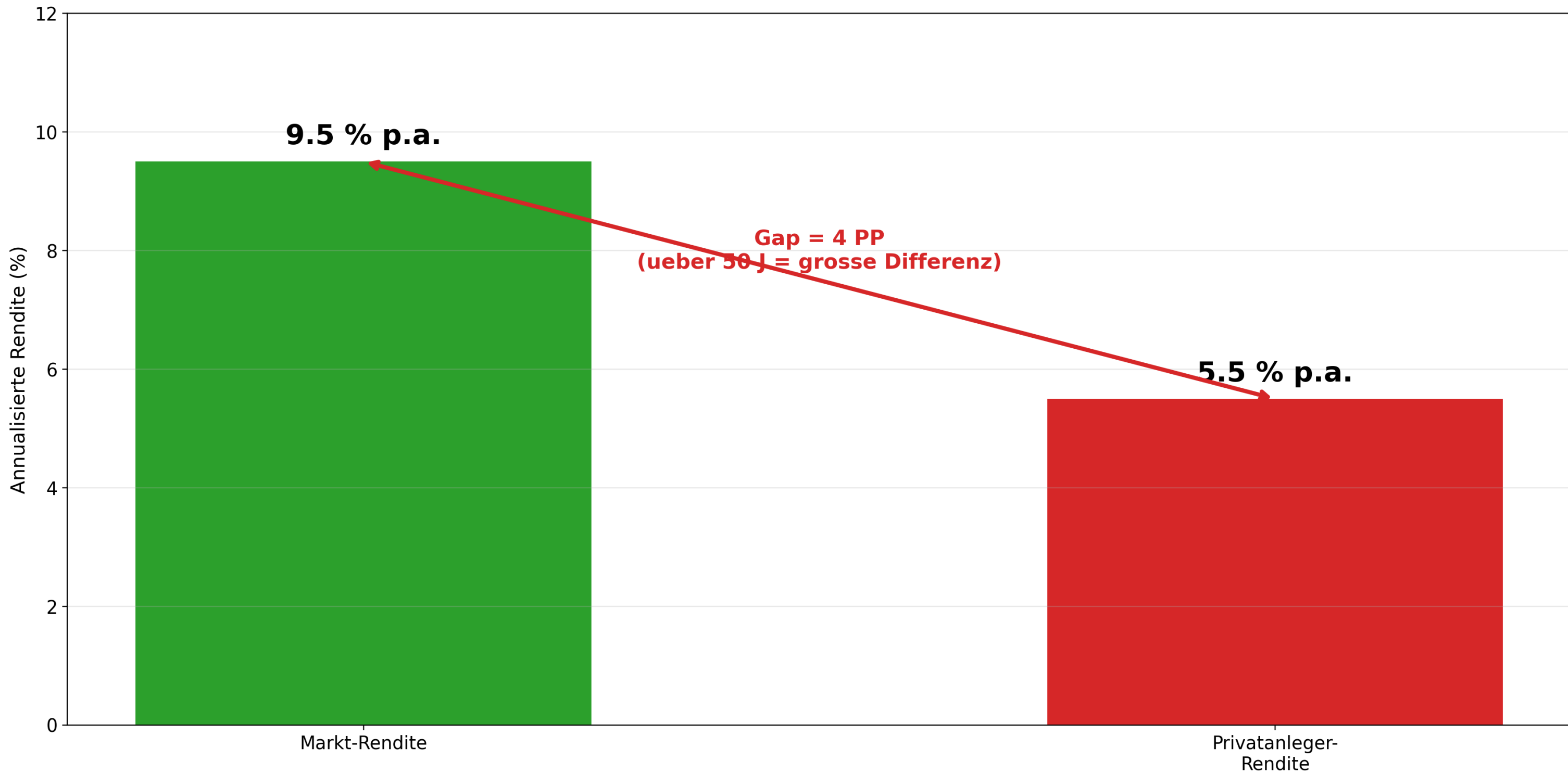


Behavioral Gap: Markt vs Privatanleger (QAIB / DALBAR)



Quelle: QAIB / DALBAR Studie. Privatanleger verlieren durch Panik, Timing, Trends.

Crash-Tafel: Jeder Crash war eine Kaufgelegenheit

Crash	Drawdown	Folgejahre Erholung	Lektion
1929-32 Depression	-89 %	+1.000 %	Wer drin blieb, wurde reich.
1973-74 Oel-Krise	-48 %	+900 %	Stur sparen schlaegt Panik.
2000-03 Dotcom	-49 % (NASDAQ -78 %)	+400 %	Tech-Bewertungen koennen kollabieren.
2008-09 Finanzkrise	-56 %	+600 %	Crash ist nicht Ende — er ist Rabatt.
2020 Corona	-34 % (5 Wochen)	+120 %	Schnellster Bear-Bull-Wechsel der Geschichte.
2022 Inflation	-25 %	+50 %	Realzins schlaegt auch ETFs voruebergehend.

Wer in jungen Jahren stur weiter spart, gewinnt am Crash. Crash = Rabatt.

Quelle: Robert Shiller, S&P Dow Jones Indices, eigene Berechnung.

"Halten ist Kaufen" — der staerkste mentale Hebel

Jeder Tag, an dem du nicht verkaufst,

ist eine aktive Entscheidung, HEUTE zu diesem Preis zu kaufen.

Die Superfrage:

**"Wuerde ich diese Position HEUTE
mit frischem Cash zu diesem Preis NEU kaufen?"**

Wenn JA → halten. Wenn NEIN → umschichten (nicht in Cash!).

Verkauf nur wenn These kaputt — nie wegen Marktbewegung.

Investment Policy Statement (IPS) – dein schriftlicher Plan

ALLOKATION

Kern (S&P 500 + QQQ): 70-85 % · Sektor: 10-15 % · Einzelaktien: 0-5 % · Gold/Cash: 5-10 %

SPARRATE

X € pro Monat = Y % vom Netto. Automatisch am Monatsanfang.

VERBOTE

Kein Hebel · Keine Panik-Verkaufe · Kein Trade ohne 1-Pager · BTC max 5-10 % · Kein BNPL

VERKAUFS-REGEL

Prüfe HEUTE-Frage. Verkauf nur bei kaputter These. Umschichtung in besseren Wert, NICHT in Cash.

DRAWDOWN-PLAN

Bei -X % NICHT verkaufen. Bei Reserve nachkaufen. Future-Self-Brief umsetzen.

Glaubwuerdigkeits-Check: 6 Fragen an JEDEN Finanz-'Experten'

1. Passt die Zielgruppe? (Alter, Horizont, Lebenssituation)

2. Welche reale Performance > 5 Jahre? (% p.a., NICHT Backtest)

3. Wie gross ist sein Portfolio? (20k oder Millionen?)

4. Wovon lebt er? (Investments oder Buch-/Kurs-Verkauf?)

5. Skin in the Game? (Hat er sein eigenes Geld investiert?)

6. Verkauft er aus Angst oder aus Empowerment?

Wenn auch nur EINE Antwort nicht ueberzeugt — pass auf.

Beispiel: lege diese Fragen an Gerd Kommer an — und beobachte das Ergebnis.