

»Eines der besten und originellsten Finanzbücher seit Jahren.«
JASON ZWEIG, *THE WALL STREET JOURNAL*

Über die
Psychologie
des
Geldes



**SPIEGEL
Bestseller**

ZEITLOSE LEKTIONEN
ÜBER REICHTUM, GIER UND GLÜCK

FBV **MORGAN HOUSEL**

Morgan Housel

Über die Psychologie des Geldes

Zeitlose Lektionen über Reichtum, Gier und Glück

MORGAN HOUSEL

Über die
Psychologie
des
Geldes

ZEITLOSE LEKTIONEN
ÜBER REICHTUM, GIER UND GLÜCK

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://dnb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen

info@m-vg.de

16. Auflage 2025

© 2021 by Finanzbuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Copyright der Originalausgabe: © Morgan Housel

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2020, www.harriman-house.com.

Die englische Originalausgabe erschien 2020 bei Harriman House unter dem Titel *The Psychology of Money. Timeless Lessons on Wealth, Greed, and Happiness*.

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. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Übersetzung: Martin Bauer

Redaktion: Anne Horsten

Korrektur: Silvia Kinkel

Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer in Anlehnung an das Cover der Originalausgabe, © Harriman House Ltd.

Satz: ZeroSoft SRL, Timisoara; Andreas Linnemann, Oberhaching

Druck GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-443-2

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-830-0

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-831-7



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

Für meine Eltern, die mich lehren.

Für Gretchen, die mich leitet.

Für Miles und Reese, die mich inspirieren.

Inhalt

Einleitung	
Die größte Show der Welt	11
Kapitel 1	
Niemand ist verrückt	19
Kapitel 2	
Glück und Pech	31
Kapitel 3	
Unersättlich	41
Kapitel 4	
Exponentielles Wachstum will uns nicht in den Kopf.	49
Kapitel 5	
Reich werden und reich bleiben	57
Kapitel 6	
Die Logik extremer Ereignisse	69
Kapitel 7	
Freiheit	79
Kapitel 8	
Das Mann-im-Auto-Paradox	87
Kapitel 9	
Vermögen ist das, was man nicht sieht	89
Kapitel 10	
Sparen	95

Kapitel 11	
Vernünftig > kopfgesteuert	103
Kapitel 12	
Überraschung!	111
Kapitel 13	
Sicherheitspuffer	123
Kapitel 14	
Du wirst dich verändern.	133
Kapitel 15	
Nichts ist umsonst	139
Kapitel 16	
Du und ich.	147
Kapitel 17	
Der Sirenengesang des Pessimismus	155
Kapitel 18	
Wenn du alles glaubst.	167
Kapitel 19	
Und jetzt alle!	179
Kapitel 20	
Geständnisse	185
Nachtrag	
Eine kurze Geschichte, warum der US-Verbraucher denkt, wie er denkt.	193
Bonus-Kapitel	
Eine unendliche Geschichte	211
Anmerkungen.	220
Danksagung	224

»Ein Genie ist jemand, der Durchschnittliches vollbringt, während alle um ihn herum den Kopf verlieren.«

NAPOLEON

»Die Welt ist voll von offensichtlichen Dingen, die zufällig nie jemand bemerkt.«

SHERLOCK HOLMES

Einleitung

Die größte Show der Welt

Während meines Studiums jobbte ich für ein schickes Hotel in Los Angeles als Autoparker. Zu den Stammgästen gehörte der Manager eines Techkonzerns. Er war ein Genie, der in seinen Zwanzigern die Schlüsselkomponente eines WLAN-Routers erfunden hatte. Er hatte schon mehrere Firmen gegründet und verkauft und war überaus erfolgreich. Allerdings hatte er ein Verhältnis zu Geld, das ich irgendwo zwischen unsicher und kindlich blöd verorten würde.

Er trug stets einen etliche Zentimeter dicken Stapel Hundertdollarscheine mit sich herum. Den zeigte er jedem, der ihn sehen wollte, und auch vielen, die ihn nicht sehen wollten. Er protzte offen und lautstark mit seinem Reichtum, oft in betrunkenem Zustand und immer ohne jeden Zusammenhang zum Gesprächsthema.

Eines Tages steckte er einem meiner Kollegen mehrere tausend Dollar zu und wies ihn an: »Geh zum Juwelier da unten und kauf mir ein paar 1.000-Dollar-Goldmünzen.« Eine Stunde später, die Goldmünzen in Händen, versammelten sich der Techmanager und seine Freunde an einem Bootssteg und blickten auf den Pazifik. Dann warfen sie die Münzen ins Meer, ließen sie springen wie flache Steine, und stritten lachend, wessen Münze am weitesten geflogen sei. Nur zum Spaß.

Einige Tage später zerschlug er versehentlich eine Lampe im Hotelrestaurant. Der Restaurantchef sagte, das Stück hätte 500 Dollar gekostet, und der Techmanager müsse es ersetzen. »Sie wollen 500 Dollar?«, fragte der Mann ungläubig. Er zog ein Bündel Bares aus der Tasche und reichte es dem Restaurantchef. »Hier sind 5.000, jetzt lassen Sie mich in Ruhe. Und beleidigen Sie mich nie wieder mit so einem Kram.« Da kommt zwangsläufig die Frage auf, wie lange man dieses Verhalten beibehalten kann. Die Antwort lautet: nicht lange. Einige Jahre später erfuhr ich, dass er pleitegegangen war.

Die Grundannahme dieses Buches lautet: Guter Umgang mit Geld hat nur wenig mit Intelligenz zu tun, dafür aber viel mit klugem Verhalten. Und Verhalten lässt sich nur schwer jemandem beibringen, nicht einmal richtig klugen Leuten. Ein Genie, das seine Gefühle nicht im Griff hat, kann ein finanzielles Desaster anrichten. Doch auch das Gegenteil stimmt: Ein Durchschnittsbürger ohne Vorwissen in Finanzdingen ist in der Lage, wohlhabend zu werden, sofern er ein paar Verhaltensweisen beherrscht, die mit messbarer Intelligenz nichts gemein haben.

* * *

Mein liebster Wikipedia-Eintrag beginnt folgendermaßen: »Ronald James Read war ein amerikanischer Philanthrop, Investor, Hausmeister und Tankwart.« Ronald Read stammte aus dem ländlichen Vermont und schloss als Erster seiner Familie die Highschool ab – was auch deswegen beeindruckend ist, weil er jeden Tag zur Schule trampeln musste. Viel Bemerkenswerteres gab es über Ronald Read dann auch nicht zu sagen. Er lebte ganz und gar unauffällig.

Er reparierte 25 Jahre lang Autos in einer Werkstatt, 17 Jahre lang reinigte er Böden bei der Kaufhauskette J. C. Penney. Im Alter von 38 Jahren kaufte er ein Haus mit vier Zimmern und lebte dort den Rest seines Lebens. Als er 50 Jahre alt war, starb seine Frau. Er heiratete nie wieder. Ein Freund erinnerte sich, Reads liebstes Hobby sei Holzhacken gewesen. Read starb 2014 mit 92 Jahren. Doch dann machte der kleine Hausmeister in der Provinz international Schlagzeilen.

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!

Kapitel 1

Niemand ist verrückt

Aus persönlicher Anschauung kennen wir vielleicht 0,00000001 Prozent dessen, was auf den Finanzmärkten abläuft. Dieses Wissen aber prägt unser Bild von diesen Märkten zu etwa 80 Prozent.

Lass mich von einem Problem erzählen. Vielleicht bewertest du dein Verhalten in Geldangelegenheiten danach etwas nachsichtiger. Und vielleicht urteilst du weniger streng darüber, wie andere mit ihrem Geld umgehen.

Menschen machen verrückte Dinge mit ihrem Geld. Aber niemand spinnt, es bringt nur jeder seinen eigenen Hintergrund mit. Wir stammen aus verschiedenen Generationen, wurden von unterschiedlichen Eltern mit unterschiedlichen Einkommen und Wertvorstellungen erzogen, wir stammen aus verschiedenen Teilen der Welt, leben in unterschiedlichen Volkswirtschaften mit verschiedenen Arbeitsmärkten, unterschiedlichen Anreizen und hatten nicht jeder dasselbe Glück. Kein Wunder, dass wir alle aus unseren Erfahrungen völlig eigene Lehren ziehen.

Jeder Einzelne macht seine einzigartigen Erfahrungen, wie die Welt funktioniert. Persönliches Erleben prägt uns viel mehr als jedes Wissen aus zweiter Hand. Und so wandeln wir alle – du, ich, jedermann – mit radikal unterschiedlichen Ansichten über Geld durchs Leben. Was dem einen verrückt erscheint, mag aus der Sicht eines anderen vernünftig sein.

Wer in Armut aufwuchs, denkt über Risiko und Ertrag auf eine Weise, die das Kind eines reichen Bankers nicht mal ansatzweise verstehen kann. Wer zu Zeiten galoppierender Inflation groß wurde, hat etwas erlebt, was sich jemand nicht vorzustellen vermag, der immer nur stabile Preise gekannt hat. Der Aktienhändler, der beim Börsenkrach von 1929 alles verlor, hat etwas erfahren, das sich der Softwareingenieur, der den Rausch der 1990er-Jahre miterlebte, nicht vorstellen kann. Der Australier, der seit 30 Jahren keine Rezession mehr kennt, hat etwas erlebt, was keinem Amerikaner vertraut ist. Und so weiter und so fort. Die Liste der Erfahrungen ist endlos.

Der eine weiß etwas über Geld, das der andere nicht weiß, und umgekehrt. Und jeder geht mit anderen Überzeugungen, Zielen und Zukunftserwartungen durchs Leben. Dies liegt nicht daran, dass einer klüger oder besser informiert wäre als der andere, sondern an unseren verschiedenen Lebensläufen, die jeweils von eigenen und gleichermaßen überzeugenden Erfahrungen geprägt wurden.

Aus persönlicher Anschauung kennen wir vielleicht 0,00000001 Prozent dessen, was auf den Finanzmärkten abläuft. Dieses Wissen aber prägt unser Bild von den Finanzmärkten zu etwa 80 Prozent. So können vergleichbar intelligente Menschen unterschiedlicher Meinung darüber sein, warum es zu Rezessionen kommt, wie man sein Geld anlegen, was man an erste Stelle setzen, wie viel Risiko man eingehen sollte und so weiter.

In seinem Buch über das Amerika der 1930er-Jahre schrieb Frederick Lewis Allen, die Weltwirtschaftskrise habe »Millionen Amerikaner – innerlich – für den Rest ihres Lebens gebrandmarkt«. Doch die Erfahrungen unterschieden sich stark. 25 Jahre später wurde John F. Kennedy als Präsidentschaftskandidat von einem Reporter gefragt, woran er sich aus der Weltwirtschaftskrise erinnere. Kennedy antwortete: