

Marco Richter
mit Sabine Wunsch

DU BIST REICHER, ALS DU DENKST

**Die sichere Finanzplanung für alle,
die eigentlich nicht planen wollen**

DROEMER 

**Besuchen Sie uns im Internet:
www.droemer.de**



© 2019 Droemer Verlag
Ein Imprint der Verlagsgruppe
Droemer Knauer GmbH & Co. KG, München
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise – nur mit
Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.
Redaktion: Dr. Thomas Tilcher, München
Covergestaltung: total italic, Thierry Wijnberg
Coverabbildung: Shutterstock / Simon Laprida
Satz: Adobe InDesign im Verlag
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck
ISBN 978-3-426-27783-6

Für Adriana, Carolina und Luis

Inhalt

Einleitung	11
-------------------------	----

Teil I Die Grundlagen 19

1 Das magische Dreieck der Geldanlage	27
Lieben Sie das Risiko?	30
Rendite und Erfolgsmessung	39
2 »Hin und Her macht die Taschen leer«	46
3 Die leidigen Kosten	51
4 Erfolgsfaktor finanzielle Allgemeinbildung	62
5 Die inneren Blockaden, die uns an der aktiven Gestaltung unserer Finanzen hindern	68
6 Das Navi für Ihren Wohlstand: die Finanzplanung	71
Was kommt rein, was geht raus?	72
Sparziel(e) definieren	75
Eine Vermögensbilanz erstellen	78
Die Vermögensstruktur klären	83
Was macht eine gute Finanzberatung und -planung aus?	88
7 Die zehn Gebote für kluge Investmententscheidungen	94
Das erste Gebot – Nutzen Sie die Marktpreise	95
Das zweite Gebot – Anlegen hat nichts mit Spekulieren zu tun	96

Das dritte Gebot – Sehen Sie Ihre Geldanlage langfristig	98
Das vierte Gebot – Erschließen Sie sich zusätzliche Renditequellen	99
Das fünfte Gebot – Streuen Sie Ihr Geld intelligent	102
Das sechste Gebot – Versuchen Sie nicht, die Märkte zu kontrollieren	103
Das siebte Gebot – Lassen Sie sich nicht von Ihren Emotionen leiten	104
Das achte Gebot – Lassen Sie sich nicht von »Gurus« und den Medien beeinflussen	107
Das neunte Gebot – Halten Sie die Kosten niedrig	108
Das zehnte Gebot – Konzentrieren Sie sich auf Faktoren, die Sie kontrollieren können	109

Teil II Fallbeispiele 111

8 Von der Vermögensaufstellung bis zur ersten Anlage –	
Finanzplanung für (junge) Einsteiger	113
Sparpotenzial identifizieren und sich committen	117
Meilensteine setzen	123
Zweckgebundenes und flexibles Sparen	126
9 Flexibel bleiben, wenn es komplexer wird –	
Finanzplanung für den mittleren Lebensabschnitt	151
Finanzielle Fallstricke moderner Partnerschaften	151
Finanzplanung individuell und variabel	157

10 Phönix aus der Asche –

Finanzplanung, wenn die Schulden drücken	170
Der Anfang vom Abstieg	173
Schritt für Schritt aus dem Schuldental	175
Ende gut, alles gut	178

11 Zeit zu ernten – Finanzplanung

für den späteren Lebensabschnitt	182
Die Früchte genießen – Ruhestandsplanung	190
Über das Ende hinaus denken	209

Teil III**Die Vermögensnachfolge****211**

12 Die gesetzliche Erbfolge	213
13 Das Testament	216
14 Der Pflichtteil	220
15 Die Vermögensnachfolge planen	223
16 Ansätze zur Vermögensnachfolge bei den vier Fallbeispielen	229
Fallbeispiel 1 – Stefanie, jung, Single, keine Kinder, kaum Vermögen	229
Fallbeispiel 2 – Anna und Michael, verheiratet, Kinder, gut situiert	230
Fallbeispiel 3 – Klaus, geschieden, Single, Kinder, Gutverdiener mit Schulden	231
Fallbeispiel 4 – Eva und Thomas, verheiratet, erwachsene Kinder, vermögend	232

Schlussbemerkung	235
Dank	239
Glossar der wichtigsten Finanzbegriffe	241
Nützliche Literatur, Websites etc.	245
Anmerkungen	247

Einleitung

Wieder ein Ratgeber über den richtigen Umgang mit Finanzen und wie man Vermögen aufbaut! Als ob es nicht schon Berge solcher Bücher gäbe. Das ist schon richtig. Doch die meisten dieser Bücher setzen *nicht am Anfang* an, sondern irgendwo in der Mitte. Sie gehen davon aus, dass man bereits genügend Vermögen hat, um irgendwelche Investmententscheidungen zu treffen, und versprechen einem häufig das Blaue vom Himmel, wenn man dieser oder jener Anlagestrategie folgt.

Wie immens wichtig es ist, am Anfang anzusetzen, habe ich in vielen Jahren als Bankberater gelernt, und es wird auch von wissenschaftlichen Erkenntnissen belegt. Wer den dritten Schritt vor dem ersten macht, wird mehr oder weniger planlos agieren. Mal ergibt sich hier eine Gelegenheit zur Geldanlage, mal wird dort ein Sparplan abgeschlossen. Mal kauft man diese Aktie, mal jenen Fonds. Und irgendwann hat man ein Patchworkvermögen ohne logischen Zusammenhang; irgendwann sind Zahlungsströme nicht mehr kalkulierbar, und unter Umständen wird man zum Sanierungsfall. Einen solch unglücklichen Verlauf habe ich selbst bei vermögenden Kunden erlebt.

Ich habe nie gedacht, dass ich selbst einmal ein Buch schreiben würde. Wie es dazu gekommen ist und warum es mir eine Herzensangelegenheit ist, liegt an meinen Erfahrungen als Teil der Maschinerie in den Banken und daran, dass Auszeichnungen und wissenschaftliche Studien dazu geführt haben, dass heute Tausende Kunden über meine Software *wealthpilot* mit meiner Beratungsphilosophie in Berührung kommen.

Begonnen hat alles in einem kleinen Dorf an der Mosel. Mit 16 Jahren hatte ich schon alle Bücher des Börsengurus André Kosto-

lany gelesen, und der Wirtschaftsteil der Zeitung gehörte zu meinem täglich Brot. Mit dem Geld, das ich mir im Weinberg meines Onkels oder an der Tankstelle und der Autowerkstatt meiner Eltern verdiente, zockte ich mit elterlicher Genehmigung an der Börse. (Um es vorwegzunehmen: In der Dotcom-Krise verlor ich dann fast all meine Ersparnisse.) Eigentlich war ich damals auf dem Weg, mein Abitur auf dem zweiten Bildungsweg zu machen, doch dann sagte der Sparkassenberater meiner Eltern zu mir: »Du willst doch eh zur Bank. Bewirb dich doch bei uns. Dein Abi kannst du nach der Banklehre immer noch machen.« So kam ich zur Sparkasse. Während meiner Lehre von 1997 bis 1999 ging es in der Bank den ganzen Tag nur um Aktientipps, Neuemissionen und darum, wie man schnell das große Geld auf dem Parkett machen kann. Und ich war mittendrin. Als ich bald nach der Ausbildung zum Händler im Eigenhandel der Sparkasse befördert wurde, fühlte ich mich wie ein Mini-Kostolany. Täglich stimmte ich mich mit dem Vorstand beim Managen des Depots der Bank ab, das mehrere Hundert Millionen Mark umfasste.

Zeitgleich begann meine Karriere als Berater. Der Leiter der Vermögensberatung nahm mich als Assistenten unter seine Fittiche und ließ mir quasi eine Ausbildung nach der Ausbildung angeeignen. Ihn prägte ein über die Maßen wertschätzender Umgang mit seinen Kunden. Er sagte immer zu mir: »Marco, du musst einen Kunden immer so beraten, dass er auf dem Weinfest gern ein Glas Wein mit dir trinkt.« Das entsprach genau dem Werteverständnis, das ich auch zu Hause vorgelebt bekommen hatte. Meinem Vater legten die Kunden den Autoschlüssel auf die Theke und sagten: »Karl, mach an meinem Wagen, was du für notwendig hältst.« Denn sie wussten, er würde nur die Arbeiten ausführen lassen, die er auch an seinem eigenen Pkw vornehmen würde. Diese gelebte Integrität prägt mich bis heute und ist der Kompass in mir, der schließlich auch zu diesem Buch geführt hat.

2000 kam der Börsencrash. Für mich platzte damals nicht nur

die Blase des Neuen Marktes mit all seinen Verheißungen, sondern auch die Illusion, dass es an den Börsen immer nur nach oben geht. An Risiko hatte ich bis dahin nur selten einen Gedanken verschwendet, geschweige denn, dass ich Risikomanagement betrieben hätte. Ich erlebte, wie sehr wohlhabende Kunden, die bereits ihr Leben als Privatier genossen, alles verloren und wieder arbeiten gehen mussten. In den folgenden Jahren gab es noch einige größere und kleinere Krisen, wie 9/11 und die große Finanz- und Wirtschaftskrise. Auch diese Crashes schüttelten mich mächtig durch, aber der grundlegende Sinneswandel, was finanziell erfolgreich macht, folgte erst später.

Im Nachhinein kommt mir die Zeit bei der Sparkasse vor wie eine heile Märchenwelt. Wir konnten ohne Zielvorgaben komplett kundenorientiert arbeiten. Als meine Schwester ein paar Jahre später ebenfalls eine Banklehre bei der Sparkasse machte, war das schon nicht mehr so. Auch die Sparkasse war inzwischen zu einer Vertriebsorganisation mutiert.

Im Oktober 2002 zog es mich hinaus in die große weite Welt. Ich ging nach München und wurde Investmentexperte bei der Deutschen Bank. Dort erlebte ich zum ersten Mal, wie eine stringente Vertriebsorganisation aussieht. Es gab ein engmaschiges Vertriebscontrolling, ob die Berater die vorgegebenen Verkaufszahlen erreichten, und entsprechenden Druck, wenn man nicht spurte. In der Kaffeeküche hing ein Whiteboard, auf dem die Produktsegmente aufgelistet waren. Sobald ein Berater einen Abschluss gemacht hatte, ging er in die Küche und trug den Absatz-erfolg ein. Ironischerweise wurden die Erfolge nicht in Euro, sondern in Vertriebspunkten gemessen. Über diese Punkte wurden dann die Vertriebsaktionen und die Mannschaft gesteuert. Es gab richtige Wettbewerbe, bei denen man Reisen gewinnen konnte, die einen ins schöne Südtirol oder auf die AIDA führten. Ich war Teil dieses Systems, und ich war sehr erfolgreich, obwohl mir meine Beraterlehre gebot, dem Kunden nur das zu verkaufen, was

zu ihm passte. Von einem Beratungsprozess, wie ich ihn heute für ideal halte und der die Ziele und die Individualität jedes Kunden berücksichtigt, war meine Arbeit damals aber zugegebenermaßen weit entfernt. Das Erreichen der vorgegebenen Vertriebsziele hatte einfach Priorität vor einem aufwendigen Beratungsprozess. Bei 500 (!) und mehr Kunden pro Berater war es auch schlichtweg nicht realistisch, zu erwarten, dass man sich jedem mit der notwendigen Aufmerksamkeit widmen könnte. Die Beratung war auf Effizienz getrimmt und orientierte sich an den Mindestanforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes im Bereich Beratung.

Als die Ziele immer absurder und Kunden sowie Berater immer mehr wie eine Zitrone ausgepresst wurden, wandte ich mich von dieser Art des Vertriebs ab. Trug ich anfangs noch mit Stolz das Logo der Bank am Revers, steckte ich es mir irgendwann nicht mehr an. Diese äußerliche Abkehr ging mit einer inneren einher und führte zu meinem Entschluss, an der EBS Finanzökonomie zu studieren. Ich wollte wissen, wie man Kunden besser und richtig beraten kann. Mein Studium fiel genau in die Zeit der Finanzkrise 2008 – ein Wendepunkt nicht nur in der Wirtschaftsgeschichte, sondern auch in meiner Vita. Ich rechnete eigenhändig nach der Portfoliotheorie von Professor Harry M. Markowitz und lernte ihre Grenzen kennen. Es gibt bis heute kein perfektes Modell zum Kapitalmarkt, die Theorie von Markowitz ist jedoch aus meiner Sicht die am wenigsten »unperfekte«. Man muss als Experte die Unzulänglichkeiten der jeweiligen Methoden kennen, um sie richtig einsetzen und einschätzen zu können. Während meiner Besuche an der Uni im Rheingau riss die Finanzkrise Woche um Woche die Banken- und Wirtschaftswelt immer mehr aus ihren Angeln. Was bisher sicher geglaubtes Wissen war, galt plötzlich nicht mehr. Die Professoren mussten ihre Präsentationen überarbeiten und alles überdenken und infrage stellen, was sie jahrelang gelehrt hatten. Eine spannende Zeit und vielleicht der beste Moment, um mein Wissen zu vertiefen.

Am Ende dieses Studiums legte ich die Prüfung zum zertifizierten Finanzplaner ab – der weltweit höchste Beratungsstandard in der Finanzberatung, den in Deutschland weniger als ein Prozent der aktiv tätigen Berater erfüllen. Unmittelbar nach dem Abschluss als Finanzökonom wechselte ich zu einer Privatbank. In der Hoffnung, dort das Leben zu können, was ich im Studium gelernt hatte und wofür mein Herz schlug. Meine Hoffnung wurde bei der Bethmann Bank nicht enttäuscht. Mit viel Aufwand wurden in Handarbeit für die Kunden Depots gestrickt. Aber wieder war die Arbeit sehr wertpapierlastig, und wieder fehlte die Ganzheitlichkeit in Form einer 360-Grad-Beratung, wie ich sie mir vorstellte, mit Bezug auf die Ziele und alle Vermögensbestandteile des Kunden. Diesmal auch deshalb, weil die Klientel von Privatbanken zumeist mehrere privat geführte Bankhäuser wie Rennpferde nebeneinander- und gegeneinanderlaufen lässt und sich nicht in dem Maße öffnet, wie es für eine ganzheitliche Beratung notwendig ist. Da die Arbeit als Kundenbetreuer in diesem Wettlauf auf die reine Rendite reduziert wurde, musste ich als Senior-Vermögensmanager denn auch versuchen, mich durch noble Veranstaltungen bei den Kunden in Position zu bringen.

In meiner anschließenden Tätigkeit als Abteilungsdirektor bei der Commerzbank im gehobenen Kundensegment des Wealth Management erlebte ich goldene Zeiten als Berater: In unserem Team hatten wir die Möglichkeit, unsere Kunden frei zu beraten. Zwar hatten wir Ertragsziele, die von Jahr zu Jahr in immer utopischere Höhen stiegen, aber insgesamt mussten wir in erster Linie die Kunden glücklich machen. Mir fiel damals immer mehr auf, wie unterschiedlich die Kunden mit ihrem Vermögen umgingen. Die einen – die erfolgreichereren – hielten akribisch jede Depotentwicklung in einer selbst gestrickten Excel-Liste fest und wussten genau, wie es um ihr Vermögen stand. Die weit größere Mehrheit agierte mehr oder weniger planlos. Sie interessierten sich mehr für den nächsten heißen Aktientipp oder Spekulationen auf die

Entwicklung des Rohölpreises als dafür, wie es um ihre Gesamtvermögenssituation stand. Zugegeben, auch uns Beratern machte es Spaß, uns mit Einzeltiteln zu beschäftigen und zu versuchen, einen vermeintlichen Trend zu erhaschen, dem man mit seinen Kunden folgen konnte. Also betrieb man fleißig sogenanntes *Financial Entertainment* mit den Kunden, ohne damit echten Mehrwert für die Vermögensentwicklung zu liefern.

2013 wurde ich von n-tv und *Focus Money* in einem deutschlandweiten Bankentest für die Verständlichkeit und Ganzheitlichkeit meiner Beratung als herausragender Vermögensverwalter ausgezeichnet. Dass ich gerade für diese Attribute einen Preis erhielt, war die Bestätigung dafür, dass meine Philosophie die richtige war und ist. Angestachelt von dieser Auszeichnung, wollte ich es nun ganz genau wissen und entschied mich, im Rahmen eines Masterstudiums wissenschaftlich zu untersuchen, was Menschen finanziell erfolgreich macht. Zusammenfassend kann man sagen, dass die Antwort auf diese Frage von drei Faktoren maßgeblich beeinflusst wird: erstens von der finanziellen Allgemeinbildung als Voraussetzung für das Verständnis grundlegender wirtschaftlicher Zusammenhänge. (Einen kleinen Test mit drei Fragen dazu finden Sie in Kapitel 4.) Zweitens dem Dreiklang aus Cashflow, Vermögensbilanz und Zielsetzung inklusive einer regelmäßigen Erfolgskontrolle und drittens der Abkehr von der Suche nach der besten Aktie und dem idealen Kauf- und Verkaufszeitpunkt. Meine Masterthesis »Finanzplanung für Profisportler – Konzeption eines zielgruppenspezifischen Beratungsansatzes am Beispiel von Profifußballern« wurde 2017 mit dem Wissenschaftspreis ausgezeichnet, und wieder wurde dabei der Praxisbezug besonders lobend hervorgehoben.

2016 machte ich mich endgültig selbstständig und wollte meine Beratungsphilosophie fortan in einer eigenen Firma leben. Auf der Suche nach einer Software, die mir eine ganzheitliche Vermögens erfassung und das Controlling weitgehend automatisiert er-

möglichen sollte – auf stundenlanges Eintippen von Depot- und Kontoständen hatte ich schlichtweg keine Lust mehr –, wurde ich leider nicht fündig. Und so kam es, dass ich zusammen mit Gleichgesinnten eine Firma gründete, um ein solches Programm zu entwickeln. Inzwischen stelle ich meine gesamte Schaffenskraft in den Dienst dieser Softwarefirma. Denn ich habe gemerkt, dass meine Philosophie weit mehr Kunden erreicht, wenn viele meiner Beraterkollegen die Software einsetzen und so eine ganzheitliche Beratung umsetzen können, wie ich sie mir immer gewünscht habe. Erfreulich ist, dass nach unabhängigen Beratern nun auch immer mehr Banken die Software einsetzen. Dies ist für mich ein Zeichen dafür, dass auch dort ein Umdenken hin zu einer besseren, weil kundenorientierten Beratung erfolgt – wenngleich der Weg noch lang ist.

Um den Bogen zum Anfang zu schlagen, warum es mir eine Herzensangelegenheit war, dieses Buch zu schreiben. Es ging mir darum, mit Ihnen mein Wissen zu teilen. Finanziell erfolgreich zu sein ist kein Hexenwerk und ist nicht etwas nur für Hochvermögende. Wenn Sie in einigen Jahren am Ziel Ihrer finanziellen Wünsche ankommen und zurückblickend sagen, dass dieses Buch für Sie der erste Schritt hin zum Erreichen dieses Ziels war, habe ich meine Mission erfüllt.

Teil I

Die Grundlagen

Mit der Finanzplanung und dem Vermögensaufbau ist es ähnlich wie mit Kindern: Ein jedes Kind ist sehr individuell, weshalb die einzelnen Entwicklungsschritte in Geschwindigkeit und Ausprägung von Kind zu Kind unterschiedlich sind. Nichtsdestotrotz folgt die Entwicklung an sich immer einem bestimmten, groben Muster. *Zuerst* lernt ein Kleinkind zu sitzen, *dann* zu krabbeln, *danach* erst zu laufen und so weiter, bis es irgendwann in die Pubertät kommt. *Dieser Weg ist nicht umkehrbar*. Und so wie ein Kind unweigerlich einen Entwicklungsschritt nach dem anderen macht und dabei wächst, so sollten Sie auch bei Ihrem Vermögensaufbau vorgehen: *Am Anfang ansetzen*, und dann einen Schritt nach dem anderen machen.

Ich werde Sie daher mit den grundlegenden – im wahrsten Sinn des Wortes den »Grundlegenden« – Schritten des Vermögensaufbaus bekannt machen: einem überschaubaren Dreiklang an Maßnahmen, die nachgewiesenermaßen funktionieren und mit denen jeder die Möglichkeit hat, alle mit Geldanlage zusammenhängenden Entscheidungen zu fällen. Damit erzielt man eine dreimal bessere Vermögensentwicklung.

Der Dreiklang besteht, kurz gefasst, aus folgenden Punkten:

1. einen detaillierten Überblick über die Einnahmen und die Ausgaben gewinnen,
2. das Sparziel – oder gegebenenfalls deren mehrere – definieren,
3. eine Vermögensbilanz erstellen und eine Anlagestrategie entwickeln.

Vor allem die ersten beiden Punkte klingen nach Selbstverständlichkeiten, und trotzdem stellte ich als Bankberater immer wieder fest, dass kaum ein Kunde mir sagen konnte, wie viel Geld genau er im Monat ausgibt und über wie viel er am Monatsende noch verfügt oder wie hoch sein Vermögenszuwachs zum Beispiel im vergangenen Jahr war. Dabei ist der *Cashflow*, also die Gegenüberstellung von Ausgaben und Einnahmen und was unter dem Strich übrig bleibt, enorm wichtig, wichtiger als der Vermögensbestand, weil letztlich alles, was wir in Gelddingen machen, mit dem Cashflow beginnt und endet. Leider vernachlässigen viele Sparwillige – und ebenso viele Berater – zu oft den Cashflow und konzentrieren sich allein auf die Bestände. Doch Vermögen entsteht überhaupt erst durch Cashflow, genauer: durch den Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben – so banal das klingt. Anders formuliert: Vermögen ist nichts anderes als akkumulierter Cashflow. Und wenn das Ersparte später nach und nach abgeschöpft wird, ist das auch wieder Cashflow.

Noch eine Frage, die kaum einer beantworten kann: Wie viel Vermögen wäre erforderlich, um einen sorgenfreien Lebensabend zu haben? Diese magische Zahl kann durchaus als Zielmarke in der Finanzplanung dienen.

Beispiel: Ich bin heute 40 Jahre alt, mein Ziel ist, mit 60 Jahren in Rente zu gehen. Wie viel Vermögen muss ich – unter Berücksichtigung der Inflation – bis 60 aufbauen, um diesen Wunsch verwirklichen zu können? Dieser Wert markiert den »Umkehrpunkt«, bis zu dem man Einnahmen akquiriert und ab dem man dann »entspart«. Logischerweise ist sie unterschiedlich hoch, je nachdem, welchen Lebensstil man pflegt, mit welchem Alter man in Rente gehen möchte, welche zusätzlichen Einnahmen man vielleicht hat und so weiter. Die Höhe spielt aber letztlich keine Rolle. Die magische Zahl kann als konkretes Sparziel unglaublich motivieren. Und wenn man sie erreicht hat, vermittelt das ein sehr beruhigendes Gefühl: Man steht nicht mehr unter dem

Druck, weiterhin etwas auf die hohe Kante legen zu müssen, und kann den Fuß vom Gas nehmen.

Doch ob nun Altersvorsorge oder ein anderes Ziel: Die Frage: »Auf welche Ziele ist Ihre Vermögensbildung ausgerichtet?« kann häufig ebenfalls nicht beantwortet werden. Einem Bankberater mag man dieses Ziel vielleicht nur nicht offenbaren, aber zumindest für sich selbst sollte man eine oder auch mehrere Antworten auf diese Frage haben.

Der dritte Punkt – eine Vermögensbilanz erstellen und eine strukturierte Anlagestrategie entwickeln – klingt schon etwas komplizierter, ist aber auch kein Hexenwerk.

Sie haben mit dem Dreiklang tatsächlich die wesentlichen Bausteine – ich nenne sie Basics – zur Hand, um Vermögen aufzubauen. Ich werde sie Ihnen anhand von vier Fallbeispielen veranschaulichen und zudem das grundlegende Finanzwissen vermitteln. Außerdem werde ich aufzeigen, mit welchen Themen Sie sich als Anleger beschäftigen und welche Fallen Sie vermeiden sollten.

Meine »Mission« ist es, Sie als Leser dazu zu befähigen, Finanzentscheidungen zum eigenen Vorteil treffen zu können.

Vermögensbildung und Finanzplanung ist ein sehr weites Feld, daher kann in diesem Buch das eine oder andere Thema nur »angerissen«, aber nicht im Detail behandelt werden.

Beispiel ökonomische und ethische Aspekte. Immer mehr Anleger legen Wert auf Nachhaltigkeit oder Ethik auch beim Vermögensaufbau. Ein Thema, das von der Finanzwirtschaft zunehmend aufgegriffen wird, indem etwa einschlägige Fonds aufgelegt werden.

Beispiel Versicherungen samt biometrischer Risiken. Sollte ich eine Risikolebensversicherung abschließen, soll ich in eine private Krankenversicherung wechseln oder in der gesetzlichen blei-

ben? Und so weiter. Auch das sind Fragen, die zu einer ganzheitlichen professionellen Finanzplanung gehören, auf die ich hier aber nicht eingehe, zum einen, weil sie zu sehr in die Tiefe gingen, zum anderen, weil sich in diesem Bereich, in den immer auch die Politik mit hineinspielt, zu häufig etwas ändert. Wer kann, um nur ein Beispiel zu nennen, mit Sicherheit sagen, ob es in ein paar Jahren überhaupt noch eine private Krankenversicherung geben wird?

Ich werde auch keine konkreten Empfehlungen geben, wie Ihre Vermögensstruktur in einem bestimmten Alter oder abhängig zum Beispiel von Ihrer Familiensituation aussehen sollte oder wie Sie sie verändern sollten. Denn Vermögensbilanzen sind viel zu vielschichtig und zu individuell, da jede Lebenssituation eine andere ist. Stattdessen gebe ich *grundsätzliche, universelle* Handlungsempfehlungen, die Sie auf den richtigen Weg bringen, und skizziere sie an vier Fallbeispielen.

Ob Sie, nachdem Sie dieses Buch gelesen haben, bei einem oder möglicherweise allen drei Schritten zusätzlich die Hilfe eines Bank- oder Finanzberaters in Anspruch nehmen, müssen Sie für sich selbst entscheiden. Natürlich kann ich nicht alles Wissen, das sich ein Berater in jahrelanger Ausbildung erwirbt, in ein Buch mit 256 Seiten packen, aber ich kann Ihnen ein solides Grundwissen vermitteln, sodass Sie eine klarere Vorstellung davon gewinnen, wie Sie finanziell aufgestellt sind, was Sie wollen und was nicht – und, gegebenenfalls, welche Anforderungen Sie an eine Finanzberatung stellen sollten. Sie können dem Berater dann die richtigen Fragen stellen, besser beurteilen, ob er nur die üblichen Empfehlungen gibt oder ob er professionell und in Ihrem Sinn sowie zu Ihrem Vorteil arbeitet. Und Sie können mit dem nötigen Grundwissen an der richtigen Stelle auch einmal Nein sagen zu einem Anlageprodukt – oder gar gegebenenfalls den Berater wechseln. Die Erfahrung zeigt: Je gründlicher sich die Kunden auf ein Beratungsgespräch vorbereiten, desto eher wird der Bera-

ter zum »Sparringspartner« und desto besser ist das Ergebnis. Natürlich können Sie auch, wenn Sie Spaß an dem Thema finden – oder sich nicht einem Berater anvertrauen wollen –, tiefer in die Materie einsteigen und sich »selbst beraten«. Sich mit der Materie zu befassen ist aber unabdingbar.

Um den Bogen zu schließen: Am Anfang anzusetzen heißt also, dass Sie sich erst einmal bewusst machen, wie Ihre finanzielle Situation ist. Dazu gehört, zu wissen, wie viel Vermögen Sie haben – oder auch nicht – und in welcher Form, wie viel Geld Sie pro Monat ausgeben und wie viel Sie tatsächlich zum Leben brauchen, für Miete oder Tilgung/Abzahlung des Immobilienkredits, für Nahrungsmittel, für Benzin oder öffentlichen Nahverkehr, für Versicherungen, Kleidung, Urlaub, Telefon und so weiter, und so fort. Denn daraus ergibt sich das Sparpotenzial. Und daraus wiederum ein Anlagekonzept.

Danach genügt es in den meisten Fällen, einmal im Jahr zu schauen, ob man noch im Plan ist oder ob man nachjustieren muss. Man kann das mit dem Gesundheitscheck beim Arzt vergleichen, wie es die Amerikaner tun, die dem Ganzen den passenden Namen *Financial Health Check* – finanzieller Gesundheitscheck – gegeben haben: Sind meine Finanzen noch gesund? Oder hat sich bei den Einnahmen und/oder den Ausgaben etwas geändert? Und sind meine ursprünglich festgelegten Ziele noch aktuell, oder haben sich meine Prioritäten verschoben?

Natürlich erfordert in der Anfangsphase jeder der drei Punkte zunächst einmal Mühe und Zeitaufwand, da die meisten Menschen schlichtweg keinen Überblick über ihre Finanzen haben. Sie wissen nicht, wohin ihr Geld fließt – Thema Cashflow. Sie wissen nicht, wie sie finanziell aufgestellt sind – Thema Vermögensbilanz und -struktur. Und noch weniger wissen sie, wohin genau sie eigentlich wollen – Thema Sparziel(e). Zumindest lässt sich heute dank der Digitalisierung vieles, was früher, in der analogen Welt, mühselige Handarbeit war, weit schneller und effizienter er-

ledigen. Und wenn diese Dinge erst einmal geklärt sind, was vornehmlich eine »Fleißarbeit« ist, also kaum Finanzwissen erfordert, ergibt sich die Anlage- beziehungsweise Investitionsstrategie fast von allein. Das Sahnehäubchen auf dem Ganzen ist: Mit der richtigen Anlagestrategie – darauf werde ich im Folgenden natürlich ebenfalls eingehen – können Sie Ihr Geld für sich arbeiten lassen, ohne ständig Aktienkurse, das Börsengeschehen, den Ölpreis oder sonstige »Timing«-Aspekte im Auge behalten zu müssen.

Hilfreich ist Ihnen dabei zweifellos die »Demokratisierung der Professionalität in der Vermögensbewirtschaftung«. Die bitte was?, mögen Sie sich nun fragen. Mit Recht. Denn es ist ein generelles Problem der Finanzwirtschaft, dass sie mit Fachbegriffen um sich wirft – sich zuweilen auch dahinter versteckt –, statt eine intuitiv verständliche Sprache zu verwenden. Worauf ich hinauswill, ist: Bisher war eine professionelle »Vermögensbewirtschaftung« – das heißt: Vermögensaufbau sowie die Absicherung von bestehendem Vermögen – einer kleinen Elite vorbehalten. Heutzutage jedoch stehen durch die Digitalisierung im Grunde jedem die Möglichkeiten dazu zur Verfügung: die Methodik, das Controlling – das heißt die Planung, Abstimmung und Steuerung – des Vermögens und der Zugang zu professionellen wie kostengünstigen Finanzprodukten. Der »Bauchladen« mit professionellen Instrumenten, den sich jetzt auch jeder Privatanleger umschnallen kann, wird gerade immer größer. Und seit die Banker in Misskredit geraten sind, steigt die Anzahl der Anleger, die sich sagen: Was die können, kann ich auch – vermutlich sogar besser; ich investiere einfach in Fondsempfehlungen, die ich im Internet finde. So einfach ist es natürlich auch wieder nicht. In einer vernünftigen, *auf die eigenen Maße und Bedürfnisse* zugeschnittenen Vermögensverwaltung und Anlagestrategie samt Erfolgskontrolle steckt schon etwas Arbeit.

Hochvermögende Kunden wenden sich daher mit ihrer Ver-

mögensverwaltung und Finanzplanung oft an sogenannte *Family Offices*, die den Banken aufgrund der Finanzstärke ihrer Klientel die Regeln diktieren können und so auch die Kosten drücken. Was wiederum dazu führt, dass manche Bank nun selbst die Dienstleistung *Family Office* anbietet.

Family Offices

Family Offices sind ein besonderer Fall in der Finanzberatung, eine Art private Vermögensverwaltung. Das erste *Family Office* gründete die amerikanische Unternehmersdynastie J. P. Morgan im Jahr 1838. Das »House of Morgan« tat nichts anderes, als die Vermögenswerte der Familie zu verwalten und diesbezügliche Entscheidungen vorzubereiten. Die nächste Familie, die feststellte, dass die Verwaltung ihres Privatvermögens zu einem Vollzeitjob geworden war, und eigens dafür im Jahr 1882 schließlich drei Mitarbeiter einstellte, waren die Rockefellers.

Das »House of Morgan« und die Vermögensverwalter der Rockefellers würde man heute als *Single Family Offices* bezeichnen, da sie nur eine Familie betreuen. Aus diesen Anfängen entwickelte sich nach und nach eine Organisationsform und Dienstleistung. Mittlerweile gibt es auch *Multi Family Offices*, die mehrere Familien betreuen, und bieten nicht nur eigens darauf spezialisierte Unternehmen, sondern ebenso Banken diese Dienstleistung an. Die Dienste eines *Family Office* in Anspruch zu nehmen rechnet sich allerdings erst ab einem Vermögen von mindestens 30 Millionen Euro. Viel für Sie und mich, »Peanuts« für manch andere. Es gibt Familien, die ein *Single-Family-Office-Team* mit 20 und mehr Mitarbeitern auf Trab halten.

Ein *Family Office* wartet mit geballtem Finanzwissen und absoluten Spezialisten auf unterschiedlichstem Gebiet auf, ob Immobilien, alternative Investments, Hedgefonds, Private Equity, Controlling und so weiter. Sie berichten – in der Regel quartalsweise – über die Entwicklung der unterschiedlichsten Anlagen, bereiten die Entscheidungsgrundlagen vor und sprechen Empfehlungen aus. Der Auftrag

geber hat also immer einen Überblick über den Stand und die Struktur seines Vermögens. Das ist perfekt. Denn finanzieller Erfolg ist kein Zufall, sondern Ergebnis eines ganz klaren Prozesses, einer konkreten Planung und der Kontrolle, ob man noch »in der Spur« ist oder ob nachjustiert werden muss.

Ich zeige Ihnen in diesem Buch, wie Sie die wichtigsten Elemente dieser auf den finanziellen Erfolg einer Familie getrimmten Einheiten für sich nutzen können – auch ohne über die Mindestanlage summe zu verfügen. Und dies ist, wie gesagt, umso einfacher, als heutzutage im Grunde jedermann Zugriff auf professionelle Finanzinstrumente hat.