

Das eigene Ego

Warum ist man eigentlich kein besserer Geldanleger? Meistens möchte man doch mehr erreichen als man in der Realität schafft. Gleichzeitig kennen wir auch andere Menschen, die im Umgang mit Ihrem Kapital dauerhaft recht erfolglos sind, obwohl sie vielleicht besonders aktiv sind. Woran liegt es, dass permanent suboptimale Ergebnisse erwirtschaftet werden und Misserfolge immer wiederkommen? Das hat gar nicht so sehr mit der Börsenlandschaft zu tun, sondern mit dem eigenen Ego: der Anerkennung der eigenen Person und den Lebensumständen in denen Sie sich befinden und wie Sie sich verhalten. Dieser Sache muss man auf den Grund gehen. Häufig ist das Thema des Kapitals nur ein Nebenkriegsschauplatz, der aber dann zum Opfer des eigentlichen Problems wird.



Starten wir beispielsweise mit dem Thema Anerkennung: Die meisten von uns sehnen sich nach mehr Anerkennung und haben das Gefühl, dass ihnen nicht genug hiervon zukommt. Gerade bei den Geldanlegern ist es häufig so, dass keiner so richtig sieht, was man tut. Von daher neigen viele Aktionäre dazu, ihre Anlagepolitik zu kurzfristig auszurichten. Sie können es einfach es nicht ertragen, dass Sie, wenn Sie richtig liegen, nicht richtig darüber reden können. Es ist natürlich viel toller, wenn man bereits nach einem Jahr oder ein paar Monaten verkauft und 30 % Gewinn vorweisen kann. Dann ist man natürlich ein ganz großer Kracher und kann an seinem Stammtisch oder zu Hause mit etwas tollem Glänzen. Man klopf sich dann die Schulter und freut sich, wenn andere applaudieren und sich Gedanken machen, warum sie nicht selbst auch so gut sind. Häufig hat dieses Bedürfnis nach Streicheleinheiten teure Konsequenzen, denn ich kann Ihnen versichern: um Ihr Kapital wirklich in großem Stil wachsen zu lassen, braucht es eben viel Zeit. Und wenn Sie schon einmal auf dem richtigen Weg sind, indem Sie sich an den richtigen Unternehmen beteiligen (ich nenne es bewusst beteiligen und nicht einfach nur Aktien kaufen), eine Aktienposition aufbauen, immer weiter aufstocken, Dividenden reinvestieren, dann haben die großen Entwicklungen und Vervielfachungen meist ganz wenig mit Spekulationen zu tun sondern mit enorm viel Sitzfleisch. Aber dazu muss man natürlich auch in aller Ruhe Rückschläge aussitzen können: Kursverluste von 30, 40, 50 % zwischendrin kommen zustande, wenn sich die Börsenlandschaft eindunkelt oder bei der Firma mal eine Führungsmannschaft Mist baut. Das haut aber eine gute Firma unter Umständen nicht um. All das erreichen Sie natürlich nicht, wenn Sie Ihr Ego an das Investment hängen und vor allem wenn Sie sich nach Streicheleinheiten, Applaus oder Anerkennung sehnen. Das alles hat beim Thema Kapital nichts zu suchen und kostet Sie sehr viel.

Ein anderer Punkt, bei dem das Ego aufs Glatteis geführt wird, ist der Umgang mit cleveren Finanzberatern oder auch Wertpapierberatern bei Banken. Ich möchte hier gar keine Lanze für diese Zunft brechen, aber auch hier müssen Sie sich unter Umständen einmal kritisch selbst beleuchten: Es gibt Leute, die telefonieren jeden Tag mit ihrem Broker oder Ihrem Wertpapierberater. Sie freuen sich tierisch, wenn Sie Umgang mit dem Finanzberater haben. Meistens ist das im Vergleich zu Gesprächen zu Hause oder im Beruf viel erfreulicher. Warum? Der gute Mensch hört zu und man bekommt viel Zustimmung. Das sind natürlich alles sehr clevere Leute. Deren ganzes Bemühen liegt darin, dass Sie als Kunde erhalten bleiben. Dass Sie mit Ihren Ersparnissen bei der Adresse des Beraters engagiert bleiben und dass Sie Ihr Vermögen dort ausbreiten und am besten das Konto woanders schließen und es zu ihm transferieren. Also wird dieser Mensch nicht besonders kritisch mit Ihnen umgehen. Er wird Ihnen nicht eins vor die Mütze hauen, wenn Sie Unsinn reden - sondern wird Ihnen eher die Fahne nach dem Wind stellen. So ist bekannt, dass die Menschen gerade nach dem Studium der Sonntagszeitung, wenn sie Langeweile haben, am Montag die neuen Weisheiten und tollen Ideen mit ihrem Wertpapierberater teilen. Dieser findet es natürlich ganz großartig und sagt: *„Mein Gott das ist ja fantastisch, was Sie für Ideen haben, also da wär‘ ich selber gar nicht draufgekommen“* oder aber *„Ja genau Herr Schmitz, richtig, also das hab ich auch schon gedacht, aber gut, dass Sie es ansprechen, ja das sollten wir dann doch mal gleich so und so umsetzen.“* Und genauso wenn Sie kommen und sagen: *„Mensch, ich habe doch Angst, diese Geopolitik, die Maßnahmen der USA, also ich habe doch große Sorge, können wir denn da überhaupt noch in der Branche engagiert bleiben?“* Das sind natürlich Wassereimer (und gleich viele auf einmal) auf das Wasserrad des Bankers. Er wird Ihnen zustimmen und letzten Endes ein gutes Gefühl vermitteln, weil Sie den Takt angegeben haben. Sie sind als Amateur dann am Steuerrad des Schiffes und das ist ganz gefährlich. Die guten Berater in dieser Branche, die dafür in Institutionen arbeiten, sind geschulte Leute. Sie haben schon früh die Menschenkenntnis vermittelt bekommen, haben ein dickes Fell und ertragen insofern auch ein anderes Ventil, das das Ego häufig sucht:

Viele Menschen sind zu Hause in der Familie oder im Beruf unzufrieden und verspüren Frust und Ärger. Ich erinnere mich noch gut an einen sehr reichen Geldanleger, der zu Hause wirklich wenig zu melden hatte. Dessen ganzer innerer Reichsparteitag war, dass er seinen Banker und dessen Bankvorstand, permanent so richtig zur Sau machen konnte, weil er eben ein großes Vermögen hat. Er kam mit Frechheiten, die er sich woanders überhaupt nicht hätte leisten können, weil er genau wusste - die bibbern und zittern, dass er ja mit seinem großen Depot nicht abzieht. Dazu gibt es diesen alten Spruch *„mit vollen Hosen ist gut stinken“*. Ich kann nur sagen, diese Stänkerei, dieses Ventil Dampf abzulassen und den armen Wertpapierberater zur Sau zu machen, das ist diesem Menschen sehr, sehr teuer bekommen. Letzten Endes befriedigt er sein Ego, aber tut nicht das Richtige für sein Kapital.

Und ein anderer Aspekt, der auch sehr wichtig ist, kommt aus dem Bereich der Routine und Langeweile im Berufsleben. Nicht alle Berufe sind mental herausfordernd und erfüllend, sondern trotz großer finanzieller Erfolge ab einem gewissen Punkt ohne großen Reiz. Ich will da niemandem etwas unterstellen, aber es gibt zum Beispiel Notare Zahnärzte oder Topanwälte, die unglaublich viel verdienen, aber letztendlich keine richtige Befriedigung aus dem Ganzen bekommen. Die haben ein Tagesablauf, bei dem sie nicht einfach sagen können: *„Ach, nächsten Mittwoch und Donnerstag, fahre ich mal in den Schwarzwald spazieren“* oder *„Der Wetterbericht ist ja ganz großartig für übernächste Woche, dann mache ich mal zwei Wochen blau“*. Von Ihren Vermögensverhältnissen her könnten sie das längst, aber der Beruf gestattet es ihnen nicht. Ein guter Apotheker muss morgens aufmachen und abends zumachen und er kann nicht dauernd weg sein. Was nützt ihm also das ganze Geld? Von daher ist er natürlich ein unglaubliches Opfer von gewissen Anlageberatern. Die erspüren, dass dieser Mensch doch ein Defizit hat - an Aufregung, an Nervenkitzel, an Abenteuer. Das ist das dicke Ding, das diesen Menschen fehlt und die daher in einer solchen Konstellation immer sehr offen sind für die unmöglichsten Formen der Geldanlage und die abstrusesten und riskantesten Dinge. Warum? Weil es dieses zusätzliche Prickeln bringt, was ihnen fehlt und von daher kommt es immer wieder vor, dass die Menschen nichts dazu lernen. Nicht weil sie dumm sind oder sie ein Mangel an besseren Kenntnissen haben, sondern weil die Krux in ihrer eigentlichen Lebensform liegt in ihrer Egostruktur.

Nun, wie kann man dem Ganzen beikommen? Man muss an die Wurzel des Problems. Man muss also erkennen, wie steht es um einen selber steht und das Defizit ausgleichen. Aber bitte nicht im Bereich des eigenen Geldes. Das Kapital muss man um Gottes Willen in Ruhe lassen. Wer Abenteuer und Nervenkitzel braucht, muss sich andere Hobbys zulegen. Dinge tun, bei denen der Nervenkitzel darin beruht, ob man sich verletzt oder nicht, ob man vom Drahtseil runterfällt oder von der Bergklippe abstürzt oder was auch immer. Es ist besser die Abenteuerlust im Hobby zu befriedigen statt mit abenteuerlichen Geldanlagen. Und das Gleiche gilt auch bei der Anerkennung, dem Bedürfnis nach Applaus oder mehr Sichtbarkeit, also dem Extrovertierten. Auch das muss man durch Aktivitäten außerhalb des normalen Berufs abdecken. Man kann sich zusätzlich in Verbänden engagieren. Wenn jemand gerne auf der Bühne steht, muss er eben Vorträge halten und bekommt dort den Applaus. Der Fantasie sind keine Grenzen gesetzt. Es lohnt sich in jedem Fall, diese Wurzel zu kurieren.

Das Ziel muss sein, ein guter Geldanleger zu werden. Sie sollten in der Lage sein, einerseits den Zeitgeist richtig zu beobachten, zu interpretieren, einen ausreichenden Abstand zu haben, aber gleichzeitig kritisch genug gegenüber dem Geschehenen zu sein. Das schaffen Sie nur, wenn Sie Ihr Ego ausschalten. Wenn Sie sich praktisch aus Ihrem Körper hinausbegeben, neben sich stellen und sich dort in einer kompletten Balance befinden. In einer eigenen Harmonie, in der Sie nicht von privaten Ärgernissen aufgewühlt sind. Dann haben Sie auch die Feinfühligkeit der Wahrnehmung für das Finanzgeschehen. Denn dieses ist letzten Endes die Interpretation von dem was alle Teilnehmer tun und fließt in die Börsenkurse und -entwicklungen ein. Sollten Sie zwischendrin in Situationen kommen, in denen Sie nicht in der Balance sind kann ich nur dringend abraten eine Geldanlageentscheidung zu treffen. Ansonsten geht das fürchterlich in die Hose - das Ziel muss letzten Endes sein, dass Sie sehr ehrgeizig mit Ihrem Kapital umgehen: feinfühlig das Kapital respektieren, aber gleichzeitig mit großem Ehrgeiz an die Sache heran treten. Ich mag daher den Begriff Vermögensverwalter nicht, ich sehe mich als Vermögensvermehrter.

Seien Sie also ein Kapitalvermehrter und stellen Sie das Kapital auf einen ganz anderen, besonders hohen Prioritätssockel. Ansonsten wird das mit dem Kapital nichts.

Fazit: Sie müssen wirklich sagen können, dass Sie sich über Verluste, die Sie zwischendrin erleiden gar nicht allzu sehr ärgern und sich aber gleichzeitig über besonders große Gewinne nicht besonders freuen. Das klingt komisch, aber das muss das Endziel sein. Wenn Sie diesen Zustand erreichen, werden Sie ein wirklich guter Kapitalanleger sein und haben das Plateau erreicht von dem aus die Raketen und die langen Fahrten starten können.

Der Autor Dr. Markus Elsässer ist seit 1998 selbstständiger Investor und Fondsberater sowie Gründer der [ME-Fonds](#), die er seit mehr als 17 Jahren betreut. In seinem "[Des klugen Investors Podcast](#)" geht er regelmäßig auf Handwerkszeug zum Value-Investing, psychologische Gefahren beim Investieren und wertvolle Tipps zum Vermögensaufbau ein. Dieser Artikel ist in Anlehnung an Episode 5 entstanden.

[ME Fonds - Special Values B](#)