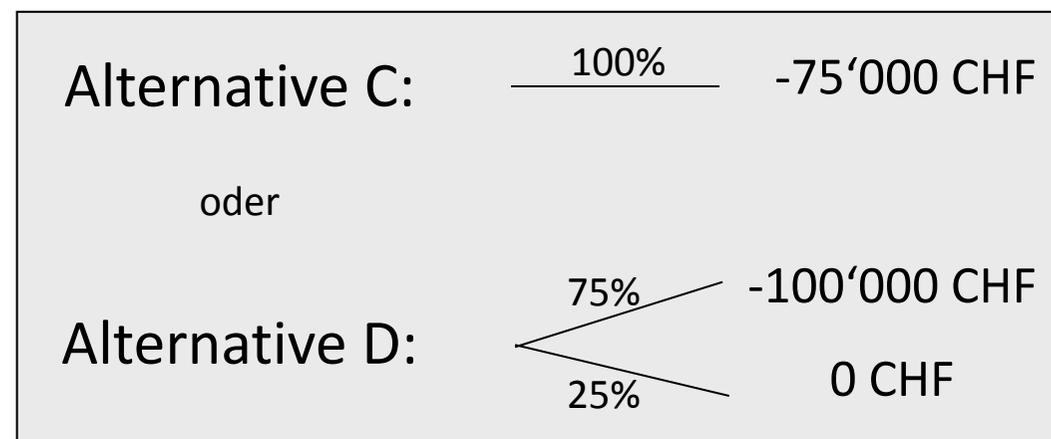
Zu Beginn ein Beispiel zum Mitmachen

Stellen Sie sich vor, Sie stehen vor dem folgenden Paar aufeinanderfolgender Entscheidungen (beide werden ausgeführt). Sehen Sie sich erst beide Entscheidungen an und wählen Sie bei jeder Entscheidung eine Alternative.

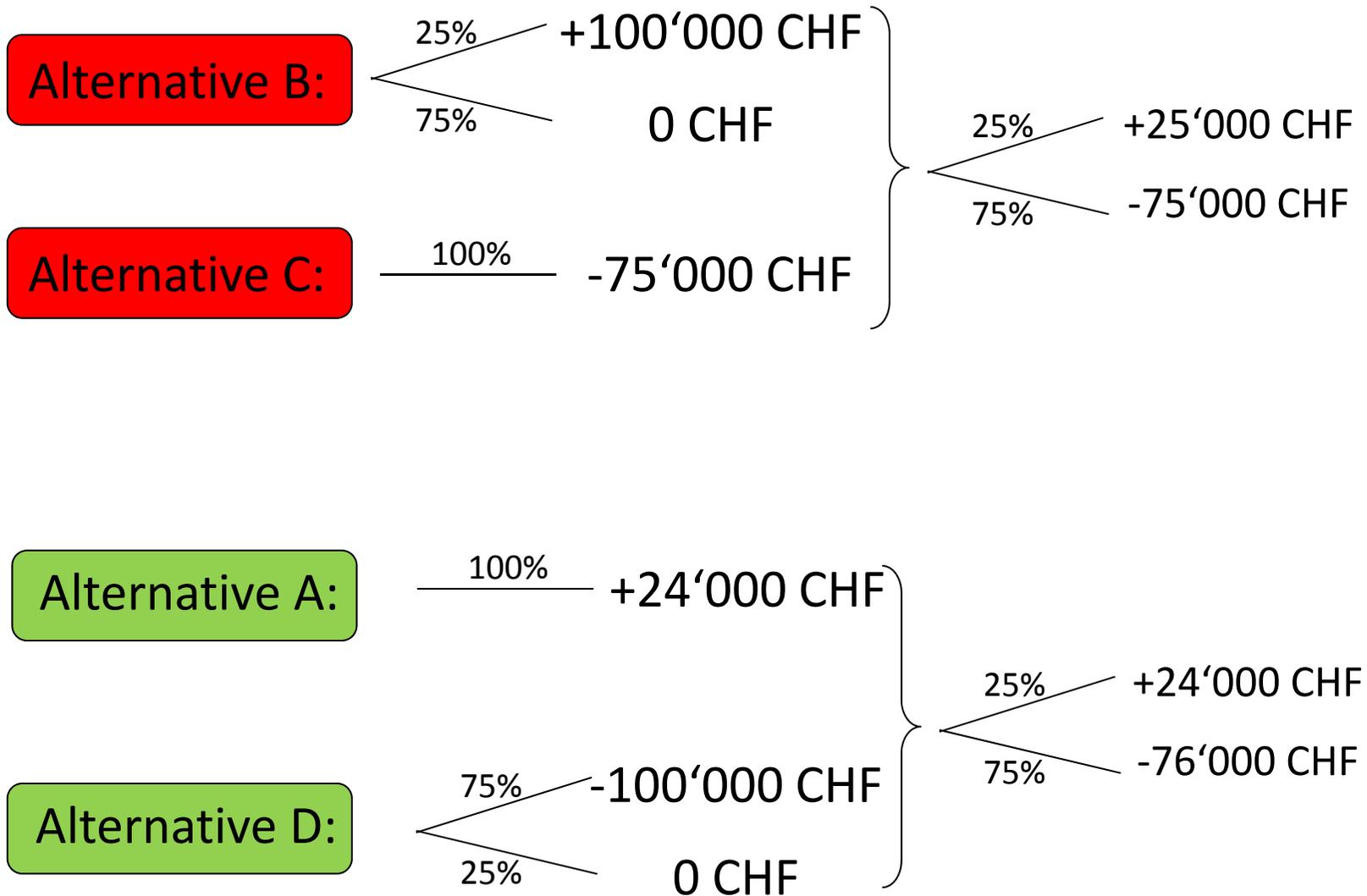
1.



2.



Zu Beginn ein Beispiel zum Mitmachen



Stellen Sie sich vor, die USA bereitet sich auf den Ausbruch einer ungewöhnlichen asiatischen Epidemie vor, die vermutlich 600 Menschen töten wird. Es wurden zwei alternative Programme zur Bekämpfung der Epidemie entwickelt. Nehmen Sie weiterhin an, dass die exakten wissenschaftlichen Erwartungen für die Konsequenzen der beiden Programme folgende sind.

*Wird Programm **A** angewendet, werden 200 Personen gerettet.* 72%

*Wird Programm **B** angewendet, besteht eine 1/3-Wahrscheinlichkeit, dass 600 Personen gerettet werden und eine 2/3-Wahrscheinlichkeit, dass kein Mensch gerettet wird.* 28%

*Wird Programm **C** angewendet, werden 400 Personen sterben.* 22%

*Wird Programm **D** angewendet, besteht eine 1/3-Wahrscheinlichkeit, dass niemand sterben wird und eine 2/3-Wahrscheinlichkeit, dass 600 Menschen sterben werden.* 78%

Zusätzlich zu dem was Sie besitzen wurden Ihnen 10'000 CHF gegeben. Entscheiden Sie sich nun zwischen A und B:

A = ein sicherer Gewinn von 5'000 CHF

B = eine 50% Wahrscheinlichkeit 10'000 CHF zu gewinnen und eine 50% Wahrscheinlichkeit, nichts zu gewinnen.

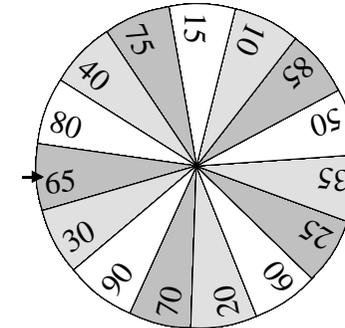
Zudem was Sie besitzen wurden Ihnen 20'000 CHF gegeben. Entscheiden Sie, sich nun zwischen A' und B' :

A' = ein sicherer Verlust von 5'000 CHF

B' = eine 50% Wahrscheinlichkeit 10'000 CHF zu verlieren und eine 50% Wahrscheinlichkeit, nichts zu verlieren.

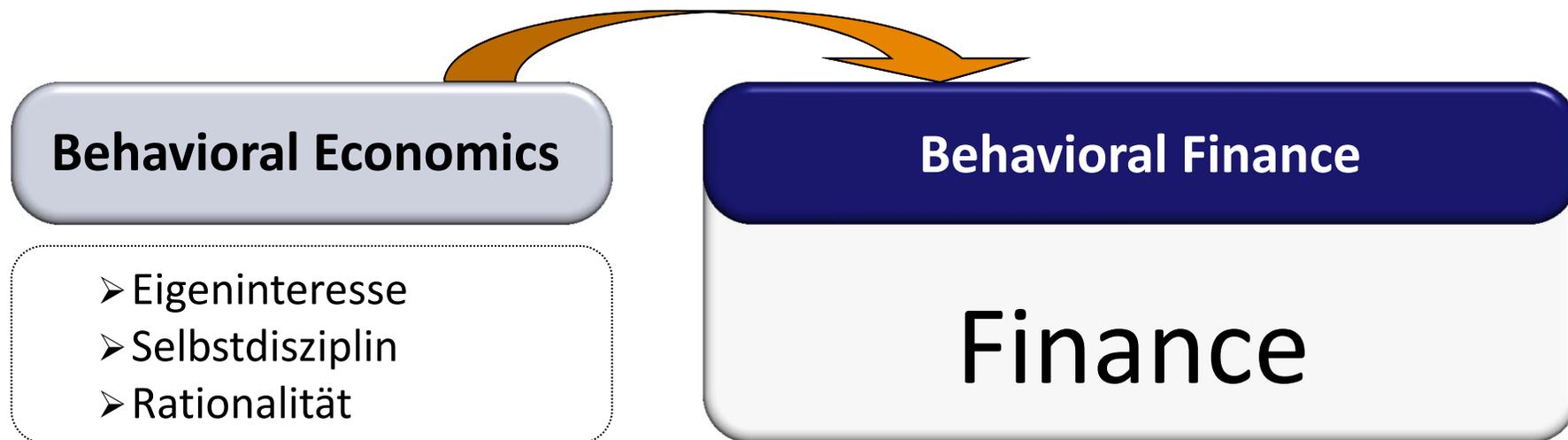
Experimentelle Studie

- Öffentliches Drehen eines Glücksrads zur Festlegung der Auftaktfrage
- Frage 1: „Mehr oder weniger als gedrehter Wert?“
- Frage 2 ... nach konkretem Wert



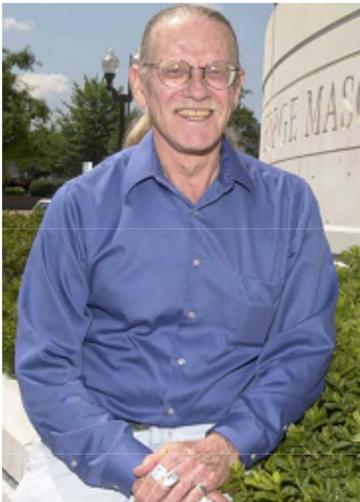
Bsp. Prozentsatz afrikanischer Staaten in Vereinten Nationen?

Gedrehter Wert:	10%	65%
Durchschnittliche Schätzung:	25%	45%



Grundlegende Idee der Behavioral Finance

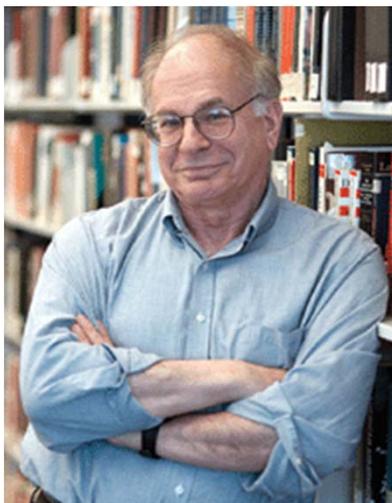
- ➔ **Durch die Berücksichtigung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse über individuelles Entscheidungsverhalten lässt sich das Geschehen an den Finanzmärkten besser verstehen und vorhersagen.**



Vernon Smith

$\frac{1}{2}$

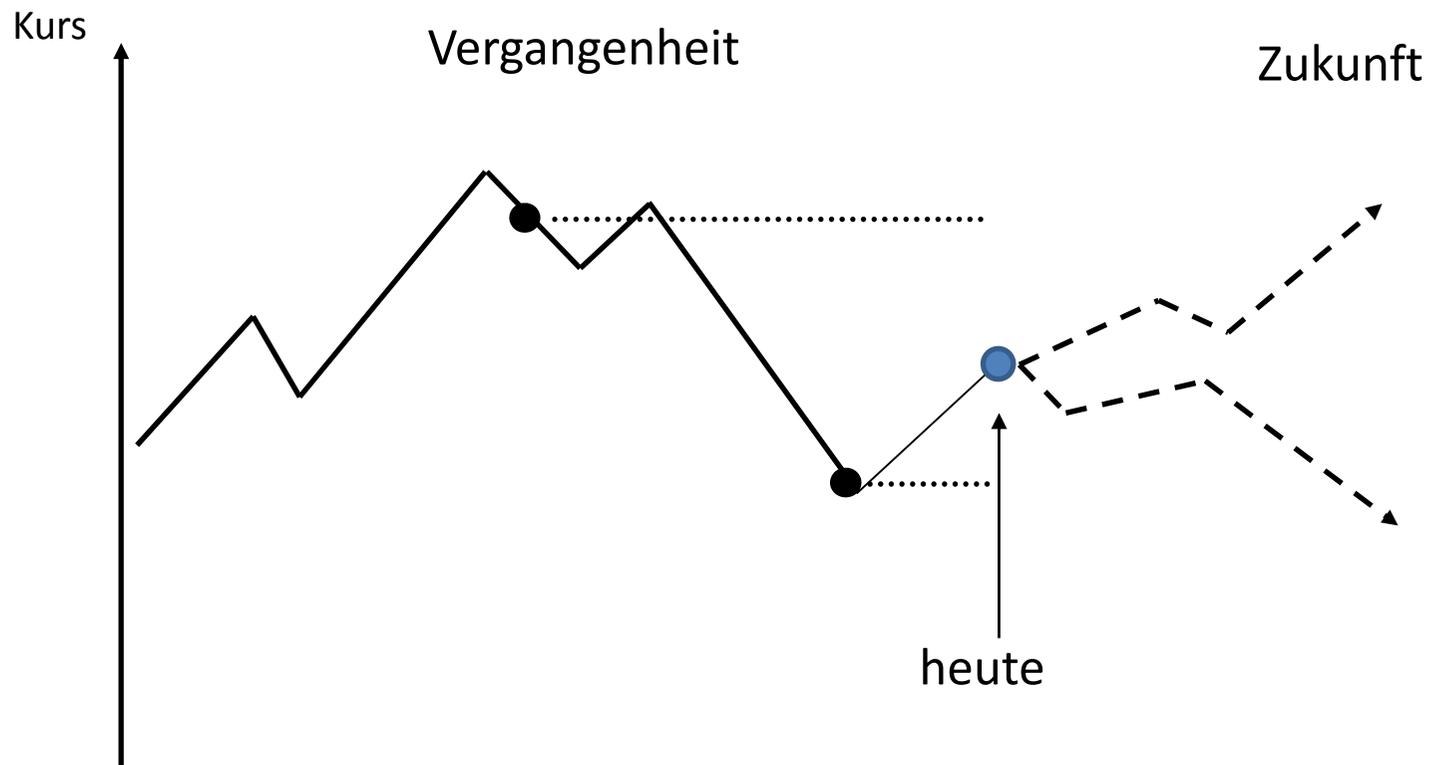
„... für den Einsatz von Laborexperimenten als Werkzeug in der empirischen ökonomischen Analyse, insbesondere in Studien unterschiedlicher Marktmechanismen“



Daniel Kahneman

$\frac{1}{2}$

„... für das Einführen von Einsichten der psychologischen Forschung in die Wirtschaftswissenschaft, besonders bezüglich Beurteilungen und Entscheidungen bei Unsicherheit“



Beeinflusst der Kaufpreis die Bereitschaft zum Verkauf ?

Dispositionseffekt



Tendenz eher Gewinneraktien als
Verliereraktien zu verkaufen.

Empirische Studie zum Dispositionseffekt: Odean (1998, JF)

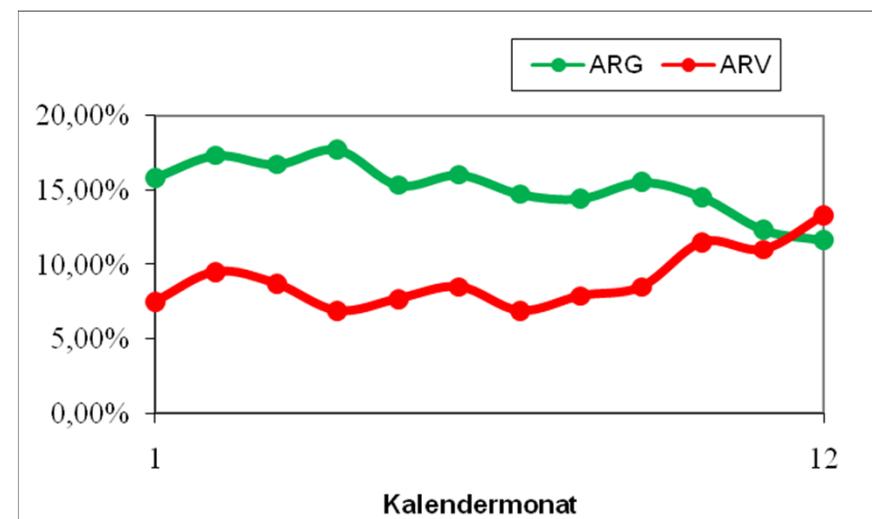
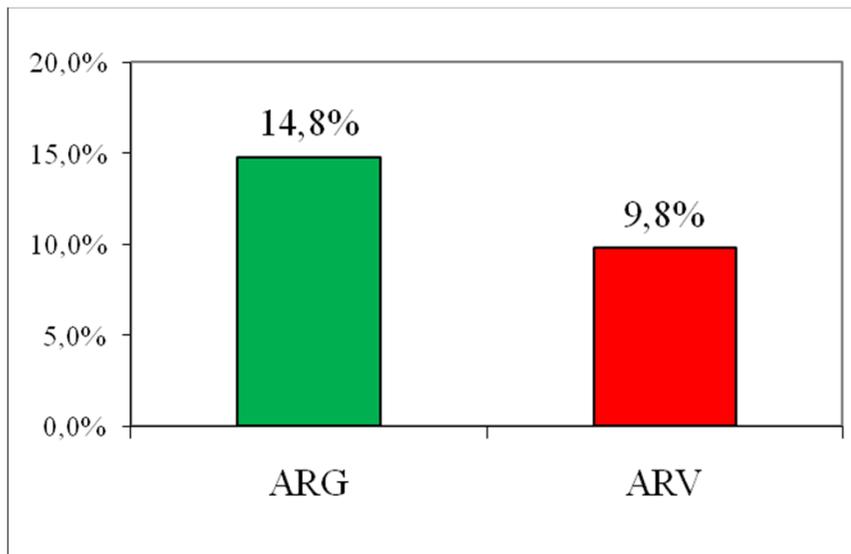
Datengrundlage:

- Amerikanischer Discount Broker
- 10.000 Konten
- 1987-1993

Welche Größen sind zu vergleichen?

Anteil realisierter Gewinne: $ARG = \frac{\text{realisierte Gewinne}}{\text{realisierte Gewinne} + \text{Buchgewinne}}$

Anteil realisierter Verluste: $ARV = \frac{\text{realisierte Verluste}}{\text{realisierte Verluste} + \text{Buchverluste}}$

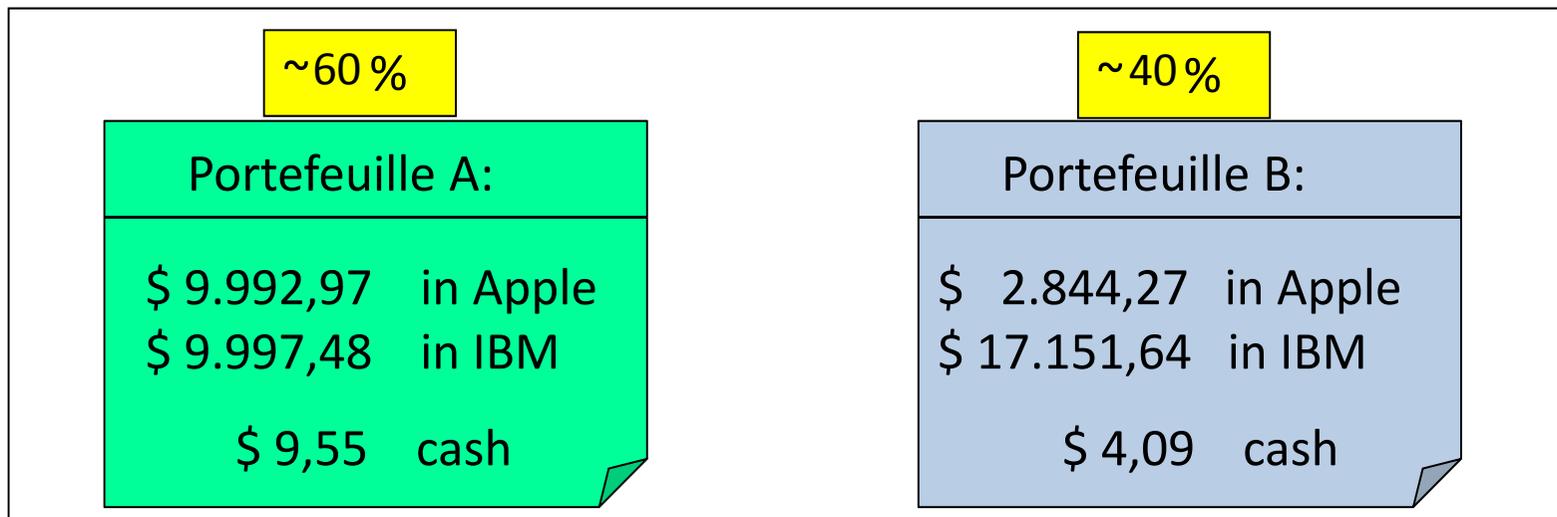


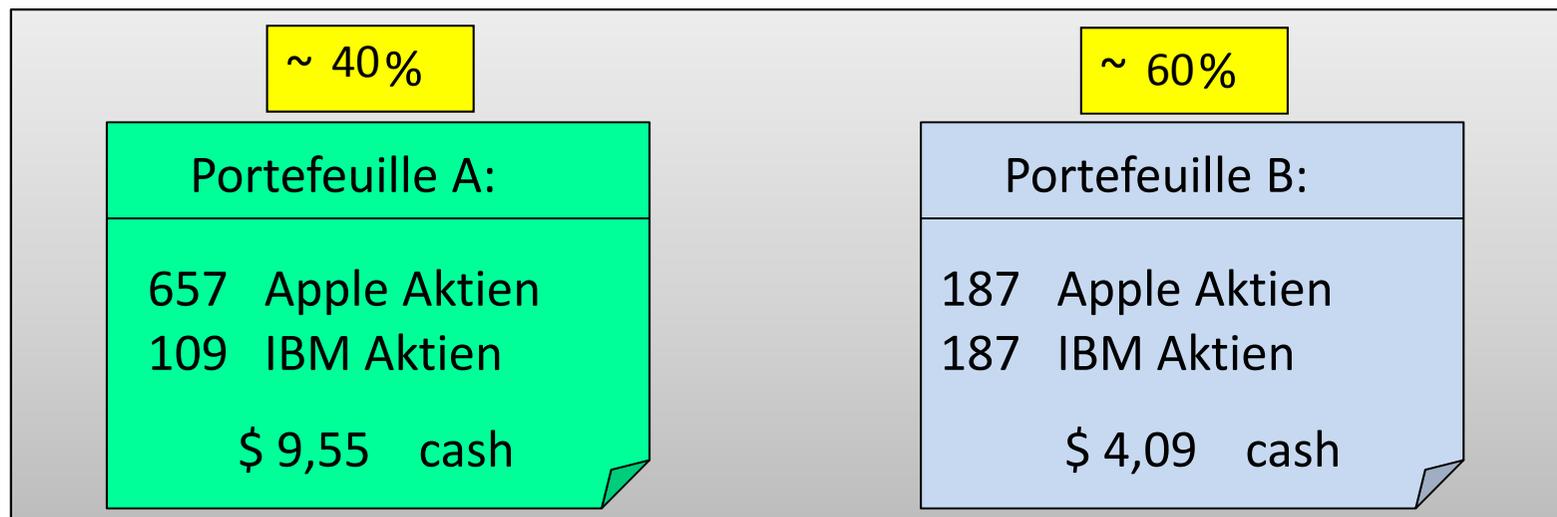
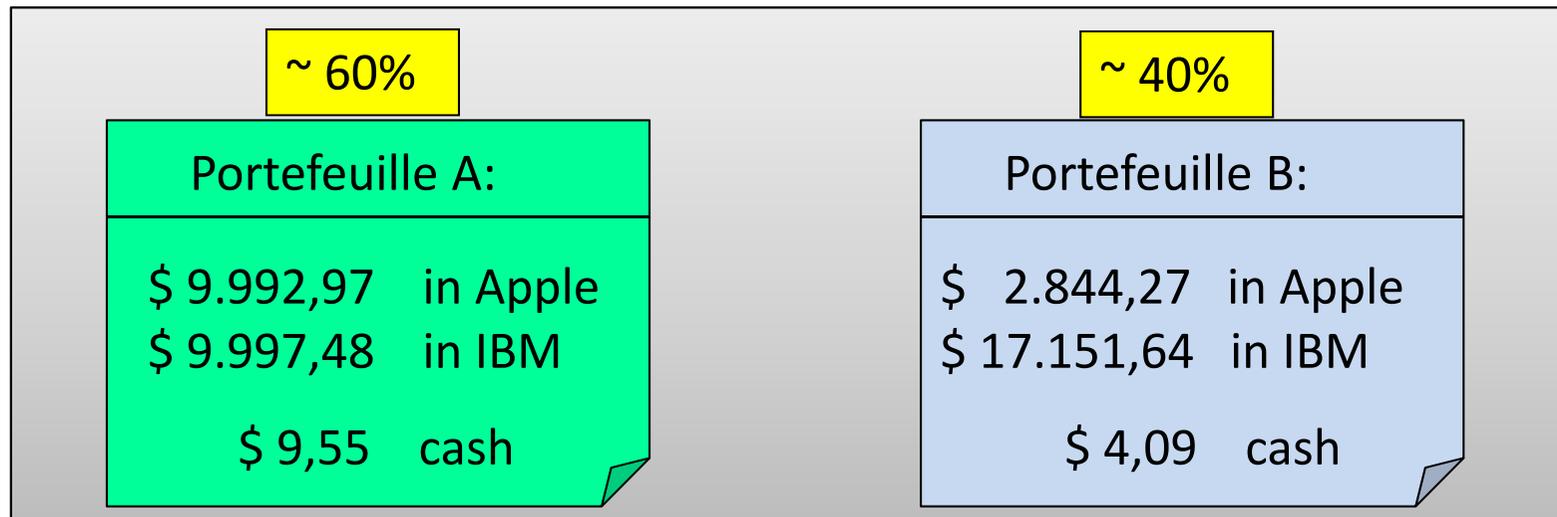
experimentelle Studie

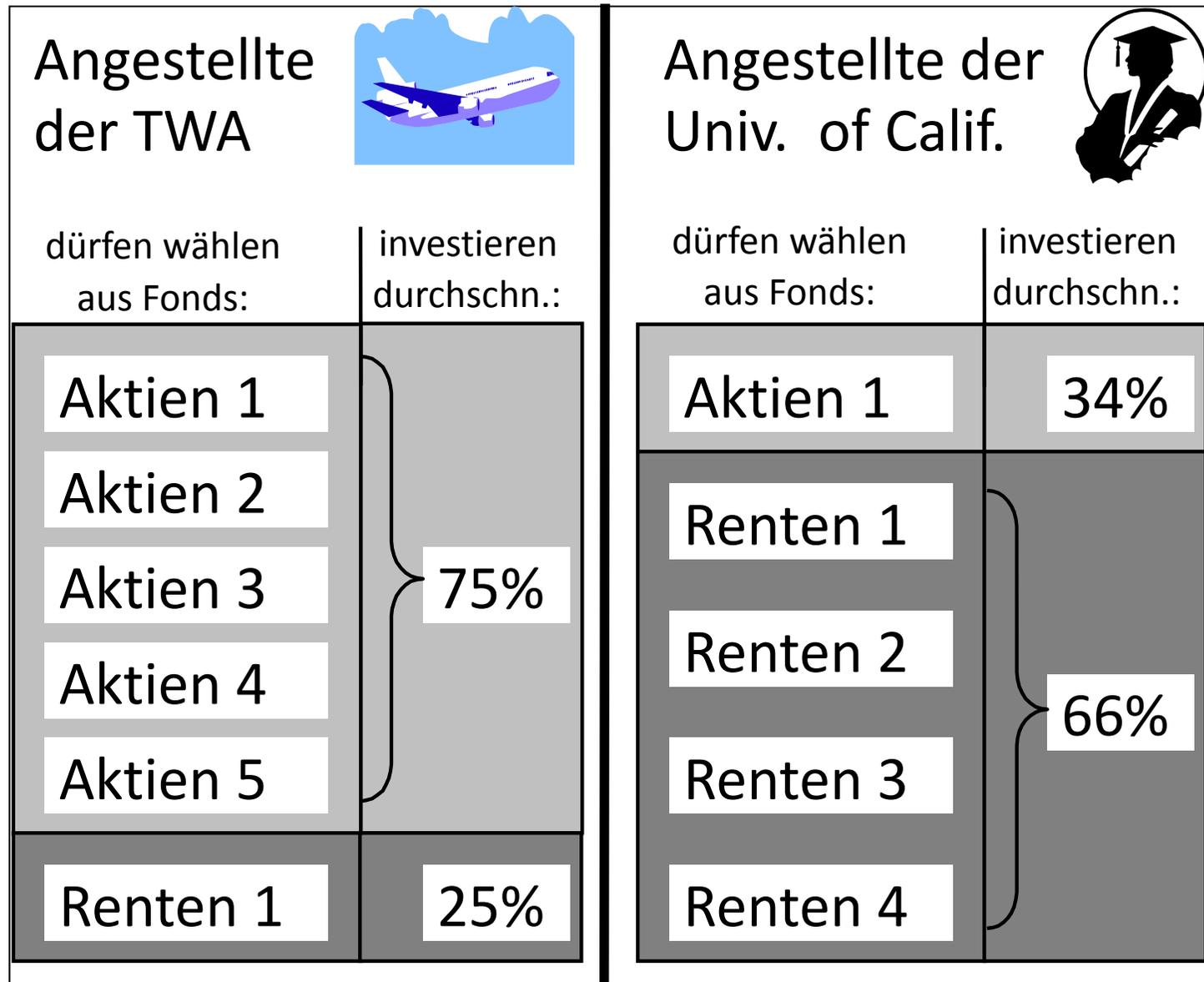
Teilnehmer: 214 Masterstudenten der Duke University

Hypothetische Entscheidung:

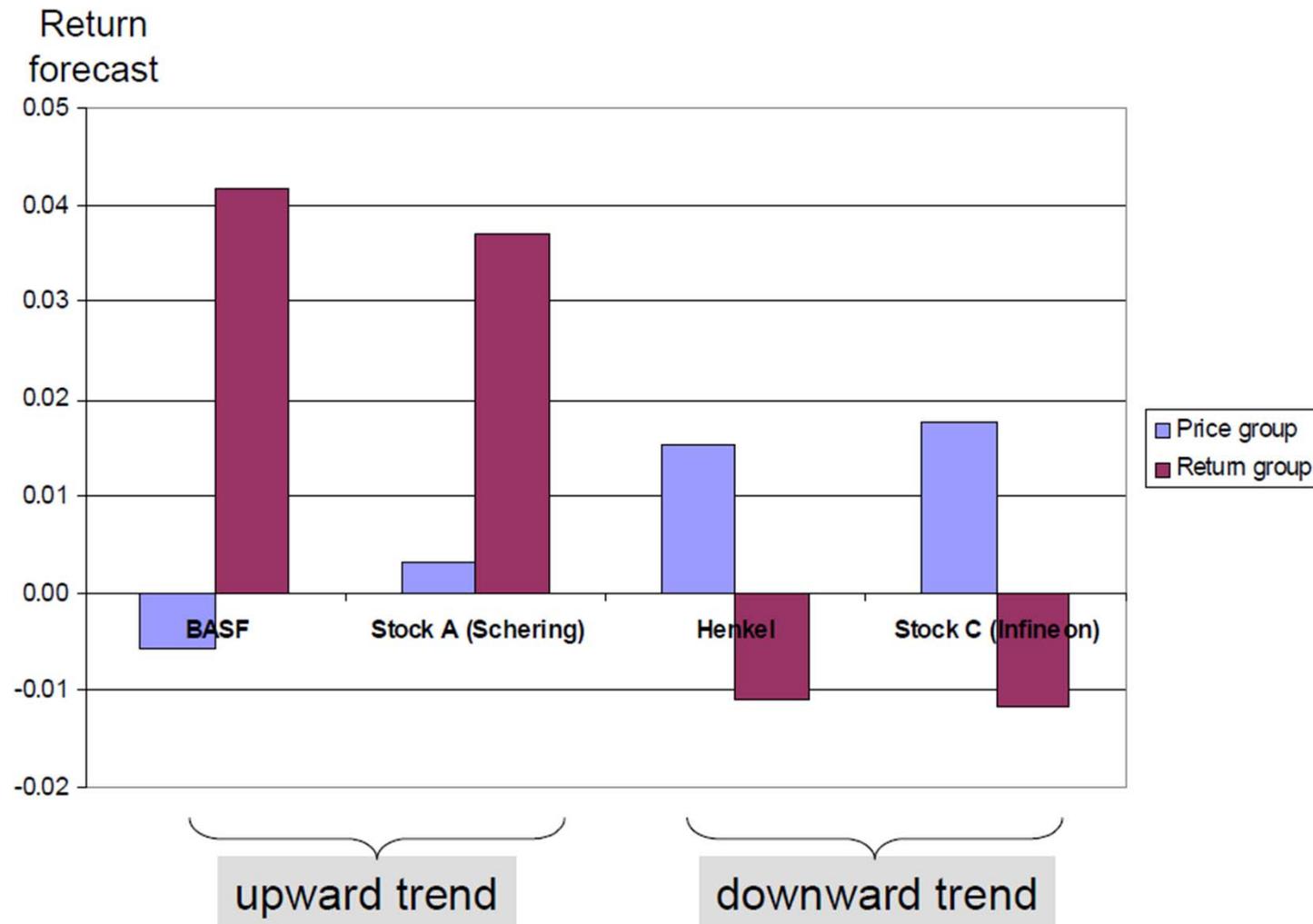
Investiere \$20.000 in Apple (\$15,21) und IBM (\$91,27):





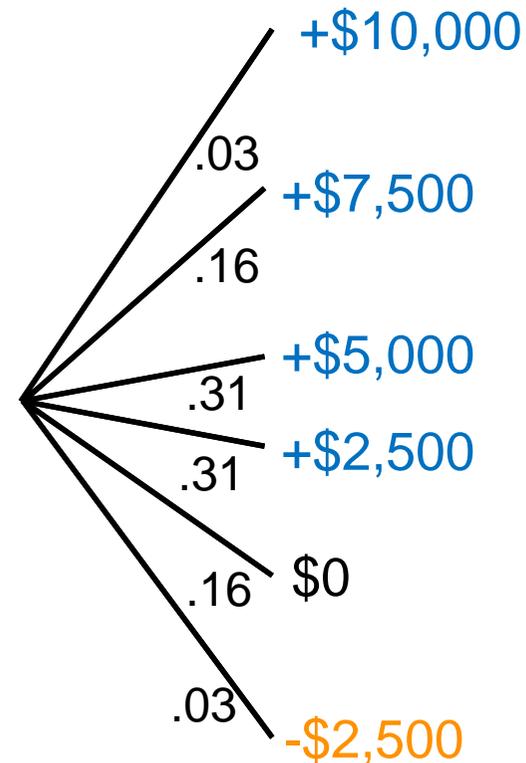
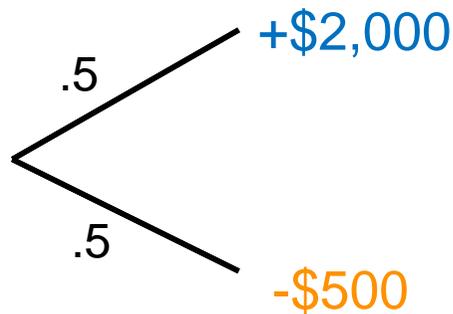


Experimentelle Studie von Glaser, Langer, Reynders und Weber (2007)



Einmalige Ausspielung:

5-malige Ausspielung:



Akzeptanzraten:

63%

83%

Aggregation vs. segregierte Präsentation im Portfolio

Experiment von Anagol/Gamble (2009):

	Wert	Veränderung	Veränderung (%)
Cash	0.00	0.00	0.00 %
Green	1113.23	14.29	1.30%
Blue	1978.1	-219.79	-10.00%
Red	2439.66	241.77	11.00%
Portfolio	5530.99	36.27	0.66%

	Wert	Veränderung	Veränderung (%)
Portfolio	5530.99	36.27	0.66%

KURSENTWICKLUNG



 Kontostand (Girokonto): 
 Kontostand (VR-Konto): 

Depotübersicht

Umsätze

Kursentwicklung

Wertpapierkredit

Zusammensetzung

CFD-Konto eröffnen

Technische Analyse

BeratungsDepot eröffnen

Risikoanalyse

ZweitDepot eröffnen

Bezeichnung ▾	Schluss Währung	Hoch Tief	Diff. % Hoch/Tief ▾	Jahres- hoch/-tief	Diff. % zum Jahreshoch ▾	Perf. 1 Woche ▾	Perf. 1 Monat ▾	Perf. 1 Jahr ▾	
	20,41 EUR	20,46 20,20	1,29%	24,36 18,99	-16,22%	+2,77%	+0,34%	-2,44%	KAUF VER- KAUF
	24,46 EUR	24,60 24,24	1,49%	33,33 23,27	-26,61%	+1,66%	-7,35%	-16,97%	KAUF VER- KAUF