



Psychologen sind erfolgreiche Aktionäre

Die Vorgänge an der Börse haben oft weniger mit harten Wirtschaftsdaten als mit Psychologie zu tun. Kein Wunder, dass sich Psychologen als Anleger besonders bewähren

Anleger – so glaubten Experten bisher – verhalten sich wie Lemminge. Sie kaufen immer die Aktien, die momentan besonders gefragt sind, und treiben damit die Kurse in übertriebene Höhen (und Tiefen). Doch Aktionäre scheinen sich bei ihren Entscheidungen viel weniger am Kaufverhalten der anderen Anleger zu orientieren, als bislang angenommen. Zu diesem Schluss kommen die Ökonomen Jörg Oechssler (Universität Heidelberg) und Andreas Roider (Universität Bonn) sowie Mathias Drehmann von der *Bank of England*. Über das Internet führte dieses Wissenschaftlerteam ein Finanzmarktspiel durch. Darin konnten die knapp 6500 Teilnehmer verschiedene Wertpapiere handeln (*American Economic Review*, Bd. 95, 2005).

Für „Herdenverhalten“ fanden die Wirtschaftswissenschaftler keine Anzeichen – im Gegenteil: Manche Versuchspersonen entschieden sich gerade dann gegen eine Aktie, wenn sie zuvor von vielen Mitspielern gekauft worden war. Vor allem Psychologen misstrauten aus ihrer Sicht überbewerteten Papieren. Mit dieser Strategie waren sie erfolgreicher als Physiker und Mathematiker – aber auch als Ökonomen. „Sie entschieden sich oft gerade dann gegen eine Aktie, wenn sie zuvor von vielen Mitspielern gekauft worden und damit entsprechend teuer war“, erklärt Andreas Roider. Psychologen schieben den Kursverlauf psychologischen Effekten zuzuschreiben, während Physiker stärker auf die kühle Rationalität der anderen Marktteilnehmer setzten – und damit wesentlich schlechter fuhren. *idw*

Kontakt: roider@uni-bonn.de oechssler@uni-hd.de