

Im Fegefeuer der Eitelkeiten

Warum Menschen, die in ihrem Beruf erfolgreich und hoch angesehen sind, beim Geldanlegen immer wieder auf dubiose Finanzakrobaten hereinfliegen.



Jedes Mal, wenn ich auf Finanzselten Pop-up-Fenster wegklicke oder Werbebanner unterdrücke, sperre ich mich gegen eine Möglichkeit, unglaublich schnell unglaublich reich zu werden. Ich verzichte darauf, mein Geld in die Exploration kanadischer Erdölfelder zu stecken, ich lasse es bleiben, auf den Anstieg der türkischen Lira zu wetten, ich verpasse die Gelegenheit, Traumrenditen mit brasilianischen Anleihen oder deutschen Windrädern zu machen, und den nächsten

Erfolgsfilm von Jerry Bruckheimer oder David Groenewold will ich auch nicht finanzieren.

Es liegt ganz bestimmt nicht daran, dass ich etwas dagegen hätte, Ölmilliardär, erfolgreicher Devisenspekulant oder gar Filmmagnat zu sein. Es ist nur so: Ich glaube nicht daran, dass ich mich nur zu bücken brauche, um das Geld von der Straße aufzuheben. Ich glaube vielmehr, dass wenn es jemals dort gelegen hätte, jemand anderes vor mir da gewesen wäre, um es einzusammeln. Oder um es etwas präziser zu formulieren: Ich bin davon überzeugt, dass niemand zusätzliche Erträge ohne zusätzliche Risiken erwarten kann. Es ist einfach eines der fundamentalen Gesetze, denen die Kapitalmärkte weltweit gehorchen.

Was das für den normalen Anleger bedeutet, der für sein Alter vorsorgen oder seinen gerade ausgezahlten Bonus gewinnbringend zurücklegen will? Die größte Gefahr lauert beim Absender all dieser glitzernden Angebote. Denn auch hier gilt eine einfache Regel: Je mehr für den Anleger herauspringt, desto geringer der Gewinn beim Anbieter, ganz gleich, ob es sich um bunt schillernde Verkäufer von Ölförderlizenzen, Emittenten von Mittelstandsanleihen oder Währungsswaps handelt. Aber im Gegensatz zu Banken und Finanzdienstleistern aller Art, haben es die Anleger beinahe nie in der Hand, diese Gleichung zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Dazu müssten sie schlicht besser informiert sein als der Inhaber der Bohrlizenzen, der gerade versucht, die finanziellen Unwägbarkeiten seiner Ölsuche abzuwälzen, als der Chef des Mittelständlers, der Käufer für seine Unternehmensanleihen sucht, weil er von der Bank kein Geld bekommt, oder als die Devisenabteilung einer Großbank, die meh-

rere Dutzend Analysten beschäftigt, um die Trends bei Dollar, Yen oder der türkischen Lira auszuforschen.

Die interessante Frage ist nun, warum so viele Anleger diese Erkenntnis ignorieren und statt den Werbemüll einfach zu löschen, versuchen, ganz schnell ganz reich zu werden und sich dabei auf Risiken einlassen, die gemessen an den möglichen Erträgen viel zu hoch sind. Die Antwort ist nicht leicht zu verdauen: Es liegt an der eigenen Eitelkeit, an der Überschätzung der eigenen Fähigkeiten. Besonders anfällig: Leute, die in ihrem beruflichen und unternehmerischen Umfeld angesehen und erfolgreich sind. Leute, die dazu neigen, diese Fähigkeiten auf sämtliche anderen Bereiche ihres Lebens zu übertragen, nicht zuletzt auf ihre privaten Finanzen. Und die genau aus diesem Grund den Fehler begehen, die Gegenseite zu unterschätzen. Der Absender nämlich weiß nur allzu gut, welche psychologischen Spielchen angesagt sind, um die Eitelkeiten seiner Opfer zu bedienen.

Es ist der Augenblick, in dem Geschichten vom Weltmarktführer in der Nische, von blendenden Aussichten und starkem Wachstum ausgepackt werden. Geschichten, die ins Weltbild passen, aber meist mit einer schlichten Frage als Fantastereien zu entlarven sind. Warum sollte etwa ein Unternehmer mit großartigen Perspektiven Anlegern 7 Prozent

Zinsen für eine Anleihe bezahlen, wenn er das gleiche Geld bei der Bank für 2 oder 3 Prozent bekommen könnte? Vermutlich doch nur, weil er es tatsächlich von keinem Geldhaus bekommt, den Kreditexperten dort die Risiken zu hoch erscheinen.

Ich jedenfalls habe es nie bereut, wenn ich wieder eine hundertprozentige Chance mit meiner Maus eliminiert habe. Ich bin zwar deshalb nicht reicher, als es einem guten deutschen Professor ansteht, ich bin aber auch nicht ärmer geworden, weil ich mich in etwas verrannt hätte, dessen Risiken ich nicht überblickt hätte. Am Ende ist es doch so, dass simple und leicht verständliche Wertpapiere, gestreut über viele Anlageklassen, noch immer die Erfolg versprechendste Strategie darstellen.

Martin Weber ist *BWL-Professor in Mannheim und beschäftigt sich mit der Psychologie der Kapitalmärkte.*

Illustration: Filip Fröhlich



„Die Leute überschätzen ihre Fähigkeiten.“

