



## Charlie Munger <sup>1</sup>

Tren Griffin, Senior Director bei Microsoft, Buchautor und Blogger aus Redmont, Washington, beschreibt hier sein grosses Vorbild, was Investments und Lebensweisheiten betrifft. Charlie Munger ist bekannt als Partner von Warren Buffett; beeindruckend ist gemäss dem Autor aber nicht nur sein Erfolg als Anleger, sondern auch wie er denkt und seine Emotionen kontrolliert. Denn gehe es vor allem um unabhängiges Denken und die Vermeidung unnötiger Fehler.

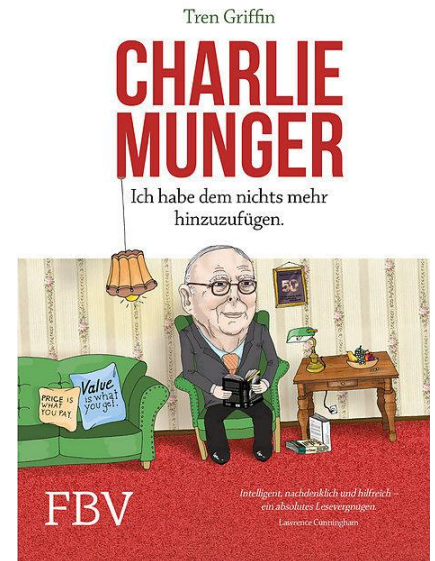
Der Autor konzentriert sich nach einer Einführung ins Value-Investing auf Mungers «Weltklugheit», seine «Anlegertugend» und seine «Erfolgsrezepte» bei Berkshire. Gestützt auf Benjamin Graham fusst die Anlagephilosophie des Value-Investings nach Charlie Manger vor allem darauf, dass sie Quellen für emotionale und psychologische Fehler klar identifiziert und aufzeigt, dass es dafür vor allem Geduld und «ataraxia» (Unerschütterlichkeit) benötigt. Der vierte fundamentale Grundsatz lautet gemäss Autor «Handle rational, objektiv und leidenschaftslos» und ist durch seine Einfachheit so klar wie unerreichbar für den Durchschnittsanleger.

Munger gilt wegen seiner Belesenheit als «Buch mit Beinen» und widmet dem Lesen und Auswerten relevanter Informationen täglich viele Stunden. «Ein Finanzplaner schafft schlicht dadurch am meisten Wert für seine Kunden, dass er ihnen dabei hilft, ihre emotionalen und psychologischen Fehlfunktionen als Anleger unter Kontrolle zu halten», so der Autor. Value-Investing in drei Schritten: Analyse des Unternehmens zur Bestimmung seines inneren Wertes, Kauf der Aktie zu einem deutlichen Abschlag, Warten. Problem: Die meisten Menschen schaffen es nach Munger nicht, der Versuchung zu widerstehen, während des Wartens irgendetwas zu tun.

Der Autor betätigt sich vor allem als Zitate-Sammler: «Was der Mensch wünscht, das wird er glauben», so Demosthenes im 4. Jh. v. Chr. John Maynard Keynes beschreibt Spekulieren als «das Anstellen von Prognosen über die Psychologie des Marktes».

Warren Buffett sagt: «Nicht Gier treibt die Welt an, sondern Neid.» Und Munger hält Neid nur für «emotionale Verschwendung» und sagt: «Die Leute rechnen zu viel und denken zu wenig.»

Munger liebt Klartext: «Es gibt drei Dinge, die Menschen ruinieren: Drogen, Alkohol und Kreditfinanzierung». - «Ich habe einen schwarzen Gürtel in Unverfrorenheit. Ich wurde damit geboren». - «Entwickeln Sie sich durch unersättliches Lesen zu einem lebenslang Lernenden



<sup>1</sup> Tren Griffin (2016) Charlie Munger, Ich habe dem nichts mehr hinzuzufügen, FBV Verlag GmbH, München, ISBN 978-3-89879-958-4 (engl. Original 2015: Charlie Munger: the complete investor)

in Eigenregie. Kultivieren Sie Neugier und streben Sie danach, jeden Tag ein bisschen klüger zu werden».

Menschen haben eigentlich nur einen sehr begrenzten Kompetenzkreis – trifft man dann noch auf einen geschickten Geschichtenerzähler von einem Verkäufer und verwechselt Vertrautheit mit Kompetenz, ist es mit rationalen Entscheiden vorbei. «Es ist viel besser, ein wunderbares Unternehmen zu einem vernünftigen Preis zu kaufen als ein vernünftiges Unternehmen zu einem wunderbaren Preis», so ein Bonmot Mungers, das auch Buffett gerne zum besten gibt. Die Frage ist immer, mehr Qualität zu bekommen, als man zahlt.

Vielfach werden simplifizierte Regeln zum Besten gegeben, wie man sie von Anekdoten-Sammlungen auf dem Internet kennt: «Regel Nr. 1 ist, nie Geld zu verlieren. Geld Nr. 2 ist, nie Regel Nr. 1 zu vergessen».

Wer aber bis zum letzten Kapitel durchgehalten hat, wird mit einigen interessanten Vergleichen von «Value-Investing vs. Faktor-Investing» belohnt. Beide Systeme weisen dem Value eine wichtige Rolle zu, bei ersterem (Value nach Graham) bestimmt ein analytischer Stil den Value: Der Anleger sucht nach einem geringen Risiko für einen Kapitalverlust und nach hoher Wahrscheinlichkeit für attraktive Renditen.

Beim Faktor-Investing (nach Fama/French) wird dem Value eher ein statistischer Wert beigemessen, eine «Outperformance» des Marktes ist langfristig nicht möglich und wird daher nicht angestrebt – man kann aber, unter Berücksichtigung von Faktor-Prämien, für bestimmte Assetklassen für höheres Risiko besser entschädigt werden.

Der Value-Investor (nach Graham) muss 1. Aktien wie eine Beteiligung behandeln, 2. Beim Kauf genügend Sicherheitsmarge beachten, 3. Wissen, dass Märkte überreagieren können und 4. Selber rational bleiben (der schwierigste Grundsatz!).

Der Autor sieht das Faktor-Investing nur als «neuen Dreh» für das Indexing. Aus der Perspektive des unabhängigen Finanzplaners bringt eine passive, prognosefreie und kostengünstige Anlagestrategie aber tatsächlich mehr Vorteile für Kunden.

© Reto Spring, Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, CH-8702 Zollikon