

Mein Geld gehört mir!

Der Düsseldorfer Dichter Heinrich Heine wusste auf fast jede Frage eine verschmitzte Antwort; natürlich auch auf die, warum „ein alter Louisdor mehr Verstand hat als der Mensch“: In unruhiger Zeit, so Heine, ziehe das Geld sich in die Kisten... zurück und halte sich eingezogen, in ruhiger Zeit hingegen werde es sorglos, biete sich preis.“ Anders gesagt: Geld vergnügt und vermehrt sich, ist flüchtig und frivol, solange ihm die Sonne scheint – und es bringt sich in Sicherheit, sobald die Kugeln fliegen. Allein der Mensch kann das Geld davon abhalten, sich jederzeit wohl zu befinden, etwa indem er es als Aktie ins Depot sperrt und ein Vermögen verliert aus Angst, Verluste zu realisieren. Warum retten wir in der Krise unser Restgeld nicht? Warum lassen wir es nicht auf Tagesgeldkonten neue Kraft tanken? Warum sind wir dümmer als unser Geld?

Die Neuroökonomie, ein hybrider Wissenschaftszweig aus Medizin, Ökonomie und Psychologie, hält es für wahrscheinlich, dass Spindelzellen in der Gehirnregion Insula uns zu Fehlritten bei der Geldanlage verleiten. Diese Spindelzellen aktivieren nicht nur unser Ekelgefühl; sie sind auch immer dann aktiv, wenn wir Geld verlieren – oder einen Verlust erwarten. Man muss sich diese Neuronen wie kleine Bauarbeiter vorstellen, die vor unserem inneren Auge ein Warnschild aufstellen: Hände weg! Das Gute an ihnen ist, dass sie uns vor riskanten Investitionen schützen. Das Schlechte an ihnen ist, dass sie uns von dem Verkauf unserer Depotleichen abhalten: Buchverluste verwirklichen? Bloß nicht. Hände weg!

Die israelisch-amerikanischen Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky haben die Ergebnisse der Neuroökonomie bereits 1979 vorweggenommen. Ihre Erwartungstheorie – 2002 mit dem Wirtschaftsnobelpreis belohnt – ist so etwas wie die Geburtsstunde der Verhaltensökonomik, die den Homo oeconomicus als rational handelnde Denkfigur ins wirtschaftswissenschaftliche Museum beförderte. Seither nimmt der Anleger als Opfer von Wahrnehmungsverzerrungen am Marktgeschehen teil. Die drei wichtigsten Ergebnisse der beiden Wissenschaftler:

■ Wir hassen Verluste doppelt so stark, wie wir Gewinne lieben. Eine Kopf-oder-Zahl-Wette, bei der es zehn Euro zu gewinnen oder zu verlieren gibt, gehen wir nicht ein, obwohl Wahrscheinlichkeitstheoretisch eine Pattsituation (50:50) herrscht. Erst wenn uns 20 Euro winken, wagen wir die Wette.

■ Unser Anlageverhalten hängt vom Kaufpreis als Bezugspunkt ab; je weiter wir uns (nominal und zeitlich) von ihm entfernen, desto eingeschränkter unsere Sensitivität – bis wir Verluste kaum noch als Verluste wahrnehmen: Der Kurssturz einer soeben erworbenen Aktie (Kaufpreis 100 Euro) auf 80 Euro schmerzt uns mehr als ein viel späterer Kurssturz von 40 Euro auf 32 Euro.

■ Verluste erhöhen unsere Risikobereitschaft; wir neigen dazu, entstandene Kosten wieder „reinzuholen“. Am Ende eines schlechten Tages auf der Rennbahn sind wir eher willens, auf ein Außenseiterpferd zu setzen, als wir es zu Beginn desselben Tages waren. Entsprechend kaufen wir Verlustbringer nach, statt uns von ihnen zu trennen.

Im Ergebnis tendieren wir nicht dazu, die Gewinne laufen zu lassen und die Verluste zu begrenzen, sondern im Gegenteil: die Verluste laufen zu lassen und die Gewinne zu begrenzen. Weil nur zuzugeben, ein Verlierer zu sein, noch schlimmer ist als das Verlieren selbst, steigen wir zu früh aus, wenn die Kurse nach oben gehen, und warten zu lange ab, wenn die Kurse in den Keller stürzen – bis es nicht mehr wehtut und uns alles egal ist. Erst wenn der Verlust so groß (und fern) ist, dass wir ihn nicht mehr empfinden, sind wir bereit, ihn zu realisieren (und dem Partner zu beichten).

Der wichtigste Grund für unser vernunftfernes Anlegerverhalten in Zeiten des Börsenkrachs ist damit aber noch nicht benannt: das wechselseitige Besitzergreifen von Anleger-Ich und Geld, die reziproke Aneignung, die das Ego und der Mammon aneinander vornehmen. Was damit gemeint ist, haben Ökonomen als „Besitztumseffekt“ nur unzureichend beschrieben: Die steigende Wertschätzung eines Gegenstands im Moment seines Erwerbs und im Verlauf seines Besitzes. Dahinter steckt der Gedanke, dass der Anleger durch die Inbesitznahme einer Aktie eine Beziehung zu ihr aufbaut, die umso emotionaler ist, je mehr das Unternehmen hinter der Aktie mit seinen

Produkten auch Lebensgefühle verkauft – wie etwa im Fall von Coca-Cola oder Adidas. Wie in einer persönlichen Beziehung wächst mit der Gewöhnung aneinander auch die Bereitschaft, die negativen Eigenschaften des „Partners“ zu übersehen.

Man muss jedoch zu Heine zurückkehren, um den Gedanken auf die Spitze getrieben zu finden. Für Heine hat Geld keinen konstanten Wert, im Gegenteil: Es ist identisch nur mit seinem *Potenzial* – und eben darin dem Menschen vergleichbar. Das labile Ich gewinnt durch das Geld im *Eigentum* Halt – während das flüchtige Geld durch seinen Besitzer als *Kapital* Gestalt annimmt. Beide, das Ich und das Geld, stabilisieren sich also gegenseitig. Ein Philosoph aus Trier sollte aus dem Gedanken an dieses symbiotische Verhältnis wenig später klassentheoretische Funken schlagen – und Koupenschneider als Ausbeuter beschimpfen.

Uns heutigen Selbstausbeutern bleibt angesichts schrumpfender Depots immerhin eine neue Börsenweisheit: Nicht nur wir nähren uns vom Eigentum. Sondern das Eigentum nährt sich auch von uns.

dieter.schnaas@wiwo.de | Berlin



Von Monarchie bis Mindestlohn.

n-tv: die wichtigsten Nachrichten, spannende Reportagen und exklusive Magazine. Für alle, die mitreden wollen.

n-tv
DER NACHRICHTENSENDER