Denn es ist eine der seltsamen Sitten der Dschungeln, daß kranke Leute sich erbieten, Ihnen die Straße der Gesundheit zu zeigen, und daß Gauner und Lumpen Ihnen einreden wollen, sie wollten Sie reich machen.

Eines aber gibt es so gut wie gar nicht in den Dschungeln: einen uninteressierten Rat oder Dienst. Sie tun besser daran, das zu wissen, bevor Sie die Dschungeln betreten, als nachher, wenn Sie wieder herauskommen.

Alle diese Führer und Ratgeber verschwinden mit einem Schlage, sobald Sie Ihre Brieftasche verloren haben. Plötzlich sind Sie allein und verlassen.

Wenn einer sich in diesem Urwald verirrt hat, dann wird er mit Vorliebe ein Führer oder — mit anderen Worten — ein „broker". Können Sie glauben, daß, wenn er wirklich den Weg zum goldenen Berge wüßte, er ihn irgend jemandem gegen eine kleine Gebühr zeigen würde?

Nein! Wenn Sie verläßlichen Rat brauchen, dann ist der broker der letzte, zu dem Sie gehen dürfen. Die Tatsache, daß es in den Dschungeln keinen „ehrlichen" Makler gibt, ist vielleicht noch nie so gerade heraus behauptet worden, aber Sie werden finden, daß die Behauptung im allgemeinen stimmt.

Zweifeln Sie aber, dann fragen Sie jemanden, der 20 Jahre lang Wertpapiere gekauft und verkauft hat.

Nicht, daß der Makler geradezu unehrlich ist, aber er hat seinen eigenen Sittenkodex. Er hat sich seine eigenen zehn Gebote gemacht, ohne die des Moses besonders freundschaftlich zu berücksichtigen.

Sein erstes Gebot ist: „Du sollst den Klienten das Risiko tragen lassen!"

Er denkt nie an Sicherheit. Er denkt nur an Aktion. „Vorwärts, weiter!" sagt er. Ganz gleichgültig wohin, aber „weiter!" Der Makler hält jedermann in den Dschungeln in Bewegung. Das ist für die Bewohner der Dschungeln im allgemeinen eine ganz „verdienstvolle" Tätigkeit.

Allein ich spreche nicht im allgemeinen. Ich will den Lesern dieses Buches sagen, wie sie ihr Geld behalten, und wie sie damit mehr verdienen können.

Kein „broker" liegt nachts schlaflos im Bett und denkt an seine ehemaligen Klienten, die jetzt im Armenhause sind. Wollten die Makler das tun, so würden sie samt und sonders an Schlaflosigkeit sterben.

Ein „broker" läßt sich gewöhnlich von Gerüchten und nicht von Prinzipien leiten. Er bewegt sich mit dem Gang des Marktes auf und ab. Selten studiert er ökonomische Gesetze.

Er hat keine Karte, keinen Wegweiser, keinen Kompaß. Er folgt nur seinen Klienten, die er zu führen vorgibt.

Er ist überhaupt kein Führer. Höchstens ein Begleiter. Sobald Ihnen das klar ist, können Sie den Makler sogar mit gutem Erfolg benutzen.

Er ist ein verwendbarer Mann, der tut, was man ihm sagt. Er macht Ihre Wege, er heitert Sie auf, er erzählt Ihnen die Neuigkeiten des Tages. Er kauft für Sie, und er verkauft. für Sie. Aber ein Führer? Nicht einen Augenblick

Es gibt in den Dschungeln aber noch eine andere Art Leute. Diese behaupten durchaus nicht, Führer zu sein, aber sie wissen mehr als die Führer. Das sind die Bankiers.

Der Bankier ist ein Wächter. Er ist ein Mann, der das Geld davor schützt, verloren zu werden. Sein einziger Gedanke ist: „Sicherheit!"

Wenn er auch die Pfade der Dschungeln so wenig kennt wie ein anderer, so weiß er wenigstens die guten Verstecke. Er verbringt sein Leben mit dem Studium der Gefahrzeichen.

Mehr als das. Wenn er will, kann der Bankier Sie aus Unannehmlichkeiten befreien. Darin ist er dem Makler turmhoch überlegen.

Der einzige Gedanke des Maklers ist, seine Klienten fortwährend zum Kaufen und zum Verkaufen zu veranlassen. Davon lebt er. Die einzige Idee des Bankiers ist es, seine Klienten gegen Verluste zu schützen.

Ein Makler wird ausschließlich durch Provisionen von dem bezahlt, was sein Klient kauft oder verkauft. Der Bankier erhält meist eine feste Gebühr. Das erklärt die Sache im wesentlichen.

Würde der Makler eine feste Gebühr erhalten und der Bankier ausschließlich auf Provision angewiesen sein, so wäre ihr Verhältnis zur Finanz wahrscheinlich umgekehrt. Ob es zu ihrem Vorteil oder Nachteil wäre, weiß niemand.

Die eine Tatsache aber steht unbestreitbar fest, daß der Bankier eher in der Lage ist, einen uninteressierten Rat zu erteilen, als sonst jemand. Nur wenige Klienten machen den richtigen Gebrauch von ihrem Bankier. In meinen jungen Jahren habe ich 10 Jahre lang ein Konto bei dem meinigen, bevor ich ihn um Anlehen ersuchte, und 14 Jahre, bevor ich mir seinen Rat betreffs meiner Anlage erbat.

In diesen lange vergangenen Tagen wendete ich mich um Rat an einen Makler und an einen Hausagenten. Durch den ersteren verlor ich 250 £, durch den letzteren 1000 £. So viel hat es mich gekostet zu lernen, daß man niemals jemanden um Rat angehen soll, der mit Provisionen bezahlt wird.

Wenn Sie zu Ihrem Bankier um Rat gehen, helfen Sie sich in doppelter Weise.

Erstens werden Sie wahrscheinlich einen klugen Rat erhalten, zweitens verbessern Sie wahrscheinlich die Meinung des Bankiers über Sie und verstärken so Ihren Kredit.

Der Bankier ist eine Art Beobachter in den Dschungeln der Finanz. Er hat keinen Grund, sich selbst oder seine Klienten zu betrügen. Er ist ein Mann vielseitiger Betätigung, und er weiß zuviel über die Dschungeln, als daß er sich einen Führer in ihr nennen würde. Er kann Ihnen nicht sagen, wie Sie Ihr Kapital in normalen Zeiten mit 12% verzinsen können, aber er kann Ihnen sagen, wie Sie verläßlich 6% verdienen können.

Er kann Ihnen nicht sagen, wie Sie Ihr Geld verdoppeln können, aber er kann Ihnen sagen, wie Sie das, was Sie haben, festhalten können.

Auch er kann Ihnen nicht den Weg zum goldenen Berge zeigen, obwohl er weiß, daß ihn hin und wieder jemand durch Zufall oder durch Verdienst findet und dann fabelhaft reich wird.

Ein Bankier wird in seinen eigenen Anlagen immer sicher gehen, und aus diesem Grunde ist er wohl für jeden unerfahrenen Anlagesucher im Anfang der beste Ratgeber.

Es kommt vielleicht eine Zeit, in der Sie stark genug geworden sind, dem Rate eines Bankiers zu entwachsen. Aber sehr oft ist das nicht der Fall. Besonders in Zeiten, wie wir sie jetzt durchleben, würde ich jedem Geschäftsmann raten, sich fest an seinen Bankier anzulehnen.