

# &Stiftung Sponsoring

Ausgabe 6 | 2016

Das Magazin für Nonprofit-  
Management und -Marketing



**BESCHRÄNKT:**  
**GIBT ES DIE INTERNATIONAL**  
**WIRKSAME PHILANTHROPIE?**

**GESPRÄCH:** Thomas Silberhorn  
über die Rolle privater Stiftungen  
in der Entwicklungszusammen-  
arbeit

**AKTUELLES:** Europaweite Spen-  
denwerbung – auch vor dem  
Hintergrund der EU-Datenschutz-  
grundverordnung

**SCHWERPUNKT:** Philanthropie  
über Grenzen hinweg ist möglich –  
Rahmenbedingungen, Best Practice  
und neue Ansätze

**Herausgeber:** DSZ – Deutsches Stiftungszentrum GmbH, Erich Steinsdörfer  
Institut für Stiftungsberatung Dr. Mecking & Weger GmbH, Dr. Christoph Mecking  
[www.stiftung-sponsoring.de](http://www.stiftung-sponsoring.de)

**ESV** ERICH  
SCHMIDT  
VERLAG

## PSYCHOLOGISCHE FALLSTRICKE BEI DER KAPITALANLAGE (5)

# „GREIFE NIEMALS IN EIN FALLENDEN MESSER“

von Frank Wettlauffer, Basel

Im dritten Teil der Serie zu den psychologischen Fallstricken bei der Kapitalanlage wurde postuliert, dass es sinnvoll ist, in den (Aktien-)Markt einzusteigen, wenn die „Kanonen donnern“, da – so die Überlegung – die hohe Unsicherheit der Marktteilnehmer zu (übertrieben) niedrigen Kursen und damit zu höheren Risikoprämien führt. Doch gilt diese Regel auch für einzelne Aktien? Ist es sinnvoll, bei stark sinkenden Kursen zu kaufen?

Zunächst muss der Fall betrachtet werden, bei dem der Aktienkurs fällt, ohne dass es dafür einen nachvollziehbaren und öffentlich bekannten Grund gibt. Hierfür gibt es zwei Möglichkeiten: Zum einen könnten Marktteilnehmer die Aktien aus Liquiditätsgründen verkaufen, sodass sich ein kurzfristiges Zeitfenster für ein Schnäppchen eröffnet. Zum anderen könnte aber auch ein Insider – also eine Person mit öffentlich nicht verfügbaren Informationen – (trotz Insiderhandelsverbot) vor Bekanntgabe der negativen Nachrichten verkaufen. D. h., wenn Unsicherheit über die wahren Ursachen besteht, sollte lieber auf das Investment verzichtet werden: „If in doubt – stay out.“ Denn nicht selten bestätigt sich die Redewendung: „Wo Rauch ist, ist auch Feuer.“

Häufiger ist allerdings der Fall, dass die Aktie aufgrund von allseits bekannten negativen Informationen bezüglich der unternehmensspezifischen Perspektiven fällt. Genau wie beim Kanonendonnern am Gesamtaktienmarkt ist es nicht unwahrscheinlich, dass die negativen Nachrichten vom Markt überbewertet werden, was wiederum eine attraktive Risikoprämie bedeutet. Dem mutigen Anleger mit kühlem Kopf und ohne emotionale Bindung an die Aktie bietet sich unter diesen Umständen eine gute Kaufgelegenheit. Er wird dann kaufen, wenn alle Medien nur noch negative Nachrichten verbreiten. Diese Option sollte allerdings nur in Erwägung gezogen werden, wenn die allgemeinen Regeln des guten Portfoliomanagements beachtet werden – also die Aktien noch nicht im Portfolio sind und ein Kauf eine weitere Diversifikation ermöglicht.

Während das Timing bei rational handelnden Anlegern durch die (übertriebenen) Befürchtungen der anderen Marktteilnehmer bestimmt wird, besteht die Gefahr, dass andere Investoren aufgrund psychologischer Fallstricke Fehlentscheidungen treffen und zu früh kaufen. Davon besonders betroffen sind Anleger, die die fallende Aktie bereits besitzen und mit dieser Position aufgrund der Kursrückgänge „im Verlust sind“. Wie im vierten Teil der Serie bereits gezeigt wurde, führt die sog. „Verlustaversion“ nicht selten dazu, dass Positionen durchgehalten werden, die ansonsten verkauft würden. Aufgrund der Abneigung gegenüber Verlusten reagieren Menschen bei Handlungen im Zusammenhang mit Positionen „im Verlust“ häufig risikofreudiger. Dadurch besteht die große Gefahr, dass schlechte Nachrichten ignoriert oder so umgedeutet werden, dass sie Gründe für einen Kauf bieten. Denn es besteht ein starkes Bedürfnis, die Position durch Nachkaufen schneller aus der Verlustzone zu bekommen. Dieser Versuchung sollte man allerdings widerstehen, um nicht in „ein fallendes Messer zu greifen“.. ■

### ZUM THEMA

#### in Stiftung&Sponsoring

Teil 1: **Wettlauffer**, Frank: Warum Stiftungen Ertragsprobleme haben, S&S 2/2016, S. 22-23, [www.susdigital.de/SuS.02.2016.022](http://www.susdigital.de/SuS.02.2016.022)

Teil 2: **Wettlauffer**, Frank: Hin und her macht Taschen leer, S&S 3/2016, S. 21, [www.susdigital.de/SuS.02.2016.022](http://www.susdigital.de/SuS.02.2016.022)

Teil 3: **Wettlauffer**, Frank: Kaufen, wenn die Kanonen donnern, S&S 4/2016, S. 23, [www.susdigital.de/SuS.04.2016.023](http://www.susdigital.de/SuS.04.2016.023)

Teil 4: **Wettlauffer**, Frank: Gewinne laufen lassen, Verluste begrenzen, S&S 5/2016, S. 23, [www.susdigital.de/SuS.05.2016.023](http://www.susdigital.de/SuS.05.2016.023)

Frank Wettlauffer ist Kapitalmarktexperte und dem Stiftungssektor eng verbunden. [Frank.Wettlauffer@gmail.com](mailto:Frank.Wettlauffer@gmail.com)

