

DR. DANIEL CROSBY

**DIE
GESETZE
DES
REICH
TUMS**

**PSYCHOLOGIE UND
DAS GEHEIMNIS DES
ANLAGEERFOLGS**

**10 Regeln,
4 Methoden,
5 Strategien:
Das Rezept für
Anlageerfolg!**

DIE GESETZE DES REICHTUMS

DR. DANIEL CROSBY

DIE
GESETZE
DES
REICH
TUMS

PSYCHOLOGIE UND
DAS GEHEIMNIS DES
ANLAGEERFOLGS

Börsenbuch  *verlag*

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Dr. Daniel Crosby, The Laws of Wealth – Psychology and the Secret to Investing Success
ISBN 978-0-85719-524-1

Copyright der Originalausgabe 2016:
Copyright © Daniel Crosby
All rights reserved.
Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2016,
www.harriman-house.com.

Copyright 2019:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Egbert Neumüller
Gestaltung Cover: Julia Reinel
Gestaltung und Satz: Sabrina Slopek
Bildquelle: Shutterstock
Lektorat: Claus Rosenkranz
Druck: CPI books GmbH, Leck, Germany

ISBN 978-3-86470-620-2

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

BÖRSEN  MEDIEN
A K T I E N G E S E L L S C H A F T

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.boersenbuchverlag.de
www.facebook.com/boersenbuchverlag

**Für Katrina, Charlotte, Liam, Nelle
und die drei Engel – alles, was wichtig ist**

INHALT

Danksagungen	9
Vorwort von Chuck Widger	11
Vorrede oder: Wie ich gelernt habe, keine Angst mehr zu haben, und dieses Buch gelesen habe.	17
Einführung: Von Würmern und Wohlstand	19
Teil 1 Die Regeln des verhaltensorientierten Selbstmanagements	31
Das Paradox von Primaten und formeller Kleidung	33
REGEL 1 Man kontrolliert, worauf es am meisten ankommt	47
REGEL 2 Man schafft das nicht allein	53
REGEL 3 Schwierigkeiten sind Chancen	61
REGEL 4 Wenn man begeistert ist, ist es eine schlechte Idee	67

DIE GESETZE DES REICHTUMS

REGEL 5	Sie sind nichts Besonderes	75
REGEL 6	Der beste Maßstab ist Ihr Leben	83
REGEL 7	Vorhersagen sind etwas für Meteorologen ...	95
REGEL 8	Überfluss dauert niemals an	105
REGEL 9	Diversifizierung bedeutet, dass man immer etwas zu bedauern hat	115
REGEL 10	Risiko ist kein Paragraf	125
	Die Anwendung der Regeln für verhaltensorientiertes Selbstmanagement	137
Teil 2	Verhaltensorientierte Vermögensverwaltung	139
	Der Status der Vermögensverwaltung	147
	Das verhaltensbedingte Risiko managen	161
	Die vier Cs des regelbasierten Behavioral Investings ...	177
	Die fünf Ps der Aktienanlage	217
	Epilog: Behavioral Investing in einer verrückt gewordenen Welt	287
	Bibliografie	297
	Endnoten	305

DANKSAGUNGEN

Es wurde einmal treffend gesagt, dass man ein Dorf braucht, um ein Kind aufzuziehen, und das Gleiche lässt sich über das Schreiben eines Buches sagen. Dieses Buch existiert dank dieser Menschen und ihrer Beiträge zu meinem Leben:

Alison Crosby – Leben und die Liebe zum Schreiben

Philip Crosby – unerreichter Karriereberater

Nana – für Kürbisauflauf, Süßkartoffeln und Rübstiel

Karl Farnsworth – der größte Fan meiner Bücher

Hege Farnsworth – dafür, dass sie eine unglaubliche Tochter
aufgezogen hat

Ali McCarthy – dafür, dass sie „billig gekauft“ und mir zu einer
Karriere verholfen hat

Chuck Widger – Beratung, Geduld und ein Fahrplan

Craig Pearce – für die Gelegenheit

DIE GESETZE DES REICHTUMS

Jim Lake – Motivation, Energie und Zielrichtung

Stephanie Giaramita – Humor, Esprit und Hip-Hop

Brinker Capital – weil es mir eine Arbeitsfamilie bietet

Steve Wruble – Träumen, Pläne schmieden und Backtests

Edmond Walters – Mentorschaft, Chance und Aufrichtigkeit

Tim McCabe – Ermunterung und Südstaaten-Gastfreundschaft

Meredith Jones – unermüdliche Anleitung und Geduld

mit meinen Macken

Brian Portnoy – weil er keine Dummköpfe erträgt

Maddie Quinlan – für das Korrekturlesen, Mensch!

John Nolan – Weisheit, Humor und Bagels

Peter Kalianotis – weil er mir gesagt hat, dass ich nicht genug

verlange

Jordan Hutchison – weil er an The Dynasty glaubt

Corey Hoffstein – weil er erklärt, wie die Welt funktioniert

Noreen Beaman – weil sie eine Führungspersönlichkeit ist

Leslie Hadad und Rachel Barrow – für die frühe Unterstützung

Die Tausenden Menschen, die mich reden gehört haben, meine Bücher gekauft haben oder mir aufmunternde Worte geschenkt haben – eure Unterstützung ist ein Segen für mein Leben.

VORWORT VON CHUCK WIDGER

Dr. Daniel Crosby ist eine der prominentesten aufstrebenden Stimmen im Bereich der Behavioral Finance. Nachdem er kürzlich von *Investment News* unter die „Top 40 Thinkers Under 40“ in der Anlageverwaltungsbranche gewählt wurde, hebt er nun mit „Die Gesetze des Reichtums“ seine Reputation auf eine neue Ebene. Dieses Buch erklärt klar, ausgefeilt und humorvoll, wie und warum man die grundlegenden Prinzipien der Behavioral Finance erfolgreich im Rahmen des Vermögensverwaltungsprozesses umsetzen kann. Dieses Buch sollten sowohl Neulinge als auch erfahrene Anleger und Anlageberater lesen.

Alle wundervollen und fesselnden Bücher stellen überzeugend das Drama unseres Innenlebens dar. Als Leser fesselnder Bücher werden wir in das menschliche Drama hineingeworfen, das aus Angst und Gier geboren wird, aus Paradoxie, Ironie, Triumph und Tragödie, Krankheit, Liebe und den Beschränkungen der *Conditio humana*. Autoren, die den Vorhang wegziehen und unser Innenleben bloßlegen, haben unser Lob

verdient. Ein Autor wie Dr. Crosby, der das menschliche Drama derart effektiv in den Prozess der Anlageverwaltung einbringt, hat auf jeden Fall Lob dafür verdient, dass er etwas, das allzu oft trocken und abstrakt ist, lebendig, fesselnd, relevant und bedeutungsvoll macht.

Dr. Crosby tut dies, indem er sich an die essenzielle Weisheit von Leonardo da Vinci, Nassim Nicholas Taleb, Daniel Kahneman und Ben Carson hält. Diese brillanten Köpfe raten uns, komplexe Probleme durch die unentwegte Anwendung weniger einfacher Regeln zu lösen. Es ist ja tatsächlich paradox zu glauben, dass die besten Lösungen für Probleme, die sich aufgrund komplexer Umstände stellen, einfache Lösungen seien. Diese Wahrheit wird in „Die Gesetze des Reichtums“ gleich am Anfang mithilfe der Story der unheilbaren durch den Medinawurm hervorgerufenen Erkrankung herausgestrichen. Diese Geißel des afrikanischen Kontinents lässt sich zwar nicht heilen, aber ihre Ausbreitung und beinahe ihre Existenz wurde durch eine einfache Verhaltensmaßnahme gestoppt, nachdem erkannt worden war, dass die Erkrankten in denselben Gewässern wie nicht Erkrankte gebadet hatten. Die Lösung: Die Erkrankten mussten es vermeiden, in denselben Gewässern zu baden. Diese einfache, elegante Lösung funktionierte, weil die Menschen ihr Verhalten managten. Das lässt Sie aufhorchen, oder?

Nachdem Dr. Crosby unsere Aufmerksamkeit geweckt hat, wendet er sich einem weiteren Paradoxon zu, das von zentraler Bedeutung ist und das sowohl Privatanleger als auch institutionelle Anleger begreifen müssen, um erfolgreich zu sein. Damit wir überleben und genug Kaufkraft bewahren können, um unseren jeweiligen Lebensstil aufrechtzuerhalten, müssen wir in risikobehaftete Vermögenswerte investieren. Indes sind wir alle – jeder Einzelne von uns – psychologisch schlecht für die Investition in Risikoanlagen gerüstet. Allgemein gesprochen machen wir aufgrund der „Angst-und-Gier-Krankheit“ bei der Auswahl sowie bei den Kauf- und Verkaufszeitpunkten von Kapitalanlagen Fehler, obwohl wir sie zum Überleben brauchen. Dies ist ein komplexes Problem.

Dr. Crosbys Lösung dieses komplexen Problems ist einfach und elegant. Er bezeichnet sie als „Rules Based Investing“ (RBI), zu Deutsch „regelbasierte Geldanlage“. RBI ist ein Investmentmodell, das im Wesentlichen aus zwei Teilen besteht – aus Wissen und einem Rahmenprozess für die Umsetzung oder Anwendung des unentbehrlichen Wissens. Diese gut recherchierten und dokumentierten zeitlosen Prinzipien werden mittels Anekdoten und Zitaten der großen Investoren unserer Zeit sowie früherer Generationen lebendig. Regel Nummer 1: Kontrollieren Sie Ihr Verhalten. Studien belegen eindeutig, dass Anleger aufgrund ihrer Verhaltenstendenzen allzu oft zu den falschen Zeitpunkten kaufen und verkaufen und dass ihre Anlageportfolios deshalb nicht schnell genug wachsen.

Regel Nummer 2: Wir brauchen Berater, die uns bezüglich unserer Verhaltenstendenzen betreuen. Die Vanguard-Studie „Putting Value on Your Value“ und der Morningstar-Bericht „Alpha, Beta, and Now ... Gamma“ dokumentieren, dass Anlageberater als Verhaltensbetreuer die Jahresrendite um zwei bis drei Prozent steigern. Während der Autor die acht anderen Regeln vorstellt, beweist er seine meisterliche Kompetenz auf dem Gebiet der Behavioral Finance. Diese Regeln sind die Werkzeuge, die wir benötigen, um die 117 Verhaltenstendenzen zu kontrollieren, die unser Leben bei allen unseren Unternehmungen bestimmen, vor allem bei der Geldanlage.

Das Wissen darum reicht jedoch nicht. In der Lage zu sein, eine Regel oder ein Prinzip zu formulieren, reicht nicht. Um das angestrebte Ergebnis zu erzielen, müssen wir in der Lage sein, die Prinzipien regelmäßig anzuwenden oder umzusetzen. Wir wissen, dass wir den Schmerz eines Verlusts doppelt so stark empfinden wie die Freude über einen Gewinn. Wie bekommen wir diese Tendenz am besten in den Griff, sodass wir nicht an Tiefpunkten des Marktes verkaufen? Die Antwort besteht im Wesentlichen darin, dass man die Diversifizierung zu einem wesentlichen Bestandteil des Investmentprozesses machen sollte. Es reicht nicht, zu verstehen, dass diese Tendenz in uns vorhanden ist. Wir

müssen wissen, wie man sie mithilfe angemessener Diversifizierung managt. Und der Wissenschaftsphilosoph Karl Polanyi macht uns klar – und das ist wichtig –, dass wir nur dann persönliches Wissen über das Management der Risikoaversion mittels Diversifizierung besitzen können, wenn wir sie erfolgreich praktizieren.

Im zweiten Teil des Buches liefert Dr. Crosby den Rahmen für einen Prozess, der, wenn man ihn anwendet, zu Erfolg und persönlichem Wissen führt, oder zu der Meisterschaft, die man benötigt, um erfolgreich in Risikoanlagen zu investieren und gleichzeitig die Verhaltens-tendenzen zu managen, die unsere Anlagebemühungen oft zum Entgleisen bringen. Indem Dr. Crosby auf seine außerordentliche Forschungs-kompetenz und -disziplin als höchst renommierter Sozialwis-senschaftler zurückgreift, schafft er den Rahmen für einen aktiven Managementprozess, der – wenn man ihn diszipliniert umsetzt – das Potenzial bietet, sowohl verhaltensbedingte Fehlpreisungen auszunutzen als auch Anleger dank eines ausgeprägten Verständnisses der Anlegerpsy-chologie vor katastrophalen Verlusten zu bewahren.

Dieser aktive Managementprozess – die regelbasierte Geldanlage (RBI) – richtet die Konzentration des Anlegers auf etwas, das erwiesenermaßen zu den wesentlichen Grundlagen der Vermögensverwaltung gehört: Diversifizierung, geringer Umschlag und niedrige Gebühren. Dabei ist entscheidend, dass der RBI-Prozess auch Bestandteile enthält, die der Autor als Konsistenz, Klarheit, Mut und Überzeugung bezeichnet. Er argumentiert überzeugend, dass diese vier Komponenten die fünf gängigen psychologischen Pfeiler unserer schlecht angepassten Verhaltensweisen managen – Ego, Emotion, Informationen, Aufmerksamkeit und Bewahrung. Es ist nicht zu leugnen, dass wir uns in der Erklärung dieser Verhaltensweisen durch den Autor wiedererkennen.

Und darin liegt die große Lehre dieser wunderbaren, fesselnden, durchdachten und wirkungsvollen Argumentation dafür, die Behavioral Finance und die Vermögensverwaltung miteinander zu kombinieren. Dies zeichnet nicht nur den Weg zu attraktiven Renditen vor, sondern

VORWORT

auch ein Bild unseres Verhaltens, durch das wir uns unserer selbst mehr bewusst werden.

Von Dr. Crosby lerne ich immer etwas Bedeutendes. Ich bin zuversichtlich, dass es anderen Anlegern und Beratern genauso gehen wird. Viel Spaß!

Chuck Widger im Juli 2016

VORREDE ODER: WIE ICH GELERNT HABE, KEINE ANGST MEHR ZU HABEN, UND DIESES BUCH GELESEN HABE

Geneigter Leser, dieses Buch wurde in der einzigen Absicht verfasst, Sie wohlhabender zu machen. Wird dieser Wohlstand Wirklichkeit, wird er hart erarbeitet sein. Er wird erfordern, dass Sie sich in Geduld üben, Ihre eigenen Fehler eingestehen und sich die Idee zu eigen machen, dass Ihre größte Chance, sich selbst und Ihr Vermögen zu managen, darauf beruht, ein paar einfache Regeln zu befolgen. Angesichts der Tatsache, dass Sie als Angehöriger der menschlichen Spezies zu Ungeduld und Arroganz neigen sowie die Komplexität wie einen Fetisch verehren, ist es sehr wahrscheinlich, dass Sie daran scheitern. Trotzdem bleibt die Absicht dieses Buches bestehen. Meine Bemühungen, Sie vor sich selbst zu schützen, sind in zwei Teile aufgeteilt:

- **Teil 1** – Eine Erklärung der Regeln, die notwendig sind, um sich selbst auf dem Weg zur Anhäufung von Wohlstand zu managen. Ich stelle zehn Gebote vor, die auf Hunderten

DIE GESETZE DES REICHTUMS

Jahren Börsengeschichte beruhen und in der Binsenweisheit wurzeln, dass Sie jederzeit das kontrollieren sollten, worauf es am meisten ankommt (also Ihr Verhalten).

- **Teil 2** – Legt einen regelbasierten Ansatz des Behavioral Investings (im Folgenden RBI) vor. Teil 2 kann man sich als Trichter denken, der vom Allgemeinen zum Besonderen und vom Risikomanagement zur Generierung von Erträgen übergeht. Er fängt mit der Andeutung eines Universums des verhaltensbedingten Risikos an, die direkt in eine Konversation über einen regelbasierten Investmentansatz mündet, der dieses Risiko abmildert. Er endet mit einer Diskussion der fünf spezifischen Faktoren, die ich im Rahmen meines RBI-Ansatzes berücksichtige, die als Beispiel für mögliche Anwendungen dient.

Um Ihnen zu helfen, sich auf die praktische Anwendung des behandelten Stoffes zu konzentrieren, bringe ich am Ende jedes Kapitels eine Zusammenfassung mit der Überschrift „Und jetzt?“. Diese Zusammenfassungen verweisen Sie darauf, was Sie denken und fragen sollten, um aus den gelernten Lektionen Nutzen zu ziehen und sie in die Praxis umzusetzen, damit Sie Ihren Geldanlageprozess verbessern können.

Ich behaupte, dass sich die Regeln, die für die Welt eines Geldanlegers gelten, sehr von denen unterscheiden, die in anderen Lebensbereichen vorherrschen. Unser Erfolg am Markt hängt davon ab, dass wir uns an den Regeln des Marktes orientieren, und dies wiederum hängt davon ab, dass wir uns selbst kennen. Ich hoffe, wenn Sie dieses Buch gelesen haben, wird es Ihnen finanziell besser gehen und Sie werden ein reichhaltigeres Ich-Bewusstsein entwickelt haben.

EINFÜHRUNG: VON WÜRMERN UND WOHLSTAND

*„Hinter allen Arten und Weisen,
die möglicherweise Börsenrenditen verbessern,
scheint Psychologie zu stecken.“*

– BEN STEIN UND PHIL DEMUTH,
„THE LITTLE BOOK OF
ALTERNATIVE INVESTMENTS“

ÜBER MEDINAWÜRMER ...

Der amerikanische Süden ist eine stolze und manchmal im Aufruhr befindliche Region, die sich durch ihre einzigartigen Essgewohnheiten, ihren unverkennbaren Akzent und ihren Ruf der sowohl menschlichen als auch klimatischen Wärme auszeichnet. Ich bin ein Kind dieser seltenen und wundervollen Gegend, in Alabama geboren, Jetzt lebe ich in Atlanta, das de facto die Hauptstadt des Südens ist.

Atlanta ist vieles: die Heimat zweier Friedensnobelpreisträger (Martin Luther King, Jr. und Jimmy Carter), die einzige amerikanische Stadt, die zweimal bis auf die Grundmauern abgebrannt ist, und es war 1996 Gastgeber der olympischen Sommerspiele. Was jedoch vielleicht am

beeindruckendsten ist: Atlanta ist das weltweite Epizentrum der epidemiologischen Forschung, und zwar dank der Centers for Disease Control and Prevention (CDC) und des Carter Centers.

Das CDC kann mit mehr als 14.000 Beschäftigten in über 50 Ländern aufwarten und ist die Speerspitze im Kampf gegen Infektionserkrankungen im In- und Ausland. Das Carter Center, das philanthropische Vermächtnis des früheren amerikanischen Präsidenten Jimmy Carter, führt in seinem Motto das ehrgeizige Ziel „Frieden wagen. Krankheiten bekämpfen. Hoffnung erzeugen.“

Zwar sind beide Organisationen allezeit fleißig, jedoch rückt ihre Arbeit meist nur im Zusammenhang mit prägnanten gesundheitsbezogenen Ereignissen ins öffentliche Bewusstsein, zum Beispiel anlässlich der HIV-/AIDS-Epidemie, SARS, der Vogelgrippe oder in jüngster Zeit des Ebola-Virus. Da schlagzeilenträchtige Krankheiten mit dramatischen Namen (Rinderwahn zum Beispiel) einen überdurchschnittlichen Teil des Rampenlichts ergattern, bleiben einige der wirkungsvollsten Programme dieser Organisationen weitgehend unbemerkt. Eine solche Kampagne ist das Bemühen, den Medinawurm auszurotten, unter der Leitung von Dr. Donald Hopkins.

Um die ganze Bedeutsamkeit der Arbeit von Dr. Hopkins und seinem Team im Carter Center zu verstehen, müssen wir zunächst die (etwas unangenehme) Anstrengung unternehmen, die krankhaften Auswirkungen zu verstehen, die der Parasit *Dracunculus medinensis* – allgemein als Medinawurm bekannt – hervorruft. Der Medinawurm ist der größte Gewebeparasit, der den Menschen befällt, und er kann etwa einen Meter lang werden. Medinawürmer sind außerdem Fortpflanzungsexperten – adulte Weibchen tragen unglaubliche drei Millionen Larven. Die Weltgesundheitsorganisation vermerkt, dass „der Parasit durch das Unterhautgewebe des Betroffenen wandert und große Schmerzen verursacht, vor allem wenn dies in Gelenken geschieht. Irgendwann tritt der Wurm aus (in den meisten Fällen aus den Füßen) und verursacht ein höchst schmerzhaftes Ödem, eine Blase und ein Geschwür, das mit Fieber, Übelkeit und Erbrechen einhergeht.“ Aua!

EINFÜHRUNG

Noch komplizierter wird die Sache dadurch, dass gerade das Mittel, durch das man den schrecklichen Schmerz lindern kann, die Übertragung des Parasiten noch fördert. Auf der Suche nach Erleichterung von den Schmerzen eilen die Leidenden zu ihrer örtlichen Wasserstelle und tauchen ihre wurmgeplagten Glieder verzweifelt ins Wasser. Das unmittelbare Ergebnis für das Opfer ist positiv – der betroffene Bereich wird etwas gekühlt und kurzzeitig flauen die Symptome ab. Die Hilfe für eine Person geht jedoch auf Kosten vieler Personen, denn nun befindet sich der Medinawurm im Wasser, das sein bevorzugtes Fortpflanzungsmilieu ist. Wie Sie sich inzwischen wohl schon denken können, vermehren sich die Parasiten im Wasser, dieses wird dann an durstige Dorfbewohner verteilt, die schließlich infiziert werden, auf der Suche nach Erleichterung an die Wasserstelle zurückkehren und so den Zyklus endlos fortsetzen.

Jedoch gehen die negativen Folgeschäden weit über den physischen Schmerz hinaus (ich habe natürlich leicht reden). Das Buch „Influencer: The Power to Change Anything“ beschreibt die Nachwirkungen folgendermaßen:

„Die Leidenden können viele Wochen lang nicht auf dem Feld arbeiten. Wenn Eltern betroffen sind, gehen die Kinder womöglich nicht mehr in die Schule und helfen bei den häuslichen Arbeiten. Es können keine Feldfrüchte angebaut werden. Die Ernte ist verloren. Daraus folgt Hunger. Der Zyklus aus Analphabetismus und Armut verzehrt die nächste Generation. Die von dem Wurm hervorgerufenen Sekundärinfektionen können tödlich sein. Infolge dessen ist der Medinawurm seit über 3.500 Jahren in Dutzenden Ländern eine bedeutende Hürde für den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritt.“¹

Nun sollte mehr als klar sein, dass Dr. Hopkins und sein Team, als sie 1986 dem Medinawurm den Krieg erklärten, gegen einen furchterregenden

DIE GESETZE DES REICHTUMS

Feind in die Schlacht zogen. Aber ihr Schlachtplan war nicht das, was die meisten erwartet hatten. Anstatt ihre Bemühungen auf eine medizinische Heilung der Krankheit zu richten, versuchten sie, das menschliche Verhalten zu ändern, das ihre Ausbreitung fördert. Damit taten sie etwas, das viele für unmöglich gehalten hatten – sie rotteten eine Krankheit annähernd aus, für die es keine Heilung gibt.

Sie erzielten diesen unwahrscheinlichen Erfolg, indem sie etwas überaus Intuitives taten: Sie untersuchten die nicht infizierten Dörfer, identifizierten einige wenige wichtige Verhaltensweisen und machten ihre Ergebnisse allgemein bekannt. Konkret handelte es sich bei den entscheidenden Verhaltensweisen (für den Fall, dass Sie jemals in ein Entwicklungsland kommen) um folgende:

1. Die Bewohner gesunder Dörfer waren bereit, sich für befallene Freunde, Verwandte oder Nachbarn einzusetzen.
2. Die befallenen Personen wurden auf dem Höhepunkt ihres Schmerzes (das heißt wenn die Würmer aus der Haut austraten) von den gemeinschaftlichen Wasserquellen ferngehalten.

Indem sie diese entscheidenden Handlungsweisen kodifizierten und andere von deren Wirkung informierten, beeinflussten Dr. Hopkins und sein Team das körperliche, geistige und wirtschaftliche Wohlbefinden von Millionen Menschen. Die gewaltige Reichweite ihrer Arbeit täuscht über die Einfachheit der Lösung hinweg. Nichts, was sie getan hatten, um die Welt von dieser Geißel zu befreien, war besonders bahnbrechend. Dr. Hopkins verstand schlicht die Macht einiger weniger Verhaltensweisen, wenn sie auf breiter Front und konsequent angewandt werden.

... UND HOHE RENDITEN

Parallelen zwischen Ihrem Vermögen und einem tropischen Parasiten mögen weit hergeholt (oder zu widerlich) erscheinen, aber tatsächlich können wir aus der Ausrottung des Medinawurms viel lernen. Als Erstes müssen wir uns eingestehen, dass wir als Anleger von einer Krankheit befallen sind, für die es weder Heilung gibt noch jemals eine geben wird. Diese Krankheit ist Ihre eigene Angst und Gier. Ich hege die Hoffnung, dass Sie, wenn Sie das Buch zu Ende gelesen haben, ebenso wie ich überzeugt sein werden, dass die Psychologie das größte Hindernis für zufriedenstellende Anlagerenditen sowie die größte Quelle eines möglichen Vorteils gegenüber anderen, weniger disziplinierten Anlegern darstellt.

Als Zweites müssen Sie akzeptieren, dass die einzige Möglichkeit, die Krankheit von Angst und Gier auszurotten, darin besteht, sich diszipliniert an eine Reihe entscheidender Verhaltensweisen zu halten. Ebenso wie die Verhaltensweisen, die die Dorfbewohner befreit haben, sind die hier dargelegten Verhaltensweisen einfach und intuitiv zu erfassen, aber außerordentlich schmerzhaft umzusetzen. Es ist verstandesmäßig einfach zu begreifen, dass man sich nicht der Wasserstelle nähern sollte, wenn man von einem Parasiten befallen ist? Natürlich. Es ist leicht, dies zu tun, wenn der Körper vor Schmerzen lichterloh brennt? Auf keinen Fall.

Ebenso lösen die Ideen, denen Sie in diesem Buch begegnen werden, in einem Augenblick kühler Berechnung wahrscheinlich heftiges Kopfnicken aus. Aber entscheidend für ihre Wirksamkeit wird Ihre Fähigkeit sein, sie unter allen Marktbedingungen diszipliniert umzusetzen. Ein Dorfbewohner, der weiß, dass er seinen Fuß nicht ins Wasser halten soll, es aber trotzdem tut, ist nicht besser dran als ein ahnungsloser Dorfbewohner – und das Gleiche gilt für Anleger. Ebenso wie die Dorfbewohner werden wir nur dann zu wirklich fachmännischen Anlegern, wenn wir lernen, um der Verheißung eines besseren Morgens willen ein schmerzhaftes Heute zu ertragen.

TENDENZEN ÜBERWINDEN

Es scheint in der menschlichen Natur zu liegen, dass einen Pathologie fasziniert. Sigmund Freud begann seine Untersuchung der menschlichen Psyche damit, dass er darstellte, wie sie gebrochen wird (ein Tipp: Ihre Mutter), und länger als ein Jahrhundert beschriftet das Fachgebiet der Psychoanalyse weiterhin diesen Weg. Es dauerte circa 150 Jahre, bevor die Untersuchung der klinischen Psychologie in der Erforschung dessen, was man inzwischen als positive Psychologie bezeichnet – die Erforschung dessen, was uns glücklich, stark und außergewöhnlich macht –, einen Ausgleich fand.

Daher überrascht es wohl nicht, dass auch die Behavioral Finance mit der Untersuchung des Anomalen begann und sich erst jetzt einem eher lösungsorientierten Ideal zuwendet. Wir sind zwar nicht wegen eines gründlichen Überblicks über den Übergang von effizienzorientierten zu verhaltensorientierten Ansätzen hier, aber es lohnt sich, die Grundlagen dieser Ideen und die Möglichkeiten zu betrachten, wie wir uns mit ihrer Hilfe verbessern können.

Jahrzehntlang machten sich die vorherrschenden Wirtschaftstheorien die Sichtweise des Homo oeconomicus als rational, nutzenmaximierend und eigennützig zu eigen. Auf diesen einfachen (wenn auch unrealistischen) Annahmen bauten die Volkswirte mathematische Modelle auf, die zwar überaus elegant waren, sich aber für die wirkliche Welt nur eingeschränkt eigneten. Das funktionierte so lange gut, bis es eben nicht mehr funktionierte. Von dem Glauben an die Berechenbarkeit des Homo oeconomicus angespornt, lasen die Neunmal-klugen Pfennige vor rollenden Dampfwalzen auf – bis sie plattgemacht wurden.

Unter dem starken Eindruck implodierender Hedgefonds, zahlreicher Manien samt damit einhergehender Crashes und zunehmender Belege für die Irrationalität begann der Homo oeconomicus dem irrationalen Menschen zu weichen. Die Vertreter der Verhaltensökonomie beginnen,

EINFÜHRUNG

mit dem gleichen Eifer, mit dem sich die Vertreter der Markteffizienz zuvor darangemacht hatten, die gemeinschaftliche Klugheit der Masse zu verteidigen, nun die Schwachstellen der Anleger zu dokumentieren. Bei meiner letzten Zählung hatten Psychologen und Ökonomen 117 Verhaltenstendenzen dokumentiert, die geeignet sind, eine klarsichtige Entscheidungsfindung zu trüben. *Einhundertsiebzehn* verschiedene Arten, etwas falsch zu machen.

Das Problem an all diesem Philosophieren im Elfenbeinturm ist, dass nichts davon den Anlegern wirklich etwas bringt. Für einen klinischen Psychologen ist eine Diagnose ein notwendiger, aber bei Weitem nicht hinreichender Teil eines Behandlungsplans. Kein Seelenklemptner, der seine 200 Dollar die Stunde wert ist, würde einen als pathologisch abstempeln und einem die Tür weisen, aber in weiten Teilen hat die Behavioral Finance der Anlegeröffentlichkeit genau das geboten: ein Übermaß an Pathologie und einen Mangel an Lösungen.

Um ins Auge zu fassen, wie nutzlos es ist, wenn einem nur gesagt wird, was man nicht tun soll, probieren wir es mit einer einfachen Übung:

„Denken Sie nicht an einen rosa Elefanten!“

Was ist passiert, als Sie den oben stehenden Satz gelesen haben? Die Chancen stehen gut, dass Sie genau das getan haben, was ich Sie gebeten hatte, nicht zu tun: Sie haben sich einen rosa Elefanten vorgestellt. Wie enttäuschend! Sie hätten sich unzählige Dinge vorstellen können – Sie hatten unendlich minus eine Möglichkeiten – und doch haben Sie meine einfache Aufforderung ignoriert. Aber gut, ich habe Sie noch nicht aufgegeben. Probieren wir es noch einmal.

„Stellen Sie sich, was immer Sie auch tun, keinen großen lilafarbenen Elefanten mit einem Sonnenschirm vor, der anmutig auf Zehenspitzen über ein Hochseil balanciert, das zwischen zwei Hochhäusern in einer Großstadt gespannt ist.“

Sie haben es schon wieder getan, oder?

Was Sie gerade erlebt haben, ist die ganz natürliche Neigung, sich etwas vorzustellen und sogar darüber nachzugrübeln, obwohl Sie wissen, dass Sie es nicht tun sollten. Denken Sie an jemanden auf Diät, der eine lange Liste verbotener Lebensmittel erstellt hat. Er wiederholt zum Beispiel jedes Mal, wenn er auch nur die leichteste Versuchung verspürt, das Mantra „Ich werde keinen Keks essen, ich werde keinen Keks essen, ich werde keinen Keks essen“.

Aber was kommt am Ende bei dieser selbstgeißelnden Grübelelei heraus? Im Endeffekt denkt er den ganzen Tag an Kekse und knickt wahrscheinlich beim ersten Anblick eines Oreos ein. Die Forschung besagt eindeutig, dass ein weitaus wirksamerer Ansatz darin besteht, dieses Verhalten auf etwas Wünschenswertes auszurichten, anstatt Botschaften der Selbstverleugnung zu wiederholen, die den bösen Gegenstand ironischerweise im Vordergrund des Denkens halten.

Zum Leidwesen der Anleger gibt es bislang weitaus mehr theatralische Botschaften nach dem Motto „Tu dies nicht!“ als konstruktive nach dem Motto „Tu stattdessen das!“ Mein Ziel ist es, das Gleichgewicht wiederherzustellen und Sie mit konkreten Vorschlägen zu versorgen, mit denen Sie sowohl Ihr Verhalten als auch Ihr Geld managen können.

JENSEITS VON „SAG EINFACH NEIN“

Negativität und Selbstbeschuldigung bringen nicht nur nicht das gewünschte Verhalten hervor. Manchmal blockieren sie auch vollständig die Eigeninitiative. Die leitenden Manager von VitalSmarts – Innovatoren auf dem Gebiet der Unternehmensschulung und Führungsentwicklung – erzählen genau eine solche Geschichte in ihrem Buch „Influencer: The Power to Change Anything“. Und zwar die Geschichte von König Rama IX. von Thailand, der anlässlich seines 60. Geburtstags beschloss, eine historische Demonstration seiner Freigebigkeit zu verfügen. Sein Geschenk? Er entschied sich, 30.000 Gefängnisinsassen eine Amnestie zu gewähren.