

Inhalt

Vorwort	7
1. Vom Experten-Mythos zum Vertrauensmonopol	13
2. Auch schlechter Rat ist nicht umsonst: Wer verdient, wenn Sie Geld anlegen	21
3. Bestens versichert - sind Sie sicher?	73
4. Verleihen oder Beteiligen - alles andere gehört ins Casino	107
5. Raus aus der Nummer sicher: Wem nutzen Garantien?	145
6. Von Eisdielen und Regenschirmen: Das Gesetz guter Anlagestrategien	183
7. Steuern sparen um jeden Preis - warum aus Verlust kein Gewinn wird	225
8. Staying Alive: Umsonst ist nur der Tod	247
Stichwortverzeichnis	271

Vorwort

Das Geld ist weg. Vermögen im Umfang von 750 Mrd. Euro wurde seit Beginn der Bankenkrise im Sommer 2008 weltweit vernichtet. Diese Summe ist so unfassbar groß, dass niemand mehr in der Lage ist, sie sich bildlich vorzustellen – geschweige denn, sich selbst als Teil eines solchen Ganzen, nämlich der Summe dieser gigantischen Verluste, zu begreifen. Einzelschicksale nehmen sich dagegen allzu bescheiden aus, wiegen für den Einzelnen deshalb aber nicht weniger schwer: Die betagte, ehemalige Millionärin, die dank der geballten Kompetenz ihrer Finanzberater heute Hartz-IV-Empfängerin ist¹. Der Familienvater, der trotz viel versprechender Anlageprodukte jetzt ohne einen Euro Rücklagen in eine unsichere Zukunft blickt. Der 61-jährige Facharbeiter, dessen über Jahrzehnte mühsam angesparte Altersvorsorge sich statt in satte Erträge einfach in eine rote Zahl auf dem Konto verwandelt hat.

Die Banker und Berater, deren katastrophale Fehlleistungen maßgeblich für dieses Fiasko mit verantwortlich sind, geben uns klar zu verstehen: Die Geschädigten sind letzten Endes doch selbst schuld an

¹ Menschen bei Maischberger: Sendung vom Dienstag, 19.1.2010, 22.45 UHR, Christl Werth: 50 Jahre lang führte die Münchnerin ein luxuriöses Leben mit ihrem Mann, bis der Juwelier 1994 starb. Christl Werth erbte Millionen, legte diese bei zwei Banken mit guten Renditeversprechen an – und verlor bis 2008 das gesamte Vermögen. Die Schuld dafür gibt sie den Beratern. „Ich dachte, das wären ehrliche Menschen.“ Heute lebt die 85-Jährige verarmt von der Sozialhilfe in einem Seniorenheim. Das ARD-Wirtschaftsmagazin „Plusminus“ machte jüngst ihren Fall öffentlich (<http://www.daserste.de/maischberger/sendung.asp?datum=19.01.2010&Suche+starten.x=9&Suche+starten.y=12>).

ihrem Unglück. Wahlweise zu risikofreudig, zu optimistisch in ihren Annahmen oder einfach zu scharf auf hohe Erträge seien sie gewesen. Es wäre freilich interessant zu wissen, ob hier dieselben Banker und Berater von der Gier der Anleger sprechen, die im Angesicht der Finanzkrise auf die Auszahlung satter Boni aus Steuermitteln pochten? Oder eher jene, die allein in Deutschland Jahr für Jahr 20 bis 30 Milliarden der ihnen anvertrauten Geldmittel durch Falschberatung schlicht in den Sand setzen? Diese Zahl muss dabei noch konservativ geschätzt sein – immerhin stammt sie doch aus dem nicht gerade für seine Verbraucherfreundlichkeit berühmten Bundes-Verbraucherschutzministerium².

Dasselbe Ministerium übrigens, das meint, es müsse mit mehr Bürokratie dafür sorgen, dass bei der Anlageberatung in der Bank Ihres Vertrauens mehr Transparenz entsteht. Das wäre beinahe ebenso, als wolle man die Bergung von Verletzten bei einem nächtlichen Großbrand durch den großzügigen Einsatz von Rauchbomben unterstützen. Auf dieses Thema kommen wir aber später noch ausführlicher zu sprechen.

Für den Moment wollen wir uns zunächst einmal etwas anderes, etwas ganz Grundsätzliches verdeutlichen: Haben Sie sich schon einmal ernsthaft gefragt, was uns eigentlich im Wesentlichen von unseren Vorfahren – den Höhlenmenschen, den Primaten oder letztlich gar den Einzellern in der Ursuppe – unterscheidet? Flatscreen, Handy, Spanisch-Grundkenntnisse? Messer, Gabel, Fernbedienung? Mitnichten.

Das heißt: Oberflächlich gesehen haben wir dem Steinzeitbewohner natürlich schon einiges an technischem Equipment voraus. Bei näherem Hinsehen kommt es darauf aber nicht an. Denn auch ein Primat kann lernen, einen Fernseher einzuschalten, zumal wenn er von Kindesbeinen an daran gewöhnt ist wie wir. Ganz wesentlich unterscheidet uns von einem Primaten hingegen der Umgang mit Informationen: unsere Fähigkeit, Wissen zu sammeln, auszuwerten und zu speichern, damit es für andere verfügbar wird.

² BuMi für Verbraucherschutz und Wirtschaftswoche, 20.1.2010, <http://www.wiwo.de/finanzen/was-der-neue-anlegerschutz-wirklich-bringt-419302>.

Könnten wir nicht Informationen aufnehmen und nutzen, die andere für uns gesammelt und aufbereitet haben – wir wüssten wohl nicht einmal, dass zum Beispiel vor Jahrzehnten der Eisenerne Vorhang gefallen ist. Denn kaum jemand von uns hätte ihn in der Zwischenzeit persönlich auf sein Vorhandensein hin überprüft. Wenn wir überhaupt von seiner Existenz gewusst hätten.

Was das mit unserem Thema zu tun hat? Ganz einfach: Ob wir einen Flachbild-Fernseher kaufen oder die Auswanderung nach Neuseeland planen, ob wir eine Zahnbehandlung durchführen lassen oder den Segelschein machen – so gut wie alles, was wir tun, basiert im Kern auf vermittelter Information.

Nachdem wir aufgrund vermittelter Informationen weit reichende Entscheidungen treffen, die unser gesamtes Leben prägen und verändern können, erwächst daraus natürlich eine ganz erhebliche Verantwortung. Und zwar für diejenigen, welche die Informationen für uns sammeln, weiter verarbeiten und verbreiten. Aus diesem Gefühl für Verantwortung ergibt sich beispielsweise das hehre Berufsethos professioneller Journalisten, deren höchste Aufgabe letztlich darin besteht, unbestechlich und objektiv zu informieren.

So weit, so gut – aber wir können nun einmal nicht alle Informationen aus den Medien allein beziehen. Wir müssen unserem Hausarzt vertrauen, dem Fleischer, der Autowerkstatt – und unserem Bankberater. Und genau darin liegt das Problem. Sie erahnen es noch nicht? Das werden Sie. Die folgenden Seiten werden Ihnen die Augen öffnen.

Sie werden die Dinge beim Namen nennen und schonungslos darlegen, was vielen von uns schon lange schwant, wir uns aber gemeinhin noch immer zu denken verbieten: Dass wir keinem unserer Nachbarn und schon gar keinem uns bestenfalls flüchtig bekanntem Vertreter jemals unsere Autoschlüssel anvertrauen würden – aber wie selbstverständlich unser gesamtes Vermögen und die Zukunft unserer Kinder in fremde Hände gelegt haben. Wir wollten uns nicht selbst damit beschäftigen, keine Verantwortung übernehmen – und haben dadurch viel verloren, manche sogar alles. Wir sollten daher dringend lernen, es künftig besser zu machen. Die nötigen Denkanstöße, Ansätze und Lösungen dafür möchte Ihnen dieses Buch bieten.

Es ist deshalb ganz bewusst im lockeren Klartext und nicht im üblichen Berater- und Finanz-Chinesisch geschrieben worden. Das kennen die meisten meiner Leser wahrscheinlich bereits zur Genüge – und verspüren deshalb berechtigterweise wenig Lust, sich in ihrer Freizeit damit zu beschäftigen. Dieses Buch will es Ihnen deshalb leicht machen – es wendet sich an den Verbraucher, nicht an den Fachmann. Es will aufklären, ein wenig unterhalten, Zusammenhänge aufzeigen und Aha-Erlebnisse vermitteln. Dafür habe ich mich um Formulierungen bemüht, die einfach, klar und verständlich sind – damit möglichst deutlich wird, was mir ein Anliegen ist und Ihnen im Verlauf der Lektüre ein solches werden soll: Dass Ihre Finanz- und Lebensplanung zu wichtig ist, um sie einfach nur blind Ihrem Bankberater zu überlassen.

Warum mir das ein solches Anliegen ist, dass ich Tage und Wochen mit dem Verfassen eines Buches zugebracht habe? Ich bin selbst innerhalb dieses Systems groß geworden. Ich habe erlebt, welche Mechanismen in der Branche greifen und wie schnell man sich von den Abschlussprovisionen abhängig macht, mit denen die Konzerne ihre Makler und Vertreter an sich binden. Ich habe Lösungen für Kunden erarbeitet, die einen Abschluss zum Ziel haben mussten, weil eine nachhaltige Finanzberatung oder gar eine langfristige Begleitung des Kunden innerhalb dieses Systems nicht honoriert werden – und auch ich meinen Lebensunterhalt bestreiten musste. Hier auszubrechen und einen eigenen, vorrangig an der Qualität der Beratung orientierten Weg zu suchen, ist für die meisten Berater und Makler kaum denkbar. Ich verstehe das, denn das war es auch für mich. Aber eben deshalb sehe ich auch die Nachteile so deutlich, die dieses System für den Kunden mit sich bringt – für denjenigen, um den es eigentlich an allererster Stelle gehen sollte.

Vielleicht wird ja sogar der eine oder andere, den ich in jenen Tagen beraten habe, dieses Buch lesen, manches klarer sehen und womöglich enttäuscht sein. Ich kann mit gutem Gewissen sagen, dass ich zu jeder Zeit meines Berufslebens das Interesse meiner Kunden im Sinn hatte. Aber ich gebe zu: Wenn ich damals die Wahl hatte, ein Produkt mit hoher Abschlussprovision vorzuschlagen und eines, das weniger lukrativ gewesen wäre, dann hat die Tatsache, dass ich auch eine Familie zu er-

nähren habe, meine Entscheidung beeinflusst. Andere Kunden wurden der Verkaufsgespräche überdrüssig, weil sie eigentlich einen Begleiter in Finanz- und Vermögensfragen gesucht und einen Verkäufer bekommen hatten. Diese Menschen haben letztlich einen Beitrag dazu geleistet, dass ich angefangen habe, umzudenken. Und verstanden habe, wie wichtig und hoch befriedigend es ist, sich das begründete Vertrauen des Kunden zu erarbeiten – und nicht nur seine Unterschrift auf einem Vordruck. Es lohnt sich auf die Dauer für keinen von beiden, wenn Berater ihre Kunden abschlussorientiert beraten: Diese Einsicht ist nach meiner Erfahrung die wichtigste Lektion, die man unserer Branche derzeit mit auf den Weg geben kann.

Dieses Buch war damit also auch ein Mittel zur Aufarbeitung meiner persönlichen Entwicklung und Erkenntnis. Und ich schrieb es in der Hoffnung, möglichst viele Kunden und Kollegen an meinen Erfahrungen teilhaben zu lassen – und diesen langwierigen Lernprozess damit vielleicht etwas abzukürzen. Falls dieses Buch meinen Branchenkollegen und vor allem dem Verbraucher dazu verhelfen könnte und sich der Markt dadurch in Zukunft einmal geregelter, transparenter und ehrlicher präsentiert, wäre viel gewonnen – vor allem für die Anleger, die wieder Freude an der Arbeit mit ihrem Vermögen finden könnten.

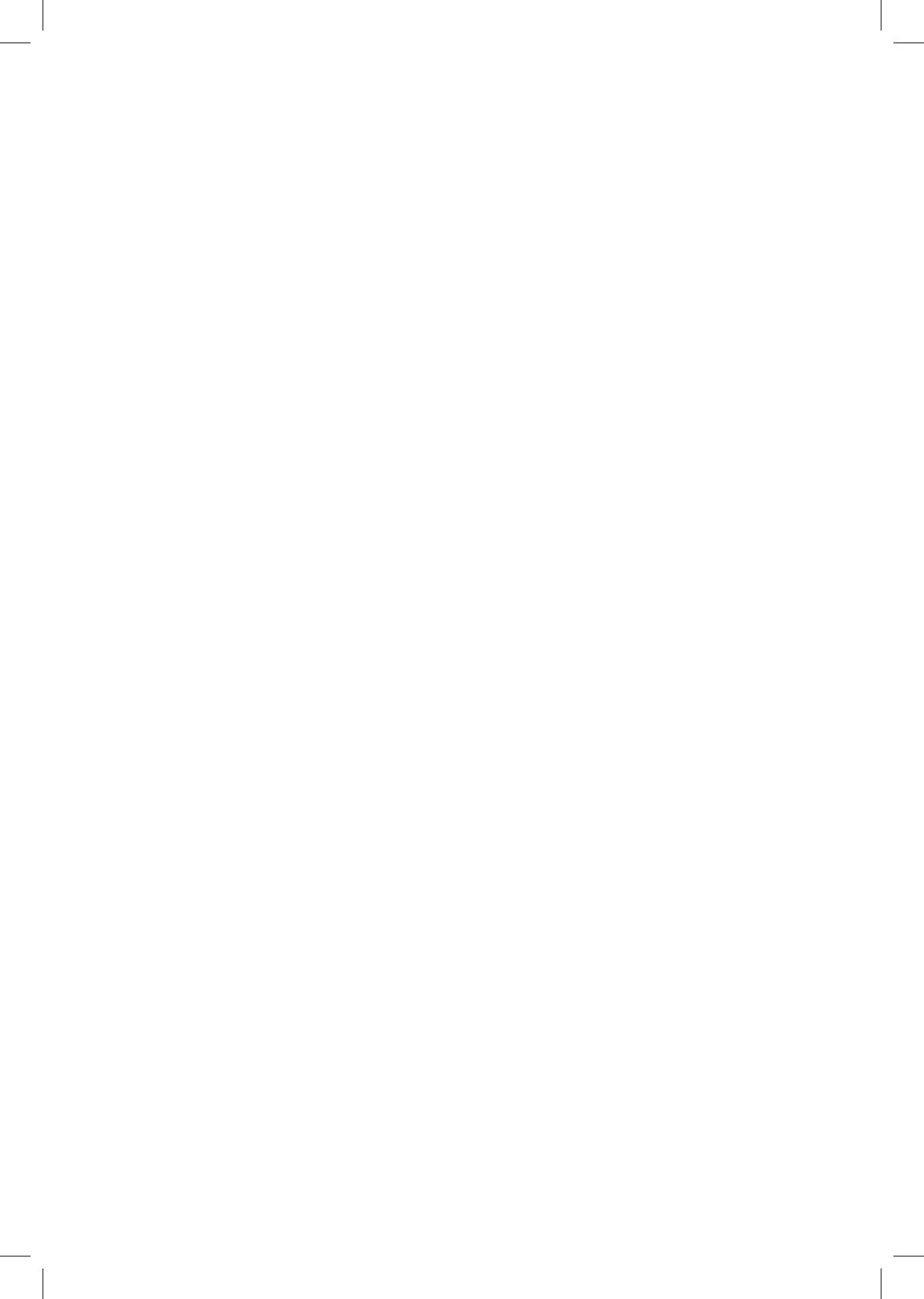
Falls ich meine Kritik dabei mitunter zu polarisierend oder überspitzt formuliere, so möchte ich den Leser oder die Leserin dafür schon vorsorglich um Nachsicht bitten. Es gibt zum Thema bereits Hunderte von Fachbüchern mit teilweise sehr klugen Ratschlägen – nur leider scheint ihre Botschaft bisher keinen allzu großen Leserkreis erreicht zu haben. Jedenfalls ist das mein Eindruck aus vielen Beratungsgesprächen. Das zu ändern ist ebenfalls Ziel dieses Buches. Sie und ich, wir beide sind in diesem Moment auf dem besten Weg dazu.

November 2010

Tobias Klostermann

1. Vom Experten- Mythos zum Vertrauens- monopol

Warum Bankberater keine Berater sind, was uns daran hindert, die Zusammenhänge zu sehen – und warum der Verbraucher aus Finanzkrise und Milliardenverlusten bisher nicht klüger geworden ist.



Die meisten Menschen betrachten Finanz- und Anlagethemen als etwas Kompliziertes, Undurchdringliches – als etwas, das sie mangels tief greifender Fachkenntnis niemals in eigene Hände nehmen könnten. Ähnlich wie die Gefäßchirurgie, die Steuererklärung oder den Austausch eines Turboladers. Die Materie muss dazu in Wahrheit gar nicht wirklich kompliziert sein. Es reicht schon aus, dass es über sie verbreitet entsprechende Vorbehalte gibt. Diese Vorbehalte schrecken wiederum viele andere Betroffene von der Auseinandersetzung mit dem vermeintlich schwierigen Thema ab – und verstärken damit noch den Mythos von der Expertendisziplin.

In der Praxis ergeben sich daraus vor allem zwei Probleme: Die vermeintlich Unkundigen müssen sich jeweils einen Experten suchen, der ihnen die Auseinandersetzung mit dem ihnen fremden Thema abnimmt. Und sie müssen diesem Experten auch noch quasi blind vertrauen, ohne dessen Fachkenntnis selbst beurteilen zu können – denn dazu müssten sie ja über mehr Wissen verfügen, als sie dem Experten zuschreiben. Das bedeutet: Wer sich auf einem bestimmten Gebiet nicht selbst auskennt, der begibt sich quasi in doppelte Abhängigkeit. Wer wiederum als Experte gilt, genießt eine Art Vertrauensmonopol, das sich ganz einfach zur Maximierung wirtschaftlicher Interessen missbrauchen ließe.

Die darin bestehende Problematik ist seit Jahrhunderten weithin bekannt – und die Menschheit hat viel Phantasie darauf verwandt, Abhilfe zu schaffen. Ärzte werden durch den hippokratischen Eid darauf verpflichtet, ihr Wissen nur zum Besten des Patienten einzusetzen. Handwerksinnungen prüfen ihre Mitglieder streng und wachen darüber, dass diese ihr Fachwissen nur im Einklang mit tradierten Regeln und standardisierten Anforderungen ausüben. Anwälte und Steuerberater sind gleichermaßen dem Gesetz wie dem Wohle ihrer Mandanten verpflichtet; beraten sie dennoch zu deren Nachteil, haften sie selbstverständlich für entstandenen Schaden bzw. entgangene Vorteile.

Solche moralischen wie rechtlichen Verantwortlichkeiten mögen Fehler und Missbrauch nicht in jedem Fall verhindern. Aber sie stellen aufs Ganze gesehen seit vielen Jahrhunderten hinreichend sicher, dass die Interessen der vermeintlich Unkundigen geschützt und diese davor

bewahrt werden, von den Experten durch Missbrauch ihres Know-how-Vorsprungs schlicht übervorteilt zu werden.

Bankberater und Versicherungsvertreter leisten bekanntlich weder einen heiligen Eid noch sind sie Mitglieder einer Innung oder Kammer. Sie sind lediglich den Gewinninteressen ihrer Arbeitgeber verpflichtet. Und die wollen in erster Linie durch den Verkauf von Produkten und Leistungen Umsatz und Marge machen. An dieser Stelle sei einmal mit Nachdruck gesagt: Das ist selbstverständlich ein völlig berechtigtes Interesse. Banken sind keine eingetragenen Vereine und keine Zweigstellen der Heilsarmee. Sie leisten sich ein exorbitant teures Management und zahlen ihren Mitarbeitern Gehälter, die von diesen erwirtschaftet werden müssen. Diese durchaus nachvollziehbaren und natürlichen Ansprüche vertragen sich nur leider denkbar schlecht mit der Tatsache, dass ausgerechnet Bankberater – neben Ärzten oder Steuerberatern – traditionell einen vorzüglichen Logenplatz in der Riege der Vertrauensmonopolisten innehaben.

Man mag sich nun fragen, wie um Himmels Willen sie überhaupt dort landen konnten? Bei Licht betrachtet kann es dafür keine rationale Erklärung geben. Wahrscheinlich hat es mit dem Mythos von einer gefühlt riskanten, undurchsichtigen Finanzwelt zu tun – diesem düsteren Orkus, in den sich Normalsterbliche wie wir nur mit morbider Todessehnsucht und schweren Verlusten wagen können. Und es wird mit dem Umstand geschuldet sein, dass das Thema Geld in unserer Kultur einen gewissen Tabu-Status innehat. Wer wie viel verdient, wofür ausgibt, was gespart hat – darüber sprechen die meisten Deutschen nicht einmal mit ihren allerengsten Freunden: Nach einer aktuellen Umfrage ist der wahre Verdienst in jeder zehnten Partnerschaft ein gut gehütetes Geheimnis, und knapp die Hälfte aller Paare teilt sich zwar gerne Tisch und Bett, aber deshalb noch lange kein gemeinsames Konto³.

Somit wird bereits die Eröffnung eines Girokontos zu einem tief greifenden Akt des Vertrauens, auf den sich – ist die Hemmschwelle einmal überwunden – mit weniger Vorbehalten aufbauen lässt: Man holt

³ <http://www.welt.de/finanzen/article3609559/Einkommen-ist-in-Beziehungen-oft-Geheimsache.html>.

sich Rat beim (einzigen) Eingeweihten. Das ist vielen offenbar lieber, als sich in Finanz- und Anlagefragen noch einem weiteren fremden, wenn auch kompetenten Dritten anzuvertrauen. Dabei bekümmert die lausige Qualität der Beratung oder die fehlende Verantwortlichkeit des Bankberaters für sein Tun auch nach der Finanzkrise nur erstaunlich wenige: Nach einer aktuellen Umfrage misstraut auch 2010 nur etwa ein Drittel der Deutschen den Ratschlägen ihres Bankberaters⁴. Weit-
aus wichtiger als die berechnete Frage, wie Bankberater überhaupt in die Rolle von Vertrauensmonopolisten gelangen konnten, ist demnach die klare Feststellung, dass sie dort rein gar nicht zu suchen haben.

Bankberater sind Angestellte einer Bank. Sie haben vielleicht einmal davon geträumt, den ehrenwerten Beruf eines Bankberaters auszuüben, dessen Gewicht und Nimbus im 18. und 19. Jahrhundert entstand, als große Erfindungen gemacht und mithilfe honorierter Banker auf den Weg gebracht wurden. Als Banker noch etwas in Richtung Wachstum und Prosperität der ganzen Gesellschaft bewegen konnten. Aber sie mussten erfahren, dass sie Arbeitnehmer sind, wie alle anderen. Mit Familie, Kindern und einem Reihenhaus mit Hypothek. Mit Angst um den Job – und einer knallharten Verpflichtung, den Vertriebsinteressen und -vorgaben ihres Arbeitgebers nachzukommen. Kurz: Bankangestellte von heute sind gewöhnliche Verkäufer geworden – und tun damit nichts anderes wie jeder Wein-, Buch- oder Autohändler auch.

Kein Autohändler würde Ihnen jemals den Kauf einer anderen Automarke empfehlen, nur weil seine für Qualitätsmängel beim Getriebe oder die Anfälligkeit für Rost bekannt ist. Im Gegenteil: Wenn Sie ihn auf die Probleme ansprechen, wird er Ihnen sagen, dass die konkurrierenden Marken dafür permanente Probleme mit der Einspritzpumpe hätten und deren Radaufhängung im Vergleich ein wahres Fiasko sei. Und ganz ehrlich: Wen sollte das überraschen? Wer zu einem Autoverkäufer geht, möchte ein neues Auto – und ein gutes Geschäft machen. Er erwartet keine umfassende, ehrliche und neutrale Beratung. Immer-

⁴ <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2041/umfrage/vertrauen-in-ratschlaege-vom-bankberater>.

hin heißt der Ansprechpartner im Autohaus ja auch noch ganz ehrlich Autoverkäufer – und nicht scheinheilig Kfz-Berater.

Genau genommen unterscheiden sich die Abläufe am Bankschalter in nichts von denen im Autohaus, im Supermarkt oder im Zeitschriftenladen. Mit Ausnahme der Tatsache, dass Ihr Ansprechpartner in der Bank sich in irreführender Weise Berater nennt. Dabei ist und bleibt er in der Tat nichts anderes als ein Verkäufer für Bankprodukte. Das sollte Ihnen klar sein, wenn Sie sich an ihn wenden. Denn nur dann werden Sie von ihm auch das bekommen, was Sie erwarten.

Ein renommiertes deutsches Wirtschaftsblatt hat jüngst mit enormer Leserresonanz die Folgen des wachsenden Vertriebsdrucks in deutschen Banken beschrieben. Und man ist fast geneigt, Mitgefühl mit deren gepeinigten Mitarbeitern zu empfinden, die da ihren „täglichen Horror“⁵ schildern, den schier unerträglichen Leistungsdruck und die psychischen Belastungen, die mitunter wohl sogar in schwere Depressionen münden. Grund dafür sind offenbar extrem hohe Zielvorgaben der Banken, ein Abschluss-Soll, das die Bankverkäufer mitunter sogar zu „Falschberatungen und Betrug am Kunden treibt ... und das bei Banken jeglicher Couleur, von den großen Geschäftsbanken bis zu den Sparkassen ...“⁶ Es verträgt sich schlecht mit dem Bild des wohlmeinend, selbstlos und fachlich versiert beratenden Bankers, dass nach Erkenntnissen seriöser Journalisten hinter vielen Bankschaltern „Zustände herrschen wie in einer Drückerkolonne“⁷.

Man muss keineswegs bibelfest sein, um zu verstehen, was dies für die Qualität der „Beratung“ am Bankschalter bedeutet. Allerdings hätte diese Art der Vorbildung vielleicht manchen Anleger besser durch die Finanzkrisen der letzten Jahrhunderte gebracht: „Ihr könnt nicht zugleich einem Herrn [z.B. dem Kundeninteresse] und dem Mammon [sprich: der Gewinnmaxime der Bank] dienen“, heißt es da bekannt-

⁵ Bankberater packen aus, WiWo vom 11. 2.2010.

⁶ <http://www.wiwo.de/unternehmen-maerkte/bankberater-packen-aus-taeglicher-horror-265006/>.

⁷ <http://www.wiwo.de/unternehmen-maerkte/bankberater-packen-aus-ich-habe-sie-betrogen-264071/>.

lich⁸. So gesehen, hätten wir es fraglos auch schon früher besser wissen können ...

Der klerikale Vergleich ist mit Blick auf die psychologische Seite des Verhältnisses Bank/Bankkunde noch nicht einmal wirklich weit hergeholt. Die hohen Glastürme, die imposanten Gebäude in bester Finanzmarkt-Lage lassen den Ratsuchenden nicht weniger klein und hilflos aussehen als die Türme und alles überwölbenden Mittelschiffe barocker oder gotischer Kathedralen. In diesem Ambiente kommen kritische oder selbstbewusste Fragen erst gar nicht auf – und das ist definitiv auch so beabsichtigt. Die Bereitschaft zur blinden Gefolgschaft steigt zudem, je zeitiger das korrekte Rollenspiel mit dem Kunden eingeübt wurde. Wie die Kirche startet folgerichtig auch die Bank ihr Werben um die armen Seelen quasi schon an der Wiege.

Wer erinnert sich nicht an den Stolz, den wir empfanden, als wir in der Schule das erste Sparbuch mit fünf Mark Startguthaben ausgehändigt bekamen – fünf Mark geschenkt! Die Sparsamen unter uns haben vielleicht gar nie erfahren, dass die fünf Mark der Gebühr für die Auflösung des Sparbuchs entsprachen. Deshalb waren sie nicht auszahlbar und folglich auch kein echtes Guthaben. Aber dennoch: Das Sparbuch gab uns Mündigkeit, erhöhte die Bedeutung unserer minderjährigen Person, die von anderen Marktteilnehmern bislang bestenfalls als Knirps, ABC-Schütze und Zielgruppe für Quengelware wahrgenommen worden war. Was für eine emotionale Bindung, was für ein stabiles Band des Vertrauens hier geknüpft wurde!

Manchen Bankkunden hält dieses wunderbare, frühkindliche Werbe-Erlebnis viele Jahre ohne eine Spur jeglichen Zweifels bei der Stange. Bei manchen überdauert dieses Gefühl offensichtlich sogar bittere Erfahrungen, wie den Verlust an eigenem Vermögen durch offensichtliche Falschberatung. Irrt also der Volksmund, wenn er meint, beim Geld hörten das unschuldige Vertrauen, der Spaß und die Freundschaft auf?

Nein. Diese gängige Regel können Sie jederzeit und ganz einfach auf ihre tatsächliche Geltung überprüfen, und zwar mithilfe abgebrannter Freunde oder Verwandter: Stellen Sie sich vor, diese stünden vor Ihnen

⁸ Matthäus 6, 24.

und teilten Ihnen lapidar mit, dass sie Ihr gesamtes Ersparnis leider durch eine dumme Fehlspekulation durchgebracht hätten. Falls Sie nun tatsächlich noch immer allein reine Freundschaft und Liebe empfinden, dann sind Sie wohl einfach reich in einem ganz anderen, jenseits des Materiellen beheimateten Sinne – und sollten vielleicht eher die Bibel auf Ihr Nachttischchen legen als dieses Büchlein. Für die meisten von uns aber gilt dies nicht: Wir würden in dieser Situation berechtigterweise schlicht rot sehen.

Warum also, um alles in der Welt, zahlen wir dann alle so bereitwillig auf das Vertrauensmonopol von Bankberatern ein, die uns keine nachhaltigen, greifbaren Vorteile bieten können? Warum wollen wir selbst im Augenblick seines offensichtlichen Versagens im braven Vertriebsmitarbeiter am Schalter der „Sowieso“-Bank unbedingt noch immer den ehrlichen Berater unseres Vertrauens sehen?

Vielleicht sehen wir keine Alternativen, vielleicht trauen wir uns im Bereich unserer Finanzen keinen eigenen Durchblick und keine eigene Meinung zu. Vielleicht sind wir nur ungeübt und müssen erst lernen, die richtigen Fragen zu stellen. Bis dahin machen wir uns auf jeden Fall mitschuldig an der galoppierenden Vermögensvernichtung. Weil wir nur Renditen maximieren und Kosten minimieren wollen – und dabei am liebsten die ganze Verantwortung an die Bank abgeben. Das schöne Wort Garantie gibt uns das gute Gewissen, dass es einen Airbag gibt. Es kann uns ja nichts passieren – warum also sollten wir uns die Mühe machen, im Hinblick auf unsere Finanz- und Anlagestrategie selbst noch etwas zu tun. Ganz sicher aber *können* wir etwas tun. Es ist längst an der Zeit, uns mit unseren Finanzen selbst auseinanderzusetzen, landläufige Lügen und Tricks zu verstehen – und unsere Strategie zu ändern. Solange wir noch Geldmittel haben, mit denen wir es angehen können. Schon deshalb sollten Sie keinen Tag mehr länger damit warten.