

Simon Schöbel

# MONEY MIND SET

Finanzieller  
Erfolg  
beginnt  
im Kopf

EINFACH SCHLAU

INVESTIEREN

echt **EMF**

echt **EMF**

Simon Schöbel

# MONEY MIND SET

Finanzieller  
**Erfolg**  
beginnt  
im **Kopf**

## ÜBER DEN AUTOR

Simon Schöbel betreibt seit 2020 die Finanzkanäle „Invest-Science“ mit mehreren Millionen monatlichen Videoaufrufen und über 400.000 Followern. Er ist Speaker für eine junge Audience, berät namhafte Finanzunternehmen und hat „YourMoney“, den größten öffentlich-rechtlichen Finanzkanal auf TikTok, mit aufgebaut. Er hat in Hof (B.A.) und Mannheim (M.Sc.) studiert und lebt und arbeitet heute in Frankfurt

 @invest\_science

 @investscience

 @InvestScience

EINFACH SCHLAU INVESTIEREN

echt 

# IMPRESSUM

Alle in diesem Buch veröffentlichten Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Verlags gewerblich genutzt werden. Eine Vervielfältigung oder Verbreitung der Inhalte des Buchs ist untersagt und wird zivil- und strafrechtlich verfolgt. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Speicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die im Buch veröffentlichten Aussagen und Ratschläge wurden von Verfasser und Verlagsorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie für das Gelingen kann jedoch nicht übernommen werden, ebenso ist die Haftung des Verfassers bzw. des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Für die Inhalte der in dieser Publikation enthaltenen Links auf die Webseiten Dritter übernehmen wir keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen. Die Ereignisse in diesem Buch sind größtenteils so geschehen, wie hier wiedergegeben. Für den dramatischen Effekt und aus Gründen des Personenschutzes sind jedoch einige Namen und Ereignisse so verfremdet worden, dass die darin handelnden Personen nicht erkennbar sind.

echtEMF ist eine Marke der Edition Michael Fischer

1. Auflage

Originalausgabe

© 2024 Edition Michael Fischer GmbH, Donnersbergstr. 7, 86859 Igling

Covergestaltung: Janine Kühnle

Coverfoto: Felix Leichum

Redaktion: Veronika Weiss

Grafiken im Innenteil: Simon Schöbel

Layout und Satz: Janine Kühnle

Printed in Germany

ISBN 978-3-7459-2426-8

[www.emf-verlag.de](http://www.emf-verlag.de)

*Für alle, die klug im Umgang mit ihrem Geld  
werden wollen – möge euch dieses Buch auf eurem Weg  
zum finanziellen Erfolg unterstützen.*

# INHALT

Vorwort. . . . .	8
Das richtige Money Mindset. . . . .	10
Befreie dich von Glaubenssätzen. . . . .	25
Das richtige Spiel spielen. . . . .	43
Investieren leicht gemacht – Erste Schritte für den Anfang . . . . .	53
Das achte Weltwunder – der Zinseszins . . . . .	61
Vermögen aufbauen . . . . .	68
Mach es dir einfach . . . . .	81
Die Verhaltenslücke . . . . .	93
Die Zukunft verstehen . . . . .	102
Immobilien als Investment – mehr als nur ein Dach über dem Kopf. . . . .	116
Die weite Welt des Investierens . . . . .	142
Die Geschichten, die wir uns erzählen. . . . .	163
Finanzielle Ziele setzen und erreichen – ein Schritt-für-Schritt-Plan. . . . .	184
Langfristiges Denken für finanziellen Erfolg. . . .	206
Zufriedenheit – das ultimative finanzielle Ziel. . .	218
Schlusswort . . . . .	230
Bonus. . . . .	236
Quellenverzeichnis. . . . .	248

# VORWORT

Dieses Buch ist weit mehr als nur eine Anleitung zum Geldanlegen. Es ist ein Angebot zur Veränderung. Eine Einladung, dein Denken und dein Handeln in Bezug auf Finanzen, Geld und Investieren neu zu definieren.

Heutzutage sind die Möglichkeiten, unser Geld zu vermehren, so zahlreich wie nie zuvor. Trotzdem stehen viele von uns, wenn es um finanziellen Erfolg geht, vor einer unsichtbaren Barriere: unseren eigenen Denkmustern. Diese bilden eine Mauer, die aber nicht aus Beton und Stahl besteht, sondern aus unseren eigenen Gedanken und Einstellungen gebaut ist. Diese Mauer hindert uns daran, das volle Potenzial unserer finanziellen Möglichkeiten auszuschöpfen. Oder anders gesagt: Uns fehlt das richtige Money Mindset.

Was genau meine ich damit? Das „richtige“ Money Mindset ist zuallererst von der Überzeugung geprägt, dass der wissende Umgang mit den eigenen Finanzen kein Privileg einiger weniger Menschen ist, sondern eine Fähigkeit, die jede Person erlernen kann. Es ist die Gewissheit, dass finanzieller Erfolg nicht von Glück abhängt, sondern von klugen Entscheidungen und einer gesunden Einstellung gegenüber Geld.

In diesem Buch werde ich dir zeigen, wie du dich von negativen Denkmustern befreist. Es wird natürlich auch um die besten Anlageklassen für deinen Vermögensaufbau gehen. Aber in erster Linie will ich dir näherbringen, wie du dich psychologisch austricksen kannst, um optimale Entscheidungen für deine Finanzen zu treffen. Und zwar Entscheidungen, die wirklich zählen und Wirkung zeigen. Entscheidungen, die in Übereinstimmung mit deiner Lebensrealität, deinen Zielen und deinen Werten stehen.

Mein Ziel mit diesem Buch ist es nicht nur, dir Wissen zu vermitteln, sondern auch, dich zu inspirieren und zu motivieren, dich aktiv mit Geld, Finanzen und dem Investieren zu beschäftigen. Denn am Ende der Lektüre dieses Buchs stehen für dich nicht nur ein neuer Sparplan oder die Eröffnung eines Girokontos. Am Ende steht ein neues Bewusstsein, ein verändertes Denken, das dich durch seine Konsequenzen dazu befähigt, dein Leben nach deinen eigenen Vorstellungen zu gestalten.

Finanzieller Erfolg beginnt im Kopf. Und mit dem Kauf dieses Buchs hast du den ersten Schritt auf deinem Weg zu einem finanziell erfolgreichen Leben bereits getan.

Ich wünsche dir viel Spaß und zahlreiche Erkenntnisgewinne beim Lesen meines Buchs.

Liebe Grüße, Simon

## KAPITEL 1

# DAS RICHTIGE MONEY MINDSET

Christopher Paul Gardner wurde am 9. Februar 1954 in Wisconsin geboren. Chris hatte keine sorglose Kindheit. Er wuchs in relativ ärmlichen Verhältnissen auf. Seine Mutter verbrachte einige Zeit im Gefängnis, während der er mit seinen Geschwistern in einem Pflegeheim untergebracht wurde. Aber nicht nur seine Kindheit, sondern auch seine späteren Lebensjahre waren nicht leicht. So versuchte er sich erst in der US Navy, bevor er als selbstständiger Handelsvertreter medizinische Geräte verkaufte. Sein Erfolg war jedoch, wohlwollend formuliert, bescheiden. Als er eines Tages zwischen zwei Terminen in San Francisco einen Mann sah, der aus seinem roten Ferrari ausstieg, war er so fasziniert von dessen Erscheinungsbild und Ausstrahlung, dass er ihn bat, ihm zwei Fragen stellen zu dürfen. Der Mann gab ihm höflich die Erlaubnis, und Gardner wollte wissen:

„Was tun Sie? Und wie tun Sie es?“

Der Mann antwortete, er sei Börsenmakler. „Um in diesem Job erfolgreich zu sein, muss man gut mit Zahlen und Kunden umgehen können. Der beste Einstieg in diese Branche ist, ein unbezahltes Praktikum bei einer Investment-

bank zu machen. Anders bekommen Sie sonst keinen Fuß in die Tür.“

Nach mehreren Vorstellungsgesprächen schaffte es Gardner tatsächlich, einen Fuß in die Tür zur elitären Finanzwelt zu bekommen. Während seines Praktikums, Anfang der 1980er-Jahre in San Francisco, fiel er jedoch in ein finanzielles Loch. Während er tagsüber zur Arbeit ging, übernachtete er mit seinem kleinen Sohn Christopher fast ein Jahr lang in Obdachlosenheimen und manchmal sogar in den Toilettenräumen der U-Bahn-Stationen. Gardners Geschichte könnte hier zu Ende sein. Sie wäre eine tragische Geschichte unter vielen anderen tragischen und vergessenen Geschichten.

Doch es kam anders. Nach seiner Broker-Ausbildung bekam Chris Gardner tatsächlich eine Festanstellung und wurde finanziell erfolgreich. Seine Geschichte veröffentlichte er als Buch und schaffte es damit sogar an die Spitze der US-Bestsellerliste. Das Werk wurde später zudem unter dem Titel „Das Streben nach Glück“ mit Will Smith in der Hauptrolle verfilmt. Viel mehr Prominenz für seine Lebensgeschichte zu erhalten, ist wohl kaum möglich.

Diese Geschichte ist ein Paradebeispiel für eine Heldenstory. Das Narrativ dieser lautet: Selbst wenn einem die größten Widerstände im Leben begegnen, muss man sich nur durchkämpfen und einen sehr gut bezahlten Job ergattern. Falls das gelingt, steht einem Leben in Wohlstand und einer Hollywood-Verfilmung nichts mehr im Wege.

Das Problem bei solchen Heldengeschichten ist meistens, dass die individuellen Erfahrungen und Situationen

der darin handelnden Personen sich nur äußerst schlecht auf die eigene Ausgangslage übertragen lassen. Du kannst aus solchen Geschichten sicherlich oft ein paar grundsätzliche Weisheiten über Arbeitseinstellung und Durchhaltevermögen lernen. Jedoch hat jeder Mensch seine ganz eigenen Erfahrungen, wie die Welt um ihn herum funktioniert. Was du selbst erlebt oder ausprobiert hast, ist für dich deutlich einprägsamer als das, was du nur aus zweiter Hand erfahren hast. Chris Gardener ist in Armut aufgewachsen. Seine Einstellung zu Arbeit, Risiko und Rendite verhält sich zu den Erfahrungen eines Menschen, der buchstäblich mit einem goldenen Löffel im Mund in eine Millionärsfamilie hineingeboren wird, wie der Tag zur Nacht.

Chris Gardner weiß Dinge über Geld, die du nicht weißt. Du weißt Dinge über Geld, die ich nicht weiß. Ich weiß Dinge über Geld, die ihr beide nicht wisst und auch nicht wissen könnt.

Wir sind alle davon überzeugt, dass wir wissen, wie die Welt funktioniert. Jedoch haben wir nur einen winzigen Teil der Welt kennengelernt. Da unser Gehirn diese Erfahrungen aber als außerordentlich wichtig abspeichert, nutzen wir basierend auf diesen Erfahrungen sogenannte „Heuristiken“ – vereinfacht gesagt: mentale Abkürzungen –, um Urteile zu fällen und Entscheidungen zu treffen. Diese Heuristiken dienen uns als einfache, aber effiziente Regeln.

Evolutionstechnisch bieten sie viele Vorteile: Wenn unsere Vorfahren vor Jahrtausenden einer unmittelbaren Gefahr ausgesetzt waren, also beispielsweise überraschend vor einem aggressiven Mammut standen, blieb ihnen keine Zeit

für eine ausführliche Analyse aller möglichen Handlungsoptionen. Vielmehr musste innerhalb von Sekundenbruchteilen entschieden werden: Kampf oder Flucht. Diese Reaktion wird auch heute noch automatisch in uns aktiviert, sobald wir uns bedroht fühlen.

Wenn wir in einer akut brenzligen Situation sind, etwa mit Tempo 180 über die Autobahn brettern und ein anderes Fahrzeug unerwartet die Spur wechselt, müssen wir blitzschnell reagieren. In solchen Momenten, wo wir die Gesamtsituation nicht umfassend analysieren können, hilft uns die Heuristik, instinktiv schnell zu bremsen oder auszuweichen. Heuristiken können also nicht nur gut, sondern sogar lebensrettend sein.

Zudem ersparen sie uns das Aufbringen von viel mentaler Energie, da sie für wiederkehrende Probleme effektive Lösungen liefern, die auf Erfahrungen basieren. Wer einmal durch den Verzehr eines bestimmten Nahrungsmittels eine Lebensmittelvergiftung hatte, wird dieses Essen für längere Zeit meiden und schützt sich so vorsorglich.

In einem sich schnell verändernden Umfeld können Heuristiken uns die flexible Anpassung an neue Gegebenheiten erheblich erleichtern. Polizei und Feuerwehr bewerten zum Beispiel Krisensituationen anhand weniger Schlüsselindikatoren, um sofortige Entscheidungen über die beste Vorgehensweise zu treffen. Wenn es brennt, zählt jede Sekunde.

**Heuristiken** sind mentale Strategien, die Menschen nutzen, um Entscheidungsprozesse zu beschleunigen, besonders in komplexen oder

unklaren Situationen. Sie ermöglichen es uns, ohne eine umfassende Analyse zu Urteilen zu kommen, was oft zu effizienten, wenn auch nicht immer perfekten Entscheidungen führt.

Das Prinzip der Heuristik ist bereits seit der Antike bekannt und wurde im Laufe der Jahrhunderte von zahlreichen Gelehrten auf unterschiedliche Weise beschrieben und weiterentwickelt. In den 1970er-Jahren wurde die Erforschung von Heuristiken und den mit ihnen im Zusammenhang auftretenden kognitiven Verzerrungen maßgeblich von den Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky vorangetrieben.

**Kognitive Verzerrung** ist der Sammelbegriff für systematische fehlerhafte Neigungen beim Wahrnehmen, Erinnern, Denken und Urteilen. Kognitive Verzerrungen bleiben oft unbewusst und basieren auf den Heuristiken.

Kahneman und Tversky identifizierten und kategorisierten Heuristiken sowie Verzerrungen und demonstrierten deren Einfluss auf das menschliche Urteilsvermögen und die Entscheidungsfindung. Ihre bahnbrechenden Arbeiten haben das Verständnis darüber, wie Menschen denken und Entscheidungen treffen, erheblich geprägt und einige der wichtigsten Beobachtungen in der kognitiven Psychologie und Verhaltensökonomie hervorgebracht. Besonders erkenntnisreich ist die Tatsache, dass Heuristiken zu systematischen Denkfehlern (den kognitiven Verzerrungen) führen können.

Das ist besonders in Situationen unvoreilhaft, in denen eine detaillierte Analyse möglich und vorteilhaft wäre. Das wusste schon der Schriftsteller Sir Arthur Conan Doyle: „Nichts ist trügerischer als eine offenkundige Tatsache.“ Trugschlüsse, Fehler und Irrtümer, die auf Heuristiken folgen können, wurden in unzähligen Publikationen, meist basierend auf Kahneman und Tversky, wissenschaftlich unter die Lupe genommen. Einige davon möchte ich dir hier vorstellen:

**1. Die Verfügbarkeitsheuristik:** Wir überschätzen gerne die Häufigkeit oder Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses, basierend darauf, wie leicht uns selbst Beispiele dafür in den Sinn kommen.

Obwohl Fliegen statistisch gesehen eine der sichersten Reismethoden ist, führen Flugzeugabstürze und die spektakulären Berichterstattungen darüber zu einer verzerrten Wahrnehmung in der Öffentlichkeit und übermäßiger Angst innerhalb der Gesellschaft. Das gleiche Phänomen führt auch eine irrationale Angst vor Haiattacken, Terroranschlägen und Kindesentführungen herbei. All diese Dinge sind schrecklich, aber selten. Wenn man Menschen nach der Häufigkeit dieser Ereignisse fragt, werden die Schätzungen systematisch zu hoch ausfallen.

**2. Die Repräsentativitätsheuristik:** Wir neigen dazu, die Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses danach einzuschätzen, wie typisch oder repräsentativ es für die entsprechende Kategorie ist. Anstatt statistische Grund-

sätze oder tatsächliche Wahrscheinlichkeiten zu berücksichtigen, stützen wir uns auf Ähnlichkeiten und Muster, die wir erkennen.

Ein bekanntes Beispiel ist das „Linda-Problem“. Linda ist 25 Jahre alt, Single, aufgeschlossen und sehr intelligent. Sie hat einen Abschluss in Philosophie. Als Studentin hat sie sich intensiv mit den Problematiken um Diskriminierung und soziale Gerechtigkeit auseinandergesetzt. Auch an Fridays-for-Future-Demonstrationen nahm sie teil. Was ist wahrscheinlicher? 1) Linda ist Bankangestellte oder 2) Linda ist Bankangestellte und aktiv in der feministischen Bewegung? Obwohl es logisch betrachtet unwahrscheinlicher ist, dass zwei Ereignisse gleichzeitig eintreten (Linda ist eine Bankangestellte UND in der Frauenbewegung aktiv), als dass nur eines dieser Ereignisse eintritt (Linda ist eine Bankangestellte), neigen viele Menschen dazu, die Wahrscheinlichkeit des Eintretens zweier Ereignisse (Aussage 2) höher einzuschätzen als die Wahrscheinlichkeit eines einzelnen Ereignisses (Aussage 1). Das widerspricht den Grundregeln der Wahrscheinlichkeitsrechnung und zeigt, dass wir dazu neigen, repräsentative Informationen (wie Lindas Beschreibung, die gut zu einer feministischen Aktivistin passt) über statistische Logik zu stellen.

**3. Der Selbstüberschätzungsfehler:** Dieser beschreibt, wie wir dazu neigen, unsere eigenen Fähigkeiten, unser Wissen oder unsere Kontrolle über Ereignisse

zu überschätzen. Beim Investieren tritt dieser Fehler besonders häufig auf.

Wenn man beginnt, in den Aktienmarkt zu investieren, können anfängliche Erfolge dazu führen, dass man glaubt, ein besonderes Gespür und Wissen über den Aktienmarkt zu haben. Anstatt diese Erfolge der allgemeinen positiven Marktentwicklung oder einfach dem Glück zuzuschreiben, beginnen Neulinge dann häufig, riskantere Investitionen zu tätigen, da sie überzeugt davon sind, potenzielle Verluste zu vermeiden und Marktbewegungen vorhersagen zu können (wozu sie natürlich nicht imstande sind).

**4. Der Bestätigungsfehler:** Hierbei geht es um die Neigung, bevorzugt nach Informationen zu suchen, die unsere eigenen Vorannahmen bestätigen, und diese zu interpretieren.

Ein Beispiel dafür ist die selektive Wahrnehmung von Nachrichten, die mit unseren politischen Überzeugungen übereinstimmen, während wir gegenteilige Informationen ignorieren oder abwerten. Dieses Verhalten führt unweigerlich zu einer zunehmend polarisierten Sichtweise und mindert unsere Fähigkeit, ein vollständigeres Bild der Gesamtsituation zu erfassen. Gerade auf Social-Media-Plattformen ist zu beobachten, dass die Algorithmen diesen Effekt noch verstärken, indem sie frühere Interaktionen als Parameter dafür nutzen, angezeigte Inhalte dauerhaft zu personalisieren. Dadurch entsteht eine „Echokammer“ vol-

ler Gleichgesinnter, in der gegenteilige Meinungen nur noch selten vorkommen.

**5. Der Ankereffekt:** Dieser beschreibt die Tendenz, sich bei Entscheidungen zu stark auf die ersten erhaltenen Informationen (den „Anker“) zu verlassen. Sobald ein Anker gesetzt ist, tendieren wir dazu, die nachfolgenden Schätzungen und Entscheidungen an diesem Anker auszurichten, selbst wenn dieser irrelevant oder willkürlich ist.

Zum Beispiel könnte die erste Preisangabe für ein Produkt unsere Wahrnehmung des angemessenen Betrags beeinflussen, selbst wenn der ursprüngliche Preis deutlich überhöht war. Das kann in Verhandlungen ausgenutzt werden, indem man absichtlich einen hohen oder niedrigen Anker setzt, um von vornherein einen günstigen Verhandlungsspielraum anzupeilen.

Neben diesen gerade erwähnten Heuristiken gibt es noch viele weitere, die insbesondere im Umgang mit Geld ihre negative Wirkung entfalten können. Im Verlauf dieses Buchs werden uns ein paar davon wiederbegegnen.

Ende 2023 war ich in Wiesbaden im Statistischen Bundesamt zu Gast und hatte die Chance, mit den sogenannten „Wirtschaftsweisen“ zu sprechen. Als wichtigstes wirtschaftspolitisches Beratungsgremium der Bundesregierung wissen sie so einiges über Geld. Eines der fünf Mitglieder des Gremiums ist Ulrike Malmendier, die an der US-Eliteuniversität Berkeley in Kalifornien lehrt. Sie hat sich in ihren Forschungen unter anderem damit beschäftigt, wie

Menschen mit ihrem Geld umgehen. In der Theorie treffen wir nämlich finanzielle Entscheidungen basierend auf unseren Zielen und den Vorteilen aller Finanzprodukte, die uns zur Verfügung stehen. Aber in der Praxis gehen wir so natürlich nicht vor.

Prof. Malmendier fand durch ihre Forschungen heraus, dass finanzielle Handlungen von Menschen stark auf den Erfahrungen ihrer Mitmenschen und ihrer Generation beruhen und sogar noch stärker auf den Erfahrungen, die sie früh in ihrem (Erwachsenen-)Leben gemacht haben. Das Sprichwort „Zeig mir deine Freunde und ich sag dir, wer du bist“ bekommt so eine durchaus gewichtige Bedeutung. Wir alle werden jeden Tag von unserem sozialen Umfeld, unserem Freundeskreis und unserer Familie in unseren Entscheidungen beeinflusst. Die finanziellen Entscheidungen und Glaubenssätze unserer engsten Mitmenschen sind sehr oft unsere eigenen.

Und die Glaubenssätze von Menschen zum Thema Finanzen zu verändern, ist ein schwieriges Unterfangen. Zwar ist einer meiner Lieblingssätze „Steter Tropfen höhlt den Stein“, und der ist durchaus wahr. Allerdings kann man sich nur zu gut vorstellen, wie viel Zeit es in Anspruch nimmt, einen Stein mit Wassertropfen in eine bestimmte Form zu bringen ... Zumal in dieser Metapher auch Wassertropfen von anderen Seiten beständig auf den Stein einprasseln.

Mit diesem Buch kommt gleich ein ganzer Wasserfall an Ideen daher, der dein zukünftiges finanzielles Handeln formen kann. Das Gute daran ist: Je mehr du dich mit deinen Finanzen beschäftigst, desto eher ist es dir möglich, deine

finanziellen Einstellungen in eine positive Richtung zu verändern. Wissen ist Macht, und mehr Wissen macht nichts.

Als besonders hilfreich erachte ich ein Konzept, mit dem du deinen Umgang mit Geld vier Bereichen zuordnen kannst:



Abb. 1: Die vier Felder des Geldes

Jedes dieser Felder beeinflusst die anderen Faktoren und wird wiederum selbst von diesen verändert. Wenn du Geld verdienst, kannst du Geld ausgeben. Wenn du Geld ausgibst, kannst du weniger Geld sparen. Wenn du weniger Geld sparst, kannst du auch weniger investieren. Wenn du weniger Geld investieren kannst, dein Geld also nicht für dich „arbeiten“ kann und du dir neben dem Arbeiten kein Vermögen aufbauen kannst, bist du gezwungen, Geld zu verdienen.

Natürlich könnte diese Kaskade auch anders aussehen. Wenn du mehr Geld verdienst oder weniger Geld ausgibst,

kannst du mehr Geld sparen und dadurch mehr Geld investieren. Wenn du mehr Geld investierst, durch dieses Buch lernst, worauf du dabei achten musst, und so effektiv dein Geld für dich arbeiten lässt, wirst du mittelfristig entweder weniger arbeiten können oder mehr Geld zum Ausgeben haben. Bestenfalls wird dir sogar beides möglich sein.

Jedes dieser vier Felder kannst du heute aktiver gestalten als jemals zuvor in der Geschichte unserer Zivilisation. Die Gründe dafür sind vielfältig und lassen sich hauptsächlich auf den technologischen Fortschritt, die Globalisierung und unseren vereinfachten Zugang zu Informationen zurückführen.

Was einerseits ein Segen ist, kann andererseits auch ein Fluch sein.

Ob du es willst oder nicht, du stehst heutzutage stärker in der Verantwortung, finanzielle Entscheidungen zu treffen, als jemals in der Menschheitsgeschichte zuvor. Wärest du vor circa 150 Jahren in Deutschland geboren, hättest du es deutlich schwerer gehabt, an Geld zu kommen, allein schon durch weniger Freiheit bei der Berufswahl und Karriereentwicklung. Insbesondere für Frauen gab es kaum Möglichkeiten zur beruflichen Entfaltung, wenn man von der Hausfrauentätigkeit einmal absieht, die zu keinerlei finanzieller Unabhängigkeit führen konnte. Der Zugang zu Bildung und finanziellen Ressourcen war stark eingeschränkt, und die sozialen Normen jener Zeit legten strikte Rollenbilder fest, die den individuellen (finanziellen) Spielraum erheblich begrenzten. Heutzutage bieten sich vor allem durch die fortschreitende Digitalisierung der Gesellschaft, verbunden

mit einer Vielfalt an verfügbaren Informationen, die zur persönlichen Weiterbildung genutzt werden können, Möglichkeiten für Einzelne, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen und dadurch eine stabile wirtschaftliche Basis zu schaffen. Trotzdem erfordert gerade das auch ein höheres Maß an Eigenverantwortung und die Fähigkeit, komplexe finanzielle Sachverhalte zu verstehen und zu managen.

Die vielfältigen und zahlreichen Möglichkeiten zur Berufs- und Tätigkeitswahl sowie die damit verbundenen Spezialisierungsoptionen, die wir heute beobachten können, sind das Ergebnis gesellschaftlichen Fortschritts und des Aufstiegs der Dienstleistungssektoren. Während diese Sektoren in Deutschland damals nur etwa 20 Prozent der Wertschöpfung ausmachten, sind es heute rund 70 Prozent. Auch der Stellenwert von Luxusgütern hat deutlich zugenommen: Wir sind eher in der Lage, uns Konsumartikel zu leisten, die über den alltäglichen Bedarf hinausgehen. Vor der Industrialisierung war daran allein schon produktionstechnisch wie auch aufgrund von kärglichen Lohnverhältnissen nicht zu denken.

Bis hinein in die jüngere Vergangenheit war es vielen Menschen nicht möglich, effektiv Geld zu sparen und zu investieren: Wer in den 1970er Jahren in Deutschland – sowohl in West- als auch in Ostdeutschland – Rücklagen bilden wollte, konnte maximal auf ein Sparbuch zurückgreifen. Moderne Sparinstrumente wie hochverzinsliche Sparkonten, Geldmarktfonds oder staatlich geförderte Sparpläne standen noch nicht zur Verfügung. Das physische Verwahren von Wertgegenständen in der eigenen Wohnung war die

Regel, nicht die Ausnahme. Ich selbst habe vor einigen Jahren erfahren, dass meine Großeltern tatsächlich über viele Jahre hinter ihrer Badewanne Gold im Wert von mehreren Zehntausend Mark eingelagert hatten.

In den späten 90er-Jahren konnte man immerhin schon sein Geld am Kapitalmarkt in Aktien investieren. Allerdings war das relativ kompliziert, denn Transaktionen konnten ausschließlich per Telefon bei einem spezialisierten Börsenhändler zu horrenden Preisen durchgeführt werden. Die ersten Exchange-Traded-Funds (ETFs), die es möglich machten, kostengünstig, flexibel und vor allem breit gestreut Geld zu investieren, wurden erst im Jahr 2000 eingeführt. Und erst ab dem Jahr 2015 war eine relevante Marktdurchdringung sowie flexible Anpassung von Sparplänen bei niedriger Ordergebühr zu beobachten.

Aktuell ist die Situation eine andere.

Wir alle haben – nicht nur auf unsere finanziellen Entscheidungen bezogen – heute mehr Optionen als jemals zuvor und doch fühlen wir uns oft gehemmter als jemals zuvor. Der Psychologe Barry Schwartz hat in „Anleitung zur Unzufriedenheit“ treffenderweise argumentiert, dass eine große Fülle an Auswahlmöglichkeiten Menschen systematisch zur Überforderung treibt. Evolutionstechnisch sind wir nämlich nicht darauf ausgelegt, eine große Menge an Informationen parallel verarbeiten zu können. Unsere Vorfahren lebten in einer Umgebung, die durch einfache soziale Strukturen, begrenzte Ressourcen und akute Überlebensherausforderungen gekennzeichnet war. Oder anders formuliert: Wenn unsere Vorfahren vor einem Säbelzahn tiger standen, bedurfte es

## KAPITEL 2

# BEFREIE DICH VON GLAUBENSÄTZEN

keiner komplexen Ratschläge zur finanziellen Vorsorge oder Ruhestandsplanung (bei einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 35 bis 40 Jahren wäre das sowieso nicht von größerer Bedeutung gewesen).

Da unser Gehirn trotz veränderter Umgebung nach wie vor auf solch einfache Entscheidungsmuster gepolt ist, kann es gerade bei unangenehmen und komplexeren Herausforderungen durch die neu gewonnene Entscheidungsvielfalt zur sogenannten Entscheidungsparalyse kommen. Das ist ein Zustand, in dem die Überflutung durch zu viele Optionen oder Informationen dazu führt, dass wir unfähig werden, Entscheidung zu treffen. Dieser Zustand wird zudem noch begleitet und verstärkt durch die Angst vor Fehlern und das Streben nach der perfekten Wahl. Im Umkehrschluss verstärkt sich auch unser Bedauern über getroffene Entscheidungen, wenn diese mal gefällt wurden, und gleichzeitig verringert sich das eigene Wohlbefinden, wie Barry Schwartz erklärt. Wird diese Paralyse dann noch mit dem Einfluss und den Meinungen von Familie und Freundeskreis kombiniert, ist das Chaos perfekt.

Genau diese Dynamik tritt bei finanziellen Entscheidungen in den allermeisten Fällen verlässlich auf.

In den kommenden Kapiteln erwartet dich deswegen eine Anleitung, die dir dabei hilft, ein gutes Verständnis für deine finanzielle Situation zu entwickeln, wichtige Lebensentscheidungen zu treffen und mit einem klaren Kompass durch die Welt der Finanzen zu navigieren.

Geld ist die Wurzel allen Übels. Vielleicht ist dir dieser Satz geläufig. Das Narrativ, das dahintersteckt, lautet, dass die Begierde nach Geld und materiellem Reichtum zu moralischem Verfall, Korruption und verschiedenen Formen des Leids führt. Jemand, der Geld begehrt und es zu Reichtum bringen möchte, ist keine Person, die über eine hohe moralische Integrität verfügt.

Das Zitat kann zudem auch noch mit unzähligen Beispielen aus der Wirtschaftsgeschichte untermauert werden. Bernie Madoff, ein ehemaliges geschätztes Mitglied der US-amerikanischen High Society und Vermögensverwalter derselbigen, gestand 2008 widerwillig, dass er gleich nach Charles Ponzi als wohl berüchtigtster Betreiber eines Schneeballsystems in die Geschichte eingehen wird.

**Ein Schneeballsystem** ist eine Form des Betrugs, bei dem die Rendite für Investierende, die schon länger im Geschäft sind, durch das Kapital von neuen Investierenden erzielt wird, anstatt durch legitime Geschäftstätigkeiten oder den Handel mit realen Produkten oder

Dienstleistungen. Charles Ponzi wandte diese Methode als einer der ersten an, und daher werden Schneeballsysteme heute gemeinhin auch als Ponzi-Systeme bezeichnet.

Madoff lockte Anlegewillige mit der Aussicht auf hohe und vor allem beständige Renditen, die zu gut waren, um wahr zu sein. Überzeugungsarbeit lieferte hier nicht nur sein renommierter Name – denn Madoff galt als eine Art Börsenlegende –, sondern auch die Tatsache, dass er zunächst die Gewinne tatsächlich lieferte. Doch statt aus Investments kamen diese, wie es bei einer Ponzi-Masche so üblich ist, aus den Taschen neuer Investierender. Diese Strategie ist jedoch alles andere als nachhaltig und fällt früher oder später in sich zusammen – sobald der Nachschub an neuen Geldgebern versiegt oder eine große Menge der Anlegerinnen ihr Geld zurückverlangt. Mit der weltweiten Finanzkrise waren beide Bedingungen erfüllt, und Madoffs Kartenhaus fiel in sich zusammen. Dabei trieb die Gier nach Geld auf beiden Seiten ihr Unwesen: Bei Madoff war es sein unersättliches Verlangen nach Geld, Macht und Status – auch durch seine zahlreichen Spenden sicherte er sich über viele Jahre hinweg ein hohes Ansehen als Mitglied der amerikanischen High Society. Seine Kundinnen und Kunden setzten bei der Aussicht auf überdurchschnittliche Renditen die Scheuklappen auf und hinterfragten überhaupt nicht mehr, wie diese erzielt worden waren. Der finanzielle Gesamtschaden, der durch Madoff verursacht wurde, beläuft sich auf rund 65 Milliarden US-Dollar.

Auch die Akteure des deutschen Autoherstellers Volkswagen wurde im sogenannten „Abgasskandal“ ebenfalls von Gier getrieben. Volkswagen gab zu, Software in Millionen von Dieselfahrzeugen manipuliert zu haben, um Abgastests zu umgehen und die Fahrzeuge umweltfreundlicher erscheinen zu lassen, als sie tatsächlich waren. Das Ziel war es, die Öffentlichkeit zu täuschen und so von der Konkurrenz Marktanteile zu gewinnen. Ohne die Manipulation hätte Volkswagen Umrüstungen an den Autos vornehmen und diese zu deutlich höheren Preisen auf dem Markt anbieten müssen. Diese Täuschung führte zu erheblichen finanziellen Strafen für das Unternehmen und belastete den Aktienkurs über viele Jahre. Teilweise reichen die Nachwirkungen des Imageschadens bis heute, und die Gerichte sind aktuell noch immer mit den Revisionsverfahren für einige der Angeklagten beschäftigt.

Für ihre grenzenlose Gier nach Gewinnen sind oft auch Pharmaunternehmen kritisiert worden.

Beispiel gefällig? Im Jahr 2015 erwarb Turing Pharmaceuticals die Rechte an Daraprim, einem lebenswichtigen Medikament zur Behandlung von Toxoplasmose und bestimmten Malariainfektionen. Kurz nach der Übernahme erhöhte der damalige CEO, Martin Shkreli, den Preis des Medikaments von 13,50 USD auf 750 USD pro Tablette, eine Preiserhöhung von über 5.000 Prozent. Shkreli trug außerdem weiter zur negativen Wahrnehmung seiner Person bei, indem er auf Social Media und in Interviews arrogant auftrat und für etwaige Kritik unempfindlich war. Er zeigte keinerlei Reue für die Preiserhöhung und machte

oft provokative Aussagen, was ihm unter anderem von der BBC den Titel „The most hated man in America“ einbrachte. Ein paar Jahre später landete er übrigens wegen anderer unlauterer Geschäftsaktivitäten für knapp fünf Jahre hinter schwedischen Gardinen.

Diese Beispiele für illegale Handlungen aus Geldgier könnte man beliebig lange fortführen. Die Krux ist nur: Die Aussage „Geld ist die Wurzel alles Übels“ ist trotzdem nicht korrekt.

Dieser Satz kommt nämlich aus dem Neuen Testament der Bibel und hat sich fälschlicherweise in unseren heutigen Sprachgebrauch eingeschlichen (sicherlich auch aufgrund der gerade beschriebenen Beispiele). Das Zitat stammt genau gesagt aus dem 1. Timotheusbrief 6,10: „Denn die Wurzel aller Übel ist die Habsucht; einige, die ihr verfallen waren, sind vom Glauben abgeirrt und haben sich selbst mit vielen Schmerzen durchbohrt.“

Das ursprüngliche Zitat behauptet nicht, Geld an sich sei die Wurzel allen Übels. Stattdessen geht es um Habsucht oder Geldgier. Hier ist also eher die ungesunde Begierde nach Reichtum und materiellen Dingen gemeint, die zu verschiedenen Problemen und Übeln führen kann, auch für andere Menschen. Geld an sich kommt in diesen Zeilen nicht vor. Trotzdem wurde die Verfälschung gerne akzeptiert und gefestigt, da sich über die Jahrhunderte viele Menschen kritisch zu Reichtum und Geld geäußert haben. So fragte schon Platon in seiner Politeia: „Steht es mit dem Unterschied von Reichtum und Tugend nicht so, dass die gleichsam auf die Schalen einer

Waage gelegt sind, von denen die eine steigt, während die andere sinkt?“ Viele Intellektuelle wie Philosophen, aber auch Dichterinnen oder Sänger haben immer wieder den Wert des Geldes relativiert und das Streben nach Reichtum verurteilt. „Genug zu haben ist Glück, mehr als genug zu haben ist unheilvoll. Das gilt von allen Dingen, aber besonders vom Geld“, sagte der chinesische Philosoph Laotse. Der Popsänger Bob Dylan fragte: „Was bedeutet Geld? Ein Mensch ist erfolgreich, wenn er zwischen Aufstehen und Schlafengehen das tut, was ihm gefällt.“ Und Albert Einstein meinte: „Das Geld zieht nur den Eigennutz an und verführt stets unwiderstehlich zum Missbrauch.“

Vielleicht betrachtet ja auch deshalb die Mehrheit der deutschen Bevölkerung Geld nicht als etwas Positives. Umfangreiche Studien des Reichtumsforschers Rainer Zitelmann haben ergeben, dass die meisten Deutschen Menschen mit viel Geld – gemeinläufig als „Reiche“ titulierte – für unsympathisch halten. Sie werden mit den Attributen egoistisch (von 62 Prozent), materialistisch (von 56 Prozent) und rücksichtslos (von 50 Prozent) versehen. Im internationalen Vergleich neigen wir in Deutschland auch eher zu Aussagen wie: „Wenn ich höre, dass ein Millionär durch ein riskantes Geschäft viel Geld verloren hat, denke ich: Das geschieht dem recht.“

Wenn Menschen aufgrund tief verankerter Glaubenssätze auf Geld und Reichtum anderer neidisch sind, ist das eine Sache. Aber wenn dieser Glaubenssatz dazu führt, dass sie selbst den Wunsch nach mehr Wohlstand negativ betrachten, ist das etwas anderes. Denn Geldmangel kann in

vielen Situationen zu diversen Problemen führen, die sich sowohl kurz- als auch langfristig auf das Wohlbefinden und die Lebensqualität auswirken können:

1. Grundlegende Bedürfnisse wie Nahrung, Kleidung oder ausreichend großer und bezahlbarer Wohnraum können bei extremer Armut oder finanzieller Unsicherheit nicht oder nur teilweise erfüllt werden.
2. Gesundheitsprobleme entstehen, wenn der Zugang zu angemessener medizinischer Versorgung und gesunder Ernährung eingeschränkt ist. Finanzieller Stress kann zudem zu psychischen Problemen wie Depressionen und Angstzuständen beitragen.
3. Mangelnde finanzielle Ressourcen begrenzen den Zugang zu Bildungsmöglichkeiten und führen zu geringeren Chancen auf dem Arbeitsmarkt.
4. Menschen mit geringem Einkommen sind eher von sozialer und wirtschaftlicher Ausgrenzung betroffen, da sie oft weniger Möglichkeiten zur Teilhabe am kulturellen, sozialen und wirtschaftlichen Leben haben.
5. Schulden und finanzielle Abhängigkeit entstehen, wenn Menschen mit wenig Geld gezwungen sind, Kredite aufzunehmen, um ihre grundlegenden Bedürfnisse zu erfüllen. Das kann zu einem Teufelskreis der Verschuldung führe.

6. Wer wenig Geld verdient oder besitzt, hat weniger Möglichkeiten zum Sparen oder Investieren. Dadurch bleibt oft nur der Konsum mittels des monatlichen Einkommens, ohne Chancen auf finanzielle Verbesserung oder Bildung von Rücklagen für Notfälle.

7. Aufgrund fehlender finanzieller Möglichkeiten sind Menschen mit geringem Einkommen oft gezwungen, über längere Zeiträume in einem eintönigen Arbeitsalltag zu verharren. Die finanziellen Zwänge lassen zudem wenig Raum für berufliche Veränderungen oder Weiterbildungsmöglichkeiten.

8. Ein knappes Budget kann bedeuten, dass man sich weniger Freizeitaktivitäten und Urlaub leisten kann und sich auch im Alltag weniger gönnt. Das kann sich negativ auf die allgemeine Lebenszufriedenheit auswirken.

# MACH MEHR AUS DEINEM GELD

Nie war es so einfach wie heute, sein Geld gewinnbringend anzulegen. Aber Denkblockaden, Vorurteile und Unwissenheit hindern uns, genau das zu tun. Kurz gesagt: **Uns fehlt das richtige Money Mindset.** Dabei ist der aktive Umgang mit Geld etwas, das man **leicht erlernen** kann, und er zahlt sich aus – ein Leben lang.

Finanzexperte Simon Schöbel vermittelt ganz entspannt und Schritt für Schritt, wie du dich frei machst von negativen Einstellungen, stattdessen **Zins und Zinseszins für dich arbeiten lässt** und, falls nötig, auch mal die eigene **Psychologie austricksen** kannst, damit du das Ganze auch wirklich umsetzt.

Und am Ende? Steht dein unverzichtbarer Leitfaden, weil dir klar geworden ist: **Finanzieller Erfolg beginnt im Kopf.**

echt **EMF**

ISBN 978-3-7459-2426-8



WG 496 € 15,00 (D) € 15,50 (A)