



Geld denkt nicht ¹

Der Autor Hanno Beck war bis 2006 Mitglied der Wirtschaftsredaktion der FAZ und wirkt seither als Volkswirtschaftsprofessor in Pforzheim. Der Autor verschiedener ökonomischer Bücher hat mit dem vorliegenden Werk den deutschen Finanzbuchpreis 2013 gewonnen.

«Widersprüchlichkeiten prägen den Finanzmarkt» oder «Kapitalmärkte sind die Summe menschlichen Verhaltens» - solche Erkenntnisse prägten 1998 den Berufseinstieg des jungen Finanzjournalisten Beck. In diesem Buch macht er sich Gedanken, wieso Menschen an Börsenastrologen glauben (wollen) und wieso es viele nicht schaffen, fürs Alter vorzusorgen.



Wir Menschen neigen dazu, Informationen so zu deuten, dass sie in unser einheitliches Weltbild passen. Die Wissenschaft nennt das «kognitive Dissonanz»...Man vermeidet Schmerz, indem man Unangenehmes ignoriert. Es könnte Sinn machen, eine gesunde Distanz zum alltäglichen Finanzzirkus zu wahren, so Beck.

Woher rührt das Bedürfnis nach Börsen-Wahrsagerei? «Die technische Analyse ist nichts weiter als das Narrengold der Börse» und auch die Chartanalysten, die menschliches Verhalten widerspiegeln wollen, aber doch wieder beim «mexikanischen Scharfschützen» landen, der nachträglich Kreise um die Einschusslöcher zeichnet, würden nur unseren Drang nach Sicherheit und Kontrolle befriedigen, dabei hätten Börsenkurse kein Gedächtnis, meint Beck.

Vielfach kriechen wir Scheinkorrelationen auf den Leim oder glauben an die Aussagekraft von «Ranglisten der Gewinner von gestern». Behavioral Finance liefere hier bessere Antworten, sie liessen sich aber schlechter vermarkten. Denn der Zufall spiele gratis mit. Und für unsere verhaltenspsychologischen Fehler müssen wir selber einstehen - sofern wir sie realisieren (wollen). Dies kann tatsächlich zu neuen Einsichten führen, wie der «Dispositionseffekt» zeigt: Die meisten Anleger verkaufen Gewinner-Aktien und halten an den Verlierern fest - diese Verlustaversion kostet uns über 4% Rendite pro Jahr! Beck nutzt gekonnt einprägsame Allegorien: Wir steuern mit seetauglichen Schiffen das Ufer des Ruhestandes an, geben diese auf und wechseln stattdessen in angeschlagene Kähne ohne Ruder.

Vieles sei eine Frage des Kontextes («Erwartungsnutzentheorie»), des Ausgangspunktes («Anchoring») oder der formulierten Perspektive («Framing»). Wer Framing nutzen will, um Menschen etwas zu verkaufen, stellt Alternativen immer so dar, dass sie für den Kunden wie ein Gewinn wirken. Für die Altersvorsorge empfiehlt er allerdings eher die Verlustaversion: Hat man klar vor Augen, was man zu verlieren droht, ist man motivierter zum Sparen. Also: «Hören Sie auf Geld zu verlieren!» statt «Beginnen Sie zu sparen!»

Die Existenz von Monsterwellen führte in der Seefahrt zu einer Neubeurteilung im Schiffbau. Die Finanzindustrie muss erst noch beweisen, dass sie gegen Monsterwellen gewappnet ist- das Risiko werde immer noch systematisch unterschätzt. Trotzdem führt kein Weg daran vorbei, langfristig investiert zu bleiben, um die Gewinne der wenigen besten Börsentage nicht zu verpassen (ohne die besten 10 Tage sank die Rendite am deutschen Aktienmarkt von 7 auf unter 2%)

Merke: «Handeln an der Börse gefährdet Ihren Wohlstand!» (Terrance Odean) und «Investiere bei einem Goldrausch nicht in die Goldgräber, sondern in Schaufeln!» (André Kostolany) - eine weitere Pflichtlektüre für alle Berater!

© Reto Spring
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zollikon

¹ Hanno Beck (2012), Geld denkt nicht - Wie wir in Geld-Dingen einen klaren Kopf behalten, Carl Hanser Verlag, München, ISBN 978-3-446-43301-4

