Wie die Superreichen ticken

Psychologische Studie über Menschen mit sehr großen Vermögen liefert nützliche Erkenntnisse für Finanzberater

Im Sachbüchermarkt dürfte es kaum ein Segment geben, das mehr Neuerscheinungen hervorbringt, als das der Finanz- und Investmentbücher. Weit überwiegend sind das „Wie-werde-ich-(schnell)-reich-Bücher". Seltener, aber interessanter sind dagegen Titel über die Reichen selbst, wie sie denken, was sie tun und wie sie sich – jenseits tumber Yellow-Press-Schlagzeilen – vom Rest der Bevölkerung unterscheiden.

Der Berliner Historiker, Immobilienexperte und Multimillionär Rainer Zitelmann hat ein Buch vorgelegt, das Einblicke in das Denken und Handeln (anderer) reicher Menschen gibt. Es ist die schlanke Fassung seiner 2016 an der Universität Potsdam eingereichten zweiten Dissertation (Rainer Zitelmann: Psychologie der Superreichen – Das verborgene Wissen der Vermögenselite. Finanzbuchverlag 2017).

Interviews mit der finanziellen Elite

Das Buch ist lang und unternimmt – sieht man vom vorlauten Untertitel ab – keinen Versuch, seinen akademischen Ursprung zu verbergen. Dennoch ist es für Nichtwissenschaftler mit viel Nutzen lesbar. Der erste Teil bietet eine Synopse des jungen und noch wenig entwickelten Gebiets der Reichtumsforschung, also wissenschaftliche Untersuchungen zur wirtschaftlich oberen „Upper Class". Der dort referierte eher karge Forschungsstand mag überraschen, wenn man ihn mit der Flut an Veröffentlichungen zur „Armutsforschung" kontrastiert.

Der zweite, wertvollste Teil des Buchs besteht aus der Auswertung strukturierter Interviews mit 45 in Deutschland lebenden Hochvermögenden. Zitelmanns Probanden sind Menschen mit einem Nettovermögen von über 10 Millionen Euro. Der Median und der Durchschnitt liegt bei den Befragten aber deutlich darüber.

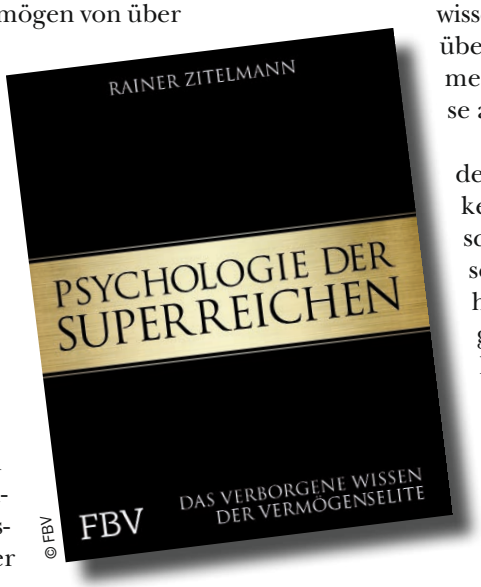
Vermögensmillionäre sind wahrhaft reich

Bei Zitelmanns Beschreibung der Geldelite, zu der er selbst gehört, werden zwei Sachverhalte klar. Erstens wird man wird man fast ausschließlich durch unternehmerische Tätigkeit „superreich" und nicht durch eine Managementkarriere oder durch Finanzinvestitionen. Zweitens sind „Einkommensmillionäre" von „Vermögensmillionären" zu unterscheiden. An der Nichtbeachtung dieser zentralen Unterscheidung krankt ein großer Teil der bisherigen Reichtumsforschung, die nur zu wenig Einsichten gelangt. Einkommensmillionäre sind naturgemäß zahlreicher als Vermögensmillionäre. Einkommensmillionäre sind oft Vorstandsmitglieder großer Unternehmen, und wenn die Medien über die Superreichen berichten, dann typischerweise über sie. Allerdings gehören sie selten zum Club der wirklich Reichen. Vermögensmillionäre sind dagegen fast ausschliesslich Gründer oder Eigentümer von Unternehmen – überwiegend mittelständische und seltener Großunternehmen.

Typologie der Erfolgreichen

Der Raum hier ist zu kurz, um die vielfältigen Herkunfts- und Persönlichkeitsmerkmale sowie Handlungsweisen wiederzugeben, die der Autor bei seinen Forschungssubjekten analysiert hat. Exemplarisch seien folgende herausgegriffen: Risikofreude (stark ausgeprägt), soziale Herkunft (kein klares Muster; selten aus der Arbeiterschicht), schulische und akademische Bildung (eher unwichtig), Nonkonformismus und Konfliktbereitschaft (beides hoch); verkäuferische Fähigkeiten und Extrovertiertheit (hoch), Gewissenhaftigkeit (hoch), „Stehaufmännchen"-Eigenschaft (hoch), Bauchentscheidungen versus rationale Analyse (unklar, aber relativ hoher Bauchanteil).

Es gibt leider kein Patentrezept, um in den Olymp der Ultra High Networth Individuals (UHNI) aufsteigen. Aber es lassen sich Muster identifizieren. Zitelmann beschäftigt sich auch mit der Frage, wie groß die Rolle glücklichen Zufalls bei der Vermögensentstehung ist. In der spärlichen wissenschaftlichen Literatur wird Fortuna überwiegend eine hohe Bedeutung zugemessen. Zitelmann schätzt Zufallseinflüsse aber nur als sekundär ein.



© FBV

Das Buch ist ein Gewinn für jeden, der die Verhaltensmuster Schwerreicher kennenlernen will, ferner für Menschen, die beruflich mit der Beratung sehr vermögender Mandanten zu tun haben und nicht zuletzt für diejenigen, die Hinweise für wirtschaftlichen Erfolg im eigenen Leben suchen. ■

Dr. Gerd Kommer, Finanzbuchautor und Geschäftsführer, Gerd Kommer Invest GmbH