

The New York Times-BESTSELLER

Peter Mallouk

Co-Autor von
UNANGREIFBAR
zusammen mit
Tony Robbins

5 EINFACHE
SCHRITTE
ZUR OPTIMALEN
GELDANLAGE

FBV

Peter Mallouk

5 EINFACHE
SCHRITTE
ZUR OPTIMALEN
GELDANLAGE

FBV

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.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2019

© 2019 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

© 2014 by John Wiley & Sons, Inc. All rights reserved.

Die englische Originalausgabe erschien 2014 bei Wiley & Sons, Inc. unter dem Titel *The 5 Mistakes Every Investor Makes and How to Avoid Them*.

All Rights Reserved. This Translation published under license with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Übersetzung: Petra Pyka

Redaktion: Ulrike Reinen

Korrektur: Matthias Höhne

Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer, München

Satz: Röser MEDIA GmbH & Co. KG

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-236-0

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-444-9

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-445-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter: _____

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de.

INHALT

Vorwort	7
Dank	9
Über den Autor	11
Einleitung	
Der Markt will Ihr Freund sein	13
Fehler Nummer eins:	
Market-Timing	17
Die Dummköpfe.....	21
Die Lügner.....	22
Warum es so schwer ist, den Markt zu schlagen.....	24
Die breite Masse liegt regelmäßig falsch.....	26
Die Medien liegen regelmäßig falsch.....	27
Die Experten liegen regelmäßig falsch.....	28
Die Investmentmanager liegen regelmäßig falsch.....	34
Die Newsletters liegen regelmäßig falsch.....	37
Ihr Kumpel	39
Verkappte Market-Timing-Strategien – die übrigens ebenso wenig funktionieren	40
Was clevere Investoren zum Market-Timing zu sagen haben.....	42
Jeder weiß das. Warum versuchen es manche trotzdem?.....	43
Korrekturen	44
Bärenmärkte im Überblick.....	48
»Dreht« der Markt nach einer Baisse, sehen alle alt aus, die nicht investiert sind	53
Der Markt ist volatil – gewöhnen Sie sich dran.....	54
Warten Sie nicht auf ein freundliches Konsumklima	55
Mit Bärenmärkten leben lernen.....	57
Was passiert, wenn Sie die Gefahren des Market-Timing falsch einschätzen	58
Aber was, wenn ich alles richtig mache?.....	59
Anlage des Gesamtbetrags oder Durchschnittskostenmethode?	61

Flügge werden	67
Fehler Nummer eins vermeiden: Market-Timing funktioniert nicht.....	69

Fehler Nummer zwei:

aktiv handeln 71

Die Geschichte des aktiven Handelns.....	73
Aktive Investmentmanager bringen weniger als Indexing	74
Fisher Investments	75
Legg Mason Value	76
Jim Cramer.....	78
Newsletters bringen weniger als Indexing.....	81
Aktive Investmentfonds bringen weniger als Indexing	82
Survivorship Bias (oder warum Investmentfonds noch schlechter abschneiden, als die Daten vermuten lassen)	84
Und die Gewinner? Was ist mit den Gewinnern?	86
Hedgefonds bringen weniger als Indexing.....	90
Stiftungen - falsche Vorstellungen von Performance.....	95
Wagniskapital (klingt sexy, bringt aber gewöhnlich nichts).....	97
Und dann kommt das Finanzamt (oder: Du meine Güte - es wird noch schlimmer)	99
Portfolioaktivitäten schaden der Performance	100
Bringt aktives Management wenigstens etwas, wenn der Markt abrutscht?	101
Warum Indizes besser abschneiden	102
S&P 500, ich komme!.....	103
Fehler Nummer zwei vermeiden: Aktives Handeln ist der falsche Weg.....	105

Fehler Nummer drei:

Angaben zur Wertentwicklung und Finanzinformationen falsch verstehen 107

1. Missverständnis: Performance-Bewertung erfolgt im Vakuum.....	107
2. Missverständnis: Die Finanzmedien sind da, um Ihnen zu klugen Entscheidungen zu verhelfen (oder: Die Medien sind Ihr Tod).....	110

3. Missverständnis: zu glauben, dass es auf dem Markt um die Gegenwart geht.....	114
4. Missverständnis: zu glauben, dass nach einem Allzeithoch auf dem Markt grundsätzlich mit einem Rücksetzer zu rechnen ist.....	118
5. Missverständnis: Korrelation mit Kausalität gleichsetzen.....	122
Ist Oktober der schlechteste Monat für Anleger?.....	123
»Sell in May and go away« - was ist dran?	124
6. Missverständnis: zu glauben, dass man sich nach Finanzmeldungen richten kann.....	126
7. Missverständnis: die Ansicht, dass die Republikaner mehr für die Märkte tun als die Demokraten.....	128
8. Missverständnis: den Einfluss eines Managers überschätzen.....	130
9. Missverständnis: anzunehmen, dass Defensivität angezeigt ist, wenn der Markt nachgibt	131
Fehler Nummer drei vermeiden: Angaben zur Wertentwicklung und Finanzinformationen falsch verstehen.....	133

**Fehler Nummer vier:
sich selbst im Weg stehen 135**

Angst, Gier und Herdentrieb	136
Der Effekt der Selbstüberschätzung.....	141
Der Bestätigungsfehler	146
Der Ankereffekt.....	148
Die Verlustaversion.....	151
Mentale Buchführung.....	153
Der Rezenzeffekt.....	156
Die Negativitätsverzerrung	159
Der Spieler.....	162
Fehler Nummer vier vermeiden: sich selbst im Weg stehen.....	164

**Fehler Nummer fünf:
den falschen Berater wählen 165**

Die meisten Berater schaden weit mehr, als sie nützen.....	166
1. Problem bei der Beraterauswahl - die Verwarungsfrage.....	167
2. Problem bei der Beraterauswahl - Interessenkonflikte.....	172

3. Problem bei der Beraterauswahl – Kompetenz.....	182
Worauf es bei Beratern ankommt – die Grundsätze	185
Fehler Nummer fünf vermeiden: der falsche Berater.....	186

Fehler Nummer sechs:

sich nur darauf konzentrieren, Fehler zu vermeiden ... 189

1. Regel: Fassen Sie einen klar definierten Plan	189
2. Regel: Meiden Sie Anlageklassen, die dem Ergebnis schaden.....	192
3. Regel: Verwenden Sie Anleihen und Aktien als Kernbausteine für den intelligenten Portfolioaufbau	196
Bringen Sie alles zusammen.....	202
4. Regel: Wählen Sie einen globalen Ansatz.....	205
5. Regel: Arbeiten Sie überwiegend mit indexbasierten Positionen	206
6. Regel: Setzen Sie Ihre Bestandspositionen nicht in den Sand.....	206
7. Regel: Es kommt auf die Vermögensstrukturierung an.....	208
8. Regel: Stellen Sie sicher, dass Sie mit Ihrer Allokation leben können.....	209
9. Regel: Gewichten Sie neu	211
10. Regel: Überprüfen Sie Ihren Plan.....	213
Die ultimative Regel: Vermasseln Sie es nicht!	214
Portfoliobeispiele	215
Ein Weg zum Erfolg – intelligenter Portfolioaufbau	220

Es geht um Sie! 223

Fazit

Los geht's! 227

Quellenverzeichnis 229

VORWORT

In meiner Laufbahn als Vermögensverwalter habe ich Tausende von Menschen kennengelernt, die bessere Möglichkeiten finden wollten, ihr Geld anzulegen. Schon früh fiel mir auf, dass die meisten Neukunden meiner Firma von einem anderen Berater überwechselten. Offensichtlich hatten sie dort nicht gefunden, was sie suchten. Manchmal lag es an der Kommunikation, manchmal auch an einer gestörten Kundenbeziehung oder ähnlichen Gründen, in anderen Fällen erzielte der Kunde nicht die erhofften Renditen, oder mein Vorgänger hatte das ganze Portfolio in den Sand gesetzt. Kurz, es waren immer wieder Fehler gemacht worden.

Viele Anleger befassen sich ungerne mit Investments, haben keine Zeit dafür oder trauen sich das nicht zu. Solche Anleger suchen sich einen Berater, der ihnen diese lästige Pflicht abnimmt – und ihnen zeigt, wie es geht. Nur leider machen viele, wenn nicht gar die meisten Berater dieselben Fehler wie auch die Einzelanleger. Darin liegt die Tragik der Finanzdienstleistungsindustrie.

Ich habe schon erlebt, wie ganze Vermögen erwirtschaftet, verloren und manchmal auch wiederaufgebaut wurden, und konnte dabei feststellen, welche Probleme es sind, die das Kapital dezimieren. Im Grunde ist es ganz einfach: *Wenn ein Anleger seine Anlageziele total verfehlt, liegt das in den meisten Fällen nicht an den Märkten, sondern an seinen eigenen Fehlern – oder denen seines Beraters.* Wir alle sind zumindest für den einen oder anderen dieser Fehler anfällig. Viele der erfolgreichsten Investoren aller Zeiten geben zu, dass sie solche Fehler gemacht haben oder sich der Gefahr bewusst sind und aktiv mentale Barrieren aufbauen, um sich davor zu schützen. Ich spreche diese Fehler seit Jahren immer wieder an, und dieses Buch erklärt, wie Sie solche Fallen vermeiden und auf sicherem Weg zum Anlageerfolg gelangen können.

DANK

Dieses Buch wäre nicht möglich gewesen ohne den unermüdlichen Einsatz von Molly Rothove, Jessica Culpepper, James DeWitt, Brenna Stewart und Jim Williams, die alle fünf nicht nur zu diesem Buch, sondern auch zu meinen Newsletters beitragen, welche intern im Vorfeld des Redaktionsprozesses stets eine Quelle des Humors sind.

Mein Dank gilt vor allem den unglaublich kompetenten Mitarbeitern von Creative Planning, insbesondere all jenen, die an den Recherchen für den verhaltensbezogenen Teil dieses Buches mitgewirkt haben: Sarah Ayler, Andrew Horsman, Jeff Juday, Ashley Moulis, Meghan Perry, Conner Sivewright, Stacy Smith und Chris Wolff.

Tausend Dank auch den Kunden von Creative Planning, von denen ich über die Jahre so viel gelernt habe. Vor allem anderen ist mir klar geworden, dass es solche Menschen sind, die aus Amerika gemacht haben, was es ist: das großartigste Land der Welt. Sie sorgen dafür, dass die Wirtschaft brummt und wächst, und viele von ihnen leben den amerikanischen Traum. Dass ich ständig bemüht bin, sie auf jede erdenkliche Weise zu unterstützen, hat in vielerlei Hinsicht die Tätigkeit meines Unternehmens geprägt – und auch den Inhalt dieses Buches.

Meine Mutter hat mir sehr geschickt die Überzeugung vermittelt, dass ich einfach alles schaffen kann. Das habe ich so lange geglaubt, bis es nicht mehr darauf ankam. Meinem Vater schulde ich Dank, weil er mir so zeitig genug über Kapitalanlagen beigebracht hat, dass sie mir zur Leidenschaft werden konnten. Besonders wertvoll ist mir sein Rat, »das Allermeiste einfach zu ignorieren«. Meiner schönen Frau Veronica danke ich, weil sie bei Familienausflügen am Steuer saß, damit ich an diesem Buch arbeiten konnte, und meinen drei

Dank

wundervollen Kindern Michael*, JP** und Gabby***, weil sie mir stets bewusst machen, was im Leben wirklich zählt.

Abschließend herzlichen Dank allen, die dazu beigetragen haben, das Buch zu redigieren und zu gestalten. Die Verantwortung für alle Fehler liegt allein bei mir.

* Er muss wohl ein halbes Dutzend Mal gefragt haben: »Wird das Buch denn überhaupt einer lesen?«

** Danke, dass du mich beim Schreiben über die Ergebnisse des NCAA-Turniers auf dem Laufenden gehalten hast.

*** Danke für die vielen Umarmungen – pünktlich fast zu jeder vollen Stunde!

ÜBER DEN AUTOR

Peter Mallouk ist *der* führende unabhängige Finanzberater Amerikas (*Barron's*, August 2013). Er ist President und Chief Investment Officer des unabhängigen Beratungsunternehmens Creative Planning, das für Kunden aus allen 50 US-Bundesstaaten 10 Milliarden US-Dollar verwaltet.

Peter Mallouk ist schon bei CNBC, CNBC Worldwide und Fox Business News im Fernsehen aufgetreten und wurde vom *Wall Street Journal*, von CNBC.com, Yahoo! Finance und vielen anderen Finanzmedien interviewt. Er schloss sein Studium an der University of Kansas 1993 in vier Fächern ab, darunter Betriebswirtschafts- und Volkswirtschaftslehre, und erwarb im Anschluss einen juristischen Abschluss sowie 1996 einen MBA, ebenfalls an der University of Kansas. Außerdem ist er CERTIFIED FINANCIAL PLANNER™.

Peter Mallouk lebt mit seiner Frau Veronica und drei Kindern in Kansas City.

EINLEITUNG

DER MARKT WILL IHR FREUND SEIN

Risiko entsteht, wenn man nicht weiß, was man tut.

WARREN BUFFETT¹

Abbildung 1.1

Willkommen im
Dschungel



Vielleicht fragen Sie sich ja, warum Ihnen dieses Buch offenbar dreist den Stinkefinger zeigt (siehe Abbildung 1.1).² Tja, so sieht der Markt nun einmal aus. Es heißt, dass er über längere Zeit im Schnitt rund 10 Prozent Rendite bringt. Das stimmt auch. Bloß tut er das nicht schön linear und stressfrei, denn auf dem Markt geht es drunter und drüber. Stellen wir die Grafik den Jahresrenditen gegenüber.

Es stimmt also: Der Markt wirft im Durchschnitt langfristig wirklich rund 10 Prozent ab. Doch die meisten Anleger kommen mit ihren Aktienanlagen nie auch nur in die Nähe einer solchen Rendite. Der Grund dafür: Der Marktertrag schwankt – und zwar gewaltig. Die ganze Zeit über.

¹ Robert G. Hagstrom, *Warren Buffett: Sein Weg. Seine Methode. Seine Strategie*. Kulmbach: Börsenbuchverlag, S. 147.

² Der »Stinkefinger« ist eindeutig nicht jugendfrei. Ich darf aber hoffentlich davon ausgehen, dass Sie kein Kind mehr sind, dieses Buch auch nicht von einem Minderjährigen bekommen haben, diesen Begriff schon einmal gehört haben und nicht zu viel Anstoß daran nehmen. Außerdem bin es nicht ich, der Ihnen den Stinkefinger zeigt, sondern der Markt. Ich kann nichts dafür.

Was aber hält Anleger davon ab, die Marktrendite zu erwirtschaften? Ganz einfach – sie selbst sind es, die verhindern, dass sie an den Erträgen partizipieren, die der Markt ihnen so gern zukommen lassen möchte. *Anleger tun so ziemlich alles, um Fehler zu machen, die ihnen den Marktertrag vermasseln.*

Der erste Schritt besteht darin, sich für die Zukunft von den falschen Vorstellungen zu funktionierenden Strategien zu befreien, die Sie womöglich haben, sich der häufigsten Fehler bewusst zu werden und sich gezielt davor zu schützen. Darum geht es in diesem Buch. Wer die Fehler kennt, die er vermeiden sollte, kann seine Anlageperformance drastisch steigern, dabei deutlich ruhiger schlafen und die Wahrscheinlichkeit, Anlageziele zu erreichen, spürbar erhöhen – und obendrein seine Lebensqualität verbessern.

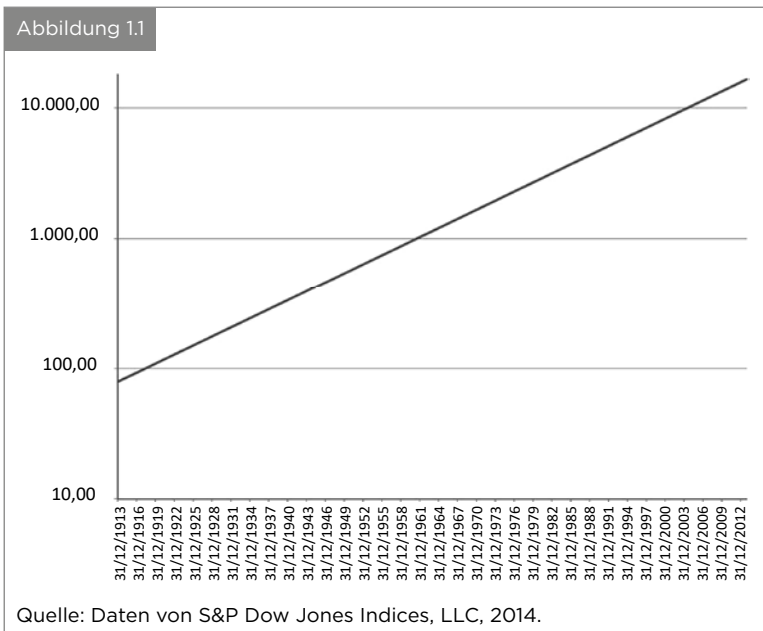
Legen wir los.

FEHLER NUMMER EINS: MARKET-TIMING

Hören Sie mal, ich habe da eine fantastische Anlage für Sie! Sie hat in den letzten 88 Jahren rund 10 Prozent pro Jahr gebracht und ist ständig nur gestiegen. Sehen Sie selbst (siehe Abbildung 1.1)!

Was, wenn ich Ihnen sage, dass dies wirklich stimmt? Besser noch: dass Ihnen diese Möglichkeit jederzeit offensteht – Sie müssen nur zugreifen. Worum handelt es sich bei dieser unglaublichen, märchenhaften Anlage? Nun, Sie haben vielleicht schon einmal davon gehört: Es ist der Aktienmarkt.

Wenn es Ihnen geht wie den meisten US-Amerikanern, dann können Sie von solchen Renditen nur träumen. Tatsächlich hat der durchschnittliche Aktienmarktanleger laut dem amerikanischen



Finanzdienstleister DALBAR in den 20 Jahren zum 31. Dezember 2010 3,27 Prozent pro Jahr vereinnahmt, während der S&P 500 Index 9,14 Prozent rentierte. Jede weitere Auflage der DALBAR-Studie bestätigt aufs Neue: Die Erträge der Aktienportfolios von Anlegern hinken mit großem Abstand hinter den Aktienmarktrenditen her.

Beim Market-Timing im hier gemeinten Sinn geht es um die Vorstellung, dass es Zeiten gibt, in denen man investiert sein sollte, und andere, in denen man nicht investiert sein sollte. Manche Anleger versuchen, ihr Kapital zu »schützen«, indem sie aussteigen, wenn sie einen Abschwung kommen sehen, oder indem sie Positionen in hochriskanten Titeln aufstocken, wenn sie mit einer Erholung rechnen.

Lassen Sie uns eines von vornherein klarstellen: Market-Timing funktioniert schlicht und ergreifend nicht. Und erzählen Sie mir nicht, Sie hätten es noch nie versucht. Sicherlich haben Sie schon einmal etwas in der Art gesagt oder gedacht wie:

»Ich habe etwas Geld auf der hohen Kante und will nur warten, bis sich die Lage beruhigt hat.«

»Ich könnte eine Prämienzahlung anlegen, will aber einen Rücksetzer abwarten.«

»Ich investiere schon, sobald [faule Ausrede einsetzen; hier eine kleine Auswahl: der Jahreswechsel, eine Marktkorrektur, die Wahlen, die Schuldenkrise, der Haushaltsplan der Regierung oder der World-Series-Sieg der Cubs oder was auch immer] vorbei ist.«

All das ist nichts anderes als Market-Timing.

Warum in aller Welt sollte jemand eine Anlage aufschieben, welche ständig solche fantastischen¹ Renditen abwirft?

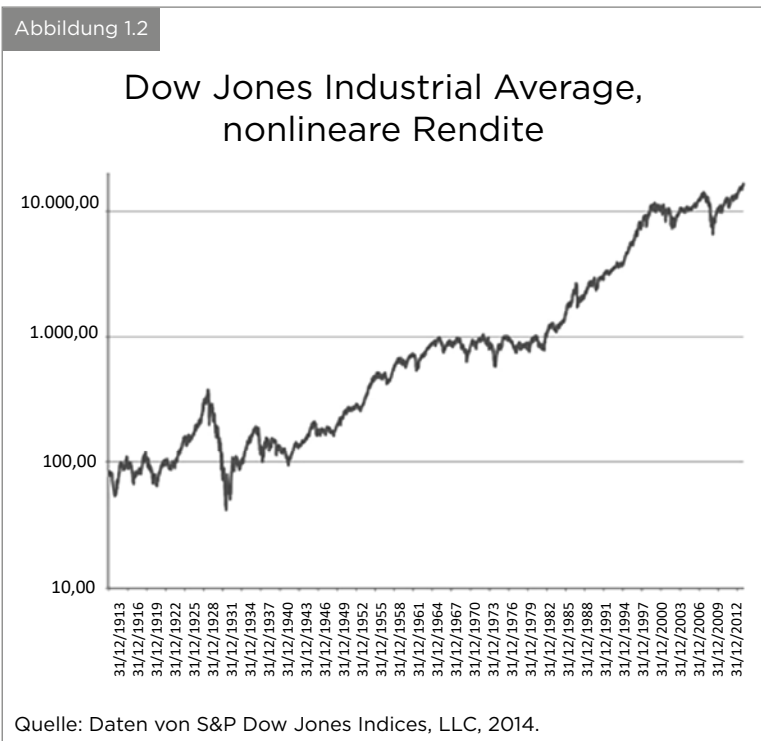
Ganz einfach: Weil der Aktienmarkt eben nicht geradlinig ansteigt. Zeichnet man die Erträge so auf, wie sie tatsächlich eintraten, ergibt sich daraus die Grafik in Abbildung 1.2.

1 Dabei ist »fantastisch« gar kein Ausdruck!

Aus heutiger Sicht eigentlich gar nicht so schlecht – im Rückblick. Ganz anders sieht das aber aus, wenn man alle Bewegungen mitmacht. Stellen Sie sich den emotionalen Aufruhr vor, den Sie während der Weltwirtschaftskrise erlebt hätten, oder das Gefühl der Trägheit und Sinnlosigkeit in den 1970er-Jahren – oder die Panik von 2008 (für die Sie vermutlich gar nicht so viel Fantasie brauchen ...). Für Anleger können sich ein paar Wochen anfühlen wie eine Ewigkeit – vor allem, wenn sich der Markt gegen sie wendet.

Zur Klarstellung: Es gibt viele verschiedene »Märkte«. Die bisher betrachteten Grafiken beziehen sich auf den Dow Jones Industrial Average, einen Index, der 30 US-Großunternehmen abbildet und dessen Historie uns ermöglicht, über 100 Jahre zurückzublicken. Heute wird häufiger auf den S&P 500 Bezug genommen, einen In-

Abbildung 1.2



dex für 500 große US-Unternehmen wie Microsoft, ExxonMobil, Google, Procter & Gamble und GE. Es gibt zwar Tausende von Aktien, doch auf die größten 500 entfallen 80 Prozent der gesamten Marktkapitalisierung. Das kommt daher, weil Unternehmen wie McDonald's aus dem S&P 500 hundertmal so groß sind wie, sagen wir, die Cheesecake Factory.²

Nur damit niemand auf den Gedanken kommt, ich könnte als Beispiel die superbeste³ Anlage schlechthin ausgewählt haben: Dasselbe gilt auch für US-Aktien mit geringer Marktkapitalisierung, internationale Aktien und Schwellenländeraktien. Will heißen, alle breiten Märkte verhalten sich bisher im Grunde ähnlich: Sie steigen, und zwar enorm.

Das sieht doch alles ganz ansprechend aus, oder? Aber wer sich diese Renditen sichern will, der muss zunächst den ersten großen Fehler vermeiden: nämlich das Warten auf den richtigen Zeitpunkt. Das hört sich leichter an, als es ist, denn es gibt eine ganze Menge Menschen, die Sie genau zu diesem Fehler animieren. Dazu gehören die Prognostiker im Fernsehen, alle, die Market-Timing praktizieren, Ihre Kollegen am Arbeitsplatz, Ihr Schwager, der »kurz vor dem letzten Crash den Absprung geschafft hat«, sowie die Mehrheit aller in der Finanzdienstleistungsbranche Tätigen.

Diese Gruppe von Verfechtern des richtigen Zeitpunkts lässt sich in zwei Lager einteilen, wie aus Abbildung 1.3 ersichtlich.

Diese Grafik ist natürlich hochgradig unwissenschaftlich. In Wirklichkeit weiß ich nicht, wie viele Market-Timer inkompetent sind und wie viele unehrlich. Ich glaube jedoch, dass die Vertreter dieses Ansatzes in eine dieser beiden Kategorien fallen – und beide sind gleich gefährlich. Nehmen wir sie genauer unter die Lupe.

2 Aus der Marktkapitalisierung geht natürlich nicht hervor, wessen Süßspeisen besser schmecken. Dazu an anderer Stelle noch mehr.

3 Ja, ich weiß, dass dies kein Wort ist.

Abbildung 1.3



Die Dummköpfe

Was tun, wenn der Markt abwärts tendiert? Lesen Sie die Ansichten der Investmentgurus, die im WSJ [Anm. d. Ü.: Wall Street Journal] zitiert werden. Und lachen Sie sich dabei ins Fäustchen. Wir wissen alle, dass die Experten nicht in der Lage sind, kurzfristige Marktbewegungen vorherzusehen. Und doch versuchen sie verzweifelt, sich intelligent anzuhören, obwohl sie in Wirklichkeit keine Ahnung haben.

JONATHAN CLEMENTS

Es gibt grundehrliche Anleger und Berater, die wirklich davon überzeugt sind, dass sie den richtigen Zeitpunkt für den Ein- und Ausstieg bestimmen können. Sie glauben, etwas zu wissen, was sonst keiner weiß, oder etwas zu sehen, was sonst keiner sieht. Sie erzählen gern, dass ihnen das bereits zuvor gelungen ist, und vielleicht

stimmt das sogar – ein Mal. Solche Leute sind wie ein Freund, der aus Las Vegas zurückkommt und Ihnen von seinen spektakulären Gewinnen erzählt – dabei aber tunlichst verschweigt, dass er auch fünfmal verloren hat. Sie lassen falsche Entscheidungen einfach unter den Tisch fallen und erinnern sich nur an die richtigen. Sie mögen die besten Absichten haben, doch am Ende schaden sie ihren Portfolios – und den Portfolios all jener, die auf sie hören. Solche Leute müssen aufgeklärt werden, damit sie begreifen, wie wahnwitzig ihr Verhalten ist. Zum Glück werden Sie bald in der Lage sein, solche Zeitgenossen zu erkennen, ihnen aus dem Weg zu gehen oder sie sogar vor sich selbst zu retten.

Die Lügner

Es gibt drei Arten von Menschen, die Marktprognosen stellen: solche, die keine Ahnung haben, solche, die nicht wissen, dass sie keine Ahnung haben, und solche, die ganz genau wissen, dass sie keine Ahnung haben, doch einen Haufen Geld dafür bekommen, so zu tun als ob.

BURTON MALKIEL⁴

Zu meinem Leidwesen wissen viele Finanzberater ganz genau, dass es unmöglich ist, auf dem Markt den richtigen Zeitpunkt zu erwischen, doch sie leben davon, Anleger wie Sie davon zu überzeugen, dass sie Sie mit ihrem »Abwärtsschutz« schon rechtzeitig »herausholen können«. Nichts lässt sich in der Welt der Finanzberater besser verkaufen. *Nichts hört ein potenzieller Kunde lieber, als dass er an einer Aufwärtsbewegung des Aktienmarkts partizipieren, doch die Rücksetzer vermeiden kann.* Es wird immer Leute geben, die das hören wollen,

⁴ Burton Malkiel hat ein revolutionäres Buch zum Thema geschrieben, *A Random Walk Down Wall Street*. Er befürwortet den Einsatz von Indizes als Kernstück eines Portfolios und aktives Management in bestimmten »randständigen« Bereichen – eine Philosophie, die sich mit meiner deckt.

und so lange wird es auch zigtausend Profis geben, die bereit sind, Ihnen ein X für ein U vorzumachen.

Ich habe außerdem festgestellt, dass vielen Finanzberatern zwar sämtliche Informationen vorliegen, die sie benötigen, um ihre Einstellung zu ändern und sich vom Market-Timing zu verabschieden, dass es aber ein hoher Verdienst nicht eben leichter macht, die Tatsachen zu akzeptieren. Ganz wie ein Sektenmitglied, das auf eindeutige Beweise dafür stößt, dass sein Guru ein Betrüger ist, sind auch manche Finanzberater von der Realität überfordert und geben sich einfach weiter ihren Illusionen und ihrer Ignoranz hin. Schon Descartes sagte, dass der Mensch für Argumente taub ist, die seine Einnahmen beeinträchtigen.⁵

Die Prognostiker in den Medien treffen ebenfalls eifrig plakative, kühne Aussagen zur Marktentwicklung. Ich trete immer wieder in mehreren landesweiten Wirtschaftskanälen wie CNBC oder Fox Business auf. Vor der Sendung fragt mich der Produzent grundsätzlich nach meiner Ansicht, »wohin sich der Markt entwickelt«. Dann sind jedes Mal alle enttäuscht, wenn ich antworte, dass ich das auf kurze Sicht nicht sagen kann. Ich bin damit vielleicht nicht der aufregendste Gast. Ein US-amerikanischer Kabelsender hat mich sogar einmal als den »Zeitmaschinen«-Berater bezeichnet, weil ich meinen Ratschlägen stets den Hinweis vorausschicke, dass ich zwar keine Ahnung hätte, was kurzfristig passiert, doch auf lange Sicht sehr zuversichtlich sei. Dazu gab es eine lustige Karikatur, in der mein Kopf aus einer Zeitmaschine ragte, die ganz wie eine altmodische Telefonzelle aussah.⁶

Kurz, wer Kunden fangen und im Fernsehen präsent sein möchte, erreicht das am schnellsten, indem er auf Market-Timing setzt. Die Finanzdienstleistungsindustrie belohnt es, vorsätzlich Fehlinformationen zu verbreiten.

5 Ein kluger Kopf, doch bei der Kapitalanlage bringt es Sie nicht weiter, seine Bücher zu lesen.

6 Mein Schwager wird nicht müde, mich immer wieder daran zu erinnern.