

Fallen Sie nicht auf «Chauffeur-Wissen» herein

Von Markus Glauser

Menschen lieben Geschichten. Was in der Schule nützlich ist, um wichtige Botschaften verständlich zu vermitteln, ist in der Finanzbranche meist nur cleveres Marketing, um teure Finanzprodukte zu verkaufen.

Kennen Sie Adam Monk? Adam ist ein Kapuzineraffe, der für eine US-Zeitung jahrelang Aktienempfehlungen abgegeben hat. Er tippte jeweils wahllos auf Titel in einer langen Liste und lag mit seinen Tipps wesentlich besser als die sogenannten Experten.

Der Zürcher Ethnologe Stefan Leins hat sich mit der Frage auseinandergesetzt, warum wir Bankanalysten gerne anhören, obwohl ihre Prognosen – wissenschaftlich betrachtet – wertlos sind.

Prognostiker sind Geschichten-erzähler

Leins hat Folgendes herausgefunden: «Geschichten sind gefragt, weil sie dem System etwas Sinnstiftendes geben.» Also Ordnung in einem Chaos schaffen, das schwer überschaubar ist. Es gibt so viele Entwicklungen, die die Finanzmärkte beeinflussen, dass niemand die Wechselwirkungen zuverlässig voraussagen kann. «Ein guter Analyst ist in erster Linie ein guter Geschichtenerzähler», sagt Leins. Die Analysten bedienen ein urmenschliches Bedürfnis: «Die Menschen wollen eine Vorstellung von der Zukunft haben, um im Jetzt aktiv zu sein.» Banken befriedigen also geschickt unsere Nachfrage nach Prognosen und verkaufen dazu die passenden Finanzprodukte. Mehr über die Zukunft als wir wissen sie aber auch nicht.

Der 94-jährige Charlie Munger, Rechtsanwalt und ein bedeutender Denker unserer Zeit, erzählt in diesem Zusammenhang gerne folgende Anekdote:

Nachdem Max Planck, der Begründer der Quantenphysik, im Jahre 1919 mit dem Nobelpreis ausgezeichnet wurde, reiste er quer durch Deutschland, um sei-

ne Erkenntnisse an Fakultäten zu präsentieren. Die Vorträge übte er jeweils im Auto. Nach einiger Zeit beklagte sich sein persönlicher Chauffeur: «Langsam wird es langweilig, ständig dieselbe Rede zu hören!» Er schlug vor: «Wie wäre es, wenn ich in München Ihren Vortrag halte?» Planck gefiel die Idee, beide tauschten ihre Rollen und sie fuhren nach München. Dort hielt der Chauffeur souverän seinen auswendig gelernten Vortrag. Anschliessend fragte ein Professor aus dem Publikum: «Wenn Photonen keine Masse besitzen, jedoch einen Impuls, sagt dies nicht gleichzeitig aus, dass Masse nicht ein Mass für den Widerstand einer Kraft sein kann?» Der Chauffeur schluckte zweimal leer, erwiderte dann aber kurz darauf trocken: «Ach, diese Frage ist so einfach, die kann Ihnen sogar mein Chauffeur beantworten! Er sitzt heute Abend zufällig in der ersten Reihe.»

Munger folgert daraus: «Es gibt zwei Arten von Wissen. Zum einen echtes Wissen, welches durch zeitaufwendige Forschungen und harte Arbeit erlangt wurde. Zum anderen das «Chauffeur-Wissen», wie er es nennt. Jenes Wissen also, das nur auswendig gelernt, Aufmachung und Show ist.» Prognosen von Bankern gehören nach Munger zur zweiten Kategorie.

Bleiben Sie kritisch

Daraus folgt – auch für Lehrpersonen: Hinterfragen Sie Anlagevorschläge von Banken kritisch und lassen Sie sich nichts vormachen. Auch wenn die Verkaufsargumente für das Finanzprodukt in eine einleuchtende Geschichte verpackt und eloquent vorgetragen werden, ist das kein Indiz dafür, ein gutes Geschäft zu machen. ☺



SEMINARBROSCHÜRE GLAUSER+PARTNER

Die jährlich aktualisierte Seminarbroschüre finden Sie hier: www.glauserpartner.ch/seminar

BROSCHÜRE 13 PRINZIPIEN

Lust auf mehr? Unsere Broschüre «Die 13 Prinzipien des intelligenten Investierens» finden Sie hier: www.glauserpartner.ch/13prinzipien

Übrigens: Als Mitglied von Bildung Bern erhalten Sie 10% Rabatt auf die Beratungskosten bei Glauser+Partner. Das Erstgespräch ist kostenlos und unverbindlich.

Markus Glauser, eidg. dipl. Betriebsökonom HWV und Versicherungsexperte, ist Partner bei der Glauser+Partner Vorsorge AG in Bern. Glauser+Partner ist offizieller Finanzratgeber von Bildung Bern und berät deren Mitglieder in Vorsorge-, Steuer- und Vermögensfragen. Mehr: www.glauserpartner.ch