

„Unser Hirn kann nicht mit Geld umgehen“

Gewinne und Verluste lösen stets emotionale Reaktionen aus. Achtsamkeitsübungen können helfen, die Gefühle zu kontrollieren.

mho. FRANKFURT, 10. Januar. „Gier frisst Hirn“ heißt es, wenn Anleger durch eigene Fehler schmerzliche Verluste erleiden. Roland Ullrich findet das zwar ein wenig platt, aber letztlich doch zutreffend. „Unser Hirn ist das Ergebnis eines evolutionären Selektionsprozesses. Es ist uns zum Überleben gegeben und nicht dafür geschaffen, mit Geld umzugehen. Schon gar nicht in komplexen Finanzmärkten. Insofern haben die Verstandsareale des Hirns bei Anlageentscheidungen generell eher selten das Sagen.“

Der ehemalige Investmentbanker und heutige Managementberater hat sich als Spezialgebiet die „Neurofinanz“ erkoren, ein interdisziplinäres Forschungsgebiet, in dem Erkenntnisse aus Verhaltensökonomie, Hirnforschung und Psychologie zusammenfließen.

Grundsätzlich zutreffend an der Aussage sei, dass eben das Hirn, genauer der Verstand, allzu oft aussetze, wenn es um Gewinne und Verluste geht. Das treffe zumindest zu, wenn man als „Hirn“ den präfrontalen Cortex, der für das Überlegen zuständig sei, verstehe. Definiere man das limbische System, in dem Emotionen verarbeitet werden, als „Bauch“, so entscheide man in Gelddingen fast immer aus dem Bauch heraus.

Warum das so ist, meint die Neurofinanz belegen zu können. Ein eigenes Geldzentrum, sozusagen eine Hausbank, gibt es nicht im Gehirn. Also stellte sich die Frage: Welche Gehirnareale werden aktiviert, wenn es um finanzielle Entscheidungen geht? Einen Hinweis geben weitere Redewendungen: Etwa, dass es im Geldbeutel weh tut oder dieser lacht.

„Verluste sind Schmerz. Das Gehirn unterscheidet nicht zwischen einem Wespenstich, dem Hammer auf dem Daumen oder aber einem finanziellen Verlust. Hier ist ein Schmerz, das aktiviert das Aversionszentrum in der Insula, und dann heißt es: Kampf oder Flucht, ein in unserer Evolutionsgeschichte durchaus bewährtes Verhalten.“ Der präfrontale Cortex wird in dieser Situation unterversorgt – das Denken fällt schwerer.

Die praktische Reaktion ist unterschiedlich. Wird die Bedrohung nicht als existentiell empfunden, sind Wut oder Ärger die Folge: Der Bankberater bekommt einen bösen Anruf, der Vorstand der AG ist ein Idiot, und die Aktie wird aus Enttäuschung verkauft. Andere flüchten vor der Realität und reden sich ein: Alles kein Problem, an der Börse gehe es rauf und mal runter, das werde schon wieder, am besten schaue man gar nicht hin.

Das Letztere geht so lange, bis die Bedrohung existentiell zu werden scheint: Dann schüttet die Nebennierenrinde Cortisol aus, und der Anleger verfällt in Pa-



Buddhistische Mönche in Bangkok: Sie können ihre Impulse kontrollieren – deshalb wären sie gute Börsenhändler.

Foto Image

nik. „Neurophysiologisch ist ein Börsencrash ein Cortisol-Schock“, sagt Ullrich. „Da setzt der Verstand wortwörtlich aus, und es herrscht kopflose Panik.“ Deswegen nennt man den Börsencrash wohl zu Recht auch „Börsenpanik“.

Doch auch bei Gewinnen setzt der Verstand aus. „Kursgewinne sind eine Belohnung. Also reagiert das Belohnungszentrum im Nucleus accumbens, und wir wollen unseren Gewinn haben – jetzt und sofort.“ Deswegen verdienten auch so viele Privatanleger an der Börse kein Geld. Fatal wirkt sich dies auch auf die Altersvorsorge aus. „Unser Gehirn springt auf eine langfristige Zukunft hin nicht an. Es ist gepolt auf sofortige Belohnung und die Abwehr von akuten Gefahren.“

Der Versicherer Allianz habe gute Erfahrungen mit dem Vertrieb von Vorsorgeverträgen gemacht, deren Beitragszahlung erst zwölf Monate nach Abschluss einsetzte. Ähnlich ist der Dreh bei Probe-Abonnements: Der erste Beitrag ist niedrig, und der Schmerz setzt erst ein, wenn die Belohnungserfahrung schon gemacht wurde.

Die positive Nachricht ist, dass das Gehirn nicht unveränderbar ist. Längst wird versucht, Erkenntnisse der Neurofinanz und der Verhaltensökonomie praktisch anzuwenden. Selbst die Bundesregierung hat eine Arbeitsgemeinschaft gegründet, deren Ziel es ist, zu ergründen, wie die Deutschen zu besseren finanziellen Entscheidungen zu bewegen seien.

„Man kann gezielt trainieren, seine Emotionen zu kontrollieren“, sagt Ullrich, der auch Börsenhändler in der Ausbildung betreut. Dabei geht es um Achtsamkeit und die Regulierung der eigenen Emotionen. Wohlgerichtet, geht es um Regulierung und nicht – wie anderenorts oft propagiert – um das Ausschalten von Emotionen. Denn so nützlich die künstliche Intelligenz sei, so habe sie doch ihre Grenzen, sagt Ullrich. „Künstliche Intelligenz ist gut geeignet, ‚small world problems‘ zu lösen. Bei ‚large world problems‘ versagt sie aber. Wenn ein strukturiertes Problem vorliegt, Daten gesammelt und ausgewertet werden müssen, ist sie überlegen. Aber die Reduzierung von Komplexität aus Lebens- und Lernerfahrungen heraus gelingt ihr nicht.“

Emotionale Bedeutungsgebung und Sinnstiftung, das seien die Stärken menschlicher Intelligenz. Programmierbare Algorithmen seien dagegen rückwärtsgerichtet und folgten starren Regeln. „Die reale Welt verändert sich unvorhersehbar und dynamisch. Die entscheidende Frage ist, wie die verschiedenen Formen der Intelligenz kombiniert werden können.“

Für den Menschen gehe es darum, die Balance zwischen Kognition und Emotion zu finden, Gefühle wahrzunehmen, um so zu einer besseren Impulskontrolle zu gelangen – auch in der Geldanlage. „Die besten Trader wären Yogis und buddhistische Mönche“, sinniert Ullrich.

„Aber die würden das natürlich nicht machen wollen.“

Und so sieht er sich in der Händlerausbildung immer wieder den gleichen Ergebnissen gegenüber. Trader, die in Simulationen hervorragend abschneiden und dann im Live-Handel völlig versagen, weil sie mit Angst und Euphorie nicht umzugehen vermögen. Händler, die erfolgreich agieren, aber beim Überschreiten bestimmter Grenzen Positionen auflösen, ohne dies rational erklären zu können. „Auch der Umgang mit Geld ist ein Spiegelbild der Seele“, sagt Ullrich. Wer zur Überheblichkeit neigt, geht Risiken ein, über die er sich nicht bewusst ist. Wer ängstlich ist, steigt immer zu früh aus, wer zum Überschwang neigt, zu spät. Wer gern alles kontrolliert, glaubt, auch den Markt zu beherrschen.“

Ullrich rät daher zu Demut: „Recht hat immer nur die Börse, nicht Modelle, nicht Annahmen.“ Denn auch hier spielt das Gehirn dem Menschen Streiche. Weil der präfrontale Cortex überproportional Energie verbraucht, automatisiert das Gehirn gern, und das limbische System empfindet dies als belohnenswertes Verhalten. Das kann sehr hilfreich sein, wenn man Dinge trainiert, etwa auch Achtsamkeit. Aber es führt auch zu Schubladendenken und Vorurteilen. Und auch dem lässt sich eben wieder nur durch Achtsamkeit begegnen: „Finanzieller Erfolg beginnt eben im eigenen Kopf“, so Ullrich.