

Inside the money machine – Das Geld-Prinzip

So gehen Sie souverän und selbstbestimmt mit Geld um



INHALT & LESEPROBE

von

Martín E. Hiller

Alle Rechte liegen beim Autor.

Die Verwendung dieses Inhaltes zwecks Aufbau eigener Trainings / Seminare / Workshops sowie zu Veröffentlichungen, etwa in Fachartikeln oder Büchern, ist ausdrücklich nicht gestattet.

Vervielfältigung, Weitergabe an Dritte, Uploads und externe Nutzung dieses Textes, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Zustimmung von Ratio Strategica.

Einführung

Das hier können Sie erreichen

Mehr bedarf es nicht

Glaubenssätze hindern Sie am persönlichen Erfolg

Die Welt des Geldes – Grundprinzipien

Sie entscheiden nicht so frei, wie Sie denken

Denkfehler

Vorsätzliche Manipulation

Unberücksichtigte Möglichkeiten

Vom Umgang mit Finanz-"Beratern"

Berater beraten nicht

Deswegen vertrauen Sie sich dem Berater leider trotzdem an

Die falschen Argumente der Finanz-Verkäufer

Vergessen Sie Versicherungen – jedenfalls die meisten

Machen Sie niemals Schulden

Die Logik des Geldes - Investmentprinzipien

Zins und Zinseszins

Auch kleine Summen addieren sich auf

Provision frisst Performance

Wir bauen eine Geldmaschine

Sparen

Das Anti-Budget

Kreditkarten

Genießen statt verzichten

Einnehmen und Ausgeben

Wer fragt, bekommt etwas – Verhandeln

Investieren

Falsche Glaubenssätze hindern Sie am Anlage-Erfolg

Diese Anlageformen gibt es

Der Vergleich

Risiko

Wahrscheinlichkeit

Chance

Die beste aller Kapitalanlagen

Langfristigkeit

Kontinuität

Kostendurchschnittseffekt

Anlagestrategie 2.0

In diese Werte investieren Sie konkret

So sieht der technische Ablauf aus

Dann steigen Sie aus

Stecken Sie Ihr Geld nicht in einzelne Aktien

So arbeitet die Geldmaschine FÜR Sie

Summa Summarum

Zusammenfassung

Schlussgedanken

Epilog

Leseempfehlungen

Quellennachweis

**Sie können selbst mit Ihrem Geld
klug und souverän umgehen.**

Ich zeige Ihnen den Weg dorthin.

Einführung

Stellen Sie sich eine Maschine vor, eine Art Automat, vor dem Sie stehen. Sie sollen einen Zehn-Euro-Schein eingeben und einen Knopf drücken. Dummerweise hat die Maschine sehr viele verschiedene Knöpfe, groß und klein, manche abgenutzt, andere wieder ganz neu – und alle unbeschriftet. Entsprechend Ihrer Entscheidung kommt derselbe Schein wieder heraus – oder fünfzig Euro oder nur eine Handvoll kleiner Münzen.

Ich werde Ihnen nicht nur den Knopf zeigen, auf den Sie für den Fünziger drücken müssen. Wir gehen auch zusammen zur Rückwand der Maschine und schrauben sie ab. Dann zeige ich Ihnen das Innere der Geldmaschine.

Ich werde Ihnen erklären, wie sie funktioniert, so dass Sie sich eine eigene bauen können. Schließlich werden Sie die Prinzipien des Geldes zu Ihren Gunsten arbeiten lassen können. Dadurch werden Sie sich stark, gesund und unabhängig fühlen.

Dieses Buch ist für Sie geeignet, wenn Sie Student sind, wenn Sie sich in der Ausbildung befinden oder in einem frühen oder mittleren Stadium Ihres Berufslebens – wenn Sie also noch einige Jahre bis zum Renteneintritt vor sich haben und sich ein schönes Vermögen aufbauen wollen.

Dieses Buch ist besonders für Sie geeignet, wenn Sie zu neuen Einsichten gelangen, von ungeahnten Möglichkeiten erfahren und den klugen Umgang mit Geld erlernen wollen.

Im Folgenden werden wir uns unter anderem erarbeiten

- wie Sie **zielgerichtet sparen, sinnvoll ausgeben** und noch **mehr einnehmen als bisher** – inklusive der Kunst des Verhandelns
- dass es Ihnen sehr gut möglich ist, **Ihr Geld selbständig zu verwalten**, selbst wenn Sie Mathe in der Schule gehasst haben
- wie Sie selbst **auf die bestmögliche Weise investieren** und dabei sehr viel mehr Gewinne einfahren, als wenn Sie es den sogenannten Anlageberatern überlassen!
- wie Sie zu jener positiven Haltung gelangen, die Ihnen all dies ermöglicht
- wie Sie **finanziell souverän** werden. Sie haben das Zeug dazu.

Es ist nicht wichtig, ob Sie schon viel über das Thema wissen oder noch ganz am Anfang stehen. Die Logik dahinter ist unkompliziert. Sie werden auch sehen, dass es in diesem Buch so gut wie gar nicht um Zahlen geht. Sie müssen kein Genie in Mathe sein.

Schon gar nicht ist es nötig, dass Sie studiert haben. Es gibt ohnehin kein Fach namens Investieren oder Sparen an der Universität. Machen Sie sich lieber ein paar klare Gedanken.

Es genügt, wenn Sie die Grundprinzipien verstehen, auf denen die Welt des Geldes aufbaut. Wir werden sie uns in diesem Buch gemeinsam erarbeiten. Danach werden Sie nicht nur deutlich bessere Anlage-Erfolge verzeichnen, sondern auch eine starke Haltung zum Thema Geld und ein großartiges Selbstbewusstsein entwickeln. Sie werden sich auf die Reise machen hin zur finanziellen Freiheit.

Alles, was Sie mitbringen müssen, ist eine Portion gesunder Menschenverstand, Neugier und die Bereitschaft zu wachsen. Sind Sie soweit? Dann wünsche ich Ihnen viel Spaß auf Ihrem Weg ins Innere der Geldmaschine.

Das hier können Sie erreichen

Es ist für jeden Menschen wichtig und wertvoll zu wissen, wie man klug mit Geld umgeht. Aber Niemand bringt es uns bei. In der Schule wird das Thema nicht gelehrt. Die Bank will erst recht nicht, dass Sie zu viel darüber wissen. Und die allerwenigsten Eltern schulen ihre Kinder ausführlich zur Logik des Geldes.

Dabei kommt es vor allem auf das richtige Denkmuster an. Freiheit fängt im Kopf an. Auch finanzielle Freiheit.

- o Ich habe meine Finanzen klar im Griff. Ich fühle mich wohl dabei, souveräne Entscheidungen zu treffen.
- o Meine Finanzen bestimmen mein Leben. Ich richte mich nach dem, was Andere mir als richtig verkaufen.

Was kreuzen Sie an?

Ich möchte keine kaltherzigen Materialisten aus Ihnen machen. Auf jeden Fall sollen Sie sich zwischendurch auch mal etwas gönnen. Es geht nicht darum, mehr Geld zu scheffeln als Dagobert Duck. Es geht um das herrliche Gefühl, die Dinge im Griff zu haben. Um Selbstbestimmung. Unabhängigkeit. Es geht darum zu wachsen.

Ich möchte Sie in die Lage versetzen, Ihre eigenen Entscheidungen zu treffen, auf der Grundlage vollständiger Information!

Kein Mensch auf Erden braucht einen Lamborghini, um glücklich zu sein. Sind Sie ihn vier Wochen lang gefahren, hat er seinen Reiz verloren. Eine Studie der Universität Princeton belegt die oft geäußerte Vermutung, dass eine Gehaltserhöhung vor allem denjenigen entspannter macht, der sich von arm zu weniger arm verbessert. Der nicht mehr jeden Pfennig zweimal umdrehen muss. Das ist beispielsweise Jemand, der sich um die Urlaubsreise im Sommer keine Sorgen mehr zu machen braucht. Es ist sehr beruhigend, nicht mehr über Wohlstand im Alter nachdenken zu müssen. Oder ob es diese Woche noch ein drittes Mal fürs Essengehen reicht. Darüber hinaus bewegen uns materielle Güter kaum noch. Ab 60.000 Euro Jahreseinkommen steigt das persönliche Glücksgefühl überhaupt nicht mehr an.¹

Ihre Zufriedenheit jedoch wird immer weiter wachsen, wenn SIE weiter wachsen. Stellen Sie sich bitte einmal sich selbst vor, wie Sie mit Ihrem Ehepartner auf dem eleganten steingrauen Ledersofa in dem Einfamilienhaus sitzen, das Ihnen schon längst gehört. Sie haben ein nettes Pärchen zu Besuch, mit dem Sie schon lange befreundet sind. Bescheiden, aber mit gesundem Stolz berichten Sie, was sich in Ihrem Leben getan hat, seit Sie sich aufgemacht haben, finanziell souverän zu werden.

Sie berichten Ihren Freunden davon, wie schnell Sie Ihr Geld heutzutage vermehren, ohne großes Risiko, es zu verlieren. Wie toll es sich anfühlt, stark und selbständig zu handeln. Womöglich bekommen Sie mittlerweile auch für die berufliche Arbeit, die Sie leisten, mehr Anerkennung in harter Währung. So positiv klingen Sie, dass die Beiden Sie schließlich fragen, wie Sie das angestellt haben. Ist das nicht eine schöne Vorstellung?

Natürlich bleibt es nicht bei dem angenehmen neuen Lebensgefühl. Sie werden sich auch deutlich mehr leisten können, sobald Sie den klugen Umgang mit Geld gelernt haben.

Sie gehen jede Woche essen, wenn Sie Lust dazu haben. Mindestens einmal im Jahr unternehmen Sie eine Reise mit Ihren Kindern. In zweieinhalb bequemen Stunden fliegen Sie nach Kroatien, wozu Sie früher aufreibende 16 Stunden mit dem Auto gebraucht haben. Falls Sie überhaupt losgefahren wären.

Sie müssen nie mehr einen Gedanken daran verschwenden, ob es auch im Alter noch für ein extra Glas Wein reicht. In der Toskana.

Das können Sie ganz sicher erreichen. Das und mehr. Ich begleite Sie auf Ihrem Weg dorthin. Wir gehen zusammen Schritt für Schritt.

Ich zeige grundsätzliche Prinzipien auf. Somit verkaufe ich Ihnen keinerlei Finanz- oder Versicherungsprodukte. Ich überhäufe Sie auch nicht mit Fachbegriffen aus der Welt der Hochfinanz. Versprochen.

Mein einziges Interesse liegt darin, Sie schlau zu machen. Ich werde Ihre Sorgen zerstreuen. Ebenso behandle ich die Einwände, die Sie möglicherweise vorbrächten, wenn Sie während der Lektüre mit mir sprächen. Diese stehen der Antwort jeweils in Form eines **JA, ABER** voran. Selbstverständlich stelle ich keine Behauptungen auf, die sich nicht nachvollziehen und belegen lassen. Am Schluss des Buches finden Sie sämtliche Quellennachweise. Freiheit im Leben, das bedeutet für jeden Menschen etwas anderes. Ich persönlich mag es,

so viel Zeit an dem Ort meiner Wahl zu verbringen, wie es mir gefällt. Wenn der Winter mit seinen dauergrauen Himmeln kommt, kehre ich Berlin für mindestens einen Monat den Rücken. Gerne auch länger. Von Januar bis Februar fahre ich beispielsweise nach Asien oder Florida. Einen Teil meiner Zeit dort reise ich umher, sehe mir spannende Gegenden an und treffe interessante Menschen. Danach bleibe ich an einem festen Ort, genieße die Sonne und lasse neue gute Ideen in mir reifen. Anfang dieses Jahres war ich einige Wochen auf den Kanaren, wo ich unter anderem einige dieser Zeilen für Sie aufgeschrieben habe. Meine finanzielle Souveränität ermöglicht mir dieses wunderbare Leben.

Was ist Ihre Vorstellung von Selbstverwirklichung?

Lassen Sie uns noch einmal für einen Moment zu der Zeit reisen, in der Sie Ihrerseits den klugen Umgang mit Geld gelernt haben. Sie haben sich entschlossen, Herr oder Meisterin über ihr finanzielles Leben zu werden.

Woran werden Sie das merken? Was bringt es Ihnen ganz konkret und zählbar? Wie fühlen Sie sich? Spüren Sie, wie Sie die Schultern senken und den Kopf erhoben tragen, nicht eingebildet, aber stolz auf sich selbst? Können Sie sich sehen, wie Sie über ein finanzielles Angebot lächeln, das Sie früher umwerfend gefunden hätten, dessen Hintergrund Sie aber jetzt durchschauen? Vielleicht lächeln Sie sogar schon jetzt, in diesem Moment. Sie können sich schon mal vorstellen, wie Sie es wahrmachen werden. Großartig. Alles steht und fällt damit, dass Sie an sich glauben.

Denn wie sagte der Autopionier Henry Ford einmal: Ob du nun denkst, du schaffst es, oder ob du denkst, du schaffst es nicht - du wirst auf jeden Fall recht behalten.

Mehr bedarf es nicht

Immer mal wieder lade ich Freunde und Bekannte zu meinen Veranstaltungen ein. Viele freuen sich über das Angebot, Einsichten in die Welt des Geldes zu erhaschen, aber beileibe nicht alle nehmen es wahr. Eine Bekannte hatte mir mehrmals gesagt, dass sie sehr gern in eines meiner Seminare kommen würde. Sie wollte unbedingt lernen, besser mit Geld umzugehen.

Als ich sie dann tatsächlich einlud, schaffte sie es nicht zu kommen. "Das bekomme ich zeitlich nicht organisiert, tut mir Leid", waren ihre Worte. Wohlgemerkt, das war eine endgültige Aussage, nicht auf einen bestimmten Termin beschränkt. Und sie war nicht die Kanzlerin mit einem 16-Stunden-Tag. Ich muss zugeben, es fiel mir sehr schwer, das nachzuvollziehen. Da ist Jemand, der etwas haben möchte. Aber sie ist nicht bereit, etwas dafür zu tun. So wird sie auch nichts erreichen.

Selbstverständlich habe ich nicht nachgehakt. Ich kann den Menschen nur das anbieten, was ich zu geben habe. Ihre Bequemlichkeit überwinden und zugreifen, das müssen sie selbst.

Vitali Klitschko wurde vor einigen Jahren von einem Reporter gefragt, wie er noch Zeit für seine Doktorarbeit fände. Schließlich hatte er seine Box-Firma K2 zu führen, massenhaft PR-Termine wahrzunehmen und sich vor allem auf seine Kämpfe vorzubereiten. Familie hatte er auch schon. "Wissen Sie", entgegnete der Weltmeister im Schwergewicht, "wenn Ihnen Jemand sagt, er habe keine Zeit, ist das immer eine Ausrede. Immer."

Das ist alles, was SIE mitbringen müssen: Entschlossenheit und Freude, diesen Weg zu sich selbst zu gehen. Es gibt wirklich nur eine einzige Grundvoraussetzung für Ihren künftigen Erfolg und Ihr Wohlbefinden: Sie müssen selbst aktiv werden. Das nimmt Ihnen Keiner ab. Unser Erfolg im Leben wird determiniert durch unsere Haltung. Alles hängt davon ab, wie groß Ihr Wunsch ist voranzukommen. Was wollen Sie erreichen?

Wir Menschen lassen uns von schnellen Belohnungen leiten. Die Freude über den Eisbecher heute übertrumpft die Befriedigung über die Bikini-Figur im Sommer. Also verschieben wir das Fasten noch einmal auf Morgen. Die negativen Folgen des Aufschie-

bens werden nicht sofort sichtbar. Das macht es leichter, der Versuchung nachzugeben. Verdeutlichen Sie sich daher jeden Tag, was Sie Wertvolles erreichen werden, nachdem Sie einmal Ihren inneren Schweinehund überwunden haben. Heften Sie ein großes, schönes Foto Ihres Traumhauses an Ihre Pinnwand oder Ihren Kühlschrank. Heften Sie daneben ein Foto von sich selbst. Machen Sie ein Selfie mit jenem wunderbar strahlenden, selbstbewussten Gesichtsausdruck, den Sie haben werden, sobald Sie finanziell souverän geworden sind.

Noch ein wichtiger Hinweis zu dem Thema Ihrer inneren Haltung: Es kann sein, dass Sie auf Gegenwind stoßen, wenn Sie sich auf den Weg zu Ihrer eigenen Freiheit machen. Es gibt nun einmal Menschen, die neiden Ihnen Erfolg und Größe, weil sie sich selbst so sehr danach sehnen. Sie kritisieren Sie, ohne Ihnen tatsächlich helfen zu wollen, und gehen dann weiter. Ihre wenigen wahren Freunde geben Ihnen aufrichtig gemeinten Rat. Sie werden den Unterschied bemerken. Und dann werden Sie auch wissen, auf wessen Stimme Sie hören sollen. Im Zweifel auf Ihre eigene.

Sie werden wissen, dass Sie Fortschritte machen, wenn die Kritiker ans Tageslicht kommen. "You can either be judged because you created something or ignored because you left your greatness inside of you. Your call." Adam Moskowitz

Was können Sie noch tun? Reden Sie nicht wie arme Leute. Darunter verstehe ich Menschen, die geistig arm sind, weil sie es ablehnen, ihren Horizont zu erweitern. Niemals würde ich mich über Jemanden erheben, weil er ein geringes Einkommen hat.

Doch manche Menschen zeigen lieber mit dem Finger auf Andere, als selbst Verantwortung für ihr Glück zu übernehmen. Meine Eltern sind schuld. Man gibt mir keine Chance. Mein Chef ist schuld. Reichtum ist Glücksache. Das System ist schuld. Einer wie ich kann gar nicht Erfolg haben.

Wird Ihnen auch gerade übel? Bitte seien Sie nicht so. Stellen Sie sich nicht als Opfer dar, sondern seien Sie der Regisseur Ihres Lebens. Begreifen Sie, dass Sie immer die Wahl haben. Frei nach dem Gedicht Invictus:

Sie sind der Meister Ihres Schicksals, Sie sind der Käpt'n Ihrer Seele.

Belohnen Sie sich mit etwas Angenehmem, SOBALD Sie das Wichtige erledigt haben. Nehmen Sie sich vor, das Eis zu essen, sobald Sie fünfzig Seiten dieses Buches verschlungen haben. Legen Sie das Buch auch schon mitten auf Ihren Tisch, wo Sie es nicht übersehen können! Gucken Sie Ihre Lieblingsserie, sobald Sie verschiedene online-Depots verglichen haben.

Verabreden Sie sich zudem mit Ihrer besten Freundin zum gemeinsamen Besuch eines Seminars über Geld.

Ist ein Körper einmal in Bewegung gekommen, behält er seine Geschwindigkeit und Richtung bei, solange keine äußeren Kräfte auf ihn wirken. Dies besagt das Newtonsche Trägheitsgesetz. Es trifft auch auf Sie zu.

Anzufangen und in Schwung zu kommen, das ist inspirierender als jedes Motivationsvideo. Der Einstieg in eine Aufgabe fällt uns schwer, nicht das Ende. Also bringen Sie sich in Bewegung, geistig und körperlich.

Falls Sie noch keine Idee haben, wie genau Sie das anfangen sollen, kommen hier Ihre

TOP5 Motivationstipps

1...Das Wichtigste zuerst. Schreiben Sie am Abend fünf Dinge auf, die Sie am nächsten Tag tun möchten. Am Morgen tun Sie nichts Anderes, ehe die Liste abgearbeitet ist. Fangen Sie mit Punkt Nummer eins an.

2...Die Ankündigung. Erzählen Sie Ihrem Partner, Ihren Geschwistern, Eltern, Kollegen, was Sie in dieser Woche erledigen werden. Bitten Sie sie, bei Ihnen nachzufragen, ob Sie es wirklich getan haben.

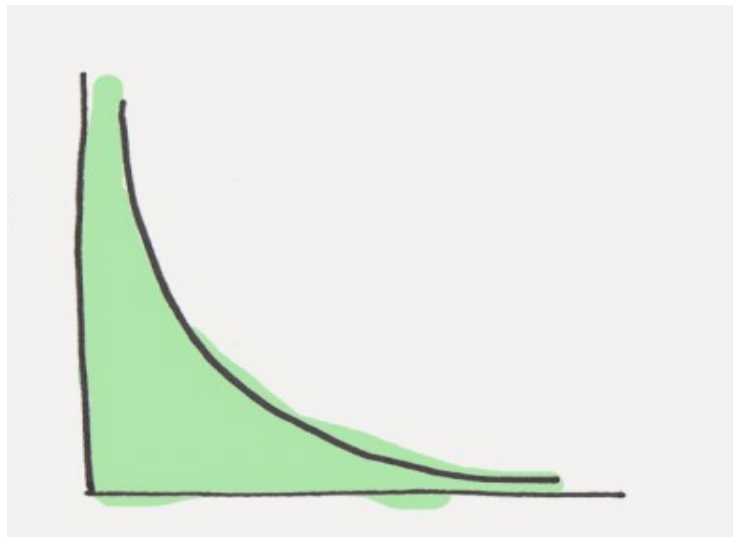
3...Ablenkungen weg. Richten Sie ein Email-Sperrprogramm ein, falls Selbstdisziplin noch nicht so, wie sie sein soll.

4...Autopilot an. Tragen Sie in Ihren Kalender einen regelmäßigen Termin samt Uhrzeit ein, zu dem Sie eine Stunde in Ihre – z.B. finanzielle – Bildung investieren werden. Wenn die Zeit gekommen ist, machen Sie sich automatisch an die Ausführung. Warten Sie nicht, bis Sie sich eines Tages zufällig motiviert fühlen. Amateure tun das.

5...TOP-TIPP: Die 2-Minuten-Regel. Auch wenn Sie gerade nicht die geringste Lust auf die-

se Tätigkeit haben, üben Sie sie diesen winzigen Zeitraum lang aus. Wenn Sie dann partout nicht weitermachen wollen, dürfen Sie es für heute gut sein lassen. Aber höchstwahrscheinlich werden Sie in Bewegung bleiben. Ziehen Sie Ihre Joggingsachen und Ihre Turnschuhe an. Gehen Sie raus auf die Straße und laufen Sie zwei Minuten lang. Oder lesen Sie zwei Minuten lang Das Geld-Prinzip.

Benötigte
Motivation,
um ein Vorhaben
durchzuführen



Anteil des Vorhabens, der bereits
erledigt ist (in Prozent)

JA, ABER das Thema Geld ist einfach nicht mein Ding. Ich habe keine Lust, mich jeden Tag damit zu beschäftigen.

Das kann ich gut verstehen. Sie müssen es nicht zu Ihrem liebsten Hobby machen. Sie müssen nicht mal eine Stunde Ihrer Zeit im Monat investieren.

Investieren Sie EINMAL ein wenig von Ihrer Zeit darin, die Prinzipien des Geldes zu begreifen. Lesen Sie dieses Buch. Besuchen Sie mein Seminar – oder gern das von Jemandem, der Ihnen alle wichtigen Prinzipien vermitteln kann. Setzen Sie sich bei Bedarf mit einem Honorarberater zusammen. Fertigen Sie einen Plan an, wie Sie mit Ihrem Geld verfahren wollen. Halten Sie sich an den Plan. Mit sehr überschaubarem Aufwand können Sie dieses für Sie essentiell wichtige Thema selbst erfolgreich managen.

Ich weiß, auf Amazon nach einem schönen Küchenregal oder nach einem Netflix-fähigen Flachbildschirm zu forschen ist irgendwie mehr sexy als Altersvorsorge. Aber hätte es nicht auch etwas Sinnliches, wenn Sie gleich die ganze Einbauküche inklusive Büffet bestellen könnten, und den XXL-Beamer für die Wand Ihres 45-Quadratmeter-Wohnzimmers?

Bringen Sie sich in Schwung. Setzen Sie sich hin und beschäftigen sich mit ein paar schlichten monetären Wahrheiten. Das dauert gar nicht so lange. Immerhin halten Sie bereits eine gut leserliche Wegbeschreibung hin zur finanziellen Selbstbestimmtheit in den Händen. Lernen Sie, machen Sie sich kluge Gedanken zu verschiedenen Aspekten des Themas Geld und richten Sie Ihre Strategie neu aus.

Sie werden dadurch ein angenehmeres Leben führen. Das ist es doch wert, oder?

Falsche Glaubenssätze hindern Sie am persönlichen Erfolg

Sie sind spät abends mit dem Auto unterwegs, während draußen ein wildes Sturmwetter bläst. Sie fahren an einer Haltestelle vorbei und sehen drei Leute, die auf einen Bus warten, der erst in einer halben Stunde kommen wird. Eine alte Frau, die aussieht, als ob sie jeden Moment stirbt, einen guten Freund, der Ihnen mal das Leben gerettet hat, und die perfekte Frau Ihrer Träume.

Unpraktischerweise ist Ihr Auto ein zweisitziger Roadster. Es kann nur eine Person mitfahren. Wenn Sie einmal die Haltestelle verlassen haben, können Sie nicht mehr umkehren.

Für Jeden der Drei gibt es gute Argumente als Passagier. Die alte Frau braucht am ehesten Hilfe. Bei dem Freund können Sie Ihre Lebensschuld begleichen. Andererseits treffen Sie Ihre Traumfrau (vielleicht ist es auch ein Traummann) womöglich nie wieder. Alles einmalige Gelegenheiten. Wen nehmen Sie also mit?

Bitte denken Sie einen Augenblick darüber nach, ehe Sie weiterlesen.

Hier kommt Ihre Lösung:

Sie steigen aus und werfen Ihrem alten Bekannten lässig den Schlüssel zu. "Nimm gern meinen Wagen für deinen Heimweg. Sei nur so nett und setze vorher die alte Frau im Krankenhaus ab."

Anschließend warten Sie mit Ihrer Traumfrau in aller Ruhe auf den Bus und lernen sie kennen...

Stellen Sie die Annahmen, auf denen Ihr Problem zu beruhen scheint, in Frage! Gehen Sie einen neuen Weg. Dass Sie aufgeschlossen sind, haben Sie bereits bewiesen, als Sie dieses Buch aufgeschlagen haben.

In diesem Beispiel lautete Ihre Annahme: "Ich kann nur einer Person helfen." Das stimmte nicht. Allzu oft bauen wir unser Leben auf das Fundament von Annahmen, die schlicht nicht wahr sind.

Welche falschen Glaubenssätze hindern SIE daran, Ihre Ziele zu verwirklichen?

"Ich kann das nicht."

Es war einmal ein Fußballspieler. Er stammte aus Castellane. Das ist ein Problemviertel in Marseille. Seine Familie stammte aus Algerien, und wie so viele Einwanderer wurden sie an den Rand der französischen Gesellschaft gedrückt. Als der Junge 13 Jahre alt war, ging er ins Sportinternat nach Cannes, wo er ausgebildet werden sollte. In der neuen Stadt fühlte er sich furchtbar fremd und allein. Nachts heulte er sich die Augen vor Heimweh aus. Wann immer er konnte, rief er seine Eltern an, um ihre Stimmen zu hören. Er glaubte nicht, dass er es schaffen würde. Mehrmals war er kurz davor, alles abubrechen und wieder nach Hause zu fahren. Er blieb.

Er trainierte wie besessen, damit er abends so müde war, dass er nicht mehr so viel an daheim denken konnte. So machte er seinen Weg. Er wurde Weltmeister und dreimal Weltfußballer des Jahres. Vielleicht haben Sie schon von ihm gehört. Sein Name ist Zinedine Zidane.

Wir haben alle so unsere Zweifel, ob wir schaffen, was wir uns vornehmen. Das ist normal. Wir sind Menschen, und das sollen wir auch erfahren. Die Kunst liegt darin, sich von seinen Vorbehalten nicht überwältigen zu lassen. Auch Sie können alles erreichen, was Sie sich wünschen. Es gibt keine Begrenzungen, außer denen in Ihrem Kopf.

Fassen Sie Mut, fangen Sie an. Schreiben Sie groß auf einen Zettel fünf Aussagen, die Ihre neue positive Geisteshaltung verkörpern. Lesen Sie sie jeden Morgen laut vor.

Ich nehme mein Leben in meine Hand.

Ich bin ganz sicher verständig genug, die Prinzipien des Geldes zu begreifen.

Ich freue mich darauf, eigene finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Ich bin sehr stolz auf mich.

Ich kann das!

- Oder was immer Ihre persönliche Aussage ist.

"Ich habe kein Händchen für Geld."

"Im Bereich Geldanlage habe ich keine Erfahrungen. Es mag sein, dass ich weiß, wie viel ich für ein Kilo Kartoffeln oder fürs Haarschneiden ausgeben sollte, aber ob Aktien oder Gold die richtige Anlage für mich sind, davon weiß ich nichts."

Aber ich. Und Sie werden es von mir lernen.

Ich beschäftige mich seit mehr als 20 Jahren mit jedem Aspekt des Investierens. Mit Kennzahlen, mathematischen Zusammenhängen, psychologischen Effekten und einigem mehr. Ich habe mich damit auseinandergesetzt, wie lukrativ es sein könnte, in Immobilien zu investieren, in Gold, in Silber, in Öl, in Grundstücke, in Risikokapital und selbstverständlich in Aktien. Im Laufe dieser langen Zeit habe ich Hunderte von Büchern und sehr viel mehr Magazine, Blogs und Zeitungsartikel über dieses Thema gelesen. Ich habe mich mit Hedgefonds-Managern, Bankern, Mathematikern, die bei Blomberg die Algorithmen programmieren, Strukturvertrieblern und privaten Anlegern darüber ausgetauscht. Vor allem habe ich alles ausprobiert. Ich habe dem Bund BMWs aus dem Fahrdienst für Minister abgekauft, in der Hoffnung, sie auf dem freien Markt deutlich teurer wieder loszuwerden (später war ich froh darüber, nur meinen Einsatz wieder herauszubekommen). Ich habe mit Optionsscheinen gehandelt, ohne ihre wahre Natur zu durchschauen. Selbstredend war das ein Verlustgeschäft. Im Zuge der Internetblase 2002 habe ich nochmal ordentlich geblutet. Aus jeder Niederlage, die ich erlitten habe, habe ich enorm viel gelernt. Während der Finanzkrise 2008 habe ich bereits keine Verluste mehr gemacht. Ich freue mich schon auf den nächsten Einbruch der Börse, der unweigerlich kommen wird.

Alles, was ich Ihnen als guten Weg darstelle, steht auf einem sehr starken Fundament. Ich begreife, wie das Spiel gespielt wird. Ich teile mein Wissen sehr gerne mit Ihnen. Es braucht in Wahrheit gar nicht so viel, die Grundprinzipien des Geldes zu verstehen. Damit werden Sie schon richtig gut aufgestellt sein.

Sie müssen nicht die Täler durchschreiten, die ich gesehen habe. Sie können die Abkürzung nehmen. Aus den Lehren, die ich gezogen habe, werden wir für Sie einen guten Plan schmieden.

"Das Thema Geld ist mir einfach zuwider"

Das verstehe ich. So geht es tatsächlich den meisten Menschen. Es soll auch gar nicht Ihr liebstes Hobby werden. Setzen Sie sich EINMAL damit auseinander, verdeutlichen Sie sich ein paar Zusammenhänge und lassen Sie sich von einem Finanzmentor wie dem Autor beraten. Sie werden sehen, Ihr Gefühl im Vorfeld ist viel unangenehmer als der

Beratungstermin selbst!

Anschließend treffen Sie die richtigen Entscheidungen und schon können Sie das unangenehme Thema wieder in den Schrank hängen wie einen selten genutzten Wintermantel. Einmal im Jahr holen Sie ihn später heraus, um zu prüfen, ob er keine Mottenlöcher hat.

"Ich habe keine Zeit."

Nicht einmal einen Tag? Ein paar Stunden im Jahr? Sind Sie sicher?! Wieviele Stunden verbringen Sie pro Woche auf Ebay und Facebook?

"Das steht mir nicht zu."

Oh ja, diesen Glaubenssatz gibt es in vielen Köpfen. Ich war früher selbst nicht frei davon. Vor einigen Jahren habe ich mir in den Kopf gesetzt, ein Cabrio zu fahren. Die Vorstellung, mir beim Fahren die sommerliche Sonne Berlins ins Gesicht scheinen zu lassen, lies mich lächeln. Also ging ich hin und kaufte mir ein Sport-Cabrio von Mercedes. Beste Ingenieurskunst und elegantes Design aufs Wunderbarste vereinigt. Ich liebte den Wagen. Dann geschah etwas Komisches. Freunde sprachen mich darauf an. Ihre Komplimente waren freundlich und absolut zurückhaltend. Und doch war es mir tatsächlich unangenehm, dass sie mich in diesem doch einigermaßen noblen Wagen sahen. Beinahe entschuldigend erklärte ich, wie es zu den Kauf gekommen war. Ich gab Erklärungen ab wie, ich wollte nur ein Cabrio fahren, und andere Modelle wie das von Peugeot haben mir nicht gefallen. So als müsste ich mich dafür rechtfertigen, etwas Luxuriöses zu besitzen. Und wir sprechen hier noch nicht vom Porsche 911 Turbo S. Es dauerte eine ganze Zeit, bis ich mich daran erinnerte hatte, dass es keine Schande ist, sich mit seinem selbstverdienten Geld etwas zu leisten. Wenn mir dann noch jemand seine Anerkennung aussprach sagte ich nur noch, vielen Dank, es freut mich, dass er dir gefällt.

Geben Sie ihr Geld für etwas Schönes aus und stehen Sie dazu. Es mag sein, dass Ihnen das zu Beginn etwas seltsam vorkommt. Doch ganz sicher haben Sie es sich verdient.

An Geld ist nichts Schlechtes. Es ist ein Tauschmedium, mehr nicht. Sie arbeiten hart und stecken all Ihre Energie in Ihre Ausbildung und in Ihren Beruf, der letztendlich immer anderen Menschen nutzt. Dafür sollten Sie auch ein gutes Leben führen.

"Es reicht mir, wenn ich mit 65 Jahren eine sichere Rente und ein kleines Polster auf dem Konto habe."

Denken Sie niemals zu klein. Was Sie in Hinsicht finanzieller Erfolg und persönliche Entwicklung in diesem Leben erreichen werden, richtet sich in allererster Linie nach dem, was Sie erreichen WOLLEN.

Sie können ein eigenes Haus besitzen, bevor Sie vierzig Jahre alt sind – auch in einer Großstadt wie Berlin.

Sie können sich mit fünfzig Jahren zur Ruhe setzen, wenn Sie das wollen. Oder nur noch halbtags arbeiten.

Sie können Ihren persönlichen Traumjob haben. Den Job, auf den Sie brennen. Den Sie auch ohne Bezahlung machen würden. Doch Sie können dafür sogar erstklassig bezahlt werden.

Glauben Sie, dass Sie in Ihrem Leben allein durch kluges, risikoarmes Anlegen eine Million Euro ansparen können? Im Kapitel über Anlagestrategie werde ich Ihnen darlegen, dass das leicht möglich ist. Dafür müssen Sie lediglich ein gutes Maß an Disziplin mitbringen, Zeit und das Vertrauen, dass Sie das können.

Weiten Sie Ihren Geist.

"Das geht nicht gut."

Haben sie ein ungutes Gefühl bei den Gedanken, ihre Finanzen in die eigenen Hände zu nehmen? Haben Sie Bedenken, dadurch mehr zu verlieren als zu gewinnen? Oder fühlen Sie sich einfach allgemein unwohl? Ich könnte sehr gut verstehen, wenn dem so wäre, denn eine solche Reaktion ist absolut natürlich. Das kommt daher, dass sie sich auf unbekanntes Terrain begeben. Es liegt in der Natur des Menschen, hier erst einmal pessimistisch zu sein. Das kommt daher, dass in grauer Vorzeit Pessimismus schlicht überlebensnotwendig war. Ebenso übrigens wie der Herdentrieb.

Eine Gruppe Jungs ist draußen, das Fell am Leib, die Keule in der Hand. Mal sehen, ob es nicht was zu schnappen gibt, das sie heute zum Essen in die Höhle mitbringen können. Da, am Horizont sehen Sie ein beige-weißes Etwas. Wahrscheinlich ist es nur ein Felsbrocken. Kann aber auch sein, es ist ein Säbelzahn tiger, für den sie ihrerseits ein leckeres Vier-Gän-

ge-Menü abgeben. Die Pessimisten drehen sich um und rennen weg. So bleiben sie auf jeden Fall am Leben. Ebenso wie die, welche ohne mitzudenken den anderen in der Gruppe hinterherrennen. Skepsis und Gruppenzwang – seit jener Zeit sind sie uns allen eingepflanzt. 70 Prozent unserer Gedanken jeden Tag sind negativ.

Das kann man ändern. Doch man muss es üben. Sie können Ihre Gedanken trainieren wie ihre Muskeln. Wenn Sie eine Zeitlang ihren Fokus auf positive Gedanken gerichtet haben, werden Ihre Gedanken von allein öfter positiv sein. Die Synapsen in Ihrem Gehirn werden sich neu verbinden.

Über positive Glaubenssätze haben wir schon gesprochen. Es gibt eine ganze Menge weiterer Übungen, mit denen Sie sich in diese gute Richtung entwickeln. Lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle nur zwei davon kurz vorstellen.

Dankbarkeit: Schreiben Sie jeden Abend, bevor sie schlafen gehen, eine Sache in ein Notizbuch, für die sie an diesem Tag dankbar waren. Das kann ein großes Ereignis sein oder eine vermeintliche Kleinigkeit. Blumen am Wegesrand. Ein Schwarm Vögel auf dem Weg zurück aus dem Süden. Ein Kind, das Sie beim Namen nennt.

Vorfriede: Ebenso können Sie jeden Morgen, nachdem Sie aufgewacht sind, eine Sache aufschreiben, auf die Sie sich an diesem Tag freuen. Ich verspreche Ihnen, dass diese kleinen Aktionen Sie positiver und glücklicher machen werden, wenn Sie sie regelmäßig durchführen.

Machen Sie sich also klar, dass Ihr Gefühl eben das ist: Ein Gefühl. Und dann betrachten Sie nur noch, AUSSCHLIESSLICH, die Fakten.

Erkundigen Sie sich über Gebühren. Verdeutlichen Sie sich selbst, was wahrscheinlich ist. Bringen Sie alle Kosten Ihrer Finanzanlage in Erfahrung. Wie hoch ist Ihr Risiko? Wie hoch ist Ihre Chance? Wir werden zusammen alle gängigen Anlagemöglichkeiten vergleichen. Sie werden sehen, dass es sehr gut möglich ist, bei niedrigem Risiko starke Renditen zu erzielen.

Erfassen Sie die tollen Möglichkeiten, die Sie haben.

Übrigens: Wenn Sie sich ganz am Schluss noch immer scheuen, Ihr Geld und also Ihr Leben in die eigenen Hände zu nehmen, haben Sie sich zumindest ein Fundament geschaffen auf

dem Sie den Verkäufer der Ware Finanzen genauestens hinterfragen können. Sehr oft werden Sie schon allein durch diese Demonstration Ihrer Fachkenntnis viel bessere Deals bekommen, als es vorher der Fall war.

"Wenn es nicht klappt, werde ich mir blöd vorkommen."

Auch die Angst vor Statusverlust ist seit ewigen Zeiten in uns verankert. Manche Psychologen behaupten, dass alle unsere Entscheidungen darauf basieren, ob wir mit ihrer Folge unseren Status heben oder senken würden. Die Meinung, die Andere, aber auch die wir selbst über uns haben.

Machen Sie sich frei davon. Fragen Sie sich, was würden Sie tun, wenn Sie wüssten, dass Sie nicht scheitern? Begreifen Sie, dass ruhig alle Menschen auf Erden Ihren Weg für falsch halten dürfen. Hauptsache, Sie selbst finden es richtig, anständig und zielführend, was Sie tun. Und dann tun Sie es.

Selbstüberschätzung

Apropos Status.

"Ich brauche keinen Futzi, der mir alles vorkaut. Ich kenne mich selber aus." Diesen Denkfehler begehen Männer öfter als Frauen. Viel öfter. Bei Einigen von uns liegt dem eine Haltung aus Neandertaler-Zeiten zugrunde. Wir Männchen wollen uns keine Hilfestellung holen, aus Sorge, schwach zu wirken – womöglich schwächer als der Nebenbuhler um das Weibchen. Lachen Sie nicht! Wir haben das in uns. Aus demselben Grund fragen die meisten Männer Niemanden nach dem Weg, wenn sie sich verfranz haben. Sie wollen nicht unsouverän wirken. Fünf Kilometer "sichere Abkürzung" später und ein krachgenervtes Weibchen neben sich haben sie genau das Gegenteil von dem erreicht, was sie wollten. Dasselbe kann Ihnen locker mit Ihren Finanzanlagen passieren. Tun Sie mir einen Gefallen und geben Sie sich nicht dem Irrglauben hin, alles allein schaukeln zu müssen. Hilfe von Fachleuten anzunehmen und auf klugen Rat zu hören – darin liegt wahre Stärke und Souveränität.

Selbstunterschätzung

„Das ist mir zu kompliziert. Das macht mir schon keinen Spaß. Dazu bin ich eh nicht in der Lage.“ Selbstunterschätzung finden wir wiederum häufiger bei Frauen.

Martín Hiller verleitet mich zu irgendwelchem Unsinn

Wir werden keine Verrücktheiten machen. Ich verspreche Ihnen ganz sicher keine Wunder-tüten. Sie bekommen von mir keine Geheimtipps für 100%-Renditen, weil es solche Tipps nicht gibt. Kein Anleger der Welt verdoppelt seinen Kontostand Jahr für Jahr. Es gibt nur einen einzigen Weg, über Nacht ein kleines Vermögen zu machen: Wenn Sie gestern ein großes hatten.

Ich empfehle niemals ein bestimmtes Finanzprodukt. Sie bekommen von mir weder dubiose Steuersparmodelle noch angeblich unschlagbare Fonds. Vielmehr zeige ich Ihnen grundsätzliche Zusammenhänge auf. Wir betrachten Ansätze und Strategien, die seit mehr als hundert Jahren nachvollziehbar funktionieren. Sie werden erfahren, auf welcher Logik diese aufgebaut sind, und wie Sie sie anwenden können. Das ist alles.

Machen Sie sich auf. Erkennen Sie Ihre falschen Glaubenssätze und lassen Sie sie hinter sich. Es gibt dabei sehr viel für Sie zu gewinnen.

Sie werden Souveränität erwerben. Über Ihr Geld und somit über einen bedeutsamen Anteil Ihres Lebens. Sie werden lernen, wie Sie langfristig deutlich bessere Anlageergebnisse erzielen, als wenn Sie Ihre Ersparnisse einem "Berater" anvertrauten. Sie werden klare Gedanken fassen. Sie werden Entscheidungsstärke entwickeln. Sie werden sich mächtig und zuversichtlich fühlen. Beherrschen Sie Ihre Finanzen und die, die sie Ihnen verkaufen wollen, anstatt sich beherrschen zu lassen.

Lassen Sie uns wie Gladiatoren durchs Leben schreiten, nicht wie Lämmer. Lassen Sie uns die Früchte unseres Tuns ernten. Lassen Sie uns frei werden.

Die Welt des Geldes – Grundprinzipien

Sie entscheiden nicht so frei, wie Sie denken

Niemand von uns trifft zu jeder Zeit sachlich optimale Entscheidungen. Niemand ist frei von unbewussten Denkfehlern. Falls Sie Wert auf wuchtig klingende Fachausdrücke legen: Die Wissenschaft spricht hier von sogenannten kognitiven Dissonanzen. Das gilt im Besonderen für unsere Kaufentscheidungen.

Stellen Sie sich vor, Sie gehen an einem schönen Sommertag in die Schloßstraße in Berlin, um ein bisschen zu stöbern. Gleich im ersten Schaufenster entdecken Sie ein T-Shirt, das Ihnen gut gefällt. Es kostet 9,90 Euro. Sie schlendern erst einmal weiter, sehen sich hier und dort etwas an. Schließlich ist es warm und Sie haben alle Zeit der Welt. Am anderen Ende dieser Einkaufstraße (ich darf Ihnen versichern, die Schloßstraße ist lang) betreten Sie ein Geschäft, in dem Sie das gleiche Shirt wieder entdecken. Sie mögen es wirklich und beschließen, es zu kaufen. Allerdings kostet es hier 19,90 Euro. Was tun Sie? Sie nehmen den kleinen Spaziergang zurück in Kauf und erwerben das Shirt in dem anderen Laden für entgegenkommende 9,90 Euro.

So weit, so gut.

Begeben Sie sich nun ein weiteres Mal in die Schloßstraße. In dem ersten Geschäft finden Sie ein tolles Abendkleid, das Sie sich schon lange gewünscht haben. Es passt wie angegossen und soll 389,- Euro kosten. Sie gehen erstmal weiter. Im Laden am anderen Ende ist das gleiche Kleid zu haben. Für alle Fälle probieren Sie es noch einmal an. Es steht Ihnen wiederum großartig. Hier soll es 399,- Euro kosten. Was tun Sie?

Ich muss zugeben, dass ich in dieser Situation – sagen wir, mit einem feinen Anzug – wohl denken würde, "ach komm, die paar Euro, das macht fast keinen Unterschied. Ich kaufe gleich hier, und damit ist es gut". Können Sie sich vorstellen, dass es Ihnen ähnlich ginge?

In diesem Fall haben Sie einen kognitiven Fehler begangen. Die Situationen waren identisch. Derselbe zusätzliche Aufwand war nötig, dieselbe Ersparnis wäre dabei herausgekommen, nämlich zehn Euro.

Sie haben aber diese zehn Euro INS VERHÄLTNIS ZU DEM ABSOLUTEN PREIS DES KAUFES GESETZT. Auf 19,90 haben Sie rund die Hälfte gespart, auf 399,- nicht einmal drei Prozent.

Unser Gehirn macht daraus einen Riesenunterschied, der ökonomisch gar nicht existiert. Man nennt diese Form von verzerrter Wahrnehmung Ankern. Es gibt eine ganze Reihe von Denkfehlern im Zusammenhang mit finanziellen Entscheidungen (Falls Sie sich für die Fallstricke Ihres eigenen Geistes interessieren, lesen Sie "Wie Sie in 60 Sekunden Ihr Leben verändern" von dem großartig kurzweiligen Richard Wiseman). Doch dieser ist wahrscheinlich der derjenige, der die größten Auswirkungen auf Ihr Bankkonto hat. Sehen wir uns an, wie Menschen ihn sich zunutze machen können.

Vorsätzliche Manipulation

Studien haben gezeigt, dass ein Auto für 20.000 Euro, auf das der Händler 2000 Euro Rabatt gibt, für die meisten Menschen attraktiver ist als eines, das für 18.000 Euro angeboten wird.²

Sie haben bessere Chancen, Ihr Haus für 412.000 Euro zu verkaufen statt für 400.000. Desgleichen, wenn Sie 52.500 Euro Gehalt verlangen statt glatten 50.000. Wissen Sie, warum? Es klingt präzise ausgerechnet. Das suggeriert Ihrem Gegenüber, dass es für Ihre Forderung wahrscheinlich eine reale Grundlage gibt.

Rabatte auf überbezahlte Ware, Preise unterhalb einer runden Summe, Angebote, die angeblich nur in einem bestimmten Zeitraum gültig sind – wenn es um finanzielle Angebote geht, fliegen Manipulationen durch die Gegend wie Fäuste auf einer irischen Hochzeit.

Wir Menschen vergleichen Zahlen und Werte gern mit anderen Zahlen, um sie beurteilen zu können. Dies ermöglicht es Anderen auch, uns aktiv zu ankern.

Decoy-Effekt

Der Decoy („Köder“)-Effekt beschreibt die Bevorzugung eines Produktes seitens des Konsumenten aufgrund eines dritten Produktes. Durch dieses lässt sich die Kaufentscheidung der Konsumenten zum eigenen Vorteil beeinflussen. Man nennt das „asymmetrisch dominierend“.

Ein gutes Beispiel für den Decoy-Effekt liefert die Zeitschrift The Economist mit den zur Verfügung stehenden Abonnements-Varianten. Ihr Online-Abo kostet 59 Dollar im Jahr,

das Print-Abo 125 Dollar. Online- und Printabonnement zusammen kosten ebenfalls 125 Dollar. Lachen Sie bitte nicht.
Welches würden Sie wählen?

Der US-Verhaltensökonom Dan Ariely hat dazu zwei Experimente unter jeweils 100 Studenten der MIT Sloan School of Management veranstaltet. So sah das erste Angebot für das (hypothetische) Abonnement aus:

- Nur Online-Jahresabo für 59 Dollar: 16 Studenten abonnierten
- Nur Print-Jahresabo für 125 Dollar: kein Interesse
- Print- und Online-Jahresabo für 125 Dollar: 84 Studenten abonnierten

So weit, so logisch. Warum sollte man für 125 Dollar ein reines Print-Abo abschließen, wenn man für dasselbe Geld auch noch die Online-Ausgabe dazu bekommt?

Nun, im zweiten Versuch fehlte das vermeintlich sinnlose Nur-Print-Angebot:

- Nur Online-Jahresabo für 59 Dollar – Ergebnis: 68 Studenten abonnierten es
- Print- und Online-Jahresabo für 125 Dollar – Ergebnis: 32 Studenten abonnierten es

Eine bemerkenswerte Veränderung, nicht war? Mehr als die Hälfte aller Studenten haben sich nur aufgrund des günstig wirkenden Vergleichs-Angebotes für die teurere Variante entschieden.

So funktioniert Ankern mithilfe des Decoy-Effektes. Man setzt uns drei Angebote vor:

BILLIG – Das EIGENTLICHE, das wir kaufen sollen – TEUER

So verschafft man uns die Illusion, der freien Wahl. Dieser Trick wird von Restaurants angewandt, von Supermärkten, Reisebüros und sehr vielen anderen Verkäufern.

JA, ABER wenden dann auch die Verkäufer von Finanzprodukten den Decoy-Effekt an? Und ob.

Wenn sich zwei Anlageformen in der Rendite und dem Risiko unterscheiden, dann ist es ein Leichtes, Alternativen zu finden, die von der einen oder der anderen Anlage dominiert werden - und schon sind wir geködert.



Was ist eine gute Waffe gegen das Ankern? Zum Einen kennen Sie nun diesen psychologischen Trick und lassen sich nicht mehr so leicht davon beeinflussen. In der nahen Zukunft wird Ihnen ein Anker-Angebot begegnen. Sie werden sich daran erinnern, was Sie hier gelesen haben und schmunzeln. Dann werden Sie einen Moment länger nachdenken. Schließlich bemessen Sie das Angebot nach dem Wert des Produktes und nicht nach dem Vergleichspreis daneben. Dieser Ansatz ist ohnehin der beste Schutz gegen Manipulationen.

Wenn man zwischen zwei Alternativen wählen muss, dann sollte nur der Vergleich zwischen diesen Alternativen relevant sein und Vergleiche zu irrelevanten Alternativen, die niemals in die engere Wahl kommen, sollten keine Rolle spielen!

Überlegen Sie in Ruhe, welchen Wert ein Gegenstand oder eine Dienstleistung für Sie persönlich hat. Konzentrieren Sie sich auf dasjenige Angebot, das für Sie sinnvoll ist, und blenden Sie die anderen aus.

Denken Sie zudem darüber nach, ob Sie es woanders oder auf andere Weise günstiger erwerben können – zum Beispiel, wenn Sie zu einem anderen Zeitpunkt oder auf einem anderen Kanal kaufen.

Übrigens können Sie auch selbst gut ankern – oder zurückankern, wenn es sein muss. Im Kapitel über das Verhandeln zeige ich Ihnen, wie.

JA, ABER so leicht bin ICH nicht beeinflussbar.

Nun, sicherlich durchdenken manche Menschen bestimmte Situationen gründlicher als andere. Ich glaube gerne, dass Sie solch ein Mensch sind. Aber wie gesagt, es gibt Formen der Beeinflussung, gegen die Niemand von uns vollkommen gefeit ist, da wir sie nicht einmal bemerken. In einem interessanten Experiment wurde Supermarktbesuchern, die die Weinabteilung erkundeten, abwechselnd deutsche und französische Musik vorgespielt. Kunden, die ein französisches Lied hörten, kauften zu über 80 Prozent auch französischen Wein. Umgekehrt funktionierte es auch mit deutschen Liedern. Hierbei griffen die Kunden ebenfalls mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 80 Prozent entsprechend zu deutschem Wein. Das Interessante daran war, dass sich bei einer anschließenden Befragung von 84 Personen nur ein einziger Kunde überhaupt daran erinnern konnte, *Musik gehört zu haben*. Alle Befragten gaben an, Ihre Entscheidung völlig selbstständig getroffen zu haben. Ich möchte gern mit Ihnen zusammen Ihre Sinne schärfen. Wenn Sie schon auf einem guten Weg sind, umso besser. Dann werden Sie eben ein noch höheres Niveau erreichen.

Unberücksichtigte Möglichkeiten

Die Verkäufer eines Produktes sagen Ihnen nie, wieviel es wert ist. Stellen Sie sich vor, sie betreten einen Verkaufsraum von VW und erzählen dem Verkäufer, dass sie gern ein starkes, sportlich aussehendes elegantes Auto hätten. Je tiefer Sie in die Details gehen, desto klarer wird ihm, dass sein Angebot für Sie unpassend ist.

Wird er also versuchen, Sie auf die Vorteile seiner soliden, aber eher biedereren Volkswagen hinzuweisen? Oder wird er zu ihnen sagen: „Am besten, Sie gehen über die Straße zu BMW. Da sind Sie besser aufgehoben.“ Was glauben sie?

Nach demselben Prinzip funktionieren Finanzdienstleister. Keine Bank der Welt empfiehlt

Ihnen als Kunden dasjenige Produkt, das für *Sie* unbedingt am besten geeignet wäre. Das entspricht nicht der DNS einer Bank.

Die nette Dame im Business Kostüm mit den dezenten Streifen wird um jeden Preis versuchen, Ihnen das Hausprodukt zu verkaufen. Dieses ist in der Tat am besten geeignet. Allerdings nicht für Sie, sondern für die Dame mit den dezenten Streifen. Sie bekommt für den Abschluss dieses Geschäfts eine Provision oder vielleicht auch Bonuspunkte auf dem Weg zu Monatsziel.

Sie müssen sich selbst ins Gedächtnis rufen, dass man Ihnen hier nur EIN Produkt von EINEM Anbieter vorlegt, vielleicht mit kleinen Angebotsvarianten. Danach müssen Sie zum nächsten Anbieter gehen. Erst wenn Sie alle Ihre Optionen kennen, können Sie sie auch berücksichtigen – und sei es nur als Argument in der Verhandlung mit dem ersten Anbieter.

JA, ABER das ist mir schon klar, dass das so abläuft.

Ja? Nun, machen wir uns einmal klar, was das wirklich bedeutet:

Es gibt keine Vergleichsmöglichkeiten. Sie müssen das als gegeben hinnehmen, was ihre Hausbank Ihnen vorsetzt.

Es gibt nur ein einziges Produkt, das Sie nehmen sollen. Es verschlingt Unsummen an Provisionen, die Ihre Ergebnisse schmälern (siehe Kapitel Investieren). Die Bank weist Sie selbstverständlich auch nicht auf die Möglichkeit hin, dass Sie selbst DIREKT in das Basisprodukt investieren können. Beispielsweise können Sie eine Aktiengruppe ebenso gut mit einem ETF abbilden wie mit dem Hausfonds. Der kostet aber jedes Jahr das Vierfache an Gebühren...

Vom Umgang mit Finanz-"Beratern"

Berater beraten nicht

Der Bankberater berät Sie nicht. Er verkauft Ihnen seine Produkte.

Der Finanzberater berät Sie nicht. Er verkauft Ihnen seine Produkte.

Der Versicherungsvermittler berät Sie nicht. Er verkauft Ihnen seine Produkte.

Wenn ein Berater oder Makler sich "unabhängig" nennt, bedeutet das letztendlich nur, dass er Ihnen Produkte von unterschiedlichen Anbietern verkaufen kann – sprich, von Versicherungen, Banken und Fondsgesellschaften. Aber es bleibt sein ausschließliches Ziel, Ihnen etwas zu verkaufen und dafür Provision zu kassieren.

Berater werden in erster Linie fürs Verkaufen geschult. Erst in zweiter Linie wird ihnen das Produkt an sich erläutert. Berater erhalten jede Menge Seminare in Rhetorik, Überzeugen und Motivation. Sie besuchen Kurse in neurolinguistischem Programmieren (NLP). Der Berater eines großen deutschen Finanz-Vertriebs vertraute mir einmal an, dass er und seine Kollegen ab einer gewissen Ebene von Jesuiten unterrichtet würden. Alles nur, um sie zu Meistern in der Kunst des Verkaufens zu machen. Darauf legen die anderen Mitarbeiter, die in der Verkaufsorganisation über ihnen stehen, den allergrößten Wert. Schließlich verdienen sie an den Abschlüssen ihrer Untergebenen kräftig mit. Diese Verkäufer sollen Volumen erzeugen. Den Begriff dafür haben Sie sicherlich schon einmal gehört. Man nennt das Strukturvertrieb.

Der Begriff "Berater" ist höchst inkorrekt. Deswegen werde ich ihn im Weiteren auch nur noch in Anführungszeichen verwenden. Finanz-Verkäufer sollte es heißen!

In der Welt des Geldes gibt es nur einen einzigen Typ Berater, der Sie tatsächlich BERÄT. Einen Mentor, dessen einziges Interesse es ist, Sie schlau zu machen. Denn er wird direkt für die Zeit bezahlt, die er Ihnen widmet. Er bekommt keinerlei Provisionen von der Finanz-industrie.

Die Rede ist vom Honorarberater – eine seltene Spezies. In Deutschland arbeitet gerade mal einer von 500 Beratern auf Honorarbasis. So auch der Autor dieses Buches.

Dabei ist der Honorarberater der wertvollste für Sie. Der, der Ihnen den größten Vermögenszuwachs in Ihrem Leben verschaffen kann. Es ist nicht ganz einfach, privaten Anlegern diesen Wert zu verdeutlichen. Sie zahlen dem Honorarberater vielleicht 200 Euro Gebühr,

dem Finanz-Verkäufer dagegen Abertausende. Trotzdem rennen die Menschen ungebremst zum Finanz-Verkäufer. Warum tun sie das? Warum vertrauen Sie all Ihre Ersparnisse, auch die künftigen, einem Versicherungsmakler an, den sie erst heute morgen kennengelernt haben?

Deswegen vertrauen Sie sich dem Berater an

Es ist umstritten, ob das folgende Experiment wirklich genau in der berichteten Form durchgeführt wurde. Möglicherweise weist es leichte Abweichungen in der Durchführung auf. Dessen ungeachtet trägt diese Geschichte eine großartige Lehre in sich.

Das Experiment wird einer Gruppe von Wissenschaftlern um einen gewissen Harry Harlow zugeschrieben. Sie brachten fünf Affen in einen Käfig. In der Mitte war eine Leiter mit Bananen am oberen Ende. Jedes Mal, wenn ein Affe die Leiter hinaufkletterte, wurden die restlichen Affen mit kaltem Wasser bespritzt.

Bald schlugen die anderen Affen denjenigen Affen, der versuchte die Leiter hochzuklettern. Von nun an versuchte keiner der Affen mehr hochzuklettern.

Die Wissenschaftler beschlossen einen der Affen auszutauschen. Der neue Affe versuchte, die Leiter hochzuklettern. Die anderen Affen schlugen ihn sofort, und nach einigen Schlägen lernte der Neue, dass er die Leiter nicht hochklettern durfte – obwohl er nicht wusste warum.

Ein weiterer Affe wurde ausgewechselt und dasselbe Szenario lief ab. Auch der erste ausgewechselte Affe schlug den zweiten Neuen. Nun wurde ein dritter Affe ausgetauscht, und alles wiederholte sich. Dann wurde der vierte Affe ausgetauscht und zum Schluss der fünfte Affe.

Übrig blieb eine Gruppe von fünf Affen, die, obwohl sie nie eine kalte Dusche bekommen hatten, Jeden verprügelten, der es wagte, die Leiter hinaufzuklettern.

Wenn es möglich wäre, die Affen zu fragen, warum sie das taten, was würden sie wohl antworten?

"Ich weiß auch nicht."

"Das haben wir schon immer so gemacht."

"Das machen doch alle."



"Meinen Bankberater kenne ich seit zwanzig Jahren. Der wird mir schon nichts Falsches erzählen."

Ändern Sie einmal Ihren Blickwinkel. Machen Sie nicht automatisch das, was alle Anderen machen. Die Welt ist voller Möglichkeiten.

Unsere automatische Bequemlichkeit ist nicht der einzige Grund, der uns dem "Berater" folgen lässt.

Wenn Finanz-Verkäufer reden, klingen sie nicht nur überzeugend, sie klingen auch immer nett. Sie sind freundliche Menschen. Wir mögen sie. Das lässt sich beileibe nicht von jedem Dienstleister sagen. Denken Sie an den öffentlichen Dienst oder an die berühmte original Berliner Kellnerin.

Wenn da mal Jemand nett zu uns ist, geben wir ihm das gern zurück. Wir wollen selbst geliebt werden und handeln daher bevorzugt nach Sympathie. Noch so ein Denkfehler, der ganz einfach zu verstehen ist – und der uns doch so häufig unterläuft. Man nennt ihn Linking Bias.

Vor Unterzeichnung eines Auftrags ist es deshalb sinnvoll, sich das Investment einmal ohne den freundlichen Projektanbieter vorzustellen. Lassen Sie außer acht, dass er ebenso gern die Champions League schaut wie Sie. Das trägt entscheidend zur realistischen Einschätzung bei.

Sehr nachteilig für Ihr Unterbewusstsein ist auch, dass Sie den Honorarberater sofort bezahlen müssen, vielleicht sogar in bar. Somit tut die Ausgabe auch SOFORT weh. Die vielen

tausend Euro Vermittlungsprovision für Finanzprodukte sind dagegen so gut versteckt, dass Sie den Verlust erst in vielen Jahren bemerken.

So viele Menschen überlassen ihren persönlichen Vermögensaufbau einem **Finanzdienstleister**. So viele Menschen erzielen dabei miserable Renditen. Dabei ist ihnen nicht im Mindesten bewusst, welch ungenügende Anlage man ihnen in der Regel andreht. Erst wenn sie zusammen mit einem tatsächlich unabhängigen Fachmann darüber sehen, machen sie es sich klar. Dann sind sie verblüfft bis erschrocken. Sie sind entsetzt und sie sind wütend - auf den glatten Kerl, der ihnen das Zeug angedreht hat, und auf sich selbst, dass sie es mit sich haben machen lassen. Sie kommen sich blöd vor.

Falls es Ihnen auch schon einmal so ergangen ist, schämen Sie sich bitte nicht. Gehen Sie nicht hart mit sich ins Gericht, falls Sie in der Vergangenheit schon mal eine schlechte finanzielle Entscheidung getroffen haben. Das haben wir alle. Verurteilen Sie sich nicht. Es ist ganz menschlich. Sie haben Jemandem vertraut, der rhetorisch bestens geschult und überzeugend gut angezogen war. Eine korrekt geschlungene Krawatte hatte er auch um. Das sind Profis, gegen die Sie antreten mussten. Es ist nicht ihre Schuld. Zu jenem Zeitpunkt wussten Sie es schlicht nicht besser.

Doch wenn Sie wirklich wütend sein müssen, dann seien Sie wütend auf diejenigen, die Sie schlecht beraten haben. Und dann münzen Sie Ihre Wut in Energie um und korrigieren Sie ihre Entscheidungen. Nehmen Sie Ihr finanzielles Leben in die eigenen Hände.

Es liegt nun an Ihnen: Wollen Sie die Taube sein oder das Denkmal?

Wollen Sie weiterhin das tun, was Sie kennen, auch wenn es unbefriedigende Ergebnisse mit sich bringt? Wollen Sie auf der scheinbar sicheren, der bequemen Seite bleiben, selbst wenn das bedeutet, dass Sie sich der Gnade der Verkäufer und Überzeugungskünstler ausliefern, die Ihr Wohlergehen an die zweite Stelle setzen?

Oder möchten Sie gern etwas Neues versuchen? Wollen Sie eine Sichtweise der Dinge entdecken, die ihnen zuvor unbekannt war und die Ihnen jetzt ungeahnte Perspektiven und Möglichkeiten aufzeigt? Ja? Dann geht es jetzt los. Kommen Sie mit. Nehmen Sie Ihr Vermögensmanagement in die eigenen Hände – und zwar komplett.

Sie können das.

Der Finanz-"Berater" will Sie in dem Glauben lassen, Sie könnten auf keinen Fall selbst finanzielle Entscheidungen treffen. Er impft es ihnen ein. Es ist ja viel zu gefährlich, wenn Sie als Laie versuchen, diese komplexe Materie zu durchschauen. Mischfonds-Strukturen, emerging markets, subprime crisis, Rohstofffonds, Tagesgeld, langlaufende Bundesanleihen, Sicherungsgeschäfte. Fehlen nur noch die unterirdischen Menschen-Fabriken. Zeit zum Durchatmen.

Wollen Sie gern diese unangenehm klebrige Unsicherheit loswerden, dieses peinliche Gefühl, unwissend zu sein? Viele Kunden trauen sich schlicht nicht, dem Berater die wirklich wichtigen, demaskierenden Fragen zu stellen (Nachfolgend zeige ich Ihnen, welche das sind). Sie haben Sorge, inkompetent zu wirken, den Redefluss seiner Antwort danach ohne hin nicht zu verstehen. Nur halb aufgeklärt winken sie schließlich das Angebot des Beraters durch. Nach eineinhalb Stunden gut durchchoreografierte Berieselung unterschreiben sie mit einem Gefühl vager Hoffnung. Wird schon stimmen. Der hat so einen seriösen Anzug an. Und er tritt ja auch wirklich überzeugend auf.

Anlageberater geben Ihnen das Gefühl, sie täten etwas für Sie, wozu Sie selbst nicht imstande wären.

Das. Ist. Nicht. Wahr.

Wie wir noch sehen werden, muss eine erfolgreiche Anlagestrategie nicht besonders vielschichtig sein. Im Gegenteil. Sie können sich selber ein Investment-Paket zusammenschnüren, mit dem Sie sehr gut fahren, ohne all die oben genannten Fachbegriffe auch nur einmal im Leben gehört zu haben.

Auf keinen Fall müssen Sie sämtliche verfügbaren Finanzinstrumente in der Tiefe durchschauen. Es genügt, wenn Sie ein paar Fakten und Prinzipien kennen. Diese erfahren Sie hier. Im Anschluss machen Sie sich klare Gedanken über das, was Sie erfahren haben. Ggf. holen Sie sich abschließenden Rat bei einem Honorarberater. Sodann werden Sie in der Lage sein, kluge Entscheidungen zu treffen. Sie werden souverän.