

THOMAS KEHL & MONA LINKE

DAS EINZIGE

BUCH

DAS DU ÜBER

FINANZEN

LESEN SOLLTEST



Von den Machern
des YouTube-Erfolgs
FINANZFLUSS

DER ENTSPANNTE WEG
ZUM VERMÖGEN

ullstein 

THOMAS KEHL & MONA LINKE

**DAS EINZIGE
BUCH
DAS DU ÜBER
FINANZEN
LESEN SOLLTEST**

DER ENTSPANNTE WEG
ZUM VERMÖGEN

Ullstein

Besuchen Sie uns im Internet:
www.ullstein.de



Originalausgabe im Ullstein Taschenbuch
1. Auflage Januar 2022
© Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2022
Alle Rechte vorbehalten
Abbildungen und Grafiken: © Anna Roschker, Finflow GmbH
Lektorat: Thorsten Schulte
Satz: Pinkuin Satz und Datentechnik, Berlin
Gesetzt aus der Scala OT
Druck und Bindearbeiten: CPI books GmbH, Leck
ISBN 978-3-548-06584-7

Für die Finanzfluss-Community.

Ihr habt durch eure Fragen, den unermüdlichen Austausch und eure ungebremste Unterstützung all unserer Projekte dieses Buch erst ermöglicht.

Inhalt

Vorwort	9
Das erwartet dich in neun Kapiteln	11
1 Sieben finanzielle Denkfehler	15
Die Rente wird schon irgendwie reichen	15
Geld hat die Welt zu einem schlechteren Ort gemacht	20
Gut mit Geld umgehen kann nur, wer es früh gelernt hat	22
Die Politik wird schon für mich sorgen	25
Die niedrigen Zinsen sind schuld, dass mein Geld sich nicht vermehrt	27
Ohne Finanzberater geht es nicht	32
Was alle machen, wird schon richtig sein	40
2 Stell die Weichen für deine finanzielle Zukunft	45
Wie du Ziele setzt – und sie erreichst	45
Deine Finanzen unter der Lupe: Wo stehst du?	57
Die Kunst des Sparens	62
Mit Schulden richtig umgehen	71
Diese Versicherungen brauchst du wirklich	76
3 Die Klassiker der Geldanlage	89
Girokonto, Sparbuch, Tagesgeld: die Non-Profit-Anlagen	90

Lebensversicherung, Bausparvertrag und Co.:	
Sparen auf Sparflamme	93
4 Immobilien – der steinige Weg zum Wohlstand	107
Mieten oder kaufen? Die große Frage	108
Eine Immobilie vermieten und nebenbei Geld verdienen?	117
Anteilsschein statt Eigenheim: andere Wege, in Immobilien zu investieren	121
5 Aktien – wie du die Börse für dich nutzen kannst	127
Was ist eine Aktie?	127
Was es bedeutet, Aktionär zu sein	128
Wie kann ich mit Aktien Geld verdienen?	129
Die Börse: ein Ebay Kleinanzeigen für Wertpapiere	130
Wie entsteht der Preis einer Aktie?	132
Gute und schlechte Risiken von Aktien	135
Die Wunderwaffe Diversifikation	139
6 Investmentfonds und ETFs – Wertpapiere kaufen im Paket	147
Das Prinzip eines Fonds: dein Quantum vom großen Ganzen	148
Index: das Barometer, an dem sich die Börsenwelt orientiert	150
Aktive Fonds	154
Passive Fonds	154
Die bescheidenen Renditen von aktiven Fonds	155
ETFs: investieren per Copy and Paste	159
Deine Strategie: lebe aktiv, investiere passiv	166

7	In vier Schritten zu deinem ersten Investment	177
	Schritt 1: Finde die richtige Balance zwischen Risiko und Sicherheit	177
	Schritt 2: So baust du dir dein Weltportfolio	184
	Schritt 3: Finde die passenden ETFs für dein Weltportfolio	196
	Schritt 4: Eröffne dein Depot für dein Weltportfolio	208
8	Was du schon immer wissen wolltest	221
	Wann ist der richtige Zeitpunkt loszulegen?	221
	Alles auf einmal oder scheinchenweise investieren?	225
	Investieren und Steuern:	
	Angst vor dem Finanzamt?	226
	Was tun beim Crash?	236
	Staatsanleihen für den Sicherheitsbaustein?	242
	Grün investieren: Wie geht Geldanlage mit gutem Gewissen?	244
9	Geld ist nicht die Welt? Was Finanzen mit Glück, Freiheit und Selbstverwirklichung zu tun haben	253
	Geld macht glücklich	254
	Geld bedeutet Freiheit	255
	Du kannst die Welt ein bisschen besser machen	260
	Du lebst (vermutlich) länger	261
	Du kannst in dich selbst investieren	263
	Das war's auch schon	267
	Glossar	269
	Anmerkungen	279
	Weiterführende Informationen	283

Vorwort

Während des Studiums starteten mein ehemaliger Schulfreund Arno und ich ein unscheinbares Projekt: Finanzvideos für Laien auf YouTube hochladen. Wir nannten den Kanal *Finanzfluss*, die deutsche Übersetzung für *Cashflow*. Uns war nämlich aufgefallen, dass es kaum leicht verständliche Inhalte zum Umgang mit Geld und zur Börse gab, vor allem nicht auf YouTube. Schon damals war ich überzeugt davon, dass sich jeder Mensch um seine eigenen Finanzen kümmern sollte. Das Thema ist einfach zu wichtig, um es anderen zu überlassen. Wir fingen also an, Erklär-Videos zu allen wichtigen Finanzthemen zu produzieren, von denen Einsteiger genauso profitieren können wie Leute, die sich schon mit der Börse beschäftigt haben. Und wir luden diese Videos Woche für Woche hoch.

Meine Faszination für Finanzen wurde vermutlich schon früh geweckt: Mein Lieblingscharakter in der Comic-Serie »Lustiges Taschenbuch« war schon immer der abenteuerfreudige, aber knausrige Dagobert Duck gewesen. Früh fing ich an, meinen eigenen »Geldspeicher« anzulegen und erste Erfahrungen an der Börse zu sammeln. Damals noch unter dem Welpenschutz meiner Eltern. Später machte ich eine Ausbildung zum Bankkaufmann und studierte parallel Betriebswirtschaft, zuerst in Frankfurt, dann an einer Pariser Business School. Nach dem Studium begann ich als Analyst in einer französischen Investmentbank. Das war eine span-

nende und lehrreiche Zeit – doch meine Karriere als Banker hielt nicht lange an. Denn das kleine Projekt Finanzfluss war inzwischen so groß geworden, dass wir es nicht mehr nebenbei betreiben konnten. Ich kündigte meinen Job, um mich in Berlin ganz dem Aufbau unserer finanziellen Bildungsplattform zu widmen.

Wir hätten uns damals nie vorstellen können, dass wir damit sechs Jahre später einmal Millionen Menschen erreichen würden. Heute erklären und zeigen wir alle möglichen Aspekte zum Thema Finanzen nicht mehr nur über zwei YouTube-Kanäle, sondern auch auf unserer Webseite, per Podcast, in Ratgeber- und Blogartikeln, in unserem wöchentlichen Newsletter, Livestreams und auf diversen Social-Media-Kanälen. Unterstützt werden wir dabei von einem bunten Team aus Redakteuren, Designern und Programmierern. Zu diesem Team zählt auch Mona Linke, gelernte Journalistin, die bei uns Ratgeber und Berichte aus der Finanzwelt für Blog und Newsletter verfasst. Mit ihr habe ich dieses Buch gemeinsam geschrieben. Über die Jahre haben wir es mit unserem Team geschafft, eine unglaublich große Community von ganz unterschiedlichen Menschen aufzubauen, die Spaß daran haben, ihre Finanzen selbst in die Hand zu nehmen, und die sich auch untereinander austauschen und unterstützen. Mit diesem Buch hältst du also die Welt von Finanzfluss in komprimierter Form in deinen Händen. Ich möchte dir unsere Erfahrungen bündeln und Antworten geben auf einige der vielen Tausend Fragen und Problemstellungen, die uns über die Jahre erreicht haben. Das Schöne ist: Du musst kein BWL-Studium und keine Karriere als Investmentbanker hinter dir haben, um intelligente finanzielle Entscheidungen zu treffen. Jeder kann

das: Menschen, die noch nie mit dem Thema in Berührung gekommen sind, genauso wie viele meiner ehemaligen Kollegen und Studienfreunde, die in der Finanzbranche arbeiten. Die schauen sich auch heute noch unsere Videos an, um zu erfahren, wie sie es mit ihrem eigenen privaten Vermögensaufbau am besten anstellen.

Ziel dieses Buches ist es, dir das Wissen und die praktische Anleitung zu geben, damit du das Beste aus deinem Geld herausholen kannst. Du wirst in der Lage sein, dich selbst um deine Finanzen zu kümmern. Auf dieser Grundlage kannst du anschließend selbst entscheiden, wie tief du dich in die Materie eingraben möchtest und wie viel Zeit du mit deinen Geldangelegenheiten verbringst. Denn entscheidend für deinen finanziellen Erfolg ist nicht, wie viel Mühe du dir machst. Ich selbst verbringe vermutlich nicht mehr als ein bis zwei Stunden im Monat mit meinen eigenen Finanzen. Entscheidend ist, dass du die richtige Strategie fährst – und auf ein paar fundamentale Fragen die richtigen Antworten hast, die du in diesem Buch finden wirst. Also lass uns das Thema jetzt zusammen anpacken und schauen, worauf es wirklich ankommt!

Das erwartet dich in neun Kapiteln

Dieses Buch ist in neun Kapitel gegliedert. Zunächst geht es um einige Glaubenssätze, die dich davon abhalten, mit einem gesunden Selbstvertrauen das Thema Geld und Vermögen selbst anzugehen. Im zweiten Kapitel nehmen wir deine finanzielle Situation unter die Lupe. Wir schauen uns

an, wo du aktuell stehst und wo du gerne hinmöchtest. Du lernst, klare und realistische Ziele zu formulieren – und was du konkret tun musst, um sie zu erreichen. Ich verrate dir, mit welchen Hilfsmitteln du völlig automatisch sparen und investieren kannst, ohne dass du auf etwas verzichten musst. Du erfährst auch, welche Versicherungen du wirklich brauchst und warum du alle anderen vernachlässigen kannst. Im dritten Kapitel wagen wir uns in kleinen Schritten in die Welt des Geldanlegens und schauen uns die beliebtesten Klassiker der Geldanlage an, vom Tagesgeldkonto über die Lebensversicherung bis hin zum Bausparvertrag. In Kapitel vier sehen wir uns das Thema Immobilien durch die Brille des Eigenheimbesitzers und des Anlegers an und klären eine der wichtigsten finanziellen Entscheidungen. Im fünften Kapitel steigen wir dann in die für viele Leser vielleicht neue, aber auch sehr spannende Welt der Aktien ein. Wir werden feststellen, dass die Börse kurzfristig betrachtet tatsächlich das Casino ist, für das sie so oft gehalten wird. Aber wir zeigen dir in Kapitel sechs auch, wie du durch das Beachten einiger Regeln die Anlageklasse Aktien lukrativ für dich nutzen kannst, indem du dein Geld langfristig in ETFs anlegst. In Kapitel sieben machen wir dich in vier einfachen Schritten zum Investor, bauen dein Portfolio, suchen passende ETFs und verraten dir, worauf du bei der Depotsuche achten musst. In Kapitel acht klären wir einige brennende Fragen, die unserer Erfahrung nach viele Menschen zögern lassen, endlich loszulegen. Wir sprechen über Steuern, Crashes, den richtigen Einstiegszeitpunkt und über grüne Geldanlage. Im letzten Kapitel möchte ich dich dann noch einmal motivieren und dir zeigen, wie eine geordnete finanzielle Situation und der

Beginn deines Vermögensaufbaus sich auf andere Aspekte
deines Lebens auswirken werden: auf Glück, Gesundheit
und Freiheit.

Viel Spaß mit diesem Buch!

Thomas Kehl

Berlin/Paris, Oktober 2021

1

Sieben finanzielle Denkfehler

Warum schieben eigentlich so viele Menschen das Thema Finanzen vor sich her? Es dürfte zum einen mit dem verstaubten Image zu tun haben, das Stichworten wie Hausratversicherung, Rentenlücke und Investmentfonds anhaftet. Zum anderen existiert noch immer eine Reihe von Mythen und Vorurteilen zu dem Thema. In diesem ersten Kapitel räumen wir mit den sieben größten finanziellen Irrtümern auf, von denen dir der ein oder andere vermutlich bekannt vorkommen wird. Und vielleicht hat er auch dich bislang davon abgehalten, das Ganze endlich mal anzugehen.

Die Rente wird schon irgendwie reichen

Beginnen wir direkt auf dem Boden der Tatsachen: Viele Menschen, die heute gut mit ihren Einkünften auskommen, werden mit der Rente finanzielle Probleme bekommen. Und selbst wer heute zu den Gutverdienern gehört und sich ein Leben mit vielen Annehmlichkeiten leisten kann, wird

seinen Lebensstandard mit Eintritt in den Ruhestand aufgeben müssen – zumindest, wenn er sich einzig und allein auf das staatliche Rentensystem verlässt.

Das gilt erst recht für die Mittelschicht, zu der nach Definition des Instituts der deutschen Wirtschaft gehört, wer zwischen 1.410 Euro und 2.640 Euro netto pro Monat verdient,¹ also im Schnitt etwa 25.000 Euro netto im Jahr. Dazu ein kleines Rechenbeispiel: Alexander Müller ist 45 Jahre alt und hat seit 25 Jahren einen festen Job, wofür er aktuell 35.000 Euro brutto im Jahr bekommt. Im Jahr 2043 wird er in den Ruhestand gehen und bis dahin in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. Gehen wir einmal davon aus, dass sich sein Gehalt jedes Jahr um 2 Prozent steigern wird, auch wenn das in der Realität natürlich nicht bei jedem Arbeitnehmer so laufen wird. Mit 67 Jahren bleiben Alexander nach Abzug von Steuern und inflationsbereinigt gerade einmal etwas mehr als 1.200 Euro zum Leben übrig.² Eine Summe, die in vielen Großstädten gerade mal für die Miete reicht. Die Rentenlücke, also die Differenz zwischen dem letzten Monatslohn (in seinem Fall etwa 2.800 Euro netto) und der zu erwartenden Rente, beträgt also 1.600 Euro nach Abzug von Steuern.

Ein höheres Einkommen bedeutet prinzipiell auch eine höhere Rente. Dadurch sinkt zwar die Wahrscheinlichkeit, mit 67 Jahren in die Altersarmut zu rutschen. Trotzdem schützt ein höherer Verdienst nicht davor, dass der Lebensstandard mitunter dramatisch sinkt.

Machen wir dazu noch eine Rechnung auf: Tanja Schmidt ist 40 Jahre alt, hat nach der Schule sechs Jahre studiert und arbeitet seither. Aktuell kommt sie auf ein Brutto-Jahresgehalt von 50.000 Euro. Nehmen wir an, dass sich ihr Ein-

kommen im Laufe ihres Arbeitslebens ebenfalls pro Jahr um 2 Prozent erhöhen wird. Bevor sie in Rente geht, wird sich ihr monatliches Einkommen also auf 7.200 Euro gesteigert haben. Als Rente bekommt sie aber nur knapp 3.300 Euro brutto, nach Abzug von Steuern entspricht das inflationsbereinigt 2.030 Euro. Das ist nicht einmal halb so viel, wie sie zuvor verdient hat.

Selbst wenn im Alter viele Kosten wegfallen, etwa weil der Nachwuchs aus dem Haus ist, weil Leasingraten oder Kredite abbezahlt sind, dann bedeutet eine Rentenlücke von beinahe 50 Prozent unter Umständen dennoch, seinen Lebensstil extrem einschränken zu müssen. Viele ältere Menschen wohnen nach wie vor in dem Einfamilienhaus mit den fünf Zimmern, das sie theoretisch nicht mehr bräuchten, an dem sie aber nun mal hängen. Oder sie träumen von einem »aktiven Ruhestand«: Die Zeit der Rente wollen sie dazu nutzen, um Dinge nachzuholen: noch einmal um die Welt zu reisen, sich ein Leben im Ausland aufzubauen oder gar eine Ferienimmobilie anzuschaffen. Ohne privat vorgesorgt und sich selbst Rücklagen für später gebildet zu haben, wird all das aber unmöglich bleiben.

Was sagt das Rentenniveau aus?



Inwieweit die spätere Rente einmal den Lebensstandard sichern wird, darüber soll das Rentenniveau Auskunft geben. Dabei wird die durchschnittliche Rente nach 45 Jahren Erwerbstätigkeit mit dem durchschnittlichen Einkommen ins Verhältnis gesetzt. Je höher das Rentenniveau ist, desto näher liegt die Standardrente am aktuellen Durchschnittslohn.

Je niedriger das Niveau, desto größer der Bedarf, selbst vorzusorgen. Ende der 1970er-Jahre lag das Rentenniveau noch bei knapp 60 Prozent. Im Jahre 2020 war das Rentenniveau bereits auf 48 Prozent abgesunken, bis 2030 soll es sogar unter die 45-Prozent-Marke fallen.

Wer mehr einzahlt, bekommt mehr Rente

Wie berechnet sich die Rente? Im deutschen Rentensystem gilt das Äquivalenzprinzip: Wer vorher mehr eingezahlt hat, bekommt später mehr heraus. Klingt zunächst einmal ganz fair. Das Problem ist: Vielen wird es mit ihrem Einkommen nicht gelingen, eine angemessene Rente zu erzielen und sich damit vor der Altersarmut zu schützen. Betroffen sind vor allem Beschäftigte im Niedriglohnssektor, Langzeitarbeitslose, Soloselbstständige oder Arbeitnehmer, die in Teilzeit arbeiten, sei es auch nur für eine gewisse Zeit. Im Geschlechtervergleich sind es insbesondere die Frauen, die von Altersarmut bedroht sind. Denn Frauen arbeiten nach wie vor häufiger in sozialen und damit schlechter bezahlten Berufen als Männer. Und mehrheitlich sind es auch immer noch Frauen, die aufgrund von Familienplanung und Elternzeit das Arbeitsleben für eine Zeit auf Eis legen oder in die Teilzeitbeschäftigung wechseln, um sich um Haushalt und Kinder zu kümmern. Fakt ist auch, dass in vielen Fällen Frauen trotz gleicher Qualifikation und Position schlechter bezahlt werden als ihre männlichen Kollegen. So betrug die durchschnittliche Rente von Frauen im Jahr 2019 gerade einmal 764,27 Euro, Männer kamen auf eine Rente von im Schnitt 1.186,74 Euro.³

Auf eine niedrige Rente musst du dich insbesondere dann einstellen, wenn du erst in ein paar Jahrzehnten in den Ruhestand gehen wirst. Warum ist das so? Weil beim deutschen Rentensystem auch das Umlageverfahren gilt. Das bedeutet: Wer heute beschäftigt ist und in die Rentenkasse einzahlt, finanziert damit den Ruhestand der aktuellen Rentner. Deine eingezahlten Beiträge werden also nicht für dich auf die Seite gelegt, sondern quasi gleich weitergereicht. Dieses System würde gut funktionieren – wäre da nicht der demografische Wandel. Denn weil die Menschen immer älter werden, müssen auch immer mehr Ruhestandler finanziert werden, für immer längere Zeit. Die Zahl der Erwerbstätigen dagegen schrumpft seit Jahrzehnten. Das Verhältnis zwischen künftigen Beitragszahlern und Rentnern ist damit sehr ungünstig. Aktuell wird ein Rentner von 1,8 Erwerbstätigen finanziert. Anfang der 1960er-Jahre sicherten noch sechs Erwerbstätige das Auskommen eines Rentenbeziehers. Bis 2050 sollen Prognosen zufolge auf einen zu finanzierenden Ruheständler nur noch 1,3 Erwerbstätige kommen.⁴

Private Vorsorge lautet also das Gebot der Stunde. Sich heute darauf zu verlassen, dass die Rente einmal so üppig ausfallen wird wie die der Elterngeneration, kann später für eine böse Überraschung sorgen. Das Rentenniveau sinkt seit Jahren, und mit dem bisherigen System, das auf dem Umlageverfahren basiert und zudem zu knapp einem Viertel über Steuergelder finanziert wird, ist ein baldiger Anstieg nicht zu erwarten. Mach dich deswegen lieber unabhängig von den staatlichen Beiträgen, einem sinkenden Rentenniveau oder eventuellen gesetzlichen Anpassungen wie beispielsweise einer Erhöhung des Rentenalters. Es führt

kein Weg daran vorbei, die Rente in die eigenen Hände zu nehmen und ein Vermögen aufzubauen. Das geht auch mit kleineren Beiträgen, wie du später sehen wirst.

Geld hat die Welt zu einem schlechteren Ort gemacht

»Eher kommt ein Kamel durch ein Nadelöhr, als ein Reicher in den Himmel«, soll angeblich schon Jesus gesagt haben. Selbst wenn es sich hierbei nur um eine Legende handeln dürfte, zeigt doch der Blick in die Geschichte immer wieder: Seit Anbeginn unserer Zeitrechnung sind Reichtum und Besitz schlecht beleumundet. Und das Stigma vom »schmutzigen« Geld, vom Wohlstand als etwas Verwerflichem und Unmoralischem, hat sich bis heute in weiten Teilen der Gesellschaft gehalten.

Es stimmt: Die Gier nach Geld lässt Menschen auch Dinge tun, die moralisch fragwürdig sind. Seit Jahrtausenden vernichten sich Menschen gegenseitig, um ihren Reichtum oder den ihres Landes zu vermehren. Die Meere sind verschmutzt und überfischt, während rund um die Uhr Regenwälder abgeholzt oder Löcher in den Boden gebohrt werden, um Öl und Gas aus der Erde herauszupressen. Und doch wäre es falsch zu behaupten, dass Geld der Ursprung allen Übels ist und sich die Welt mit seiner Einführung verschlechtert hat. Das Gegenteil ist der Fall – denn Geld ist zunächst einmal neutral. Was damit geschieht, ist nicht von vornherein ausgemacht, sondern liegt in der Hand seines Besitzers.

Geld, sei es in Papier- und Münzform oder virtuell in

Form von Ziffern auf dem Konto, ist ein Zahlungs- und Rechenmittel, mit dem Waren und Dienstleistungen erst messbar wurden. Dadurch hat Geld den Tauschhandel revolutioniert. Nur mithilfe von Geld konnten Erzeuger und Händler aus unterschiedlichen Branchen oder Orten miteinander ins Geschäft kommen, ohne sich dafür persönlich begegnen zu müssen. Geld ist die Grundlage der modernen Arbeitsteilung, von Innovation und technischem Fortschritt. Ohne Geld würde die leistungsfähige und produktive Wirtschaft, wie wir sie heute kennen, nicht existieren.

Geld ist außerdem ein Wertspeicher. Es speichert Kaufkraft und ermöglicht uns, dass wir Einnahmen zurücklegen und erst später verwenden können. Somit schaffen wir uns Freiheiten für die Zukunft und waren überhaupt erst in der Lage, in größeren Dimensionen zu denken, Banken, Kredite und Wertpapiere zu erfinden, Wirtschaftstreibende zu Gläubigern und Schuldnern zu machen und letztlich große Investitionen zu realisieren: den Aufbau von Häusern und Städten, von Schulen, Universitäten und Straßen. Mithilfe von Geld gelang es, eine Welt zu erschaffen, die sich im Laufe der Zeit zu einem besseren Ort entwickelt hat.

Geld ist die Grundlage dafür, dass wir Krankheiten und Epidemien überstehen, an denen wir vor ein paar Hundert Jahren zugrunde gegangen wären. Dass wir mit dem Flugzeug in ein paar Stunden um den Erdball fliegen oder innerhalb von Sekunden auf einem viereckigen Mini-Bildschirm alles Wissen der Welt abrufen können. Es ist die Basis dafür, dass wir in Städten zusammenleben, Flüsse überqueren und Universitäten besuchen, dass wir inzwischen an die 90 Jahre alt werden – oder älter.

Weltweit haben sich die Lebensbedingungen innerhalb

von ein paar Jahrhunderten um ein Vielfaches verbessert. Gerade einmal 30 Jahre alt wurde ein Mensch im Schnitt um 1800. Inzwischen liegt die Lebenserwartung eines Weltbürgers bei 72 Jahren. Bei 90 Prozent lag der Anteil an Analphabeten Anfang des 19. Jahrhunderts, heute können fast 90 Prozent der Erwachsenen weltweit lesen und schreiben.⁵ Und das Geld als Grundlage wirtschaftlichen Handelns, von Innovation und Fortschritt hat daran einen großen Anteil.

Fakt ist: Das Geld mit all seinen Eigenschaften und Einsatzmöglichkeiten hat den Grundstein dafür gelegt, dass wir heute, im 21. Jahrhundert, unter weit besseren Bedingungen leben als früher und von einer global vernetzten und in weiten Teilen hochtechnologisierten Welt profitieren.

Gut mit Geld umgehen kann nur, wer es früh gelernt hat

Es ist richtig: Viele Menschen haben nie beigebracht bekommen, wie man mit Geld umgeht. Deshalb haben sie Probleme, sich aktiv selbst um ihre Finanzen, ihren Vermögensaufbau und ihre Altersvorsorge zu kümmern. Und daher ist es immer wieder eine heftig diskutierte Frage: Sollte man Finanzen nicht in der Schule lehren? Ist es nicht der gesellschaftliche Auftrag der Schule, die Arbeitnehmer von morgen auf die Herausforderungen des wirklichen Lebens vorzubereiten? Steuern zu erklären und Börsenwissen zu vermitteln?

Klar, das wäre hervorragend – und die Vorstellung, dass

jeder junge Erwachsene mit dem Schulabschluss die Steuererklärung im Schlaf macht und mit 18 Jahren einfach berechnen kann, ob sich der angebotene Riester-Vertrag lohnt oder nicht, würde wohl niemandem missfallen. So spräche auch grundsätzlich nichts dagegen, jungen Erwachsenen ein solides, objektives Grundwissen über die Funktionsweise der Finanzmärkte oder den Unterschied zwischen guten und schlechten Produkten zu vermitteln. Millionen junger Erwachsener würde dieses Wissen entscheidenden Vorteil verschaffen auf dem Weg hin zu Wohlstand und finanzieller Unabhängigkeit.

Doch die Situation ist eine andere, und momentan sieht es nicht danach aus, dass in absehbarer Zeit ein Schulfach namens Finanzbildung in den deutschen Stundenplänen auftauchen wird. Nebenbei bemerkt könnte sich die Einführung eines solchen Schulfachs als eine ziemliche Herausforderung erweisen – und müsste auch nicht zwingend zu einer Besserung führen. Wer sollte das neue Fach denn unterrichten? Im Lehrerkollegium fände sich bestimmt jemand, der der Überzeugung ist, den Schülern die richtigen Ratschläge geben zu können. Im schlimmsten Fall könnte dann aber ein eiserner Verfechter von unrentablen Kapitallebensversicherungen vor der Klasse referieren oder ein Hobby-Trader seine zweifelhaften Analyse-Techniken zum Besten geben. Keine allzu attraktive Vorstellung.

Dass der Umgang mit Finanzen an der Schule nicht gelehrt wird, bedeutet aber noch lange nicht, dass deswegen niemand die Möglichkeit hat, sich finanzielles Wissen anzueignen und ein Vermögen aufzubauen. Es gibt viele Kompetenzen, die für das gesellschaftliche Leben relevant sind und die in keinem speziellen Schulfach thematisiert

werden: etwa die Steuererklärung, die Anmietung einer Wohnung, der Umgang mit dem Internet und Social Media, die Jobsuche, das Schreiben einer Bewerbung, das Führen einer erfolgreichen Beziehung oder die Erziehung von Kindern. All diese Dinge bewältigen die meisten dennoch – weil sie sich selbst informiert und Erfahrungen gesammelt haben.

Denke ich an meine eigene Schulzeit zurück, erscheint mir meine (französische) Englischlehrerin vor dem inneren Auge, deren eigene Sprachkompetenz keineswegs ausgereicht hätte, mich auf spätere berufliche Herausforderungen vorzubereiten. Dazu gehörte beispielsweise, einen Bewerbungsprozess auf Englisch zu durchlaufen, für den ich dann eben privat gelernt habe: mit Abendkursen an der Volkshochschule, Tandem-Training mit Muttersprachlern oder stundenlangen Serienmarathons mit Untertiteln. Das war völlig in Ordnung.

Beim Thema Finanzen funktioniert das ebenfalls. Jeder kann den Umgang mit Geld lernen, und das in jedem Alter. Dafür brauchst du weder ein Schulfach, noch musst du dich jahrelang durch Finanz- und Rechnungswesen-Seminare schleppen. Du musst lediglich damit anfangen. Das Wissen ist vorhanden und für jeden zugänglich, du musst es nur abrufen: auf Websites und Blogs, in Podcasts oder Videos, in Fachliteratur oder Finanznetzwerken im Internet. Die einzige Kompetenz, die du dafür benötigst, ist kritisches Denken. Bist du in der Lage, fundierte Fakten von wahrheitsverzerrendem Clickbaiting zu unterscheiden, ist das schon die halbe Miete.

Dass Börse und Co. in der Schule nicht genau wie Deutsch und Mathe behandelt wurden und werden, ist also

keine Ausrede. Schade ist es, ja. Aber jetzt ist es Zeit, dass du das Thema selbst angehst, egal wie jung oder alt, erfahren oder unerfahren, vermögend oder nicht vermögend du bist. Du allein bist dafür zuständig, dir das Wissen anzueignen, das du gerne hättest. Denn letztlich sind es deine Finanzen, die du regeln möchtest, und es sind deine Ziele, die du erreichen willst. Und das wirst du!

Die Politik wird schon für mich sorgen

Nicht wenige Menschen neigen dazu, sich in Finanzfragen auf den Staat zu verlassen. Zum Beispiel, indem sie darauf warten, dass das Rentensystem reformiert wird oder die Regierung einen Bürgerfonds einrichtet. Und das ist gar nicht mal überraschend. In der Tat schafft der Staat die grundlegenden Bedingungen, unter denen wir leben und arbeiten – und in vielen Belangen sorgt er bereits dafür, dass es uns sehr gut geht: Seit mehr als 70 Jahren sichert er den Frieden in unserem Land. Er sorgt für Rechtsstaatlichkeit und steht für eine unabhängige Justiz ein. Mit seinen Investitionen in die Infrastruktur hält er komplexe Produktionsketten und damit die Wirtschaft am Laufen – und sorgt dafür, dass wir sicher und schnell auf Straßen und Schienen reisen, rund um die Uhr Elektrizität haben und so belastbare Daten- und Telekommunikationsnetze wie in kaum einem Land. Wir genießen freien Zugang zu erstklassiger Bildung – zu staatlichen Schulen und Universitäten, von denen nicht wenige zu den renommiertesten akademischen Einrichtungen der Welt gehören. Natürlich bezahlen wir

für all diese staatlichen Leistungen und Förderungen Steuern – doch das tun andere Gesellschaften ebenfalls, und bekommen von dem Wohlstand ihres Landes häufig wenig zu spüren.

Es ist also gar nicht so weit hergeholt, sich den Staat auch als »Kümmerer« für unsere Finanzen zu wünschen. Und sichern nicht Staaten wie Schweden, Holland oder Norwegen die Zukunft ihrer Bürger durch Staatsfonds ab, über die sie deren Renten- und Sozialbeiträge zum Teil am Kapitalmarkt anlegen? Das stimmt. Und doch reicht es nicht aus, in finanziellen Fragen allein auf den Staat zu vertrauen. Gerade Deutschland ist ein Beispiel dafür: Die von der deutschen Politik erst durch Steuervergünstigungen geförderten Produkte wie Lebensversicherung oder Riester-Sparplan werfen inzwischen keine oder kaum eine Rendite mehr ab. Die Geldanlage ist ein Bereich, um den wir uns selbst kümmern müssen – und sollten. Eigenverantwortliches Denken und Handeln sind der Grundstein dafür, dass unsere Gesellschaft funktioniert.

Erstens ist es nicht Aufgabe des Staates, das bestmögliche aus deinem und meinem Geld herauszuholen. Und zweitens wird man sich mit einer solchen Anspruchshaltung – wie auch in anderen Lebensbereichen – nur selbst Steine in den Weg legen. Du wirst nicht damit anfangen, die eigenen Finanzen selbst in die Hand zu nehmen, wenn du der Meinung bist, dass jemand anderes eigentlich dafür verantwortlich ist. Und selbst wenn andere Regierungen das Geld ihrer Bürger erfolgreich anlegen, so könntest du dir selbst am Ausland ein Beispiel nehmen und mit deinem Ersparten genau das Gleiche anstellen – denn das ist viel leichter als gedacht. Um beim Beispiel Skandinavien zu bleiben: Sowohl

der schwedische als auch der norwegische Pensionsfonds, die die Renten der Bevölkerung sichern sollen, machen nichts anderes, als breit gestreut in Aktien zu investieren – und damit etwas, das du und ich auch selbst tun könnten. (Wie das genau funktioniert, erkläre ich dir weiter hinten im Buch ausführlich.)

Du hast die Möglichkeiten dazu, dein Ersparnis zu vermehren, und es liegt allein in deiner Hand, ob du es tust.

Die niedrigen Zinsen sind schuld, dass mein Geld sich nicht vermehrt

»Die Zinsen befinden sich auf einem Rekordtief.« So liest und hört man es immer wieder, und das seit Jahren. Ist es da kein Wunder, dass kaum jemand mehr ein Vermögen aufbauen kann? Auf den ersten Blick mag das plausibel klingen. Doch in der Realität waren die Zinsen für das Geld auf dem Sparbuch, in der Lebensversicherung oder in dem Bausparvertrag noch nie ausreichend, um ein Vermögen aufzubauen. Selbst Negativzinsen gab es schon vor 40 Jahren. Noch dazu ist es nicht (und war es nie) Aufgabe einer Zentralbank, dem Sparer hohe Guthabenzinsen zu bescheren. In der Kritik steht sie wegen der niedrigen Zinsen dennoch immer wieder.

Was sind Negativzinsen und wie entstehen sie?



Von negativen Zinsen spricht man, wenn die Verzinsung so niedrig ist, dass sie bereits im Minusbereich liegt. Für einen Gläubiger bedeutet das, dass er also nicht dafür belohnt wird, dass er sein Erspartes verleiht, sondern im Gegenteil dafür bezahlt. Mit seiner Geldanlage macht er entsprechend keine Gewinne, sondern Verluste.

Ein besonders unangenehmes Beispiel haltloser Kritik an der Europäischen Zentralbank (EZB) lieferte eine Illustration der *Bild*-Zeitung im Jahr 2019: »So saugt Graf Draghila unsere Konten leer«, titelte das Boulevard-Blatt damals, und wer die Zeitung aufschlug, dem grinste ein düster dreinblickender Mario Draghi, damals EZB-Präsident, mit entblößten Vampir-Zähnen entgegen. Es dürfte allen klar sein, dass der Mann keine »Konten leer gesaugt« hat.

Eine andere weit verbreitete These beklagt die angebliche »Enteignung« der Sparer, die ihr Geld in klassischen Anlagen wie dem Sparbuch, der Kapitallebensversicherung oder auf dem Tagesgeldkonto geparkt haben. Auch sie ist nicht ganz richtig – und sie vernebelt den Blick auf die Wirklichkeit. Denn dass jene Produkte schlecht oder gar negativ verzinst sind, ist alles andere als eine neue Entwicklung. Schaut man sich die Zinsentwicklung in den vergangenen 50 Jahren an, waren bescheidene Zinsen sogar eher die Regel als die Ausnahme. Entscheidend sind nämlich nicht die Nominalzinsen, wie sie in den meisten Statistiken zur Zinsentwicklung angegeben werden, sondern die Realzinsen. Um diese Unterscheidung zu verstehen, braucht es einen kurzen Exkurs.

Wenn wir Zinsen oder Renditen vergleichen wollen, müssen wir uns die realen Zinsen anschauen. Diese sind vom nominalen Zins zu unterscheiden: Steht in den Unterlagen deiner Versicherung, dass du bisher 1,4 Prozent Zinsen pro Jahr verdient hast, sind damit die nominalen Zinsen gemeint. Um den realen Zins zu ermitteln, musst du von diesem Nominalzins den durch die Inflation entstandenen Wertverlust abziehen. Die Inflationsrate beschreibt die Entwicklung der Kaufkraft. Beträgt die Inflationsrate beispielsweise 2 Prozent, dann steigen die Preise für Waren und Dienstleistungen pro Jahr um 2 Prozent. Entsprechend nimmt auch deine Kaufkraft, also das, was du dir von deinem Geld letztendlich kaufen kannst, um 2 Prozent ab. Nehmen wir eine Inflation von 2,4 Prozent an, dann liegt die *reale* Rendite einer Lebensversicherung mit 1,4 Prozent *nominaler* Verzinsung also bei minus 1 Prozent. Das bedeutet, dass dein Erspartes von Jahr zu Jahr um 1 Prozent an Wert verliert. Du kannst dir weniger davon kaufen. Das ist nichts Neues, denn Inflation hat es immer schon gegeben. Für sichere, also risikoarme Geldanlagen wie das Sparbuch, das Girokonto oder das Tagesgeldkonto sind eine negative reale Verzinsung und damit eine negative tatsächliche Rendite also eher der Normalzustand.

Schauen wir uns die Entwicklung der Realzinsen auf dein deutsches Sparbuch in Abbildung 1 auf der nächsten Seite an. Es wird deutlich: Das Phänomen der (realen) Negativzinsen hat es immer schon gegeben, beispielsweise in den Jahren 1973 oder 1981. Wie kann das sein? Es liegt ganz einfach daran, dass die Preise in diesen Jahren um bis zu 7 Prozent gestiegen sind. Die Guthabenzinsen fürs Sparbuch reichten



Abbildung 1: Vergangene Entwicklung der Zinsen vor und nach Inflation⁶

nicht aus, um die Inflation auszugleichen, das Sparguthaben hat an Wert verloren.

Vorderstes Ziel der EZB ist es, für Preisstabilität zu sorgen: Die Preise für Waren und Dienstleistungen sollen nicht zu stark steigen, aber auch nicht stagnieren oder gar fallen. Hingegen ist es nicht Aufgabe der EZB, den Sparern ordentliche Guthabenzinsen zu ermöglichen. Du bist selbst für deine Geldanlage verantwortlich und kannst dein Geld vermehren – ganz egal, was die EZB tut. Es gibt heute genauso wie früher schon Möglichkeiten, sein Geld intelligent anzulegen.

Durch die jahrelange Debatte und Suche nach einem Schuldigen für die Niedrigzinsen geht etwas anderes völlig unter: Niedrige Zinsen können auch von Vorteil sein. Für Unternehmen und Staaten ergeben sich dadurch attraktive Konditionen, weil sie sich zu kleinem Preis Geld leihen können, um sich oder ihren Haushalt zu finanzieren.

Auch hat die Niedrigzinspolitik dafür gesorgt, dass an-

derswo die Kurse gestiegen sind: Immobilien oder Aktien haben seit der letzten Finanzkrise 2007/2008 beinahe konstant an Wert gewonnen. Zum einen, weil es nie so einfach war wie heute, an frisches Geld zu kommen, wodurch auch mehr investiert wird: In das eigene Unternehmen, in neue Projekte – oder ganz einfach an der Börse. Zum anderen, weil es dadurch zu einem Anlagenotstand gekommen ist: Deutsche Staatsanleihen oder Produkte wie ein Sparbuch lohnen sich heute nicht mal mehr auf dem Papier (vor ein paar Jahren waren zumindest die nominalen Zinsen noch hoch) – und dadurch drängt es immer mehr Investoren an die Börse, oder sie investieren in Sachwerte, Immobilien oder Edelmetalle wie Gold.

Wichtig ist allein, dass du dich auf die positiven Seiten konzentrierst. Es hat immer Anlageklassen gegeben, mit denen sich kaum Gewinne machen ließen, und solche, die ertragreicher waren. Ganz unabhängig davon, wie streng oder locker die Geldpolitik der EZB war. Es gilt, das Beste aus der Situation zu machen. Will heißen: sich darauf zu fokussieren, wo es heute hohe Renditen gibt, statt dauernd das Tagesgeldkonto zu wechseln, um aus einer ohnehin schon wenig ertragreichen Anlage noch Zinsen herauszuquetschen. Du möchtest ein Vermögen aufbauen. Und das war damals möglich und ist es heute noch – ganz egal, wie hoch oder wie niedrig die Zinsen stehen.

Ohne Finanzberater geht es nicht

Hast du dich schon einmal mit einem Kundenberater deiner Bank getroffen? Und falls ja: Erinnerst du dich noch, mit welchem Gefühl du damals die Filiale verlassen hast? Vielleicht möchtest du darauf antworten wie die Mehrheit der Teilnehmer einer Umfrage, denen man diese Frage gestellt hat. Knapp 60 Prozent der Befragten waren überzeugt, der Berater habe sich mit seinen Empfehlungen an den individuellen Kunden-Bedürfnissen orientiert. Gut die Hälfte meinte sogar, dass die Kundenwünsche für den Berater an erster Stelle gestanden hätten.⁷

Und damit dürften sie einer Illusion aufgesessen sein. Denn in Wahrheit spielt es für viele Berater keine Rolle, was für den Kunden das Beste wäre. Nicht ohne Grund: Jedem Kunden stets das für ihn passendste und günstigste Produkt zu empfehlen würde für die meisten den finanziellen Ruin bedeuten. Doch um es gleich vorneweg zu sagen: Es wäre unfair, der gesamten Beratungsbranche den Schurkenstempel aufzudrücken, steht doch für einige Experten tatsächlich das Wohlergehen ihrer Kunden im Fokus. Und für einige Menschen kann das Gespräch mit dem Berater durchaus von Vorteil sein: Wer vorher noch nie mit finanziellen Themen in Berührung gekommen ist, beschäftigt sich dann immerhin mit den eigenen Finanzen – was schon einmal besser ist, als gar nichts zu tun.

Der Berater ist eigentlich ein Verkäufer

Bank- und Finanzberater haben ein anderes Interesse als ihre Kunden, die sie in einem verglasten Besprechungsraum zu einem »kostenlosen« Gespräch empfangen. Und das hat einen einfachen Grund: Sie sind keine Berater, wie die Berufsbezeichnung es suggeriert, sondern Verkäufer.

Ziel des Kunden ist es, das Beste aus seinem Geld herauszuholen und in ein für ihn passendes Finanzprodukt zu investieren. Das Ziel eines Bank- oder Finanzberaters dagegen besteht darin, bestimmte Produkte zu verkaufen – aber längst nicht alle, die der Markt zu bieten hat. Stattdessen wird er seinen Kunden hauptsächlich jene Produkte anbieten, von deren Verkauf das Bankhaus profitiert, weil es an den Gewinnen des Produkthanbieters beteiligt wird. Dabei kann es sich zum Beispiel um eine private Rentenversicherung handeln, die die Bank im Auftrag einer Versicherungsgesellschaft vermittelt. Oder um Anteile an einem Investmentfonds, dessen Herausgeber eine Tochtergesellschaft der Bank ist. Selbst wenn es also im Sinne des Beraters wäre, seinen Kunden bestmöglich entgegenzukommen – und das ist bei vielen Beratern der Fall –, dann wird er dazu häufig nicht in der Lage sein – weil er eben nur aus einem beschränkten, oft sehr teuren Produktportfolio wählen kann, das ihm sein Bankhaus zur Verfügung stellt. Warum der Bankberater handelt, wie er handelt, ist also nachvollziehbar.

Der ungezwungene Besuch in der Bankfiliale kann dann auch ziemlich ins Geld gehen. Überzeugt ein Berater einen Kunden beispielsweise von einem hauseigenen Investmentfonds, fällt direkt beim Kauf einmalig ein Ausgabeaufschlag an. Das ist eine Art Vertriebsprovision: eine Prämie dafür,

dass das Produkt erfolgreich vermittelt wurde. Bei Rentenfonds beträgt der Ausgabeaufschlag schon mal 5 Prozent der angelegten Summe. Werden also beispielsweise 20.000 Euro direkt in den Investmentfonds investiert, ist der Kunde bereits bei Abschluss des Vertrages um 1.000 Euro ärmer.

Wir sehen also: Die Ziele eines angestellten Bankberaters sind Vertriebsziele, er und sein Unternehmen profitieren von den Abschlussprämien und -provisionen. Der Kunde möchte dagegen erfahren, welche Versicherungen sich für ihn lohnen oder wie er sein Geld am besten anlegt. Der Interessenkonflikt ist offensichtlich. Denn für den Kunden wird es durch das eingeschränkte Produktangebot und zusätzliche Kosten beinahe unmöglich, eine gute Entscheidung zu treffen. Am besten wäre es, er würde sich für ein Produkt entscheiden, bei dem überhaupt keine Abschlusskosten, Makler-Provisionen oder überteuerten Verwaltungskosten anfallen. Es gibt auch unabhängige Berater, die tatsächlich völlig autonom arbeiten und sich von ihren Kunden direkt pro Stunde bezahlen lassen. Solche Honorarberater stehen in keiner Verbindung mit einem Finanzinstitut, einer Bank oder einer Versicherungsgesellschaft. Sie machen aber nur einen Bruchteil der gesamten Beratungslandschaft in Deutschland aus.

Willst du dein Geld anlegen, bist du nicht gezwungen, von Beratern empfohlene mittelmäßige Fonds zu besparen oder zweitklassige Versicherungen abzuschließen. Was mit deinem Geld geschieht, entscheidest du selbst – und nicht ein Finanzberater. Du trägst dafür die Verantwortung, im Guten wie im Schlechten. Selbst wenn du einem Bankmitarbeiter die völlige Kontrolle über deine Finanzen überlässt, bist du selbst verantwortlich, wenn etwas schiefgeht. So ist

es auch in den Dokumenten vermerkt, die dir bei Vertragsabschluss vorgelegt werden. Niemand wird dir deine Verluste ersetzen. Und niemand wird dir die gezahlte Provision erstatten, wenn du feststellst, dass ein anderes Produkt die bessere Wahl gewesen wäre. Darüber solltest du dir stets im Klaren sein. Es geht um dein Geld, nicht um das des Beraters. Und deshalb wird auch nicht er sich in 20 Jahren ärgern, wenn du keine Rendite mit deinem Geld erzielt hast, sondern du selbst.

Als ich meiner Mutter einen überteuerten Fonds verkaufte

Noch krasser ist der Interessenkonflikt zwischen Berater und Kunde bei Strukturvertrieben. Was sind Strukturvertriebe? Wem das auf Anhieb nichts sagt, der muss vielleicht einfach nur in seiner Erinnerung wühlen: Gab es da nicht diesen einen, eher entfernten Bekannten, der einem seltsamerweise dauernd über den Weg lief und der nicht müde wurde, einem die Vorteile einer völlig kostenlosen Beratung oder »Analyse« der eigenen finanziellen Situation anzubieten? Möglicherweise hat es sich bei diesem Zeitgenossen um einen Strukturvertriebler auf der Suche nach neuer Kundschaft gehandelt.

Auch im Strukturvertrieb werden Finanzprodukte verkauft, bloß passiert das außerhalb der Filiale und vor allem im eigenen Familien- und Freundeskreis. Auch hier geht es darum, Abnehmer für bestimmte Fonds oder Versicherungen zu finden, bei erfolgreichem Vertragsabschluss winkt dem Verkäufer eine Provision. Anders als bei der Beratung durch einen Bankmitarbeiter ist sie seine einzige Einnah-

mequelle. Ein festes Gehalt gibt es nicht, sprich: Seine Existenz hängt davon ab, dass er jeden Monat möglichst viele Produkte mit möglichst hohen Provisionen für ihn selbst an den Mann oder die Frau bringt. Der Verkaufsdruck ist also deutlich stärker als bei der klassischen Finanzberatung – und der Interessenkonflikt somit noch einmal extremer.

Strukturvertriebe sind hierarchisch aufgebaut. Neben dem eigentlichen Produktverkauf geht es gleichzeitig darum, neue Mitarbeiter anzuwerben. Sollte das tatsächlich gelingen, nachdem man unermüdlich im Bekanntenkreis herumgefragt hat, ob sich nicht jemand »ein wenig Geld dazuverdienen möchte«, steigt der neue Mitarbeiter eine Hierarchiestufe weiter unten ein als jener, von dem er angeheuert wurde. Und: Ein Teil der Provision, die der zuletzt angeworbene Vertriebler verdient, geht an seinen Anwerber. Auf diese Weise bekommt die Hierarchie-Treppe immer mehr Stufen, denn Ziel eines jeden Außendienstlers wird es sein, weitere Mitarbeiter an Bord zu ziehen und damit mehr zu verdienen. Das Ganze ist kein Zuckerschlecken, so viel kann ich aus eigener Erfahrung sagen, denn: In meiner Jugend war auch ich eine Zeit lang Teil dieser Branche. Wie zig andere hochmotivierte junge Vertriebler versuchte ich, Menschen in WG-Küchen, am Telefon oder in meinem selbst angemieteten Büro von Finanzprodukten zu überzeugen. Geld gab es nur, wenn der Vertrag in der Tasche war. Umso größer waren die Versprechungen an die vielen kleinen Vermittler: »Du musst ja nur zehn Lebensversicherungen im Monat verkaufen, und schon hast du die 15.000 Euro zusammen. Und du wirst doch sicher fünf gute Freunde haben, die du beraten kannst und die dich dann an zehn andere weiterempfehlen?«

Mein 19-jähriges Ich hatte man damit überzeugt, und so machte es mir auch nichts aus, ganz unten im Pyramidensystem zu beginnen, sozusagen am Ende der Nahrungskette, und mich zum Berater ausbilden zu lassen. Und ja – auch ich habe mich gefreut, wenn ich lukrative Produkte wie eine Lebensversicherung loswerden konnte, bei deren Abschluss gleich zu Anfang 2,5 Prozent Provision ausgeschüttet wurden. Bei 30 Jahren Laufzeit und einer Vertragssumme von ungefähr 40.000 Euro bedeutete das für mich, auf einen Schlag 1.000 Euro zu verdienen.

Auf den ersten Blick reizvoll war auch der Ruhm, der einem zuteilwurde, hatte man nur genügend Fonds und Versicherungspolice in einem Monat verkauft. Es gab sogenannte Motivationsreisen, die einen auf Firmenkosten in die schicksten Luxus-Ressorts dieser Welt führten. Jedes Jahr fand ein großes Event statt, wo einem auf einer riesigen, prächtig ausgeleuchteten Bühne vor Tausenden anderen, vor allem männlichen Kollegen und ihren Lebenspartnerinnen, ein Award für die eigenen »Vertriebserfolge« überreicht wurde. In Begleitung von epischer Musik und unter goldenem Konfettiregen, versteht sich. Dieser Erfolg wurde letztlich an zwei Kernfragen gemessen: Wie viel Provision konntest du eintreiben, und wie viele neue, motivierte Berater konntest du an Land ziehen?

Schaut man sich das System von innen heraus an, wird es also kaum überraschen, dass ein »freier« Finanzvermittler aus dem Strukturvertrieb einem Kunden in vielen Fällen nicht zu jenem Produkt raten wird, das für seine Bedürfnisse am besten geeignet wäre. Stattdessen wird er

- das Produkt anpreisen, das ihm die höchste oder überhaupt eine Provision beschert – also beispielsweise

zu einer Kapitallebensversicherung raten, obwohl es Alternativen gibt, die für den Kunden viel profitabler wären,

- dir solche Produkte vorschlagen, die seine Organisation im Angebot hat, und damit nur einen Bruchteil aller möglichen Angebote,
- dir mitunter ein paar Jahre später zu einem neuen, »viel besseren und innovativeren« Produkt raten, um erneut eine Provision und Abschlussgebühren einzunehmen.

Auch ich konnte trotz meiner Ausbildung (sie bestand aus ein paar Wochenend-Vorträgen) nicht unterscheiden zwischen »guten« und »schlechten« Produkten. Meiner eigenen Mutter hatte ich irgendwann zu einem überteuerten Immobilienfonds geraten, in den ich dann für sie ihr Geld investierte. Das war vor der Finanzkrise 2008. Ich hörte auf meine Kollegen, die beteuerten, dass der Fonds »schon immer 5 Prozent Rendite gemacht« habe und eine »absolut sichere Nummer« sei. Ich hielt das Produkt für eine tolle Sache. Im Zuge der Finanzkrise wurden dann Immobilienfonds mit immensen Verlusten abgewickelt. Alle Immobilien wurden zu hohen Abschlägen verkauft. Bis heute hat sich der Markt an offenen Immobilienfonds von diesem Paukenschlag nicht mehr erholt.

Du kannst dein eigener Experte sein

Für einige Angelegenheiten kann es durchaus sinnvoll sein, sich Rat beim Experten zu suchen. Bei der Finanzierung einer Immobilie beispielsweise kommt man häufig gar nicht drum herum. Suchst du dagegen nach der für dich besten

Methode, dein Geld sinnvoll anzulegen und damit Gewinne zu erzielen, brauchst du die Beratung nicht. Du alleine bist dir ein sehr viel besserer Berater, denn:

- Du hast die freie Wahl zwischen allen Produkten, die es gibt – und nicht nur solchen, die die Hausbank im Portfolio führt,
- du kannst Kosten und Steuern deiner Geldanlage auf ein Minimum drücken, weil kein Mittelsmann bezahlt werden muss,
- deine Wünsche und Bedürfnisse stehen im Fokus – und nicht die Provision des Beraters,
- du kannst über Jahrzehnte bei deiner Strategie bleiben, ohne dich ständig zu einem Wechsel überreden zu lassen, für den du unnötige Gebühren bezahlen würdest,
- du kannst dir genau die Informationen beschaffen, die du brauchst – ohne befürchten zu müssen, dass Risiken vernachlässigt oder Gewinnchancen übertrieben dargestellt werden.

Ich habe dir diesen Einblick in die Welt der Finanzberatung nicht in der Absicht gegeben, ein ganzes System an den Pranger zu stellen. Ich selbst bin diesen beruflichen Weg gegangen, weil ich glaubte, meinen Kunden etwas Gutes zu tun. Dabei war ich zum damaligen Zeitpunkt völlig ahnungslos, welche alternativen Möglichkeiten es eigentlich gibt, sein Geld intelligent anzulegen. Entscheidend ist aber: All diese Möglichkeiten lassen sich ohne Hilfe von außen ausschöpfen. Um für deinen Ruhestand vorzusorgen, ein Depot zu eröffnen oder die Versicherung zu finden, die für dich am besten geeignet ist, brauchst du keine Hilfe von einem Finanzprofi. Du kannst das alles alleine schaffen. Und

spätestens, wenn du dieses Buch zugeklappt hast, wirst auch du festgestellt haben: Die eigenen Finanzen zu regeln ist viel einfacher als gedacht.

Was alle machen, wird schon richtig sein

Sich auf der Flucht vor dem Feind von der Herde zu trennen ist eine schlechte Idee. Es überlebt, wer den anderen folgt. In der Tierwelt ist dieses Verhalten überlebenswichtig. Und es ist auch in uns Menschen, die wir bekanntlich ebenfalls Herdentiere sind, bis heute fest verankert.

In unserer gegenwärtigen Welt laufen wir nur noch selten Gefahr, von einem Raubtier erlegt zu werden. Und doch folgen wir gern anderen – und wännen uns in der Sicherheit der Gemeinschaft. Auch bei unseren finanziellen Entscheidungen orientieren wir uns häufig an anderen. Ein Beispiel: Rund 50 Prozent der Deutschen sind im Besitz eines Sparbuchs. Es ist mit deutlichem Abstand die beliebteste Anlageform hierzulande.⁸ Für jemanden, der sich bisher kaum mit dem Thema Geldanlage befasst hat, erscheint es naheliegend, sein Geld ebenfalls auf dem Sparbuch zu parken. Der Gedanke: So schlecht kann das ja nicht sein, wenn schon die Hälfte der Bevölkerung darauf setzt. Dass es auf das Geld auf dem Sparbuch so gut wie keine Zinsen und eigentlich sehr viel bessere Alternativen gibt, wird übersehen. So trügerisch können Entscheidungen sein, wenn man fremde Meinungen unbesehen übernimmt. Man möchte auf Nummer sicher gehen, tut aber häufig genug das Gegenteil.

Selbst wenn wir erraten können, dass eine Entscheidung falsch ist, treffen wir sie oftmals trotzdem – weil andere sie getroffen haben. Wie kommt das? Etliche Studien haben das Phänomen der Massenpsychologie untersucht und herausgefunden: Dass Menschen anderen Menschen folgen, passiert andauernd und oftmals unbewusst. Ein klassisches Beispiel ist das Verhalten von Fußgängern, die an einer roten Ampel warten. Überquert ein einziger die Straße, folgen ihm weitere. Der Hang zum Stehenbleiben ist weit größer, wenn alle anderen ebenfalls geduldig warten.

Einige Evolutionsforscher erklären sich das Phänomen des »Mitziehens« damit, dass selbstständiges Nachdenken Energie kostet. Mit dieser sparsam umzugehen ist ein menschlicher Überlebenstrieb und nach wie vor in uns verwurzelt. Das kann fatale Folgen haben, denn der Weg der Masse ist keineswegs immer der richtige Weg.

Noch mehr als fremde Menschen beeinflusst uns unsere direkte Umgebung, also Freunde, Familie, Bekannte – auch was Finanzielles angeht. Wenn jemand im näheren Umfeld schlechte Erfahrungen mit Aktien gemacht hat, weil er oder sie vielleicht in den 1990ern mit Telekom-Aktien spekuliert und ein Vermögen in den Sand gesetzt hat, dann wird die Lust auf Wertpapiere automatisch sinken. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass man sich dann gar nicht erst mit dem Thema beschäftigt und wie selbstverständlich das Ersparte in einen Bausparvertrag steckt, ohne rational darüber nachzudenken oder überhaupt andere Möglichkeiten in Erwägung zu ziehen. Wenn dagegen Tausende von Anlegern plötzlich ihr Erspartes in eine Ramsch-Aktie stecken, weil das den ein oder anderen über Nacht zum Millionär gemacht hat, sinkt auch bei uns selbst die Hemmschwelle,

sich auf einen solchen Wahnsinn einzulassen. Ich spiele hier auf den Gamestop-Hype an, bei dem sich zig Privatanleger im Februar 2021 in Internet-Foren wie Reddit versammelt und mit geballter Anlegerkraft den Aktienkurs der Videospiel-Kette in völlig irrationale Höhe getrieben haben. Das Ganze mit dem erklärten Ziel, professionellen Hedgefonds eins auszuwischen, die auf fallende Kurse gewettet hatten. Dass dabei viele Menschen ihre Rücklagen verpulvert haben, wird gern vergessen.

»Wann immer man sich in der Mehrheit wiederfindet, ist es Zeit, innezuhalten und genau das zu hinterfragen«, hat Mark Twain einmal gesagt. Nicht mit der Menge zu gehen war aus Sicht des Schriftstellers essenziell. Dazu muss man sagen: Es wäre ebenso unvernünftig, sich immer aus Prinzip der Massenmeinung entgegenzustellen. Selbst denken, lautet die Devise. Das Fundament einer durchdachten Entscheidung ist das eigene Denken.

Was Kollegen, Freunde, die Generation der Großeltern oder fremde Menschen im Internet mit ihrem Geld angestellt haben, muss nicht zwangsläufig falsch sein. Doch allzu häufig haben auch andere Leute nicht so recht den Durchblick – selbst wenn es den Anschein macht. Oder sie haben Entscheidungen getroffen, die zu ihren individuellen Bedürfnissen passen, deinen eigenen aber nicht im Entferntesten entsprechen. Es geht darum, die Entscheidungen anderer zu hinterfragen, darüber nachzudenken, sich zu informieren und letztlich eine eigene Meinung zu bilden.

Klar, es gehört viel Mut dazu, sich gegen den Mainstream zu stellen. Doch sich selbst Wissen anzueignen und Dinge zu hinterfragen, um so auf die eigene Urteilskraft vertrauen zu können, wird belohnt: mit dem unvergleichlichen

Gefühl, etwas aus eigener Kraft heraus geschafft zu haben.



Auf den Punkt:

Die gängigsten finanziellen Irrtümer aufgelöst

- Vieles spricht dafür, dass du dich um deine Finanzen selbst kümmerst.
- Die staatliche Rente wird sehr wahrscheinlich nicht ausreichen, um dir im Alter deinen Lebensstandard zu erhalten, denn das Rentenniveau sinkt seit Jahren.
- Wer früh gelernt hat, mit Geld umzugehen, mag einen Vorteil haben. Nichtsdestotrotz kannst du dir alles Wissen in jedem Alter aneignen, das du brauchst, um deine Finanzen in den Griff zu bekommen.
- Du musst kein Profi sein, um dein Geld sinnvoll anzulegen, und auch keinen Profi dafür anheuern. Zumal die meisten Finanzberater mehreren Interessenkonflikten unterliegen.
- Lass dich nicht von den niedrigen Zinsen entmutigen. Die gab es schon vor 50 Jahren, und genauso gab und gibt es sinnvollere Wege, dein Geld gewinnbringend anzulegen.