

ERFOLG MIT GELD

DAS GEHEIMNIS ERFOLGREICHER ENTSCHEIDUNGEN



**IHR FINANZ-COACH
LOTHAR SCHMIDT**

www.ls-finanzcoaching.de/blog



LOTHAR SCHMIDT
FINANZCOACHING

*„Es sind nicht die Umstände, sondern unsere
Entscheidungen, die unser Leben bestimmen.“*

Tony Robins

2016 Version 1.0

Angaben gemäß §5 TMG:

© Lothar Schmidt

Lothar Schmidt Finanzcoaching

Langstraße 7a

76829 Landau

www.ls-finanzcoaching.de

Inhaltsverzeichnis

Epilog

Warum fällt es uns so schwer zu entscheiden?

Sind Sie bereit?

Für ein selbstbestimmtes Leben

1. Bei Finanzen geht es nicht um Zahlen

Ist es möglich einen Gorilla zu übersehen?

Die Welt mit anderen Augen sehen

Wissen ist nicht gleich Verstehen

Machen Sie sich ein Bild von Ihren Finanzen

Nutzen Sie Ihre Emotionen statt Sie zu bekämpfen

Sie können nicht, nicht entscheiden

2. Das Geheimnis erfolgreicher Entscheidungen

3. Erfolg braucht Plan

Schreiben Sie Ihr Finanzdrehbuch

Das Navi-Prinzip

Ihr Ziel

Ihr Standort

Ihre Vermögensbilanz

Ihre Karte

Qualität und Vertrauen

Die Bremsen lösen und losfahren

Vergessen Sie nicht zu leben

4. Risikokompetenz

Was verstehen Sie unter Risiko?

Sehnsucht nach Sicherheit und Stabilität

Wir nehmen Risiken unterschiedlich wahr

Verlust schmerzt

Was ist Risiko?

Ist Risiko messbar?

Achten Sie auf die Auswirkungen

Die Aufteilung des Vermögens ist der Schlüssel zum Erfolg

Niemand kann die Zukunft vorhersagen

Welches Risiko passt zu mir?

Gemeinsam mit einem Partner entscheiden

5. Auf die Haltung kommt es an

Wie kann das sein?

Wir schleppen Mühlsteine im Gepäck

Was uns prägt

Nichts ist so emotional wie Geld

Was ist Geld für Sie?

Ihr Mind Set

Werfen Sie Ballast ab

Schätzen Sie Ihre Ressourcen und erkennen Sie Ihr Potential

Fehler sind Chancen

Machen Sie Ihre Emotionen zu Verbündete

Reichtum ist Fülle

Lernen Sie Ihr Geld zu lieben

6. Das Geheimnis des Erfolgs

Epilog

Warum fällt es uns so schwer zu entscheiden?

„Ach ist das schrecklich“

Frau Weber, eine ältere Dame, Witwe und Kundin der Filiale in der ich Anfang der Achtziger Jahre meine Lehre zum Bankkaufmann absolvierte, tat einen tiefen Seufzer. Nicht etwa, weil Sie Geld verloren hatte oder knapp bei Kasse war. Im Gegenteil. Sie war recht vermögend und hatte sich soeben 20.000 DM Zinsen auszahlen lassen. Ich verstand nicht gleich. „Was ist denn schreckliches passiert, Frau Weber?“ So fragte ich Sie. 20.000 DM zu bekommen war ja wohl kaum ein Grund zu seufzen. Doch ich sollte mich irren: „Ach Herr Schmidt, jetzt muss ich schon wieder entscheiden, was ich mit dem Geld mache. **Immer dieses Entscheiden.**“

Später habe ich feststellen müssen, dass es vielen Menschen so geht wie Frau Weber. Geld und Finanzen sind mit Entscheiden verbunden und das fällt uns schwer.

Ich habe Frau Weber und anschließend viele weitere Kunden gefragt, was Ihnen daran so schwerfällt. Es waren immer die gleichen Punkte:

- **Geringe Erfahrung**
(Die Finanzgeschäfte hat immer ihr Mann getätigt)
- **Hoher Anspruch**
(Ihm – obwohl verstorben – wollte Sie es recht machen und natürlich Ihren Kindern, die sollten schließlich mal erben)
- **Die Angst, Fehler zu machen**
(Sie wollte auf keinen Fall etwas falsch machen)
- **Kein Plan**
(Jede Entscheidung hat Sie aufs Neue getroffen, Sie hatte kein Konzept)
- **Die vielen Alternativen**
(Viele Möglichkeiten klingt gut, macht jedoch Entscheiden nicht leichter)
- **Abschied nehmen**
(Wir haben das Gefühl, wenn wir uns für etwas entscheiden, viele andere Möglichkeiten aufzugeben.)

„Entscheiden bedeutet Abschied nehmen – Und Abschied nehmen fällt uns schwer.“

Kommen Ihnen diese Punkte bekannt vor? In Klammern habe ich die Situation von Frau Weber gesetzt. Wie ist Ihre Situation? Tragen Sie Verantwortung für andere, Ihren Partner, Ihr Kind oder gar Ihre pflegebedürftigen Eltern? Oder trifft ein Partner für Sie die Entscheidungen und Ihnen könnte es einst wie Frau Weber ergehen, die nun alleine entscheiden muss? Nur in wenigen Beziehungen begegnen sich die Partner auf Augenhöhe, was noch nicht bedeuten muss, dass es keine Spannungen gibt. Schließlich kommen in einer Beziehung Partner aus zwei Familien zusammen, die oft sehr unterschiedlich über Geld denken.

Sind Sie bereit?

Obwohl wir alle täglich mit Geld umgehen, sind vielen Finanzen fremd. Finanzwissen wird in der Schule nicht vermittelt. *„Wer nichts weiß, muss alles glauben.“* hat schon Marie von Ebner-Eschenbach im 19. Jahrhundert erkannt. Und so wundert es nicht, dass viele mangelndes Wissen durch Vertrauen ersetzen. Eine beliebte Faustformel lautet: „Wenn ich mich nicht auskenne, suche ich mir einen Menschen, der mir kompetent erscheint und dem ich vertraue.“ Doch Vertrauen kann missbraucht werden und leider hat die Finanzbranche, das Vertrauen Ihrer Kunden, um welches Sie so gerne wirbt, vielfach missbraucht. Das wurde spätestens seit der Finanzkrise offenkundig.

Wachsamkeit ist angesagt. Blindes Vertrauen fehlt am Platz. Dabei ist heute sämtliches Wissen im Internet verfügbar. Doch wie sollen Sie die Informationen einordnen, wie die Zusammenhänge erkennen und wie umgehen mit widersprüchlichen Empfehlungen? Es führt kein Weg daran vorbei, sich ein eigenes Bild zu machen. Dazu lade ich Sie ein. Als Coach ist es mein Anspruch, Menschen zu helfen, **eigenständig zu entscheiden, aber nicht allein.**

Sie müssen kein Finanzexperte sein oder werden, um gute Entscheidungen treffen zu können. Mit diesen drei Dingen sind Sie bestens gewappnet:

- Ihre Haltung, Verantwortung für sich und Ihr Leben zu übernehmen.
- Ihre Bereitschaft, sich auf das Thema einzulassen

- Ihr gesunder Menschenverstand

Sind Sie bereit für die Geheimnisse guter Entscheidungen für ein selbstbestimmtes Leben und Erfolg mit Geld?

Für ein selbstbestimmtes Leben

Alles, was ich Ihnen nachfolgend vermittele, habe ich in über dreißig Jahren beobachtet. Ich habe geschaut, was machen erfolgreiche Menschen anders? Dabei habe ich mich an ganz normalen Menschen, wie Du und ich orientiert. Erfolgsleitfäden à la „Mache es wie ... Warren Buffet, Carsten Maschmeyer oder Robert Geiss“, gibt es genug.

„Der sicherste Weg unglücklich zu sein: Vergleiche Dich mit anderen“

Leben Sie nicht das Leben eines anderen, sondern finden Sie heraus, was für Sie Sinn macht. Was erfüllt Sie? Was gibt Ihnen Energie? Das ist die Quelle Ihres Vermögens. Sie vermögen mehr als Ihr Geld. Geld ist ein Hebel mit dem Sie viel bewegen, hierzu ist es nützlich, eine gute Beziehung zu Geld und zum Leben zu haben. **Bei Finanzen geht es nicht um Zahlen, sondern darum, Ihr Leben zu gestalten.** Geld eröffnet Ihnen viele Möglichkeiten hierzu:

- Konsumieren
- Investieren
- Verleihen
- Schenken
- Vererben

Ihnen gemeinsam ist, dass das Geld fließt. Leben Sie jedoch um des Geldes wegen und horten es, so verspüren Sie immer ein Defizit. Es ist nie genug, Sie sind nie genug. Finanzieller Erfolg ist kein Selbstzweck. Geld ist wie die Farbe auf der Palette eines Malers, es dient dazu, Ihr Leben zu gestalten.

„Ich liebe es, Menschen zu helfen, ein selbstbestimmtes Leben zu führen.“

1. Bei Finanzen geht es nicht um Zahlen

Ist es möglich, einen Gorilla zu übersehen?

Schauen Sie sich auf Youtube die Videos unter dem Stichwort „Der unsichtbare Gorilla“ an. 50 % aller Zuschauer sehen bei einem Basketballspiel nicht, wie ein Mann im Gorillakostüm quer über das Spielfeld läuft. Wie kann das sein? Sie wurden gezielt abgelenkt. Ihnen wurde die Aufgabe gestellt, die Anzahl der Ballabgaben zwischen den Spielern zu zählen. Ihre ganze Aufmerksamkeit richtet sich somit auf den Ball. Mit diesem Experiment zeigen die Psychologen Christopher Chabris und Daniel Simons auf, **wie stark unsere Wahrnehmung davon bestimmt wird, wo wir hinschauen.**

Seit über dreißig Jahren beschäftige ich mich professionell mit Finanzen. Heute weiß ich: Die überwiegende Zeit davon habe ich meine Aufmerksamkeit auf die falsche Stelle gerichtet. Auch ich habe konzentriert ein Spiel verfolgt. Das Spiel der Finanzmärkte. Und dort ist einiges geboten. Ständig neue Nachrichten, Kurse, Charts, Analysen, Prognosen, Kommentare, Theorien und Finanzprodukte. Eine Welt, die mich fasziniert und in ihren Bann gezogen hat. Und mich abgelenkt hat von dem, worum es eigentlich geht, dem Kunden – einem Menschen, der trotz Ungewissheit entscheiden muss.

Die Welt mit anderen Augen sehen

Als Coach habe ich gelernt, die Perspektive zu wechseln und die Welt mit den Augen meiner Kunden zu sehen. Und siehe da, die vormals so faszinierende Finanzwelt wirkt auf einmal fremd und bedrohlich:

- Sind auch Sie überwältigt von der Komplexität der Finanzmärkte, den vielen Informationen, der Flut an Nachrichten und den widersprüchlichen Empfehlungen?
- Sind auch Sie beunruhigt und verunsichert durch die vielen Skandale, Maßlosigkeit und Skrupellosigkeit mancher Akteure.

- Sind auch Sie wund von den vielen Versprechungen, neuen Produkten und unweigerlich folgenden Enttäuschungen?
- Und fühlen Sie sich nicht verstanden und allein gelassen mit Ihren Ängsten, Sorgen und dem Druck, entscheiden zu müssen?

Dann geht es Ihnen wie vielen Menschen mit Ihren privaten Finanzen. Mein Ziel ist es, Ihnen zu helfen, sich zurecht zu finden und Sie zu begleiten auf Ihrem Weg zu persönlichem Erfolg.

Wissen ist nicht gleich Verstehen

Unser Bildungssystem ist auf das Auswendiglernen von Wissen ausgerichtet, obwohl wir mittlerweile Suchmaschinen nutzen. Das Wissen ist nur einen Klick entfernt. Doch Wissen bedeutet nicht verstehen. Wo suchen, was glauben, wem vertrauen? Erst wer die Zusammenhänge versteht, kann Wissen einordnen. Die Philosophin Natalie Knapp sagt:

„Es ist kaum möglich etwas zu verstehen zu dem wir keine Beziehung aufbauen.“

Darum geht es mir. Ich lade Sie ein, eine Beziehung aufzubauen zu Ihrem Geld und Ihren Finanzen. Ihr Geld ist wie die Farbe auf der Palette eines Malers, ein Mittel, Ihr Bild vom Leben zu gestalten. Finanzen helfen Ihnen, umzusetzen, was Ihnen wichtig ist. Mit der Beziehung kommt das Wissen, nicht umgekehrt. Sie werden sich automatisch näher interessieren. Finanzwissen bekommt auf einmal einen Sinn. Und Sie werden sehen, **wie leicht es ist, etwas zu verstehen, dass Sinn macht.**

Machen Sie sich ein Bild von Ihren Finanzen

Bilder haben eine große Wirkung. Wir erfassen sie bewusst mit unserem Verstand. Gleichzeitig erzeugen Sie Emotionen und erreichen unser Unterbewusstsein, wie die Philosophin Wilma Bucci in Ihrer „Multiple Code Theory“ feststellt.

Bei meiner ehrenamtlichen Tätigkeit als Geldlehrer in der Schule (Geldlehrer e.V.) habe ich zwei sehr unterschiedliche Schulen kennengelernt. Die Aufgabe an einer Schule für Ordnung zu sorgen ist nicht leicht und ich habe hohen Respekt vor Lehrern und Schulleitern. Der erste Schulleiter legte mir eine fünfseitige Schulordnung vor in der jeder Schritt minutiös geregelt war. Dort stand im Detail, was Schüler zu tun und zu lassen haben. In der Praxis habe ich erlebt, dass selbst Lehrer nicht alle Regeln kannten und Schüler diese ständig austesteten. Sehr anstrengend. Ein anderer Schulleiter eröffnete mir, er habe keine Schulordnung. Er führe mit drei Grundregeln und einem klaren Menschenbild, basierend auf gegenseitigem Respekt, Vertrauen und der Verantwortung eines jeden für das, was er tut. Das Klima an dieser Schule war ein anderes. Schüler und Lehrer konnten sich nicht hinter kleinlichen Regeln verstecken, sondern mussten Ihr Verhalten erklären. Ein Bild, das eine **Haltung** vermittelt, reduziert Komplexität. Komplexität macht vielen gerade bei Finanzentscheidungen zu schaffen.

Kann man durch Denken abnehmen? Die Harvard-Professorin Ellen Langer hat dies in einem Experiment 2007 nachgewiesen. Sie unterteilten die Zimmermädchen eines Hotels in zwei Gruppen. Einer Gruppe vermittelten Sie das Bild, Ihre Arbeit sei ein Fitness-Programm. Die Zimmermädchen mit dieser Haltung hatten nicht nur mehr Freude an Ihrer Arbeit, sie nahmen sogar nachweislich ab. Der Schlüsse war, das Bild und die Haltung ihre Arbeit als Fitnessprogramm zu sehen. Dies veränderte die Beziehung der Zimmermädchen zu Ihrem Job.

Ein Bild des Films ist eine Metapher für das Leben: **Leben = Film**. Betrachten Sie Ihr Leben als einen Film mit Ihnen in der Hauptrolle. Damit dieser Film ein großer Erfolg wird, braucht er ein Drehbuch, ein gutes Management und Schauspieler mit großen Emotionen. Eine zentrale Bedeutung hat der Regisseur. Ich empfehle Ihnen, diese Rolle niemand anderem zu überlassen:

Übernehmen Sie die Regie.

In meiner Arbeit mit privaten Kunden nutze ich das Bild des **Finanz-Drehbuchs**. Diese Metapher ist ein Angebot:

- Finanzen spielerisch anzugehen und dennoch strukturiert.

- Zu erkennen, dass es nicht um Planung geht, sondern darum sein Leben zu gestalten.
- Eine Beziehung aufzubauen zu Geld und Finanzen und zu erleben, was Geld mit Ihrem Leben zu tun hat.

Nutzen Sie Ihre Emotionen statt Sie zu bekämpfen

Wie treffen Sie Entscheidungen? Als besonders rationale Methode gilt die „Pro und Contra Liste“. Sie listen alle Argumente auf, gewichten diese und erhalten ein objektives Ergebnis. Soweit die Theorie. Haben Sie es schon probiert? Vielleicht geht es Ihnen ja wie mir. Schon im Laufe der Auflistung fange ich an, die Liste in eine Richtung zu manipulieren. Was ist passiert? Ich habe gespürt, welche Lösung mir lieber ist und die *objektiven* Kriterien entsprechend hingebogen.

So etwas machen wir ständig. Denn obwohl es uns anfänglich noch nicht bewusst ist, emotional haben wir längst entschieden, bevor wir anfangen den Verstand einzuschalten. **Unsere Emotionen sind viel schneller als unser Verstand.** Sie sind bei jeder Entscheidung im Spiel. Unser Verstand konstruiert *rationale* Erklärungen um die getroffene Entscheidung vor sich und anderen zu rechtfertigen.

Vor diesem Hintergrund klingt das Bild der Ökonomen vom „homo oeconomicus“, der rational den Nutzen abwägt und entscheidet, reichlich wirklichkeitsfremd. Versuchen Sie nicht, Ihre Emotionen zu unterdrücken. Lernen Sie vielmehr Ihre Emotionen **bewusst wahrzunehmen**. Sie sind immer da. Erst wenn Sie Ihre Emotionen akzeptieren und wahrnehmen, können Sie diese beeinflussen.

Sie können nicht, nicht entscheiden

Kennen Sie den Spruch von Paul Watzlawick „*Man kann nicht, nicht kommunizieren.*“ Das gilt ebenso für das Entscheiden. **Wer nicht entscheidet, hat trotzdem eine Entscheidung gefällt.**

Beispiel Testament: Wer kein Testament macht, für den gilt die gesetzliche Erbfolge. Es ist alles geregelt. Es fragt sich nur, ob in Ihrem Sinne?

Beispiel Sparen: Wer nichts zurücklegt, kann später auf nichts zurückgreifen. Wer später startet hat weniger Zinsen, sogar überproportional weniger, wegen des Zinseszins-Effekts.

Am Thema Geld und Finanzen kommt keiner vorbei. Fast in allen Bereichen geht es um Geld. Doch wer genau hinschaut, der erkennt, **eigentlich geht es nie um Geld**. Das klingt widersprüchlich. Wer eine Trennung miterlebt hat, ob Scheidung oder Erbfall, der weiß was ich meine. In beiden Fällen streiten die Parteien mittunter bis auf das Messer um jeden Euro. Doch schauen wir genau hin, erkennen wir verletzte Gefühle.

Deshalb betrachte ich beim Geld beide Faktoren:

- Die Finanzen
- und die Emotionen

2. Das Geheimnis erfolgreicher Entscheidungen

Was zeichnet erfolgreiche Menschen aus?

Über die Jahrzehnte habe ich Menschen beim Entscheiden begleitet. Meist in der Rolle des Beraters und seit einigen Jahren aus der Perspektive des Coaches. Was unterscheidet erfolgreiche Entscheider von den vielen anderen, die sich schwertun und lieber nichts entscheiden. Es sind im Wesentlichen diese drei Dinge:

- Erfolgreiche Menschen wissen wo sie stehen und wo sie hinwollen und warum.
- Erfolgreiche Menschen können Risiken und deren Auswirkungen einschätzen.
- Erfolgreiche Menschen haben eine positive Beziehung zu Geld.

Diese drei Sätze beschreiben, was erfolgreiche Menschen ausmacht. In den nächsten drei Kapiteln erfahren Sie, was das konkret bedeutet.

Erfolg braucht Plan

Erfolgreiche Menschen wissen wo sie stehen und wo sie hinwollen und warum.

Risikokompetenz hilft

Erfolgreiche Menschen können Risiken und deren Auswirkungen einschätzen.

Auf die Haltung kommt es an

Erfolgreiche Menschen haben eine positive Beziehung zu Geld.

3. Erfolg braucht Plan

Schreiben Sie Ihr Finanz-Drehbuch

Kennen Sie ein erfolgreiches Unternehmen, ein erfolgreiches Projekt ohne Plan? Ist es nicht seltsam, dass Unternehmer, Manager oder Angestellte, die geschäftlich wie selbstverständlich planen, keine private Finanzplanung besitzen. Was hält Sie ab?

Mit dem Kauf eines Autos, eines Handys oder der Buchung des Urlaubs, können wir Tage zubringen, ohne müde zu werden. Doch unsere Finanzen zu planen, fehlt uns die Lust und die Zeit. Beim Kauf von Finanzprodukten sind wir froh, wenn wir es hinter uns haben. Warum nehmen wir uns für ein so wichtiges Thema so wenig Zeit?

Finanzentscheidungen wirken sich erst in der Zukunft aus. Während wir das Auto gleich fahren können, den Nutzen und Fahrspaß erleben, bestehen Finanzentscheidungen aus Buchungen und spröden Verträgen. Ob wir richtig entschieden haben, stellt sich oftmals erst in Jahren heraus. Auch lässt sich ein Bausparvertrag nicht vor dem Haus parken, um unseren Nachbarn zu beeindrucken.

Der andere Aspekt ist die Planung. Viele erleben Planen als abstrakte Übung und in Ihrem Job nicht selten als ein *Verplant werden*. Ich spreche daher lieber von **Gestalten** als von Planen, denn darum geht es im Kern. Es geht nicht um Zahlen, sondern darum, das Leben und die finanziellen Aspekte zu gestalten. Und sich eben *nicht* verplanen zu lassen, sondern das Drehbuch selber zu schreiben.

Erinnern Sie sich an die Zimmermädchen?

Betten machen als Fitnessprogramm = Abnehmen

Finanzplanung als Drehbuch gestalten = Regie übernehmen

In meiner Praxis arbeite ich mit dem Bild des Drehbuchs. Das ist ein eigenes Buch Wert. Um das Prinzip der Finanzplanung zu erklären benutze ich ein anderes Bild:

Das Navi-Prinzip



© Kryuchka Yaroslav - Fotolia.com

#86250665

Wer etwas erreichen möchte, macht sich auf den Weg. Im Verkehr nutzen wir in unserer heutigen Zeit ein Navi. Am Navi lässt sich sehr gut das Prinzip von Finanzplanung erklären. Um mit einem Navi anzukommen, braucht es drei technische Voraussetzungen.

- **Ein konkretes Ziel**
- **Eine konkrete Standortbestimmung**
- **Und eine gute Karte / Software**

Optional können Sie noch Präferenzen vorgeben, Ihre Route betreffend:

- Schnellste Route
- Kürzeste Route
- Ausschlüsse (keine Autobahn)

Im Verkehr wie im Leben tauchen **unerwartete Hindernisse** auf (Sperrungen, Staus). Solche Hindernisse werfen uns gern aus der Bahn. Nicht so mit einem Navi. Es errechnet Ihnen auf Knopfdruck **eine alternative Route**. Voraussetzung: Ihr Ziel und Ihr Standort sind klar.

Ihr Ziel

„Erfolgreiche Menschen, wissen, wo Sie hinwollen.“

Ein Navi braucht präzise Angaben, die genauen Koordinaten Ihres Ziels. Auch wir Menschen brauchen ein konkretes Ziel, wenn wir etwas erreichen wollen. Nur konkrete Ziele sind messbar. Nur messbare Ziele ermöglichen es Ihnen, jederzeit festzustellen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind. Die Schlüsselfrage lautet:

Bringt Sie eine Entscheidung Ihrem Ziel näher oder weg davon?

Diese Information dient nicht nur dazu, dass wir nicht vom Weg abkommen, sie motiviert auch. Wanderer kennen das. Oft sind Wege verschlungen und wir verlieren die Orientierung. Selbst schnurgerade Strecken sind herausfordernd. Zeigt uns ein Entfernungsmesser nicht den Fortschritt an, verlieren wir den Mut und haben den Eindruck niemals anzukommen. Kleine **Zwischenziele** erleichtern den Weg ungemein.

Erinnern Sie sich an den *Scheinriesen* aus dem Buch „Jim Knopf und Lukas der Lokomotivführer“, aufgeführt von der Augsburger Puppenkiste? Jim Knopf begegnet dem *Scheinriesen*, der aus der Ferne ganz groß aussieht und je näher er kommt, immer kleiner wird. So ist es mit den Zwischenzielen. Sie holen das ferne Ziel (*Scheinriese*) immer näher ran. Je näher und konkreter, je kleiner, machbarer und weniger bedrohlich erscheint das große Ziel.

Ziele wie,

- reich werden,
- frei und unabhängig sein,
- vermögend sein,
- selbständig sein,

sind vage. Jeder Mensch versteht etwas Anderes darunter. Selbst im inneren Dialog – *wir unterhalten uns ständig mit uns selbst* – besteht die Gefahr, dass wir sie uminterpretieren. Ideal sind hingegen konkrete Zahlen (messbar) denen wir eine symbolische Bedeutung (die Zahl steht für meine ...) geben.

Checken Sie Ihre Ziele mit der **SMART-Methode**. Ist Ihr Ziel:

S spezifisch, konkret?

M messbar?

A anspruchsvoll, eine Anstrengung erfordernd?

R realistisch, machbar?

T terminiert?

Ja auch terminiert. Denn irgendwann ist niemals. Und schreiben Sie es auf. Wir sind Meister darin, Ziele umzuinterpretieren. Seien Sie ehrlich zu sich selbst. Selbstbetrug schadet nur einem, Ihnen selbst.

Ihr Standort

„Erfolgreiche Menschen wissen, wo Sie stehen.“

Es ist erstaunlich wie wenige Menschen wissen, wo Sie finanziell stehen. Können Sie diese einfachen Fragen beantworten:

- Wie hoch ist Ihr Vermögen?
- Wie viele Finanzprodukte besitzen Sie?
- Wer hat den Überblick über Ihre Finanzen?

Wenn Sie es herausfinden möchten, machen Sie **Inventar**. Es ist noch nicht einmal erforderlich, jeden Knopf zu zählen. Entscheidend ist nicht wie viele Vermögenswerte (Assets) Sie besitzen, sondern was diese wert sind.

Es gibt keine ideale Zahl an Finanzprodukten. Dennoch ist die Übung, seine Assets und Finanzprodukte aufzulisten, recht aufschlussreich.

- Ist es sinnvoll, so viele verschiedenen Produkte zu haben, wenn das Zusammentragen schon so aufwändig ist?
- Ist es wirklich von Vorteil, von so vielen unterschiedlichen Anbietern und Beratern Finanzprodukte zu erwerben?

- Gibt es wirklich niemanden, der den Gesamtüberblick hat? Und fühlen Sie sich damit wohl?

Unterschiedliche Produkte oder Berater zu haben, reduziert die Abhängigkeit, womöglich auf Kosten der Übersichtlichkeit. Auf das richtige Maß kommt es an.

Wenn niemand den Überblick hat, hat auch niemand die Kontrolle. Auch Sie nicht. Wie fühlt sich das an?

Wenn Sie die Regie führen wollen ist es unerlässlich, dass Sie den Überblick haben und behalten. Kann Ihr Navi Ihren Standort nicht exakt bestimmen, kann es Sie nicht an Ihr Ziel führen. Ihr Ziel ist wertlos, wenn Sie die Ausgangssituation nicht kennen. Wie wollen Sie in einem Jahr feststellen, ob Sie Ihrem Ziel nähergekommen sind, wenn Sie nicht wissen, wo Sie heute stehen?

Ihre Vermögensbilanz

Erfolgreiche Vermögende haben eine Vermögensbilanz. Sie zeigt in regelmäßigen Abständen das Nettovermögen (Wert der Vermögensgegenstände abzüglich der Verbindlichkeiten).

Auch Ansprüche aus Sozialversicherungen oder privaten Verträgen gehören zum Inventar. Einer der größten Vermögensposten vieler Menschen ist Ihr Einkommen. Nehmen Sie einmal Ihr heutiges Nettoeinkommen und multiplizieren Sie es mit den Jahren, die Sie voraussichtlich noch arbeiten werden. Was ist höher? Ihr Nettovermögen aus dem, was Sie besitzen oder Ihr erwartetes Einkommen in den nächsten Jahren? Wie wollen Sie dieses Einkommen einsetzen und wofür?

Vermögen auflisten ist einfach, den Wert zu ermitteln deutlich anspruchsvoller:

Kontoguthaben oder börsennotierte Wertpapiere. Konto- und Depotauszüge weisen exakte Zahlen aus. Auch wenn die Kurse morgen schon wieder andere sind, eine Momentaufnahme ist jederzeit möglich.

Versicherungen teilen Ihnen „Rückkaufswerte“ (Was Sie bei Kündigung rausbekämen) mit, allerdings nur mit zeitlichem Abstand oder auf Anforderung.

Richtig schwierig wird es bei Immobilien oder Beteiligungen. Ihre Kurse stehen nicht in der Zeitung. Der Wert muss gutachterlich ermittelt werden. Eine solche Wertermittlungen zu erstellen, erfordert Sachverstand und verursacht Kosten.

Trotz aller Expertise bleibt es dennoch eine Schätzung. Reale Verkaufspreise können erheblich davon abweichen.

Je nach Umfang und Vorkenntnis ist es möglich, Ihre Vermögensbilanz selber zu erstellen oder erforderlich einen Finanzplaner einzuschalten. Achten Sie darauf immer mit der gleichen Methode vorzugehen. Schließlich wollen Sie künftig wissen, wie sich Ihr Vermögen entwickelt. Darum dürfen Sie niemals Äpfel mit Birnen vergleichen.

Ihre Karte

Sind die Daten eingegeben, kann das Navi eine Route berechnen. Bei der Planung der Finanzen macht das **ein Finanzplaner mit spezieller Software**. So wie das Navi auf GPS und umfangreiches Kartenmaterial zurückgreift, so brauchen Finanzplaner und Software neben Rechenprogrammen aktuelle Daten zu rechtlichen und steuerlichen Aspekten. Finanzplanung ist ein ganzheitlicher Ansatz. Finanzentscheidungen haben finanzielle, rechtliche und steuerliche Auswirkungen. Der besondere Mehrwert eines zertifizierten Finanzplaners besteht darin, dass er alle Aspekte und ihre Wechselwirkungen im Auge behält. Dies erfordert eine hohe Qualifikation und permanente Weiterbildung. Weltweit garantiert das Zertifikat „Certified Financial Planner (CFP)“ diesen Standard. Zertifizierte Finanzplaner finden Sie auf der Website des Financial Planning Standard Board Deutschland (FPSB) www.fpsb.de.

Qualität und Vertrauen

In vielen angelsächsischen Ländern ist es üblich zum *Financial Planner* zu gehen. In Deutschland gibt es weniger als 2.000 Berater mit dieser Qualifikation, das sind weniger als 1% aller Finanzberater. Wollen Sie bei der Umsetzung der Empfehlungen frei sein in der Wahl Ihrer Partner und Produkte, **sollte Ihr Finanzplanungs-Gutachten unabhängig sein**. Die meisten Finanzplaner sind Finanzberater oder arbeiten für Finanzinstitute. Sie erhalten in der Regel Provisionen für vermittelte Finanzprodukte. Hier besteht ein möglicher

Interessenkonflikt. Ausnahme sind sogenannte „Honorarberater“, die keine Provisionen von Produktanbietern erhalten bzw. diese vollständig an Ihre Kunden weitergeben.

Einen Finanzplan zu erstellen, kostet Zeit, braucht eine hohe Qualifikation und spezielle Finanzplanungs-Software. Der höchste Zeitaufwand steckt in der Regel in dem Zusammentragen und Erfassen der Daten von Finanzprodukten, Vermögensgegenständen und Verträgen. Die anspruchsvolle Arbeit folgt in anschließender Analyse und Planung. Der Finanzplaner erstellt ein Gutachten mit Ist-Analyse und verschiedenen Szenarien. Sie erhalten konkrete Handlungsempfehlungen. Hier ist bei Finanzberatern als Provisions-Vermittler von Finanzprodukten auf mögliche Interessenkonflikte zu achten. Dafür ist es unabdingbar, die Finanzplanung aufwandsbezogen zu vergüten. Anbieter, die Finanzplanung dennoch kostenlos anbieten sind darauf angewiesen, Ihnen Ihre Finanzprodukte zu verkaufen.

Sparen Sie nicht an der Qualität. Wollen Sie die Kosten einer Finanzplanung senken, dann setzen Sie beim Aufwand an. Diese drei Faktoren reduzieren den Aufwand und damit Ihre Kosten:

- Gut sortierte, aktuelle Unterlagen.
- Verzicht auf Wertberechnungen, wo diese nicht erforderlich sind (Beispiel: Es reicht ggf. den Wert Ihres Eigenheims zu schätzen, wenn Sie nicht beabsichtigen es zu verkaufen).
- Teilpläne, die gezielt einzelne Aspekte beleuchten (Ruhestandsplan, Nachfolgeplan, Vermögensbilanz).

Regelmäßige Aktualisierungen erfordern erheblich weniger Aufwand als eine erste Bestandsaufnahme. Veränderungen können zeitnah eingepflegt werden.

Finanzen sind Vertrauenssache. Doch bleiben Sie wachsam. Vertrauen bedeutet nicht, den eigenen Verstand auszuschalten. Fragen Sie stets „Cui bono?“ - **Wem nützt es?**

- Spricht der Berater eine verständliche Sprache?
- Stellt er Fragen, die ein Interesse an Ihnen und Ihrer Situation erkennen lassen?
- Versucht er sich in Ihre Situation zu versetzen oder erzählt er nur von seinen Erfolgen und von dem wie es andere tun?
- Wie ist das Geschäftsmodell des Beraters, womit verdient er Geld und wie finanziert er den Aufwand Ihrer Finanzplanung?
- Zieht er bei Bedarf Experten hinzu oder suggeriert er, alles zu können und zu wissen?

Sie können alles Delegieren, nur nicht Ihre Verantwortung. Finanzberater bieten oft Delegation an, wie Vermögensverwaltung, Hausverwaltung, Testamentsvollstreckung. Es ist komfortabel, wenn Ihnen jemand – natürlich für Geld – die Tätigkeiten abnimmt. Dass Sie die Verantwortung nicht delegieren können, merken Sie jedoch spätestens, wenn Verluste entstehen. Ich kenne zwar viele Berater, die bei Gewinnen eine Erfolgsprämie fordern, aber keine Verwalter, die sich an Ihren Verlusten beteiligen.

Die Bremsen lösen und losfahren

Oben habe ich das Navi-Prinzip beschrieben, um zu verdeutlichen, wie Finanzplanung funktioniert. Alles Planen nutzt nichts, wenn Sie nicht losfahren. Es kommt immer wieder vor, dass Finanz-Planungen nicht umgesetzt werden. Woran liegt das?

Wir Menschen sind widersprüchliche Wesen.

- Heute brauchen wir unbedingt die tollen neuen Schuhe und morgen ziehen wir Sie nicht an.
- Heute buchen wir ein Fitness-Studio mit allem Schnick-Schnack und morgen gehen wir nicht hin.
- Wir Fragen andere Menschen – bevorzugt Experten – um Rat und befolgen Ihn nicht.
- Wir geben Gutachten in Auftrag und setzen Sie nicht um.

Offensichtlich verändert sich unsere Motivation sehr schnell, besonders beim Einkaufen. Unsere Aufmerksamkeit richtet sich ständig auf Neues. Und alles möchten wir sofort haben

Mal ehrlich, **tun Sie gern, was Ihnen andere Leute sagen?** Oder empfinden Sie Ratschläge als Schläge und nicht als Hilfestellung. Aus dieser Erkenntnis heraus halte ich Coaching für so wirksam. Als Coach sage ich Menschen nicht, was Sie tun sollen, sondern helfe Ihnen Lösungen, selber zu entdecken. Ich habe es mit Menschen zu tun, die mitten im Leben stehen. Jeder hat schon viele Situationen erfolgreich gemeistert. Das sind Ressourcen um neue Herausforderungen anzugehen. **Niemand weiß besser als Sie, was Sie brauchen, um gut zu entscheiden.** Lösungen, die Sie selber finden, Erkenntnisse, die Sie selber haben, motivieren unendlich stärker als Ratschläge von außen.

„Man kann einen Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selber zu entdecken.“ Galileo Galilei

Es reicht nicht ein SMART-Ziel zu definieren ohne das Ziel auch emotional aufzuladen. Berührt es uns? Ergibt es Sinn? Ist es uns wichtig? Ein Ziel ohne „Warum“ bleibt ohne Wirkung. Daher hinterfrage ich Ziele: **Was bedeutet es für Sie, Ihr Ziel erreicht zu haben?** Was ist dann anders?

Verwechseln Sie Ihre Finanz-Ziele mit Ihren Lebens-Zielen, werden Sie zum Sklaven Ihres Geldes. Prüfen Sie daher, ob Ihre Finanz-Ziele Sie Ihren Lebens-Zielen näherbringen. Tun Sie das nicht, wird es Sie viel Kraft kosten. Es ist, als ob Sie in einem Fluss gegen die Strömung rudern. Das Wasser ist auf Dauer stärker. Richten Sie jedoch Ihre Finanz-Ziele auf Ihre Lebens-Ziele aus, so kommen Sie leicht voran.

Wirkungsvoll ist es, ein Ziel mit einem Bild zu symbolisieren. Bilder sind Botschaften an unser Unterbewusstsein.

*„Erfolgreiche Menschen wissen, wo Sie hinwollen und **warum.**“*

Vergessen Sie nicht zu leben

Finanzen und Planung sind kein Selbstzweck. Sie sollen Ihnen helfen, das im Leben umzusetzen, was Ihnen wichtig ist. Mit Geld können Sie viele gute Dinge tun, für sich und andere.

Das Leben verläuft nie wie geplant. Der Sinn der Planung ist es nicht, alles vorherzubestimmen, sondern vorbereitet zu sein. Vorbereitet auf Hindernisse, veränderte Bedingungen und vorbereitet auf Gelegenheiten.

Gut vorbereitet zu sein, gibt ein Gefühl von Ruhe und Gelassenheit.

FAZIT

Erfolg braucht Plan.

Planung funktioniert nach dem Navi Prinzip.

Ihr Ziel sollte SMART sein und für Sie Sinn machen.

Machen Sie eine Vermögensbilanz, um zu wissen, wo Sie stehen.

Nutzen Sie das Know How erfahrener Finanzplaner.

Bleiben Sie wachsam und nutzen Sie Ihren gesunden Menschenverstand.

Erst nachdenken, dann losfahren.

Ein Plan bedeutet vorbereitet zu sein, auf das Leben.

4. Risikokompetenz

„Erfolgreiche Menschen können Risiken und deren Auswirkungen einschätzen“

Was verstehen Sie unter Risiko?

Kaum ein Begriff wird so unterschiedlich interpretiert. Zum Erstaunen derer, die Risiken mit **Gefahr** oder **Ungewissheit** gleichsetzen, gibt es Menschen, die Risiko als **Chance** sehen oder den **Nervenkitzel** lieben.

Wie steht es um Ihre Risikobereitschaft? Würden Sie sich verschulden, um ein Auto zu kaufen, ein Haus oder Aktien? Ist für Sie Risiko,

- wenn das Ergebnis anders (höher oder niedriger) ist als erwartet?
- wenn die erwartete Rendite nicht erreicht wird?
- wenn ein Verlust eintritt?
- wenn ein Verlust größer ist als 10%, 25%, 50%?
- wenn der Totalverlust (Insolvenz) eintritt?

Der Gesetzgeber schreibt beispielsweise in der Anlageberatung zu Wertpapieren vor, den Anleger zu seiner Risikobereitschaft zu befragen. Was jeder unter Risiko versteht, wird allerdings nicht geklärt.



© gomita - Fotolia.com

#91111314

Glauben Sie, dass hier eine gute Entscheidung rauskommt?

Finanzanbieter sprechen viel lieber über Sicherheit, denn wir Menschen suchen Sicherheit und scheuen das Risiko.

Sehnsucht nach Sicherheit und Stabilität

Wir sind auf Stabilität ausgerichtet. Daher schätzen wir Gewohnheiten und Routinen. Sie geben uns ein Gefühl, der Sicherheit. Um zu überleben war es von je her wichtig, potentielle Gefahren frühzeitig zu erkennen. Deshalb beunruhigt

uns Ungewissheit. Doch wir können lernen damit umzugehen, wir gewöhnen uns daran. Erinnern Sie sich an Ihre ersten Fahrstunden? War das anstrengend, Lenkrad, Instrumente, Straße und Verkehr? Alles forderte unsere Aufmerksamkeit. Keine Routine, stattdessen bewusstes Einschalten des Verstandes für jede Aktion. Unser menschliches Betriebssystem ist auf Energiesparen ausgerichtet. Mit zunehmender Routine bewegen wir uns im Verkehr heute quasi automatisch. Wir hören Radio, telefonieren oder gehen unseren Gedanken nach während wir Auto fahren. Doch für die Stabilität unserer Umgebung haben wir feine Antennen. Registrieren wir Ungewöhnliches, eine Veränderung, werden wir unruhig und wir aktivieren unsere bewusste Wahrnehmung.

Der Status Quo wirkt vertraut, **Veränderung bedeutet potentiell Gefahr**. Daher verwundert es nicht, dass Finanzprodukte mit „Sicherheit“ werben. Für diese Botschaft sind wir sehr empfänglich. Doch **gibt es überhaupt Sicherheit?** Oder ist das ein Mythos, wie in der Werbung einer Versicherung mit dem Schutzengel. Der Werbespott zeigt gefährliche Situationen in denen ein Schutzengel zur Hilfe kommt. Wenn Sie den Verstand nicht bewusst einschalten, glauben Sie tatsächlich, dass die Versicherung Sie vor Schaden bewahrt. Ich nenne das die *Schutzengel-Illusion*. Denken Sie aktiv darüber nach, ist klar, es gibt keine Schutzengel (jedenfalls keine, die für Versicherungen arbeiten). **Versicherungen** verhindern keinen Schaden, sondern gleichen ihn lediglich finanziell aus. Das bedeutet sie **mindern die finanziellen Auswirkungen eines Schadens**.

Wir nehmen Risiken unterschiedlich wahr

Zurzeit fürchten sich viele Menschen vor Anschlägen. Das ist verständlich, die **Nachrichten** sind voll vom Thema und die letzten Anschläge noch in frischer Erinnerung. Relativ wenige Menschen haben Angst davor, an Grippe oder Verkehrsunfällen zu sterben. Dabei sterben jährlich in Deutschland sehr viel mehr Menschen hieran, als einem Anschlag zum Opfer zu fallen. Doch über Grippe berichtet niemand und an Verkehrsunfälle haben wir uns gewöhnt. Noch weniger beunruhigen uns **latente Risiken** wie Bewegungsmangel, Fettleibigkeit oder Alkoholkonsum. Um die Angst vor dem latenten Risiko des Rauchens zu schüren, greift die Politik gar zu drastischen Mitteln, Schock-Fotos auf Zigarettenspackungen.

Auch im Finanzbereich gibt es diese Mechanismen. Krisen oder **Crashes** sind medial sehr präsent. Gegen die latenten Risiken bei Finanz-Produkten arbeitet die

Politik allerdings nicht mit Schock-Fotos, sondern mit Aufklärung durch Information. Relativ wirkungslos vermute ich oder haben Sie schon Mal den Verkaufsprospekt, Rechenschaftsbericht oder Rechtsbelehrungen vollständig gelesen. Desinformation durch Informationsüberflutung. Da haben windige Verkäufer leichtes Spiel.

Das Risiko **negative Zinsen** der EZB wird vielfach unterschätzt. Umso länger die Zinsen niedrig bleiben, je weniger Ertrag bringen Altersvorsorge Anlagen. Statt mehr zu sparen, um fehlende Zinsen auszugleichen, handeln Anleger nach dem Motto „Sparen lohnt nicht.“ Doch **wo soll das Geld im Alter herkommen, wenn keiner spart?**

Verlust schmerzt

Wie wir Risiken wahrnehmen verändert sich. Nehmen wir ein Beispiel aus dem Leben. Ein attraktiver junger Mensch geht alleine aus in eine Bar. Sind Sie auf Partnersuche, sehen Sie darin womöglich eine Chance verbunden mit Nervenkitzel. Funkt es tatsächlich zwischen Ihnen und Sie werden ein Paar, dann sehen Sie die Situation mit völlig anderen Augen. Geht Ihr Partner alleine in eine Bar, beschleicht Sie nunmehr ein Gefühl der Ungewissheit – Wird er wohl treu sein? Wenn Sie eifersüchtig sind, wittern Sie in der Situation eine Gefahr. Sie sehen, es kommt ganz auf die Perspektive an. Auch wenn der Begriff „Besitz“ hier hinkt, es macht einen großen Unterschied, ob wir etwas besitzen oder nicht.

Der Psychologe Daniel Kahneman hat den Begriff der „Verlustaversion“ geprägt. Er hat herausgefunden, dass es uns etwa dreimal so stark bedrückt etwas zu verlieren, als es uns beglückt, etwas zu gewinnen. **Ist etwas erst einmal in unserem Besitz, erscheint es uns wertvoller.** So erklärt sich, dass Immobilienbesitzer den Wert Ihrer Immobilie meist deutlich höher einschätzen, als ein potentieller Käufer. Der Immobilienbesitzer lässt sich davon leiten, wieviel Zeit, Arbeit und Geld er in seine Immobilie investiert hat. Den Käufer lässt das kalt. Er fragt: Was habe ich davon?

Wer Preise realistisch einschätzen möchte, der muss sich in die Beteiligten hineindenken und aus deren unterschiedlichen Perspektive auf die Sache schauen.

Was ist Risiko?

In Wirklichkeit können wir uns weniger Dinge wirklich (einigermaßen) sicher sein (Sonnenaufgang, Ebbe und Flut, vier Jahreszeiten, Gravitationskraft). Risiko bedeutet – streng genommen –, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Ereignisses bekannt ist. Das ist nur sehr selten der Fall, beispielsweise beim Münzwurf, Würfeln, Roulette.

Sicherheit



Risiko



Ungewissheit



Im Leben herrscht meist Ungewissheit. Das bedeutet, die Eintrittswahrscheinlichkeit ist nicht bekannt.

Ist Risiko messbar?

Risiko beim Münzwurf oder Würfeln lässt sich eindeutig berechnen. Beim Münzwurf: 50:50. Beim Würfeln für jede Zahl 1/6. Analog bei Roulette und Lotto. **Die möglichen Ereignisse sind begrenzt und bekannt.** Roulette und Lotto bieten Spielbanken und Lottogesellschaften an. Die tun das natürlich nur, weil Sie wissen das Chance und Risiko eindeutig zu Ihren Gunsten verteilt sind. Dass Nachfrager trotzdem „mitspielen“, zeigt das starke psychologische Faktoren im Spiel sind.

Bei **Ungewissheit** sind per Definition **nicht alle möglichen Ereignisse bekannt.** Das hält Ökonomen jedoch nicht davon ab, Risikokennzahlen wie „Volatilität“ oder „value at risk“ zu entwickeln. **Ökonomen arbeiten mit Annahmen.** Sie unterstellen (Annahme) einfach, die Eintrittswahrscheinlichkeiten seien bekannt und bauen darauf Ihre Berechnungen auf. Das eine solche Konstruktion alles andere als sicher ist, leuchtet ein. Treten gravierende Ereignisse häufiger auf, als in Ihren Modellen angenommen, dann zeigen sie sich regelmäßig überrascht. Sie

sprechen von *Schwarzen Schwänen*, so bezeichnen sie Ereignisse, die äußerst selten auftreten. In den nunmehr über dreißig Jahren in denen ich Finanzmärkte aktiv verfolge sind immer öfter *Schwarze Schwäne* aufgetaucht. Extreme Ereignisse wie Crashes und Krisen häufen sich. **Sind Sie kritisch, wenn Ihnen Finanzberater und Ökonomen Risikokennzahlen vorlegen.** Sie bieten eine gewisse Orientierung, aber gewiss keine Sicherheit.

Womöglich ist die Gefahr am Größten, wenn das Risiko am geringsten erscheint. Was meine ich damit? Die gebräuchlichste Risikokennziffer ist die „Volatilität“. Sie misst die Schwankungen von Kursen. Die einfache Logik: Was stark schwankt ist gefährlich. Das entspricht unserem Gefühl. Doch fragen Sie einen erfahrenen Seemann, wird er Sie vor dem Phänomen der „Ruhe vor dem Sturm“ warnen. Niedrige Volatilität wiegt uns vermeintlich in Sicherheit und vermindert unsere Aufmerksamkeit. Das kann sich rächen.

Achten Sie auf die Auswirkungen

Jedes **Wertpapier** hat eine **Risikoklasse**. Dies ist gesetzlich vorgeschrieben und soll Anlegern helfen, Risiken besser einzuschätzen. Bei der Einteilung handelt es sich nicht um Naturgesetze. Sie folgt im Wesentlichen der Logik der Volatilität (und manchmal der Marketingabteilung). Was stark schwankt ist riskant. So bequem diese Vorgaben sind, sie wiegen Anleger in falscher Sicherheit. Das mussten Immobilienbesitzer ab 2007 schmerzlich erfahren. Immobilien sind besonders anfällig für Fehleinschätzungen. Sie sind seit der Steinzeit, Symbol für Sicherheit. Die Höhle als Hort der Sicherheit in die wir uns zurückziehen, wenn es draußen gefährlich wird. Ausgerechnet dieser Hort der Sicherheit war Auslöser der Finanzkrise.

Viele Amerikaner haben sich auf Experten und Daten der Vergangenheit verlassen. US-Immobilienpreise waren seit dem Weltkrieg stetig gestiegen. Im Glauben, dass dies immer so weitergehe, haben sich viele Amerikaner verschuldet und Immobilien gekauft, die sie sich gar nicht leisten konnten. Die „*eierlegende Wollmilchsau*“ schien erfunden: Ohne eigenes Kapital sechsstellige Summen bewegen, die garantiert steigen. Und jeder macht mit. Wer kann da schon Nein sagen? Das bittere Erwachen kam in der Finanz-Krise 2008. Vielen Familien hat es existenziell getroffen.

Auch deutsche Anleger waren betroffen. Dafür mussten Sie nicht einmal in den USA anlegen. Immobilienfonds galten als Witwen- und Waisen-Anlage - langweilig, aber sicher. Die Investmentfonds legen das Geld der Anleger in Immobilien an, meist Gewerbeobjekte. Die Mieten speisen die Ausschüttungen an die Anleger. Die Kurse bewegten sich langsam, aber stetig aufwärts. Bis zur Finanzkrise. Plötzlich brauchten viele Anleger Liquidität. Grundsätzlich kein Problem bei offenen Immobilienfonds. Anleger dürfen täglich verkaufen. Doch tun dies viele gleichzeitig, steht das Management vor der unlösbaren Aufgabe, zuerst die Immobilien verkaufen zu müssen, um Anleger auszahlen zu können. Doch in einer Finanzkrise finden sich kaum Käufer. Die Rücknahme von Anteilen wurde ausgesetzt. **Wie immer, wenn alle in Panik durch die gleiche Tür wollen, ist der Ausgang verstopft.** Wohl dem, der nicht an sein Geld muss. Wehe dem, der sein Geld braucht.

Lassen Sie uns nicht darüber streiten, ob diese Krise vorhersehbar war. Im Nachhinein war sie dies wohl. Fakt ist, dass kaum ein Anleger oder Experte sie im Vorhinein hat kommen sehen. Die wenigen, die es taten, gelten heute als „Gurus“.

Statt auf solche „Gurus“ zu vertrauen oder komplexe Frühwarnsysteme zu entwickeln, können Sie sich **mit zwei einfachen Maßnahmen** vor den Auswirkungen solcher Ereignisse **schützen**. Und das ohne Fachwissen und ohne großen Zeitaufwand. Das klingt zu einfach? Sehen Sie selbst:

Statt den Eintrittszeitpunkt und die Eintrittswahrscheinlichkeit einer nächsten Krise vorhersagen zu wollen, **konzentrieren Sie sich auf zwei Faktoren:**

1. **Liquidität.** Sie ist wichtiger als *vermeintliche* Sicherheit. Nur wer Liquidität hat oder Anlagen, die sich schnell in Liquidität umwandeln lassen, der kann handeln. In einer Krise ist es wichtig, reagieren zu können.
2. **Ihren Kapitaleinsatz.** Setzen Sie nie mehr Geld auf eine Karte, als Sie verschmerzen können und setzen Sie niemals alles auf eine Karte. **Streuen Sie Ihr Risiko** (Fachchinesisch „Diversifikation“ genannt).

Nicht das Ereignis ist das Problem, sondern die Auswirkungen, die es auf Ihre Finanzen und damit auf Ihr Leben hat. Wirklich übel dran waren die Besitzer von Immobilienfonds, die Ihre gesamte Altersvorsorge darin investiert haben. Genauso wie die Käufer von Immobilien in den USA, die Kredite aufgenommen hatten, die sie aus ihrem Einkommen nicht bedienen konnten. Alle anderen haben zwar Geld verloren, können aber – um etwas Geld ärmer und eine Erfahrung reicher – ihr Leben wie gewohnt fortführen.

Die Aufteilung des Vermögens ist der Schlüssel zum Erfolg

Das Grundprinzip kennen wir aus anderen Bereichen. In der Medizin heißt es: **Die Dosis macht das Gift**. Jedes Medikament enthält toxische Stoffe. Die Kunst liegt in der Dosierung, ist sie zu hoch, wirkt die Pille tödlich.

Anlagen haben wie Pillen Nebenwirkungen. Wie stark Sie diese treffen hängt auch von Ihrer Konstitution ab. Kinder und Schwangere müssen vorsichtiger sein. Übertragen auf Anleger heißt dies: Menschen mit geringem Einkommen, Rücklagen, unsicherem Arbeitsplatz, geringer Rente etc. sollten vorsichtiger rangehen. Es gibt keine Anlage, die nur Vorteile hat, immer sind auch Nachteile mit ihr verbunden. Das ist wie bei jeder Entscheidung im Leben.

Demut ist angesagt. **Gehen Sie immer davon aus, dass eine Anlage schiefgehen kann**. Verteilen Sie das Risiko möglichst breit. Nutzen Sie dazu auch Fonds. So können Sie mit einem Wertpapierkauf breit streuen. Achten Sie darauf, dass es übersichtlich bleibt und Sie die Kontrolle nicht verlieren. Wichtig ist, dass die Anlagen möglichst unabhängig auf Ereignisse reagieren (Fachchinesisch „Korrelation“). Also nicht nur auf eine Anlageklasse setzen (Aktien, Renten, Edelmetalle, Immobilien, Rohstoffe, ...). Nicht nur auf ein Land, eine Branche, ein Unternehmen.

Aber, höre ich Sie sagen

... wenn eine Anlage doch so sicher oder so renditestark ist. Wäre es dann nicht dumm möglichst viel zu investieren?

Die schlimmsten Fehler machen Menschen, wenn Sie sich *vermeintlich* sicher sind. Erneuerbare Energien nach der Energiewende. Deutschland ruft den Ausstieg aus der Atomkraft aus. Da müssen Solarfirmen doch im Kurs steigen. Es kam anders. Die Chinesen haben Deutschen Solarfirmen mit Staatssubventionen das Wasser abgegraben. Energiewende hin oder her. Selbst die Japaner setzen weiter auf Kernkraft. Wer hätte das (in Deutschland) gedacht?

... ich kenne das Unternehmen, ich arbeite dort. Ist es da nicht klug hierin zu investieren?

Sie haben einen tollen Arbeitgeber? Prima. Und dieser bietet tolle Leistungen an: betriebliche Altersvorsorge, Belegschaftsaktien, Unternehmensanleihen ... Soll

man nicht das kaufen, was man gut kennt? Im Prinzip eine gute Idee, doch bedenken Sie die Auswirkungen. Was, wenn Ihr Arbeitgeber Pleite geht? Dann ist nicht nur Ihre Arbeitsstelle weg, sondern auch die Aktien und Anleihen wertlos. Nur die betriebliche Altersvorsorge wird wohl aufgefangen (Sicherungseinrichtung). Ihr Arbeitgeber geht niemals Pleite? Das habe ich auch immer gedacht. Ich war bei Deutschlands größter Bank. Heute ist ihr Aktienkurs niedriger als der der Telekom und der Vorstand musste besorgten Anlegern öffentlich erklären, dass alle Anleihen bedient werden. Daran ändern auch die Vorzüge von Belegschaftsaktien nichts.

Die richtige Frage lautet: **Können Sie es sich leisten, dass Ihr Arbeitgeber Pleite geht?** Was hängt da alles dran? (Und nicht: Wie wahrscheinlich ist das?)

Niemand kann die Zukunft vorhersagen

Egal ob Ihr Berater, Experten, Gurus oder Ihr Gefühl Ihnen sagt, dass eine Anlage die Chance Ihres Lebens ist. Kalkulieren Sie immer ein, dass Sie sich irren. **Weichen Sie NIE vom Grundsatz ab, die Risiken so zu streuen, dass ein einzelnes Ereignis Sie nicht umwirft.**

Einen guten Anhaltspunkt bietet folgende Frage:

„Wenn diese Anlage schiefgeht, sind die Auswirkungen derart, dass sich mein Leben negativ verändert?“

- Kann ich meine Verpflichtungen erfüllen?
- Kann ich meinen Lebensstandard halten?

Finanzplaner sprechen von der „Risikotragfähigkeit“. Ist das Risiko tragbar für Sie?

Welches Risiko passt zu mir?

Während es bei der „Risikotragfähigkeit“ faktisch ans Eingemachte geht, geht es bei der Risikobereitschaft um Ihre Emotionen. Ob ein Verlust Sie schmerzt oder nicht hängt weniger von der absoluten Höhe ab, als vielmehr von Ihrer Einstellung. Denken Sie an Gesellschafts-Spiele. Können Sie gut verlieren?

Menschen, die nicht verlieren können, sollten nicht spielen. Bei Anlegern sehe ich häufig Depots mit sogenannten „Depot-Leichen“. Was ist das? Das sind Werte, meist Aktien, die nur wenige Cent wert sind. Von Unternehmen, die quasi pleite sind. Statt Sie zu verkaufen, schleppen Anleger diese Wertpapiere endlos mit. Das verursacht Kosten, Depotgebühren und macht schlechte Laune. Denn bei jedem Blick ins Depot, werden Sie an Ihre Niederlagen erinnert. Warum tun Menschen so etwas? Sie wollen nicht verlieren. Sie reden sich ein, dass der Verlust noch nicht endgültig ist und immer noch eine kleine Chance besteht, solange sie nicht verkaufen. Menschen, die nicht verlieren können, sollten besser keine Einzelaktien kaufen.

Zurück zur **Risikobereitschaft**. Sie ist **ein relativ konstantes Persönlichkeitsmerkmal**.

Als Babys kommen wir mit einem Urvertrauen auf die Welt. Sinnbild ist der Mutterleib in dem wir geborgen waren. Anfänglich erfahren wir viel Zuwendung und Bestätigung. Sie hilft uns trotz der vielen Rückschläge, Stehen, Gehen und Sprechen zu lernen. Das Feedback bleibt nicht so uneingeschränkt positiv. Haben uns beim Laufen lernen noch alle ermuntert, sind wir bei Schreiben und Rechnen bereits mit Kritik konfrontiert. Was wir leisten wird benotet und Fehler haben negative Konsequenzen. Unser „emotionales Selbst“ entwickelt sich bereits im Mutterleib und in den ersten drei Lebensjahren. Mit vierzehn Jahren ist die Entwicklung weitgehend abgeschlossen. Unsere Risikobereitschaft prägt sich in dieser Zeit.

Die finanzielle Risikobereitschaft lässt sich valide und objektiv durch **wissenschaftlich fundierte Tests** ermitteln. Ich nutze einen solchen Test mit 25 Fragen vom Anbieter *FinaMetrica*. Das Unternehmen besitzt langjährige Erfahrung und eine große Datenbasis für Vergleiche. Anhand Ihrer Antworten auf 25 gut verständlichen Fragen, ermittelt *FinaMetrica* Ihr finanzielles Risikoprofil. Sie erfahren, wo Sie im Vergleich zu allen getesteten Personen stehen. Die meisten liegen in der Mitte um 50 auf einer Skala von 0-100. Abweichungen sind weder gut noch schlecht. Es geht nicht darum zu werten, sondern darum eine gute Ausgangsbasis für Ihre Anlage-Entscheidungen zu finden. Die Antworten sind ein guter Anknüpfungspunkt für Gespräche darüber, was Sie konkret unter Risiko verstehen und was Sie brauchen, um ruhig schlafen zu können.



Bedenken Sie, dass viele **Finanz-Entscheidungen langfristiger Natur** sind. Es ist von entscheidender Bedeutung, eine Strategie durchzuhalten. Betrachten Sie es **wie das Pflanzen eines Baumes**. Die Saat braucht Zeit aufzugehen und der Gärtner

Geduld bis er die Früchte ernten kann. Ständig am Ast zu zupfen, weil es nicht schnell genug geht, bringt nichts. Ständiges Umtopfen ebenso.

Anleger neigen zu Kurzschluss-Reaktionen, wenn Anlagen in Ihren Augen zu stark schwanken. Sie verkaufen am Tiefpunkt. Auch das Gegenteil kann zum vorzeitigen Ausstieg führen, eine Anlage wird dem Anleger zu langweilig. Der häufige Wechsel von Anlagen ist eine der Hauptursachen, warum kaum ein Anleger im Depot die Renditen erreicht, die ihm Finanzberater bei den Produkten zeigen.

Das Risikoprofil zeigt unsere Grunddisposition. Kurzzeitige Schwankungen erklären sich dadurch wie wir Risiko wahrnehmen. Sie erinnern sich, aktuellen Ereignisse werden überbewertet und wir sehen, worauf wir unsere Aufmerksamkeit richten.

Unsere finanzielle Risikobereitschaft ist unabhängig von unserer Risikobereitschaft in anderen Lebensbereichen. So ist ein Extremsportler nicht unbedingt ein risikofreudiger Anleger. Dagegen kann ein schüchterner Mensch, der sich nicht auf eine Bühne traut, durchaus bereit sein, hohe finanzielle Risiken einzugehen.

Finanzberater besitzen überdurchschnittlich häufig eine hohe finanzielle Risikobereitschaft. Das fatale daran ist, dass sie dazu neigen, ihre eigene Risikobereitschaft auf ihre Kunden zu projizieren. Das haben Forscher in einer Studie ermittelt. Die Risiken in den Depots der Kunden korrelierten häufiger mit der finanziellen Risikobereitschaft der Berater, als der ihrer Kunden. Hinzu kommt ein psychologisches Phänomen, der „Overconfidence Bias“. Finanzberater, überwiegend Männer, neigen zu einem übersteigerten Selbstbewusstsein. Verlassen Sie sich besser nicht auf die Einschätzung Ihres Beraters.

Uns selber richtig einzuschätzen, fällt ebenfalls nicht leicht. Tests haben gezeigt, dass Menschen sich häufiger falsch einschätzen. Das liegt vor allem an fehlenden Möglichkeiten, zu vergleichen und den bereits aufgezeigten Wahrnehmungsfehlern. Deshalb betrachte ich ein wissenschaftlich fundiertes Risikoprofil als solide Ausgangsbasis für künftige Finanz-Entscheidungen und setze den Test regelmäßig ein.

Gemeinsam mit einem Partner entscheiden

Besonders herausfordernd ist es, gemeinsam mit einem Partner zu entscheiden. Wissen Sie,

- was für Ihren Partner Risiko bedeutet?
- wie hoch seine finanzielle Risikobereitschaft ist?
- was seine aktuelle Perspektive auf das Risiko bei einer konkreten Entscheidung ist?

Ein wissenschaftlich fundiertes Risikoprofil kann eine gute Ausgangsbasis sein, dies zu ergründen und Differenzen zu klären. Schließlich sollen sich beide Partner mit einer gemeinschaftlichen Entscheidung wohl fühlen.

FAZIT

Jeder hat eine eigene Sicht auf Risiko.

Sicherheit gibt es im Finanzbereich nicht. Die Zukunft ist nicht vorhersehbar.

Wir überschätzen akute Risiken und unterschätzen latente Risiken.

Verluste schmerzen mehr als Gewinne erfreuen.

Im Leben und an Finanzmärkten herrscht Ungewissheit.

Konzentrieren Sie sich auf die Auswirkungen.

Achten Sie auf Liquidität und Klumpen-Risiken.

Der effektivste und kostengünstigste Schutz ist es Risiken zu streuen.

Finanzielle Risikobereitschaft ist ein Persönlichkeitsmerkmal und messbar.

Sprechen Sie mit Ihrem Partner über Risiko und klären Sie Differenzen.

5. Auf die Haltung kommt es an

„Erfolgreiche Menschen haben eine positive Beziehung zu Geld.“

Wie kann das sein?

Sie haben alles richtiggemacht, ein konkretes Ziel, einen perfekten Plan und die Auswirkung von Risiken bedacht? Aber **Sie sind nicht erfolgreich?** Wie kann das sein?

Erfahrene Coaches kennen das Phänomen. Auf den ersten Blick ist alles da, was es braucht und dennoch funktioniert es nicht.

- **Bei schwierigen Entscheidungen:** Wir durchdenken alle möglichen Szenarien, wir wägen ab und wälzen die Argumente hin und her, doch die Lösung will nicht kommen. Im Gegenteil, das Knäuel im Kopf wird immer dichter. Es braucht einen Impuls von außen, einen Wechsel der Perspektive. Wir tun uns schwer mit dem Entscheiden, **wenn wir Probleme wälzen, statt Lösungen zu suchen.** Der Coach Peter Szabo hat den Spruch geprägt *„Der Lösung ist egal, warum ein Problem entstanden ist.“*
- **Bei falschen Zielen:** Ich habe es selber erlebt. Ich war dreißig Jahre Banker. Zunehmend habe ich meine Werte in der Bank nicht mehr wiedergefunden und mich nicht mehr mit meiner Aufgabe identifiziert. Ich habe geglaubt, ich müsse weitermachen, um meinen Lebensstandard zu finanzieren und für meine Altersvorsorge. Bin ich erst in Rente, dann fängt das Leben an. Was für ein Blödsinn. Das Leben ist jetzt und es macht Freude, wenn ich Sinnvolles tue. **Wenn unsere finanziellen Ziele uns nicht dem näher bringen, was uns wichtig ist, werden wir nicht glücklich.**
- **Defizitdenken.** *„Das kann ich sowieso nicht.“ „Ich bin nicht gut genug.“ „Geld macht korrupt.“* Solche Gedanken führen dazu, dass wir es erst gar nicht versuchen. Sie rauben uns alle Energie und sind ernste Hindernisse, wenn wir Ziele erreichen wollen. Obwohl Sie Ihre Quelle oft in negativen Botschaften unserer Eltern und Lehrer haben, sind wir grundsätzlich frei, anders über uns zu denken. Wir entscheiden, ob wir uns als Opfer oder Täter sehen. **Wer ein selbstbestimmtes Leben anstrebt, übernimmt Verantwortung für seine Gedanken.**

Wir schleppen Mühlsteine im Gepäck

Haben Sie je versucht einen Berg zu erklimmen mit Mühlsteinen im Gepäck? Wir alle tragen solche Mühlsteine mit uns herum: **negative Glaubenssätze**. Glaubenssätze sind starke Überzeugungen, die wir für die Wahrheit halten. Wir stellen sie erst gar nicht in Frage. Das ist so. Basta. Und alle, die das anders sehen, sind blöd. Diese Glaubenssätze sind wie eine Zwangsjacke, sie schränken unseren Handlungsspielraum ein. Sie sind „dysfunktional“, will sagen, sie hindern uns daran unsere Ziele zu erreichen. Wer felsenfest glaubt, Geld sei böse oder schmutzig, der wird Geld abstoßen. Wer glaubt „*Das kann ich sowieso nicht.*“ Wird es nie versuchen.

Als Finanzberater habe ich zwar manches **seltsame Phänomen** beobachtet, aber ich konnte es mir nicht erklären. Kein Wunder, ich habe an der falschen Stelle gesucht. Diese Phänomene lassen sich nicht mit Finanzwissen erklären und nicht mit Finanzprodukten lösen:

Beispiele, die mir begegnet sind:

- Die Unternehmerin, deren Ziel es ist Millionärin zu werden. Doch bei gut 900.000 Euro ist scheinbar ein Deckel drauf. Sie kommt einfach nicht über die Million. Es stellt sich heraus, wenn sie Millionärin wäre, wäre sie erfolgreicher als Ihr Vater.
- Der Trader, der über Kapital verfügt und eine kleine Order in den Markt gibt. Er starrt wie gebannt auf den Bildschirm, unfähig zu handeln und die Papiere zu verkaufen. Seine Emotionen übermannen ihn.
- Der Selbständige, der stets verschuldet ist und sich mit Guthaben unerklärlicher Weise nicht wohl fühlt. Es stellt sich heraus, alle in seiner Familie haben Schulden und Probleme mit Geld. Ginge es ihm anders, hätte er Angst in seiner Familie nicht mehr dazu zu gehören.
- Die Angestellte, die Geld als Bedrohung sieht und Geldthemen meidet. Sie findet heraus, dass ihr Großvater Geld als Machtinstrument nutzte und später erpresst wurde.
- Die selbständige Yogalehrerin, die Ihre Arbeit unter Wert verkauft und am liebsten mit Geld nichts zu tun hat. Sie hält Geld für das Übel dieser Welt. Doch als Unternehmerin ist sie Geld angewiesen und muss Dienste in Rechnung stellen.
- Der Gelegenheits-Jobber, der sich irgendwie durchschlägt, aber nie auf einen grünen Zweig kommt. Es gelingt ihm nicht, sein Verhalten zu ändern, trotz guter Vorsätze. Er nimmt sich zu viel vor. Bestimmte Auslöser lassen ihn in alte Muster zurückfallen.
- Der mehrfache Millionär, der schon immer nach finanzieller Freiheit gestrebt hat und diesem Ziel alles untergeordnet hat und sich nun leer und unsicher fühlt. Er findet keinen Sinn und lebt in ständiger Angst, sein Vermögen wieder zu verlieren.

Was uns bremst sind Verhaltensmuster. Wir denken in Problemen und sind gefangen in unseren Glaubenssätzen zu Geld.

Womöglich klingen einige Beispiele für Sie übertrieben. Doch glauben Sie mir, es sind reale Beispiele. Sie haben keine negativen Glaubenssätze? Dann schauen Sie mal in die nachfolgende – unvollständige – Liste. Welcher Aussage stimmen Sie zu?

negative Glaubenssätze zu Geld

Geld macht sicher, frei, unabhängig.

Geld ist schmutzig.

Geld macht korrupt.

Eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr, als ein Reicher in den Himmel.

Reichtum schafft Neider.

Niemand wird mit anständiger Arbeit reich.

Lieber gesund und arm, als reich und ...

Geld verdirbt den Charakter

Reiche Leute werden nie um Ihrer selbst willen geliebt.

Ohne Fleiß kein Preis.

Geld steht nur dem zu, der hart dafür arbeitet.

Geld regiert die Welt.

Geld ist das Übel der Welt.

Ich bin nichts wert.

Es reicht nie.

Ich kann nicht mit Geld umgehen.

...

Fallen Ihnen noch weitere Beispiele ein?

Was uns prägt

Unsere **Glaubenssätze bilden sich in unserer Kindheit**. Das Verhalten unserer Eltern, Lehrer, Vorbilder prägt uns mehr als wir wahrhaben möchten. Es gibt zwei Grundmuster:

- Wir ahmen nach (normales Verhalten, wenn wir positives Feedback erhalten).
- Wir lehnen ab.

In der Schule gibt es kein Unterrichtsfach Geld und in der Familie, wie in der Gesellschaft heißt es oft „**Über Geld spricht man nicht.**“ Auch ohne explizit darüber zu reden, lernen Kinder durch Beobachten. Und sie sind gute Beobachter. So merken Kinder schnell, dass Erwachsene immer so komisch werden, wenn Geld ins Spiel kommt. Achten Sie mal darauf. **Immer wenn es um Geld geht, verändert sich die Stimmung:**

- Im Kundenkontakt kommt das Gespräch auf den Preis.
- Ein Mitarbeiter fordert eine Gehaltserhöhung.
- Post vom Finanzamt.
- Sie schreiben Ihr Testament.
- Der Partner möchte einen Ehevertrag.

Geld verändert etwas. Wie kommt das?

Nichts ist so emotional wie Geld

Dies stellen Prof. Christian E. Elger und Friedhelm Schwarz in Ihrem Buch *Neurofinance* fest. Wenn es um Geld geht sind die Zonen im Gehirn besonders aktiv, die unsere Emotionen beheimaten. Dies haben Gehirnforscher herausgefunden. Doch wie kann so etwas Sprödes wie Zahlen im Kontoauszug oder bunte Scheine solche Emotionen auslösen? Geld ist doch abstrakt.

Gerade deshalb. Da Geld selber abstrakt ist, lässt sich viel hineinprojizieren. Fragen Sie hundert Menschen, was Geld ist, erhalten Sie hundert andere Antworten. Jeder hat seine eigene Vorstellung von Geld. Der Schluss liegt nahe: Geld ist das, was wir denken, dass es ist.

Stellen Sie sich eine weiße Leinwand vor auf die Sie Ihre Gedanken und Gefühle zu Geld **projizieren**. Mit Geld verbinden wir Ängste und Sorgen, aber auch starke Hoffnungen. **Was wir über Geld denken, sagt mehr über uns, als über das Geld.**

Was ist Geld für Sie?

Wie ist Ihre Einstellung zu Geld? Fällt es Ihnen leicht mit Geld umzugehen? Fließt Ihnen Geld zu oder zerrinnt es Ihnen zwischen den Fingern? Versuchen Sie es festzuhalten oder lassen Sie es fließen.

Wie schauen Sie auf Ihr Geld?

- liebevoll und dankbar?
- reserviert und mit kritischer Distanz?
- mit Sorge und Neid auf Ihren Nachbarn?
- mit Abscheu und Verachtung?

Ziehen Sie Geld an oder stoßen Sie es ab? **Wenn Sie Geld wären, würden Sie sich in Ihrer Nähe wohl fühlen?**

Ihr Mind Set

Sie merken, **Ihre Haltung** hat womöglich Einfluss darauf, ob Ihnen Geld zufließt oder nicht. Man spricht auch vom „Mind Set“.

Die nachfolgend aufgeführten drei Haltungen sind weit verbreitet, helfen Ihnen aber nicht, ein selbstbestimmtes Leben zu führen:

- Alles im Leben auf Geld ausrichten: Gerade in unserer Gesellschaft, wo Geld für Erfolg steht, gibt es viele Menschen, die danach streben. Wer sein Leben dem Geld-Erfolg unterordnet, der verliert leicht die Dinge aus dem Auge, die ihm wirklich wichtig sind.
- Geld verachten: Manch einer nimmt, abgeschreckt vom obigen Beispiel, die Gegenposition ein. Er sieht Geld als Ursache dafür, dass die Welt schlecht ist. Alle Probleme werden auf Geld bzw. Geldmangel zurückgeführt. Dabei übersehen sie, wieviel Gutes sie mit Geld bewirken könnten. Wer Geld ablehnt, da es korrupt macht, muss sich fragen, ob es ihm womöglich an Vertrauen in seine eigene moralische Integrität mangelt. Oder wovor hat er Angst, wenn er das Geld in Händen hält?
- Positives Denken: *Denke Dich reich!* So leicht ist es leider nicht. Richtig ist, wir haben mehr Einfluss auf das was wir denken wollen, als auf das Geschehen an den Finanzmärkten. Es hilft, destruktive Gedanken und Muster zu erkennen und konstruktive Ansätze zu verfolgen.

Mein Ideal ist der **selbstbestimmte Mensch**, der frei ist, zu entscheiden und sich seiner Verantwortung für sich und sein Umfeld bewusst ist. Das Leben bietet täglich neue Chancen und Herausforderungen. Wer darauf angemessen reagieren möchte,

der braucht ein breites Repertoire an Handlungsoptionen. Ein polares Denken in Gut und Böse, richtig und falsch wird unserer Welt nicht gerecht.

Jeder Mensch lebt in seiner Wirklichkeit. Jeder nimmt die Welt individuell wahr. Dies zu respektieren ist der Schlüssel zu einem friedlichen und konstruktiven Miteinander. Und macht den Zauber des Coachings aus. Hier gilt: Jeder darf sein, wie er ist.

Werfen Sie Ihren Ballast ab

Bevor Sie losstarten macht es Sinn, Ballast abzuwerfen. **Negative Glaubenssätze blockieren den Erfolg.** Ohne Sie ist der Weg viel leichter.

Es fällt schwer, negative Glaubenssätze selber zu erkennen. Wie gesagt, wir halten sie für unumstößliche Wahrheiten. Die Philosophin Natalie Knapp sagt:

„Wir können uns selbst nur in anderen erkennen.“

Deshalb suchen Sie das Gespräch mit einem guten Freund oder einem professionellen Coach. Symptome für negative Glaubenssätze sind Phänomene wie Blockaden, die Sie sich selber nicht erklären können (*siehe Beispiele im Absatz „Wir schleppen Mühlsteine im Gepäck“*).

Glaubenssätze lassen sich nicht von hier auf gleich verändern. Wir identifizieren uns mit Ihnen. Wer sie erschüttert kratzt an unserer Identität. Das belastet uns zunächst emotional bevor es uns befreit. Eine erfolgreiche Glaubenssatzarbeit setzt eine gefestigte Beziehung zum Gesprächspartner voraus. Psychologisches Wissen und Erfahrung sind erforderlich.

Schätzen Sie Ihre Ressourcen und erkennen Sie Ihr Potential

Die Menschen, denen ich begegne, stehen mitten im Leben. **Sie haben bereits eine Menge Situationen und Herausforderungen erfolgreich gemeistert.** Dies sind starke Ressourcen, Lösungsansätze, um neue Herausforderungen anzugehen.

- Wie gehen Sie in Ihrem Umfeld (Familie, Job) an Entscheidungen heran?
- Wie behalten Sie in Ihrem starken Thema, den Überblick?

- Was raten Sie Anfängern in Ihrem Fachgebiet?
- Wie sind Sie mit Verlusten umgegangen, was hat Ihnen geholfen konstruktiv zu denken?
- Was haben Geld und Finanzen mit Ihrem Leben zu tun?

Schauen Sie nach vorne. Stellen Sie sich vor, was anders wäre, wenn Sie Ihr Problem gelöst, Ihre Herausforderung gemeistert haben. **Welches Potenzial steckt in Ihnen, das Leben zu leben, das Sie sich vorstellen?**

Fehler sind Chancen

„Ich hatte mein ganzes Leben viele Probleme und Sorgen. Die meisten von ihnen sind aber niemals eingetreten.“ Mark Twain

Die Angst Fehler zu machen ist eine der größten Hürden. Fast jeder hat schon einmal Fehler bei Finanzentscheidungen gemacht. Machen uns andere keine Vorwürfe, übernehmen wir dies gern selber. Wir sagen zu uns: *„Fehler sind schlecht. Wer Fehler macht ist schlecht.“*

Wer es schafft, Fehler nicht als persönliche Niederlage zu betrachten, sondern als **Chance etwas zu lernen**, dem eröffnen sich neue Möglichkeiten. Innovative Unternehmen ermuntern ihre Mitarbeiter, Dinge auszuprobieren. Wissen Sie nicht, welche Variante richtig ist? Testen Sie es einfach. Als kluge Risikomanager **achten sie dabei darauf, dass die Auswirkungen einer Fehlentscheidung gering bleiben.**

Machen Sie Ihre Emotionen zu Verbündete

Der *Glaubenssatz* der Ökonomen lautet: Der Mensch ist ein Nutzenoptimierer, er entscheidet rational. Was davon abweicht (*also das normale Leben*) bezeichnen Sie als „Anomalie“. Ökonomen bieten ein gutes Beispiel, welchen Schaden falsche Glaubenssätze anrichten.

Etwas zu unterdrücken ist keine Lösung. Das gilt für Bedürfnisse, wie für Emotionen. Wird ein Bedürfnis unterdrückt, brodelt es im Kessel. Früher oder später entlädt sich das. Genauso ist es mit unseren Emotionen. Sie sind da, ob wir wollen oder nicht. Sie sind schneller als unser Verstand und sie äußern sich in starken Gefühlen. **Unterdrückte Emotionen führen zu unkontrollierten Kurzschluss-Reaktionen.** Solche spontanen Ausbrüche richten oftmals dauerhaften Schaden an.

Nehmen Sie Ihre Emotionen wahr, akzeptieren Sie diese und versuchen Sie nicht sie zu unterdrücken. Sprechen Sie darüber mit Menschen Ihres Vertrauens und lernen Sie Ihre Emotionen für Ihre Ziele zu nutzen. Nehmen Sie beispielsweise Ihre finanzielle Risikobereitschaft zum Ausgangspunkt Ihrer Finanzentscheidungen. Wer sich mit seiner Entscheidung wohl fühlt, der hält länger durch und wird erfolgreicher.

Reichtum ist Fülle

„Durch Geld allein ist noch niemand reich geworden.“

Wer im Defizit denkt, was ihm alles fehlt, was er nicht kann, noch nicht besitzt, wird sich nie reich fühlen. Reichtum bedeutet Fülle. **Dankbar sein für das, was wir haben. Sie vermögen mehr als Ihr Geld.** Sie besitzen Fähigkeiten, Wissen, Erfahrungen, Kraft und Energie. Potenziale, die Sie nutzen können ein selbstbestimmtes Leben zu gestalten.

Das Glück ist ein Augenblick. Es ist nicht abhängig vom Geld. Ich kenne viele glückliche Schuldner und viele unglückliche Millionäre. Menschen in Afrika fühlen sich im Durchschnitt glücklicher als Menschen in Europa und das trotz widrigster Umstände. Glücksforscher haben herausgefunden, dass Geld in Industrieländern bis zu einem Einkommen von maximal 5.000 Euro im Monat glücklicher macht. Mehr macht nicht glücklicher. Übersetzt heißt das, es hilft, wenn ein gewisser Lebens-Standard gesichert ist und die Grundbedürfnisse abgedeckt sind. Aber mehr Geld bedeutet nicht automatisch mehr Glück.

Das größere Glück empfinden wir, wenn wir etwas geschenkt bekommen, als wenn wir es uns einfach nehmen. Das größte Glück jedoch empfindet, der, der gibt. Sehen Sie Ihre Potenziale als Geschenk, gehen Sie sorgsam damit um und geben Sie von ganzem Herzen, das weiter wofür Sie dankbar sind: Geld, Liebe, Wissen, Energie und Zeit.

Geld und Potenzial sinnvoll einzusetzen, anderen zu helfen, etwas zu bewirken, dass schafft Zufriedenheit und inneren Frieden. Und es hilft souverän und gelassen zu entscheiden.

FAZIT

Achten Sie auf Blockaden und negative Glaubenssätze.

Nichts ist so emotional wie Geld.

Wir projizieren unsere Ängste und Hoffnungen auf Geld.

Was wir über Geld denken, sagt mehr über uns.

Überprüfen Sie Ihre Haltung, sie bestimmt, ob Geld sich bei Ihnen wohl fühlt.

Schätzen Sie Ihre Ressourcen und sehen Sie Fehler als Chance.

Reichtum ist Fülle.

Wer gibt, findet Erfüllung.

6. Das Geheimnis des Erfolgs

„Was erfolgreiche Mensch von anderen unterscheidet: Sie setzen Ihre Entscheidungen in Taten um.“

Alles, was bisher zu Entscheidungen gesagt wurde, macht nur dann Sinn, wenn Sie Taten folgen lassen. Dies braucht Energie. Diese **Energie gibt Ihnen „Ihr Warum“**. Wenn Sie Klarheit haben, was Sie wollen, haben Sie den leistungsstärksten Motor, den Sie sich vorstellen können. Er wird Sie über alle Hindernisse und Widerstände, die unweigerlich auftauchen, führen.

In der Umsetzung sind die größten **Hindernisse** unsere **Gewohnheiten**. Unter Stress fallen wir immer wieder in alte Verhaltensmuster zurück. Gewohnheiten verändern wir nur Schritt für Schritt. Damit es Ihren Entscheidungen nicht wie den jährlichen Neujahrsvorsätzen ergeht, brauchen Sie ein überzeugendes „Warum“ und **den ersten Schritt** in Richtung auf Ihr Ziel. Denn der erste Schritt ist der Wichtigste.

Viele erfolgreiche Menschen arbeiten mit einem **Coach**. Sie suchen Klarheit und Ihr „Warum“. Sie gehen konkrete Schritte und reflektieren, was Sie denken und tun.

Das Leben ist komplex. Machen wir es nicht unnötig kompliziert. Vieles ist einfacher als es scheint und dennoch fällt es nicht leicht umzusetzen. Mein Anspruch als Coach ist es, Ihnen ein kundiger und unterstützender Begleiter zu sein auf Ihrem Weg zu Ihrem selbstbestimmten Leben.

Übernehmen Sie die Regie über Ihre Finanzen.

Ihr Finanz-Coach

Lothar Schmidt



LOTHAR SCHMIDT
FINANZCOACHING