

2014 starben 2.813.503 Amerikaner. Keine 4.000 davon besaßen bei ihrem Tod ein Nettovermögen von mindestens 8 Millionen Dollar. Doch Ronald Read gehörte zu ihnen. In seinem Testament vermachte der ehemalige Hausmeister seinen Stiefkindern 2 Millionen Dollar, und mehr als 6 Millionen dem örtlichen Krankenhaus und der Bibliothek. Reads Bekannte staunten nicht schlecht. Woher stammte all das Geld?

Wie sich herausstellte, gab es kein großes Geheimnis. Er hatte nicht im Lotto gewonnen oder geerbt. Read hatte das wenige, was er zurücklegen konnte, in sogenannte Blue-Chip-Aktien gesteckt, also Aktien von bekannten Unternehmen, die von Umsatz und Marktkapitalisierung her am Aktienmarkt Schwergewichte darstellen. Dann wartete er jahrzehntelang, während seine Ersparnisse zu einem Millionenvermögen anwuchsen. Das war alles. Vom Hausmeister zum Philanthropen.

Einige Monate vor Ronald Reads Tod sorgte ein Mann namens Richard Fuscone für Schlagzeilen. Fuscone war das glatte Gegenteil von Read. Er verfügte über einen Harvard-Abschluss, einen MBA in Managementwissenschaften, machte bei Merrill Lynch Karriere und setzte sich noch vor seinem 50. Geburtstag zur Ruhe, um sich der Philanthropie zu widmen. David Komansky, der Ex-Chef von Merrill Lynch, pries Fuscones »Geschäftssinn, Führungsqualitäten und persönliche Integrität.«¹ Das Wirtschaftsmagazin *Crain's* nahm ihn in die Liste der »40 [erfolgreichen Geschäftsleute] unter 40« auf.²

Doch dann ging alles den Bach herunter – wie beim Goldmünzenwerfer: Mitte der 2000er-Jahre nahm er einen großen Kredit auf, um sein 1.600 Quadratmeter großes-Haus (elf Badezimmer, zwei Aufzüge, zwei Pools, sieben Garagen) in Greenwich, Connecticut, zu erweitern, das schon damals monatlich 90.000 Dollar an Unterhalt kostete. Dann platzte 2008 die Spekulationsblase. Die darauf einsetzende Finanzkrise traf so ziemlich jeden, Fuscone jedoch besonders heftig. Hohe Schulden bei kaum liquiden Vermögenswerten trieben ihn in den Bankrott. Während seines Insolvenzverfahrens 2008 erklärte er dem Richter: »Ich habe aktuell keinerlei Einkommen.«

Zuerst wurde sein Anwesen in Palm Beach zwangsversteigert. 2014 war die Villa in Greenwich an der Reihe. Fünf Monate, bevor Ronald Read 6 Millionen Dollar für wohltätige Zwecke spendete, wurde Richard Fuscones

Villa – Gäste schwärmten davon, wie »aufregend es gewesen war, auf dem Glasboden des Speisezimmers zu dinieren, zu tanzen und dabei auf den darunterliegenden Pool zu blicken« – zu einem Viertel des Schätzwertes versteigert.³

Ronald Read war geduldig, Richard Fuscone gierig. Dies reichte, um den gewaltigen Unterschied der beiden in puncto Bildung und Erfahrung mehr als auszugleichen.

Die Lektion soll hier nicht lauten, mehr wie Ronald zu sein und weniger wie Richard – obwohl das kein schlechter Rat ist.

Diese zwei Geschichten faszinieren, weil sie typisch für die Finanzwelt sind. In welcher anderen Branche könnte jemand ohne Uniabschluss, Vorkenntnisse und »Vitamin B« einen anderen um Längen schlagen, der eine hervorragende Ausbildung genossen hat und über beste Verbindungen verfügt? Ich wüsste keine.

Oder wie soll man sich vorstellen, dass Ronald Read besser Herzen verpflanzt als ein Chirurg mit Harvard-Abschluss? Oder dass er einen besseren Wolkenkratzer entwirft als die erfahrensten Architekten? Auch wird keine Zeitung je vermelden, dass ein Hausmeister die besten Atomwissenschaftler der Welt übertroffen hätte. Aber in der Finanzwelt geschehen solche Dinge.

Der Umstand, dass Typen wie Ronald Read und Richard Fuscone gleichzeitig vorkommen, beruht auf zwei Gegebenheiten. Erstens hängt es – überspitzt formuliert – vom Glück ab, wie Investitionen sich entwickeln, nicht von Intelligenz und Einsatz. Mehr dazu später. Zweitens gibt es keine strikte Wissenschaft darüber, wie man erfolgreich Geld anlegt. Anlegen ist ein Soft Skill; es kommt mehr auf das persönliche Verhalten als auf das eigene Wissen an.

Dieses Soft Skill nenne ich die Psychologie des Geldes. In diesem Buch versuche ich anhand kurzer Geschichten zu illustrieren, warum Soft Skills eine größere Rolle spielen als die technische Seite des Anlegens. Diese Soft Skills lassen uns zu besseren Anlegern werden. Gleichzeitig werden diese Fähigkeiten aber massiv unterschätzt.

Finanzentscheidungen werden oft als mathematisches Problem dargestellt: Man gibt Werte in eine Formel ein, und das Ergebnis verrät einem, was

zu tun ist. Und dann, so die Annahme, richten die Menschen sich danach. Sei es in puncto persönliche Finanzen, bezüglich derer es oft heißt, man müsse einen Sechs-Monate-Notvorrat anlegen und 10 Prozent seines Gehalts sparen. Oder beim Investieren, ein Thema, zu dem wir die genauen historischen Zusammenhänge von Zinshöhe und Bewertungen kennen. Oder auf dem Gebiet der Unternehmensfinanzen, für das Finanzvorstände die exakten Kapitalkosten ermitteln können.

Nun ist es nicht so, dass solche Faustregeln schlecht oder falsch wären. Nur hat sich gezeigt, dass wir ihnen nicht unbedingt folgen. Warum? Um das zu erklären, müssen wir erkunden, was in unseren Köpfen vorgeht, wenn wir den Formeln zu folgen versuchen.

* * *

Zwei Themen betreffen jeden, ob sie uns nun interessieren oder nicht: Geld und Gesundheit.

Das moderne Gesundheitswesen ist ein Triumph der Wissenschaft, weltweit steigt die Lebenserwartung. Wissenschaftliche Erkenntnisse ersetzen überkommene Vorstellungen davon, wie der menschliche Körper funktioniert, und diese helfen generell jedem von uns, gesünder zu leben.

In der Finanzbranche hingegen – bei Investitionsentscheidungen, persönlichen Geldbelangen, Unternehmensfinanzen – sieht es anders aus. In den letzten zwei Jahrzehnten hat die Finanzwelt die klügsten Absolventen der besten Universitäten aufgesaugt. Vor einem Jahrzehnt war Financial Engineering das beliebteste Hauptfach der School of Engineering der Universität Princeton. Doch zeigen irgendwelche Belege, dass uns dies zu besseren Investoren gemacht hätte? Ich wüsste keine.

Durch kollektiven Versuch und Irrtum entwickelten Menschen sich im Lauf der Jahre zu immer besseren Landwirten, Installateuren und Spitzenchemikern. Aber haben Versuch und Irrtum uns gelehrt, besser mit Geld umzugehen? Wissen wir mehr darüber, Schuldenfallen zu vermeiden? Sparen wir eher für schlechte Zeiten? Legen wir etwas für die Rente zurück? Haben wir einen realistischen Blick dafür, ob Geld uns glücklich macht oder nicht? Dafür sehe ich keine überzeugenden Hinweise.

Und dies liegt meiner Ansicht nach daran, dass wir über Finanzen nachdenken, als handele es sich um etwas Regelgebundenes wie Physik. Kein Wunder übrigens, so wird es uns beigebracht. Wie wichtig die Rolle psychologischer Faktoren ist, etwa von Gefühlen und Nuancen, fällt unter den Tisch. Dies erscheint mir ebenso faszinierend wie bedeutsam.

Geld durchwebt alles, betrifft uns alle und verwirrt die meisten von uns. Jeder denkt ein wenig anders darüber. Geld kann uns etwas über Aspekte lehren, die in vielen anderen Lebensbereichen auch bedeutsam sind, wie Risiko, Selbstvertrauen und Glück. Bei kaum einem anderen Thema zeigt sich besser, warum Menschen sich auf eine bestimmte Art verhalten.

Seit mehr als einem Jahrzehnt schreibe ich jetzt über die Psychologie des Geldes und merke immer stärker, wie zentral dieses Thema ist. Ich befasse mich seit Anfang 2008 mit Finanzthemen, als sich der Subprime-Tornado schon zusammenbraute und die schlimmste Rezession seit 80 Jahren auslöste. Um darüber berichten zu können, was damals ablief, musste ich es erst verstehen. Doch mir wurde bald nach der finanziellen Kernschmelze klar, dass niemand genau erklären konnte, was da eigentlich passiert war, warum es geschah, und schon gar nicht, was dagegen unternommen werden könnte. Zu jeder guten Erklärung gab es eine ebenso überzeugende Entkräftung.

Ingenieure sind imstande, zu ermitteln, warum eine Brücke eingestürzt ist – aufgrund des Konsenses, dass eine Stelle bricht, sobald eine bestimmte übergroße Kraft auf sie wirkt. Über Physik lässt sich nicht streiten. Sie folgt Gesetzen. Im Finanzwesen sieht es anders aus. Menschliches Verhalten entscheidet, was auf den Märkten geschieht. Wie ich handle, mag aus meiner Sicht vernünftig sein, auf jemand anderen aber verrückt wirken.

Je weiter ich mich in die Finanzkrise vertiefte, je mehr ich darüber schrieb, desto klarer wurde mir, dass sie sich weniger aus finanztechnischer Sicht verstehen ließ, sondern eher aus psychologischer und historischer Sicht.

Um zu begreifen, warum Menschen sich bis über die Ohren verschulden, muss man keine Zinssätze verfolgen, man muss nur die Geschichte der Gier, der Unsicherheit und des Optimismus verfolgen. Um zu kapieren, warum Investoren gerade am tiefsten der Tiefpunkte verkaufen, braucht man nicht die Mathematik der erwarteten zukünftigen Erlöse bemühen, sondern man

muss sich den Schmerz vorstellen, seiner Familie in die Augen zu blicken und zu fürchten, ihre Zukunft verdaddelt zu haben.

Mir gefällt Voltaires Bemerkung, wonach »Geschichte sich nicht wiederholt, der Mensch aber ständig«. Zumindest für unser Finanzgebaren trifft er da den Nagel auf den Kopf.

2018 schrieb ich einen Artikel, in dem ich die 20 wichtigsten Denkfehler, Verzerrungen und Gründe für Fehlentscheidungen in Gelddingen auflistete. Sein Titel lautete »Die Psychologie des Geldes«, und über eine Million Menschen lasen den Artikel. Mit diesem Buch möchte ich das Thema nun vertiefen. Einige Passagen des damaligen Artikels habe ich unverändert übernommen.

In den folgenden 20 Kapiteln erläutere ich die nach meiner Ansicht wichtigsten und oft der Intuition zuwiderlaufenden Aspekte der Psychologie des Geldes. Die Kapitel kreisen um ein gemeinsames Thema, bilden aber in sich abgeschlossene Einheiten und lassen sich unabhängig voneinander lesen.

Dieses Buch ist nicht lang. Gern geschehen! Die meisten Menschen lesen die Bücher, die sie begonnen haben, nicht zu Ende, weil die meisten Themen schlichtweg keine 300-seitige Erklärung brauchen. Da schreibe ich doch lieber 20 kurze Kapitelchen, die dann auch tatsächlich gelesen werden, als eine ellenlange Abhandlung, die nach der Hälfte weggelegt wird.

Und los geht's!