

Peter Mallouk

5 EINFACHE
SCHRITTE
ZUR OPTIMALEN
GELDANLAGE

FBV

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



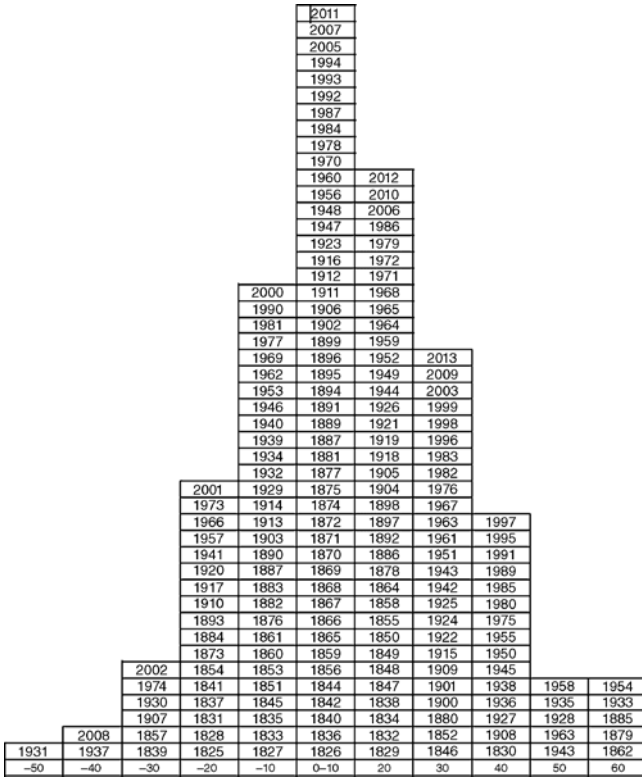
Vielleicht fragen Sie sich ja, warum Ihnen dieses Buch offenbar dreist den Stinkefinger zeigt (siehe Abbildung 1.1).² Tja, so sieht der Markt nun einmal aus. Es heißt, dass er über längere Zeit im Schnitt rund 10 Prozent Rendite bringt. Das stimmt auch. Bloß tut er das nicht schön linear und stressfrei,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

Abbildung I.2

Prozentuale Veränderung im S&P-Marktindex pro Jahr



Quelle: Grafik von Creative Planning, Inc., Neufassung der Grafik von Sumner 2008, aktualisiert mit Daten von S&P Dow Jones Indices, LLC, 2014.

Mit diesem Gedanken müssen Sie sich anfreunden, wenn Sie ein erfolgreicher Anleger werden wollen. Nur so können Sie die Fehler vermeiden, die allen Anlegern passieren oder zumindest drohen, ob es um das richtige Timing geht, um den aktiven Handel mit Aktien, darum, auf irreführende Daten zur Wertentwicklung hereinzufallen, um verhaltensbedingte Fehler oder um mangelnde solide, disziplinierte Planung.

Was aber hält Anleger davon ab, die Markttrendite 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 vermässeln.*

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.

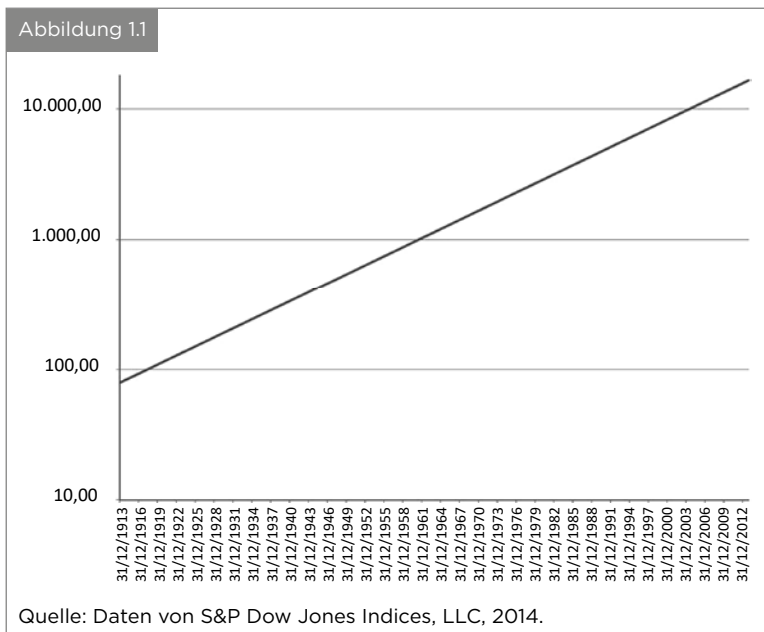
Legen wir los.

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?

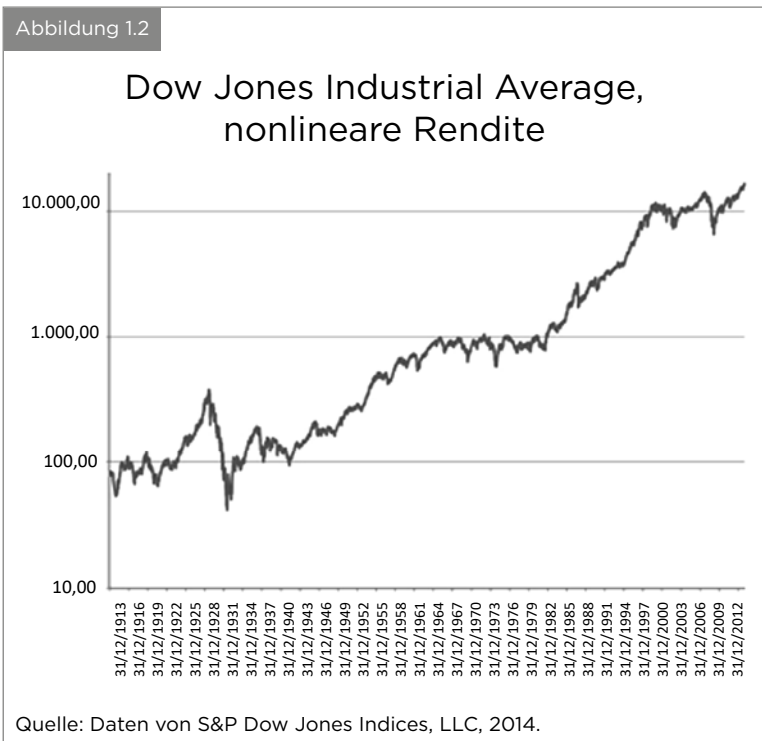
Ganz einfach: Weil der Aktienmarkt eben nicht geradlinig ansteigt. Zeichnet man die Erträge so auf, wie sie tatsächlich eintraten, ergibt sich daraus die Grafik in Abbildung 1.2.

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.

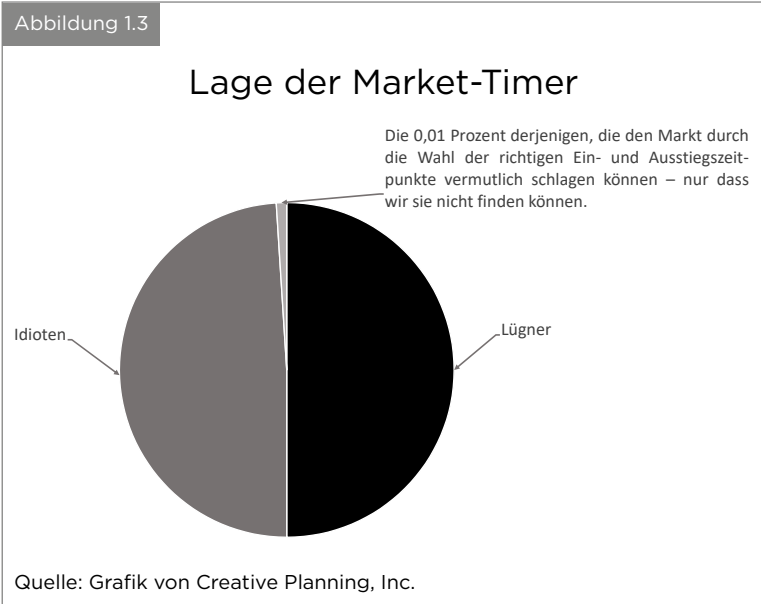
Diese Gruppe von Verfechtern des richtigen Zeitpunkts lässt sich in zwei Lager einteilen, wie aus Abbildung 1.3 ersichtlich.

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.