

DIE PSYCHOLOGIE DER INFLATION



Pedro Marinheiro, Head of Discretionary Portfolio Management

Die Inflation, d. h. der allgemeine Anstieg der Preise im Laufe der Zeit, ist ein wichtiger Wirtschaftsindikator, der die Finanzmärkte und die Strategien der Vermögensverwaltung erheblich beeinflusst. Abgesehen von den wirtschaftlichen Auswirkungen spielt die Psychologie der Inflation, d. h. die Art und Weise, wie Einzelpersonen und Anleger sie wahrnehmen und darauf reagieren, eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung von Finanzentscheidungen.

WIE SICH DIE INFLATION AUF DEN EINZELNEN AUSWIRKT

Die Auswirkungen von Preisänderungen auf die Psyche des Einzelnen können unterschiedlich sein.

Eine wichtige Auswirkung ist die Wahrnehmung des Wertes. Wenn die allgemeinen Preisindizes steigen, sinkt der wahrgenommene Wert des Geldes, was zu einem Gefühl der Dringlichkeit führt, mehr auszugeben als zu sparen, da die Kaufkraft des Bargelds mit der Zeit schwindet. Dieses Verhalten kann die Preise noch weiter in die Höhe treiben, da sowohl die Nachfrage als auch die Ausgaben der Konsumenten steigen.

Die Medienberichterstattung spielt eine wichtige Rolle, da sensationslüsterne Schlagzeilen diese Stimmung noch verstärken können. Instabile Preise schaffen auch Unsicherheit über künftige Kosten und wirtschaftliche Stabilität, was die Ängste bei Verbrauchern und Unternehmen verstärkt und möglicherweise zu einem konservativeren Finanzverhalten führt, z. B. zum Aufschub von Investitionen.

VERANKERUNG VON ERWARTUNGEN UND ZENTRALBANK

Die Verankerung von Erwartungen bezieht sich auf das Vertrauen, das Unternehmen und Konsumenten in die Zentralbanken setzen, um die Inflation stabil zu halten.

Zukünftige Inflationserwartungen können die aktuelle Inflation beeinflussen: Wenn Unternehmen eine höhere Inflation erwarten, können sie die Preise anheben und Arbeitnehmer höhere Löhne verlangen, was zu einem sich selbst erfüllenden Zyklus führt. Umgekehrt können niedrige Erwartungen die tatsächliche Inflation dämpfen. Daher sind die Glaubwürdigkeit der Zentralbank, die vorausschauende Ausrichtung und eine klare Kommunikation von entscheidender Bedeutung. Wenn die Marktteilnehmer am Engagement der Zentralbanken zweifeln oder zweideutige Botschaften erhalten, können die Erwartungen nicht verankert werden, so dass die politischen Bemühungen wirkungslos bleiben.

«Die Medienberichterstattung spielt eine wichtige Rolle, da sensationslüsterne Schlagzeilen diese Stimmung noch verstärken können.»

In den 1970er und 1980er Jahren sahen sich die USA mit einer starken Inflation konfrontiert, wobei der Konsumentenpreisindex (KPI) aufgrund von Ölschocks, finanzpolitischen Massnahmen und den von den Gewerkschaften geforderten höheren Löhnen um mehr als 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr stieg. Um diese Entwicklung einzudämmen, wurden die Zinssätze 1981 auf fast 20 Prozent angehoben, was zu zwei schweren Rezessionen von fast zwei Jahren Dauer führte.

Vergleicht man die Jahre 2020-2024 mit den 1980er Jahren, so sind die Inflationsfaktoren unterschiedlich: In den 1980er Jahren waren es angebotsseitige Schocks, während in den 2020er Jahren nachfrageseitige Faktoren, Unterbrechungen der Lieferkette und eine angespannte Lage auf dem Arbeitsmarkt eine Rolle spielen. In den 1980er Jahren wurde deutlich, wie wichtig rechtzeitiges Handeln und die Glaubwürdigkeit der Zentralbank sind - eine Lektion, die die derzeitigen Mitglieder der Federal Reserve mit raschen Massnahmen umgesetzt haben.

WO STEHEN WIR?

In den USA zeigen die jüngsten Wirtschaftsdaten eine Stabilisierung der Inflationserwartungen, eine Verlangsamung des Arbeitsmarktes, ein langsames Lohnwachstum und eine verbesserte Produktivität. Die Fed beobachtet die kommenden Indikatoren genau. In Europa hält sich die Inflation mit einem deutlichen Rückgang auf 2,7 Prozent gegenüber 7,1 Prozent vor einem Jahr in Grenzen.

Die europäischen Konsumenten lassen sich weniger von der Entwicklung der Aktienmärkte leiten, so dass diese nur begrenzte Auswirkungen auf die künftige Nachfrage und die Preise haben dürften.

Auch wenn einige Unwägbarkeiten bestehen bleiben, haben die Zentralbanken bei der Eindämmung des Preisdrucks eine lobenswerte Arbeit geleistet. Die Inflation wird von den Menschen sehr unterschiedlich wahrgenommen: Einkommensschwächere Schichten spüren den Schmerz stärker als einkommensstärkere Gruppen, aber auch innerhalb dieser Schichten gibt es Unterschiede, die von den individuellen Umständen abhängen (Eigenheimbesitzer oder Mieter, die bald einen Kredit aufnehmen müssen usw.).

Eine weitere verzerrte Wahrnehmung besteht darin, dass Lohnzuwächse als verdient empfunden werden, während die Inflation als ungerecht empfunden wird. Die Auswirkungen des Kaufkraftverlusts sind schmerzhafter als der allmähliche Anstieg der Löhne im Laufe der Zeit, so dass die Inflation eine verstärkte Form der Verlustaversion darstellt. Da der grösste Teil des Schmerzes durch die jüngsten und schnellen Preiserhöhungen von den Wirtschaftsakteuren integriert wurde, ist die Vergleichsbasis jetzt höher, und die künftige Wahrnehmung der Inflation könnte dann weniger ausgeprägt sein.

DIE AUSWIRKUNGEN AUF DIE VERMÖGENSVERWALTUNG

Die Analyse des Inflationsverhaltens, einschliesslich psychologischer Faktoren, und der Korrelation zwischen Anlageklassen ist für eine effektive Vermögensverwaltung und Finanzplanung unerlässlich. Die Inflation beeinflusst das Anlegerverhalten, die Vermögenspreise und die Marktdynamik auf komplexe Weise.

Wenn wir diese Auswirkungen erkennen, die Massnahmen der Zentralbanken einbeziehen und strategische Anpassungen vornehmen, z. B. in inflationsgeschützte Wertpapiere investieren und Unternehmen mit starker Preissetzungsmacht bevorzugen, die in der Lage sind, höhere Kosten an die Konsumenten weiterzugeben, können wir uns in diesen unsicheren Zeiten besser zurechtfinden.

Die regelmässige Überprüfung und Anpassung der Anlagestrategien gewährleistet, dass sie mit den finanziellen Zielen und der Risikotoleranz der Kunden in Einklang stehen.



REYL
INTESA SANPAOLO

WICHTIGER HINWEIS - Dieser Inhalt wird von der REYL & Cie AG oder/und den mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend "REYL" genannt) ausschliesslich zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt und stellt weder eine Aufforderung noch ein Angebot, eine Empfehlung oder einen Ratschlag zum Kauf oder Verkauf von Anteilen an den darin erwähnten Finanzinstrumenten, zur Durchführung einer Transaktion oder zum Abschluss einer wie auch immer gearteten Transaktion dar, insbesondere nicht für Empfänger, die keine qualifizierten, akkreditierten, zugelassenen professionellen oder institutionellen Anleger sind. Es ist ausschließlich für den Gebrauch des Empfängers bestimmt und darf nicht weitergeleitet, gedruckt, heruntergeladen, für andere Zwecke verwendet oder reproduziert werden. Es ist nicht für die Verteilung/Angebot an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Staatsangehörige eines Landes sind oder einer Gerichtsbarkeit unterliegen, deren Gesetze oder Vorschriften eine solche Verteilung/Angebot oder Nutzung verbieten würden. REYL bemüht sich nach besten Kräften, Informationen aus Quellen zu beschaffen, die sie für zuverlässig hält. REYL, seine Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter, Vertreter oder Anteilseigner übernehmen jedoch keine Haftung in Bezug auf diese Inhalte und geben keine Garantie für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Zuverlässigkeit der genannten Daten und haften daher nicht für Verluste, die sich aus der Nutzung dieser Inhalte ergeben. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen, Meinungen und Einschätzungen sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung gültig und können ohne vorherige Ankündigung widerrufen oder geändert werden. Dieser Inhalt ist nur für Empfänger bestimmt, die alle damit verbundenen Risiken verstehen und in der Lage sind, sie zu tragen. Vor dem Abschluss einer Transaktion sollten die Empfänger feststellen, ob das Finanzinstrument, das im Inhalt erwähnt wird, für ihre besonderen Umstände geeignet ist, und sie sollten sicherstellen, dass sie (zusammen mit ihren professionellen Beratern) die spezifischen Risiken, die rechtlichen, steuerlichen und buchhalterischen Folgen und die Zulassungsvoraussetzungen für den Kauf, das Halten oder den Verkauf von Finanzinstrumenten, die im Inhalt erwähnt werden, unabhängig bewerten. REYL, seine Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter, Vertreter oder Anteilseigner können von Zeit zu Zeit Beteiligungen und/oder Übernahmeverpflichtungen an den hier beschriebenen Finanzinstrumenten haben. REYL gibt keine Zusicherung hinsichtlich der Eignung der genannten Informationen, Meinungen oder Finanzinstrumente. Historische Daten über die Wertentwicklung der Finanzinstrumente oder der zugrunde liegenden Vermögenswerte sind kein Hinweis auf die zukünftige Wertentwicklung. Der vorliegende Inhalt wurde von einer Abteilung von REYL erstellt, die keine für das Finanzresearch zuständige Organisationseinheit ist. REYL unterliegt unterschiedlichen aufsichtsrechtlichen Anforderungen und bestimmte Dienstleistungen und/oder Finanzinstrumente sind möglicherweise nicht in allen Rechtsordnungen oder für alle Arten von Empfängern verfügbar. Die Empfänger sind daher dafür verantwortlich, alle geltenden Gesetze und Vorschriften einzuhalten. Es ist nicht beabsichtigt, Dienstleistungen und/oder Finanzinstrumente in Ländern oder Gerichtsbarkeiten anzubieten, in denen ein solches Angebot nach den einschlägigen Gesetzen und Vorschriften rechtswidrig wäre.

reyl.com



SUCCESS. TOGETHER.