

Anleger sind immer noch skeptisch

„Die Unvernünftigen sterben aus“, schrieb Peter Handke 1973, doch vertraut man dem Marktpsychologen Teodoro D. Cocca, braucht man sich darüber heute keinesfalls Sorgen machen. Wie irrational die Anleger ticken, erklärte er mehr als 300 Gästen beim Wertpapierabend der Raiffeisenbank Wels im Schloss Puchberg.

Alle Finanztheorien basieren auf der Grundannahme, dass sich die Anleger stets rational verhalten, doch dem musste der Marktpsychologe Teodoro D. Cocca klar widersprechen: „Wenn es um schwierige Anlageentscheidungen geht, handeln die Investoren nicht immer rational.“ Die Ursache für fehlerhafte bzw. irrationale Entscheidungen liegt primär

im Informationsmangel, aber „selbst wenn die Investoren alle Informationen hätten, könnten sie diese nicht verarbeiten“, erklärt der Professor der Johannes Kepler Universität in Linz, denn unvernünftige Anlagestrategien nehmen mit psychischem Stress zu. Wie die Anleger ticken, das spiegelt sich auch in den Börsenkursen wider. Immer wieder entstehen sogenannte Spekulationsblasen, wie beispielsweise im Jahr 2000 die Internetblase.

Herdentrieb führt nach Asien

Cocca begründet dieses Phänomen mit dem genetisch veranlagten Herdentrieb: „Für die Menschen ist es ungleich schwerer, gegen die Masse zu handeln!“ Eine spekula-

tive Blase sei also stets ein soziales Phänomen und der Marktpsychologe warnt aktuell vor einer neuen Blase. Der Herdentrieb führt momentan die Anleger in großen Massen an die asiatischen Börsen und dort sei diese Entwicklung schon in den Preisen abgebildet.

Lehren aus der Finanzmarktkrise kann der Marktpsychologe keine erkennen: „Der Markt lernt nicht, weil wir nichts lernen!“ Die Psyche der Anleger ist einer ganzen Reihe von Irrtümern ausgeliefert oder wie es der Psychologe ausdrückt: „Das Problem ist das Hirn!“ Wenn eine Aktie drei Monate fällt, rechnen viele Investoren damit, dass die Wahrscheinlichkeit für einen weiteren Verlust geringer wird. „Ein klarer Trugschluss!“, so Cocca. Anleger haben auch das Problem, dass sie sich an vergangene Aktienwerte gut erinnern und dann damit rechnen, dass die Aktien zu diesen Werten zurückkehren.

Ein weiteres psychologisches Phänomen beschreibt die „Prospect Theory“: „Menschen fürchten Verlust mehr, als sie Gewinn begrüßen“, so Cocca. Bei Verlust sei der Schmerz doppelt so groß als die Freude über einen Gewinn, dadurch werden auch die richtigen Ausstiegszeitpunkte bei Aktien oft verpasst.

All diese Erkenntnisse aus der Psychologie versucht Teodoro Cocca nun in seine Anlagestrategie einfließen zu lassen. „Wenn in Umfragen alle davon ausgehen, dass der ATX steigt, dann können wir auf fallende Kurse setzen“, erklärt Cocca sein Konzept. Heute müsse jeder Anleger die Psychologie mitberücksichtigen, denn psychologische Elemente spielen nicht nur für die Konjunktur eine enorme Rolle. Cocca warnt jedoch eindringlich: „Jeder ist anfällig für Beeinflussung und Selbstüberschätzung.“

Mit Disziplin und Bescheidenheit könnten die Investoren ihr Geld etwas rationaler anlegen, meint der Experte. Trotzdem lässt sich der Hang zu irrationalen Entscheidungen nicht leicht stoppen. „Nicht einmal den Notenbanken gelingt es, die Psychologie der Anleger zu besiegen!“, verdeutlicht Cocca. Das Geldmengenwachstum müsste eigentlich den Konsum antreiben, aber tatsächlich sinke die Kreditnachfrage und das nicht nur in den Euro-Ländern. Die Anleger und Unternehmer sind eben noch immer skeptisch gegenüber dem Wirtschaftsaufschwung, würden aber schon in Richtung Optimismus tendieren, berichtet der Marktpsychologe.

Elisabeth Hell



Immer gut zu wissen, was in den Köpfen der Anleger vorgeht. Das denken sich auch die Raiffeisenbank Wels-Direktoren Wolfgang Riedl und Günter Stadlberger, Marktpsychologe Teodoro D. Cocca und Alexander Biringier, Obmann der Raiffeisenbank Wels.

Foto: RB Wels

lungen im Bankgeschäft sind austauschbar, wenn es aber um die Finanzierung eines Hauses, einer Wohnung geht, wird diese sehr konkret und persönlich“, sagte RLB-Generaldirektor Markus Mair bei der Präsentation von „Green Village“. Südlich von Graz, in Fernitz, entstehen ab kommenden Frühjahr acht Wohneinheiten, modular geplant und besonders energieeffizient.

„In der Finanzierung von Immobilien hat man in der Raiffeisen-Landesbank Steiermark schon seit Jahrzehnten Erfahrung, jetzt haben wir uns ein neues Geschäftsfeld erschlossen“, sagte Markus Mair bei der Präsentation von Green Village. Gegründet wurde zu diesem Zweck die Raiffeisen-Immobilien Steiermark Gesellschaft m.B.H., die als Bauträger „leistbare Wohnträume in attraktiven Grünlagen“ errichten wird.

Die Geburtsstunde von Green Village geht auf einen Ideen-Wettbewerb zurück. Vor einem Jahr wurden acht steirische Architekten eingeladen, sich eingehend Gedanken über ein ökologisches, energieeffizientes und vor allem leistbares Wohnen zu machen. Gewonnen hat schließlich das Projekt von Ar-

anen steirischen Gemeinden verwirklicht“, erklärte Nikolaus Lallitsch, Geschäftsführer der Raiffeisen Bauträger & Projektentwicklungs GmbH. Die Forderung nach einem modularen Ansatz ist ein besonderes Charakteristikum von Green Village. „Pro Jahr werden wir drei bis fünf Standorte abwickeln“, sagte Lallitsch. „Je nach Standort passt sich etwa die Dachform der Umgebung an. So gibt es im ländlichen Bereich ein Satteldach und im urbanen Bereich ein Flachdach mit Penthouse-Charakter. Bei der Energieversorgung setzen wir auf erneuerbare Energie wie Nah- und Erdwärme, Solar und Photovoltaik.“

Die angebotenen Wohnungen haben eine Größe von 65 m² bis 120 m². Besondere Features der neuen Wohnträume sind Parkplätze mit Stromanschluss für die E-Mobil-Generation, Massivparkette oder eine Regenwasserzisterne. www.greenvillage.at



Foto: RLB Stmk

Schöner Wohnen im Grünen. Die beiden Geschäftsführer der Raiffeisen Bauträger & Projektentwicklungs GmbH, Nikolaus Lallitsch (l.) und Helmut Baudendistel (r.), mit RLB-Generaldirektor Markus Mair.