



Finanzbildung, die vergessene Schulstunde

Der verständliche Praxisleitfaden für Angestellte und Berufseinsteiger, die ihre finanziellen Entscheidungen selbst in die Hand nehmen wollen

Manuel Brand

HofiBe – Honorarberatung nach § 34h GewO

www.hofibe.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Einleitung: Warum dieses Buch?

Teil I – Finanzielle Grundlagen

Kapitel 1: Die finanzielle Grundordnung

Kapitel 2: Die eigene Gehaltsabrechnung verstehen

Kapitel 3: Zinsen, Zinseszins und Inflation

Kapitel 4: Finanzielle Ziele richtig setzen

Teil II – Geldanlage und Vermögensaufbau

Kapitel 5: Anlageklassen im Überblick

Kapitel 6: Exkurs – Der Goldstandard: Was würde eine Rückkehr tatsächlich bedeuten?

Kapitel 7: Exkurs – Einlagensicherung: Sicherheit mit Grenzen

Kapitel 8: Risiko und Rendite

Kapitel 9: Diversifikation und Asset Allocation

Kapitel 10: Internationale Diversifikation und Währungsrisiko

Kapitel 11: Aktiv oder passiv investieren?

Kapitel 12: Wichtige Finanzkennzahlen verstehen

Kapitel 13: Finanznachrichten und Prognosen kritisch einordnen

Kapitel 14: Sparpläne und der Cost-Average-Effekt

Kapitel 15: Typische Anlegerfehler und Behavioral Finance

Kapitel 16: Steuern bei der Geldanlage

Kapitel 17: Bestehende Verträge richtig bewerten

Kapitel 18: Baufinanzierung und Immobilien als Vermögensbaustein

Kapitel 19: Nachhaltige Geldanlage

Kapitel 20: Digitalisierung der Geldanlage

Kapitel 21: Marktkrisen historisch einordnen

Teil III – Absicherung und Vorsorge

Kapitel 22: Altersvorsorge – Das Drei-Säulen-Modell

Kapitel 23: Versicherungen – Was wirklich wichtig ist

Kapitel 24: Finanzen bei einschneidenden Lebensereignissen

Kapitel 25: Gemeinsame Finanzen in der Partnerschaft

Kapitel 26: Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und Testament

Kapitel 27: Der Notfallordner

Teil IV – Der Weg zur individuellen Strategie

Kapitel 28: Honorarberatung versus Provisionsberatung

Kapitel 29: Worauf du bei der Wahl eines Finanzberaters achten solltest

Kapitel 30: Wie eine individuelle Finanzstrategie entsteht

Kapitel 31: Bist du bereit für eine individuelle Finanzstrategie?
Kapitel 32: Finanzielle Unabhängigkeit verstehen
Kapitel 33: Vier Praxisbeispiele aus dem Beratungsalltag
Kapitel 34: Häufig gestellte Fragen
Kapitel 35: Verbreitete Mythen der Geldanlage im Faktencheck
Kapitel 36: Finanzielle Bildung für die nächste Generation
Arbeitsblatt: Deine persönliche Finanzstrategie in zehn Schritten
Glossar der wichtigsten Fachbegriffe
Kapitel 37: Finanzielle Prioritäten je Lebensphase im Überblick
Kapitel 38: Mit sich ändernden Rahmenbedingungen umgehen
Kapitel 39: Die zehn wichtigsten Prinzipien dieses Buches
Schlusswort
Über HofiBe und den Weg zu deiner persönlichen Beratung

Vorwort

Ich erinnere mich noch genau an den Moment, in dem mir klar wurde, wie kaputt ein Teil der Finanzbranche sein kann. Ich saß einem Provisionsberater gegenüber, im Zusammenhang mit meinem eigenen Bausparvertrag. Gleich zu Beginn hatte ich ihm mehrfach klar gesagt, dass ich an diesem Tag nichts abschließen würde – er bestätigte das jedes Mal mit einem knappen „Ok“. Gegen Ende des Gesprächs legte er mir ein Blatt vor, auf dem ganz oben ausschließlich ein Unterschriftsfeld zu sehen war, und versicherte mir, dies sei einzig und allein die Unterschrift für die Erhöhung meines bestehenden Bausparvertrags – sonst nichts. Ich unterschrieb, fest davon überzeugt, genau das zu tun. Fünf Tage später lag eine Police für eine Risikolebensversicherung in meinem Briefkasten – ein Vertrag, den ich so nie bewusst abgeschlossen hätte.

Wie sehr ich tatsächlich getäuscht worden war, zeigte sich endgültig einige Wochen später: Die angeblich unterschriebene Erhöhung meines Bausparvertrags war schlicht nie umgesetzt worden – ich musste sie telefonisch komplett neu beauftragen. Die einzige Unterschrift, die an diesem Tag tatsächlich etwas bewirkt hatte, war die für die Risikolebensversicherung. Zum Glück konnte ich diese innerhalb der Widerrufsfrist stornieren. Aber das Gefühl, in einer wichtigen finanziellen Angelegenheit von jemandem getäuscht worden zu sein, dem ich vertraut hatte, hat mich nicht mehr losgelassen. Es wurde zu einem der Gründe, warum ich mich später bewusst für die Honorarberatung entschieden habe: Ich wollte alles dafür tun, dass anderen Menschen genau das nicht mehr passiert.

Der zweite Anstoß kam einige Zeit später von einem Kollegen aus meinem damaligen Beruf. Ich hatte über Jahre immer wieder Freunden und Kollegen informell bei Finanzfragen geholfen, einfach weil es mir Freude bereitet hat. Eines Tages fragte er mich unvermittelt, was ich eigentlich noch in unserem gemeinsamen Beruf mache – ich solle diese Beratung doch professionell machen, so gut wie ich darin sei und mit so viel Leidenschaft, wie man sie mir dabei regelrecht anmerke. Dieser Satz hat mich nicht mehr losgelassen.

An dieser Stelle möchte ich ehrlich sein, auch wenn es im ersten Moment vielleicht abschreckend wirkt: Ich habe weder Wirtschaftswissenschaften noch ein anderes finanznahes Fach studiert – keinen Bachelor, keinen Master in diesem Bereich. Diese Tür habe ich mir bewusst offengehalten, bis ich meinen Abschluss als Honorarberater in der Tasche hatte, denn nach der Zulassung als Finanzanlagenberater und mit einem weiteren Jahr Berufserfahrung hätte ich die Möglichkeit gehabt, in bestimmten Bereichen zusätzlich zu studieren. Ich habe mich bewusst dagegen entschieden.

Der Grund dafür wurde mir während der Prüfungsvorbereitung zum Honorarberaterschein schnell klar: Es läuft wie überall – man wird mit Informationen vollgeschüttet, die man auswendig lernen soll, wird abgefragt, und entweder man besteht oder nicht. Mir hat dieses Wissen nicht gereicht. Ich wollte tiefer in die Materie einsteigen, als es jede Prüfungsordnung verlangt. Und je

tiefer ich gegraben habe, desto deutlicher wurde mir: Manche weitverbreiteten Informationen sind nur oberflächlich korrekt, in der Praxis aber deutlich komplexer, als es die gängigen Darstellungen vermuten lassen. Zwei Themen, die mich bis heute besonders beschäftigen, sind der Goldpreis und die gesetzliche Einlagensicherung – Themen, zu denen man in den großen Fachzeitschriften oder von Finanzinfluencern selten die Tiefe an Information bekommt, die ich mir inzwischen erarbeitet habe. Dabei geht es mir nicht um Verschwörungstheorien oder Crash-Propheten, sondern um nüchterne, faktenbasierte Zusammenhänge, über die im Alltag einfach kaum jemand spricht.

Diesen beiden Themen habe ich in diesem Buch sogar zwei eigene, kurze Exkurs-Kapitel gewidmet (Kapitel 6 und 7) – nicht um dich zu verunsichern, sondern um dir ein realistisches, nüchternes Bild davon zu vermitteln, wie unser Geldsystem tatsächlich funktioniert. Schau gerne selbst hinein, sobald du dort angekommen bist.

Aus diesem Grund werde ich auch als Honorarberater genau so weitermachen: Ich bilde mich jeden Tag weiter – nicht für einen weiteren Schein oder Titel, sondern für meine Klienten. Das treibt mich an: für jeden Einzelnen das Beste für seine Situation, seine Zukunft und seine Wünsche herauszuholen. Das ist meine Aufgabe, mein Handwerk sozusagen. Sie beauftragen ja auch keinen Fliesenleger, weil er sein Handwerk studiert hat, sondern weil er saubere, perfekte Arbeit abliefert – und das erreicht man nur durch Übung, Wiederholung und die tägliche Optimierung der eigenen Tätigkeit.

Diese Erlebnisse haben mir gezeigt: Es liegt selten am fehlenden Einkommen, wenn der Vermögensaufbau nicht gelingt. Es liegt an fehlendem Wissen, an falschen Produkten, an Verkaufsgesprächen, die als Beratung getarnt waren, und an der schlichten Tatsache, dass Finanzthemen in der Schule kaum eine Rolle spielen. Gerade Angestellte und Berufseinsteiger stehen dabei vor einer besonderen Ausgangslage: ein regelmäßiges Gehalt, aber selten eine klare Vorstellung, wie viel davon wofür verwendet werden sollte.

Dieses Buch soll das ändern – zumindest ein Stück weit. Es richtet sich in erster Linie an Angestellte: an alle, die von ihrem Arbeitgeber ein monatliches Gehalt beziehen, sei es kurz nach dem Berufseinstieg oder bereits mitten im Berufsleben, und die ihr Geld verstehen und sinnvoll einsetzen wollen, ohne dafür ein Wirtschaftsstudium zu benötigen. Ich habe mich bewusst für eine klare, alltagstaugliche Sprache entschieden und auf unnötigen Fachjargon verzichtet.

Als Honorarberater nach § 34h GewO arbeite ich unabhängig von Provisionen. Das bedeutet: Ich verdiene nicht daran, dir ein bestimmtes Produkt zu verkaufen, sondern ausschließlich an der Qualität meiner Beratung. Diese Perspektive prägt auch dieses Buch – es geht nicht darum, dir ein Produkt schmackhaft zu machen, sondern dir die Grundlagen zu vermitteln, mit denen du selbst bessere Entscheidungen treffen kannst.

In meiner täglichen Arbeit mit Angestellten begegnen mir immer wieder dieselben Fragen: Wie viel von meinem Gehalt sollte ich zurücklegen? Reicht meine Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung? Brauche ich diese Versicherung wirklich? Lohnt sich eine Immobilie? Diese Fragen haben selten eine pauschale Antwort, aber sie haben fast immer dieselbe Grundlage: ein solides Verständnis der in diesem Buch behandelten Prinzipien. Wer diese Prinzipien verinnerlicht hat, kann nicht nur bessere eigene Entscheidungen treffen, sondern auch jede Beratung, die er in Anspruch nimmt, kritischer und selbstbewusster einordnen.

Am Ende jedes Kapitels findest du eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Punkte. Und am Ende des Buches zeige ich dir, wie eine strukturierte, individuelle Finanzstrategie aussehen kann – und wie ich dich dabei unterstützen kann, falls du diesen Weg nicht allein gehen möchtest.

Und noch etwas ist mir wichtig, bevor du einsteigst: Der Preis dieses Buches ist bewusst so niedrig wie möglich gehalten und deckt ausschließlich die tatsächlichen Kosten der Erstellung – verdienen möchte und werde ich damit nichts. Sollten diese Kosten irgendwann gedeckt sein und es darüber hinaus weitere Verkäufe geben, spende ich diese Einnahmen vollständig, zu 100 Prozent. Und nein, es ist kein oberflächliches, schnell dahingeschriebenes Buch, das dich alle drei Kapitel auffordert, ein Beratungsgespräch bei mir zu buchen. Natürlich würde ich mich freuen, die eine oder den anderen Leser irgendwann persönlich kennenzulernen – aber genau darauf zielt dieses Buch nicht ab.

Es soll vor allem eines: dir finanzielles Grundwissen vermitteln, verständlich erklärt, für ganz normale Menschen ohne Finanzwissen. Wenn auch nur ein einziger Punkt in diesem Buch dir Klarheit in einer Finanzfrage verschafft – und ich bin mir sicher, dass wird er –, dir einen Denkanstoß gibt, ein Thema jetzt aktiv anzugehen, oder dir die Angst davor nimmt, dann habe ich schon viel erreicht.

Wirklich wunschlos wäre ich, wenn du nach der Lektüre sagst: So, jetzt nehme ich das Thema selbst in die Hand. Und falls doch Fragen aufkommen – dann bin ich ja noch da.

Ich wünsche dir eine aufschlussreiche Lektüre und vor allem: den Mut, deine Finanzen aktiv in die Hand zu nehmen.

Herzlichst,
Manuel Brand

Einleitung: Warum dieses Buch?

Geld ist eines der emotionalsten Themen überhaupt – und gleichzeitig eines der am wenigsten besprochenen. Über Gehälter, Schulden, Ängste vor dem Ruhestand oder gescheiterte Investments spricht man selten offen, weder mit Freunden noch in der Familie. Genau dieses Schweigen sorgt dafür, dass viele Menschen bei Finanzentscheidungen auf sich allein gestellt sind – oder sich auf Berater verlassen, deren Interessen nicht immer mit den eigenen übereinstimmen.

Dabei sind die Grundprinzipien gar nicht so kompliziert, wie die Finanzbranche es oft erscheinen lässt. Zinseszins, Diversifikation, Risikostreuung, die Unterschiede zwischen Sparen und Investieren – all das lässt sich mit ein wenig Geduld verstehen, ganz ohne Vorkenntnisse.

Für wen ist dieses Buch gedacht?

Dieses Buch richtet sich in erster Linie an Angestellte: an Berufseinsteiger, die zum ersten Mal ein regelmäßiges Gehalt beziehen und nicht wissen, wo sie anfangen sollen, ebenso wie an Angestellte in der Mitte ihres Berufslebens, die spüren, dass die gesetzliche Rente allein nicht reichen wird, oder die schlicht das Gefühl haben, aus ihrem Gehalt mehr machen zu können als bisher. Gemeinsam ist dieser Leserschaft: ein festes, planbares monatliches Einkommen – und die Frage, wie sich daraus systematisch Vermögen aufbauen lässt.

Viele der hier behandelten Themen – vom Verständnis der eigenen Gehaltsabrechnung über die passende Aktienquote bis zur betrieblichen Altersvorsorge – sind gerade für Angestellte besonders relevant, da sie unmittelbar an das Gehaltsverhältnis anknüpfen. Wo es für ein vollständiges Bild sinnvoll ist, gehen wir auch auf angrenzende Situationen ein, etwa auf Familien oder auf Selbstständige, doch der rote Faden bleibt die Perspektive der angestellten Leserin und des angestellten Lesers.

Der inhaltliche Schwerpunkt liegt auf der Geldanlage und dem Vermögensaufbau, weil genau hier die größten Missverständnisse und die teuersten Fehler entstehen. Zusätzlich behandeln wir die notwendigen Grundlagen zu Liquiditätsplanung, Vorsorge und Absicherung, damit du am Ende ein vollständiges Bild deiner finanziellen Situation hast.

Was dieses Buch von anderen Finanzratgebern unterscheidet

Viele Finanzratgeber werden von Produktanbietern, Banken oder Versicherungen mitfinanziert oder verfolgen zumindest indirekt das Ziel, bestimmte Produkte in ein positives Licht zu rücken. Dieses Buch verfolgt einen anderen Anspruch: Es basiert auf den allgemeinen, produktneutralen Grundprinzipien der Geldanlage, wie sie auch in der wissenschaftlichen Kapitalmarktforschung diskutiert werden, und benennt bewusst auch die Schwächen und Grenzen einzelner Ansätze, statt sie unkritisch zu bewerben.

Wie du dieses Buch lesen solltest

Du kannst dieses Buch von vorne bis hinten lesen, oder du springst gezielt zu den Kapiteln, die dich gerade am meisten interessieren. Die Kapitel bauen zwar aufeinander auf, sind aber so geschrieben, dass sie auch einzeln funktionieren. Am Ende jedes Kapitels findest du eine kompakte Zusammenfassung sowie – wo sinnvoll – kleine Übungen oder Reflexionsfragen, die dir helfen, das Gelesene auf deine eigene Situation zu übertragen.

Ein Hinweis vorab: Dieses Buch ersetzt keine individuelle Beratung. Finanzentscheidungen hängen immer von deiner persönlichen Situation ab – deinem Einkommen, deinen Verpflichtungen, deiner Risikobereitschaft und deinen Zielen. Was dieses Buch dir aber gibt, ist das nötige Grundverständnis, um informierte Entscheidungen zu treffen und – falls du dich für eine professionelle Begleitung entscheidest – die richtigen Fragen zu stellen.

Teil I

Finanzielle Grundlagen

Kapitel 1: Die finanzielle Grundordnung

Bevor wir über Geldanlage, Aktien oder Altersvorsorge sprechen, müssen wir über das Fundament sprechen. Ohne eine solide finanzielle Grundordnung ist jede Anlagestrategie wie ein Haus ohne Fundament: Es mag eine Weile stehen, aber beim ersten Sturm gerät es ins Wanken.

1.1 Der Überblick: Wo stehst du finanziell?

Der erste Schritt zu einer gesunden Finanzordnung ist erstaunlich simpel, wird aber von den meisten Menschen übersprungen: ein ehrlicher Überblick über Einnahmen und Ausgaben. Viele Menschen wissen ungefähr, was sie verdienen, aber nur sehr grob, wofür sie ihr Geld tatsächlich ausgeben.

Nimm dir eine Stunde Zeit und liste alle deine monatlichen Einnahmen auf: Gehalt, Nebeneinkünfte, Kindergeld, Mieteinnahmen. Dann liste alle Ausgaben auf, unterteilt in feste Kosten (Miete, Versicherungen, Abos, Kreditraten) und variable Kosten (Lebensmittel, Freizeit, Kleidung, Restaurantbesuche). Ein Kontoauszug der letzten drei Monate hilft dabei enorm, ein realistisches Bild zu bekommen.

Die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben ist deine monatliche Sparquote. Diese Zahl ist wichtiger als dein Gehalt – denn nicht, wie viel du verdienst, sondern wie viel du davon behältst und sinnvoll einsetzt, entscheidet über deinen langfristigen finanziellen Erfolg.

1.2 Der Notgroschen: Deine finanzielle Feuerwehr

Bevor du auch nur einen Euro investierst, solltest du einen Notgroschen aufbauen. Das ist ein Betrag, der auf einem leicht zugänglichen Konto liegt – etwa einem Tagesgeldkonto – und ausschließlich für echte Notfälle gedacht ist: eine kaputte Waschmaschine, eine überraschende Autoreparatur, eine vorübergehende Arbeitslosigkeit.

Als grobe Faustregel gelten drei bis sechs Netto-Monatsgehälter. Selbstständige und Menschen mit unregelmäßigem Einkommen sollten eher am oberen Ende dieser Spanne planen, Angestellte mit sicherem Arbeitsplatz können sich am unteren Ende orientieren. Wichtig ist: Dieses Geld gehört nicht in Aktien oder Fonds. Es muss jederzeit verfügbar sein, ohne Kursrisiko.

Der Notgroschen erfüllt eine psychologische wie auch eine strategische Funktion. Psychologisch gibt er dir Sicherheit und verhindert, dass du in einer Notsituation überstürzte, teure Entscheidungen triffst – etwa einen Dispokredit in Anspruch zu nehmen oder Wertpapiere zur Unzeit zu verkaufen. Strategisch schützt er deine langfristigen Investments davor, in einer schlechten Marktphase liquidiert werden zu müssen.

1.3 Schulden verstehen und priorisieren

Nicht alle Schulden sind gleich. Ein Immobilienkredit mit niedrigem Zinssatz unterscheidet sich fundamental von einem Dispokredit mit zweistelligem Zinssatz oder einem Konsumentenkredit für ein neues Smartphone. Bevor du mit dem Investieren beginnst, lohnt sich ein Blick auf deine bestehenden Verbindlichkeiten.

Als grobe Orientierung: Schulden mit einem Zinssatz über etwa sechs bis acht Prozent sollten in aller Regel vor größeren Investitionen zurückgezahlt werden, da kaum eine sichere Geldanlage diese Rendite dauerhaft übertrifft. Bei niedrig verzinsten Krediten, etwa einem Baudarlehen mit ein bis drei Prozent Zinsen, kann es dagegen sinnvoll sein, parallel zu investieren, da die erwartete Rendite am Kapitalmarkt langfristig höher liegt als die Kreditkosten.

Besonders teuer sind in der Regel Dispokredite und Ratenkredite für Konsumgüter. Wer hier regelmäßig ins Minus rutscht, sollte das als Alarmsignal verstehen und die Ausgabenstruktur grundlegend überprüfen, bevor er sich mit Geldanlage beschäftigt.

1.4 Budgetierung, die im Alltag funktioniert

Klassische Haushaltsbücher scheitern oft daran, dass sie zu aufwendig sind und nach wenigen Wochen wieder aufgegeben werden. Bewährt hat sich in der Praxis ein einfacheres Modell, häufig als 50-30-20-Regel bezeichnet: 50 Prozent des Nettoeinkommens für fixe Grundbedürfnisse wie Miete, Lebensmittel und Versicherungen, 30 Prozent für Wünsche wie Freizeit, Reisen und Konsum, und 20 Prozent für Sparen und Investieren.

Diese Aufteilung ist eine Orientierung, kein starres Gesetz. In Regionen mit hohen Mieten oder in Lebensphasen mit besonderen Belastungen – etwa während eines Studiums oder mit kleinen Kindern – lässt sich die Verteilung anpassen. Entscheidend ist das Prinzip: Sparen ist keine Restgröße, die übrig bleibt, wenn alles andere bezahlt ist, sondern ein fester Bestandteil deines Budgets.

Ein bewährter Trick ist die Automatisierung: Richte einen Dauerauftrag ein, der am Tag des Gehaltseingangs automatisch einen festen Betrag auf ein separates Spar- oder Investmentkonto überweist. Was du nicht auf dem Girokonto siehst, gibst du in der Regel auch nicht aus.

1.5 Praxisbeispiel: Die ersten drei Monate

Nehmen wir ein typisches Beispiel: Eine angestellte Person mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 2.800 Euro beginnt im ersten Monat damit, sämtliche Ausgaben mithilfe der letzten drei Kontoauszüge zu kategorisieren. Dabei fällt auf, dass mehrere kaum genutzte Abonnements zusammen 45 Euro monatlich kosten und die Ausgaben für Lieferdienste deutlich höher liegen als angenommen. Im zweiten Monat werden die unnötigen Abos gekündigt und ein Dauerauftrag über 250 Euro auf ein separates Tagesgeldkonto eingerichtet, das ausschließlich als Notgroschen dient. Im dritten Monat wird zusätzlich ein bestehender Dispokredit mit 11 Prozent Zinsen konsequent zurückgeführt, bevor über weiteres Investieren überhaupt nachgedacht wird.

Dieses Beispiel zeigt, dass die finanzielle Grundordnung selten an großen, dramatischen Entscheidungen hängt, sondern an kleinen, konsequent umgesetzten Schritten – einem ehrlichen Überblick, einer automatisierten Sparroutine und der Priorisierung teurer Schulden.

Auf den Punkt gebracht

- Verschaffe dir einen ehrlichen Überblick über Einnahmen und Ausgaben.
- Baue zuerst einen Notgroschen von drei bis sechs Nettomonatsgehältern auf einem Tagesgeldkonto auf.
- Tilge hochverzinsten Schulden (Dispo, Konsumkredite) vorrangig vor größeren Investitionen.
- Automatisiere dein Sparen, statt am Monatsende zu hoffen, dass etwas übrig bleibt.

Reflexionsfragen für dich

- Kenne ich meine tatsächliche monatliche Sparquote, oder schätze ich sie nur?
- Reicht mein aktueller Notgroschen aus, um drei bis sechs Monate ohne Einkommen zu überbrücken?
- Gibt es in meinem Budget Positionen, die ich seit Monaten nicht mehr hinterfragt habe?

Kapitel 2: Die eigene Gehaltsabrechnung verstehen

Viele Menschen überfliegen ihre monatliche Gehaltsabrechnung, ohne die einzelnen Positionen wirklich zu verstehen. Dieses Kapitel erklärt die wichtigsten Bestandteile und zeigt, warum sich ein genauerer Blick lohnt.

2.1 Vom Brutto- zum Nettogehalt

Das Bruttogehalt bildet die Ausgangsbasis, von der verschiedene gesetzliche Abzüge vorgenommen werden: Lohnsteuer und Solidaritätszuschlag, gegebenenfalls Kirchensteuer, sowie die Sozialversicherungsbeiträge für Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung. Die Höhe dieser Abzüge hängt unter anderem von der individuellen Steuerklasse, dem Familienstand und der Höhe des Einkommens ab. Erst nach Abzug all dieser Positionen ergibt sich das tatsächlich verfügbare Nettogehalt, das die Grundlage für die in Kapitel 1 beschriebene Budgetierung bildet.

2.2 Die Sozialversicherungsbeiträge im Überblick

Der Rentenversicherungsbeitrag finanziert, wie in Kapitel 22 beschrieben, die gesetzliche Rentenversicherung. Der Krankenversicherungsbeitrag sichert die medizinische Versorgung ab, der Pflegeversicherungsbeitrag die Absicherung im Pflegefall, und der Arbeitslosenversicherungsbeitrag die Absicherung bei Arbeitslosigkeit. Diese Beiträge werden in der Regel je zur Hälfte von Arbeitnehmer und Arbeitgeber getragen, wobei der Arbeitgeberanteil auf der Gehaltsabrechnung häufig gesondert ausgewiesen wird und nicht Teil des Bruttogehalts des Arbeitnehmers ist.

2.3 Freiwillige Abzüge erkennen

Neben den gesetzlichen Pflichtabzügen finden sich auf vielen Gehaltsabrechnungen auch freiwillige Abzüge, etwa Beiträge zur betrieblichen Altersvorsorge, wie in Kapitel 22 beschrieben, oder vermögenswirksame Leistungen. Es lohnt sich, regelmäßig zu prüfen, ob diese freiwilligen Positionen noch der eigenen aktuellen Strategie entsprechen, oder ob sich durch eine Anpassung – etwa eine Erhöhung des Sparanteils bei entsprechendem Arbeitgeberzuschuss – zusätzliches Potenzial ergibt.

2.4 Warum sich ein genauer Blick lohnt

Ein Verständnis der eigenen Gehaltsabrechnung hilft nicht nur, die eigene finanzielle Situation korrekt einzuordnen, sondern deckt gelegentlich auch Fehler auf, etwa eine falsche Steuerklasse oder eine nicht mehr aktuelle Beitragsbemessung. Zudem bildet das Verständnis der eigenen Abzüge die Grundlage, um Entscheidungen wie die Höhe der betrieblichen Altersvorsorge oder die Wahl der Steuerklassenkombination bei Verheirateten, wie in Kapitel 24 angesprochen, fundiert zu treffen.

2.5 Praxisbeispiel: Eine übersehene Steuerklasse

Ein frisch verheiratetes Paar behält nach der Hochzeit zunächst unbewusst die bisherigen Steuerklassen bei, obwohl eine andere Kombination angesichts des Einkommensunterschieds zwischen beiden Partnern monatlich zu einem spürbar höheren gemeinsamen Nettoeinkommen geführt hätte. Erst beim genauen Vergleich der Gehaltsabrechnungen mit einem Online-Rechner fällt der Unterschied auf. Nach der Anpassung der Steuerklassen steht dem Paar monatlich ein dreistelliger Betrag mehr zur Verfügung – Geld, das zuvor unnötig als zinsloses Darlehen an das Finanzamt geflossen war, bis zur jährlichen Steuererklärung.

Auf den Punkt gebracht

- Vom Brutto- zum Nettogehalt fließen sowohl Steuern als auch Sozialversicherungsbeiträge ab.
- Sozialversicherungsbeiträge werden in der Regel je zur Hälfte von Arbeitnehmer und Arbeitgeber getragen.

- Freiwillige Abzüge wie die betriebliche Altersvorsorge sollten regelmäßig auf ihre Aktualität geprüft werden.
- Ein Verständnis der eigenen Gehaltsabrechnung deckt gelegentlich Fehler auf und stützt fundierte Entscheidungen.

Reflexionsfragen für dich

- Verstehe ich jede einzelne Position auf meiner aktuellen Gehaltsabrechnung?
- Wann habe ich zuletzt geprüft, ob meine Steuerklasse und meine freiwilligen Abzüge noch zu meiner Situation passen?

Kapitel 3: Zinsen, Zinseszins und Inflation

Kaum ein Konzept ist für den langfristigen Vermögensaufbau so entscheidend wie der Zinseszinsseffekt – und kaum eines wird so oft unterschätzt. Albert Einstein soll den Zinseszins einmal als achtes Weltwunder bezeichnet haben. Ob das Zitat wirklich von ihm stammt, ist historisch umstritten, an der Bedeutung des Effekts ändert das jedoch nichts.

3.1 Was ist Zinseszins eigentlich?

Zinsen bedeuten zunächst nur: Du bekommst für das Verleihen oder Investieren deines Geldes eine Vergütung. Zinseszins bedeutet, dass diese Zinsen im nächsten Jahr selbst wieder Zinsen abwerfen. Aus einer linearen Entwicklung wird so über die Zeit eine exponentielle.

Ein einfaches Beispiel verdeutlicht das: Wer einmalig 10.000 Euro zu einer angenommenen jährlichen Rendite von 6 Prozent investiert und das Geld unangetastet lässt, hat nach 10 Jahren rechnerisch rund 17.900 Euro, nach 20 Jahren rund 32.000 Euro und nach 30 Jahren rund 57.400 Euro. Der Zuwachs in den letzten zehn Jahren ist dabei größer als die gesamte ursprüngliche Investition – ganz ohne weitere Einzahlungen.

Diese Beispielrechnung dient ausschließlich der Veranschaulichung des Prinzips und ist keine Rendite-Prognose für eine konkrete Anlage. Reale Renditen schwanken von Jahr zu Jahr und sind nie garantiert.

3.2 Warum der Zeitfaktor wichtiger ist als der Betrag

Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus dem Zinseszinsseffekt lautet: Zeit schlägt Betrag. Wer früh anfängt, auch mit kleinen Summen, hat gegenüber jemandem, der spät beginnt, einen kaum aufholbaren Vorteil.

Stellen wir uns zwei Personen vor. Person A beginnt mit 25 Jahren, monatlich 150 Euro zu investieren, und hört mit 35 Jahren auf – investiert also zehn Jahre lang, danach nichts mehr. Person B beginnt erst mit 35 Jahren, monatlich ebenfalls 150 Euro, und investiert durchgehend bis zum 65. Lebensjahr, also über 30 Jahre. Bei einer angenommenen Rendite von 6 Prozent pro Jahr hat Person A, die insgesamt nur 18.000 Euro eingezahlt hat, am Ende oft ein höheres Vermögen als Person B, die 54.000 Euro eingezahlt hat. Der Grund: Das Geld von Person A hatte deutlich länger Zeit, um zu wachsen.

Diese Rechnung soll nicht entmutigen, wer erst später mit dem Investieren beginnt – im Gegenteil, sie zeigt vor allem eines: Der beste Zeitpunkt anzufangen ist immer heute, nicht irgendwann.

3.3 Inflation: Der stille Vermögensvernichter

Während Zinseszins Vermögen aufbaut, tut die Inflation das Gegenteil: Sie mindert die Kaufkraft deines Geldes über die Zeit. Bereits bei einer moderaten Inflationsrate von 2 Prozent pro Jahr verliert Geld, das ungenutzt auf einem Girokonto liegt, innerhalb von 20 Jahren rund ein Drittel seiner Kaufkraft. Bei den höheren Inflationsraten, wie sie in den letzten Jahren zeitweise zu beobachten waren, beschleunigt sich dieser Effekt spürbar.

Das bedeutet nicht, dass Sparen auf einem Konto grundsätzlich falsch ist – für den Notgroschen und kurzfristige Ziele ist Sicherheit wichtiger als Rendite. Für langfristige Ziele wie den Vermögensaufbau oder die Altersvorsorge ist reines Sparen auf einem Konto jedoch selten ausreichend, da die Inflation die Kaufkraft schneller auffrisst, als niedrig verzinsten Konten Zinsen erwirtschaften.

3.4 Nominal- versus Realrendite

Ein zentraler Begriff in diesem Zusammenhang ist die Realrendite: die Rendite einer Anlage, nachdem die Inflation abgezogen wurde. Eine Anlage mit 3 Prozent Nominalrendite bei 2 Prozent Inflation erzielt nur eine Realrendite von etwa 1 Prozent. Wer seine Ersparnisse also nur mit dem Nominalwert vergleicht, unterschätzt häufig, wie stark die Inflation die tatsächliche Wertentwicklung schmälert.

Für die Praxis bedeutet das: Bei jeder langfristigen Finanzentscheidung solltest du dir bewusst machen, dass es nicht nur darum geht, eine positive Rendite zu erzielen, sondern eine Rendite, die spürbar über der Inflation liegt – nur so wächst dein Vermögen real und nicht nur auf dem Papier.

3.5 Praxisbeispiel: Zwei Sparer im Vergleich

Betrachten wir zwei weitere fiktive Sparer, die beide mit 30 Jahren beginnen und bis zum 60. Lebensjahr, also über 30 Jahre, monatlich 200 Euro zurücklegen. Sparer A legt das Geld auf einem

Tagesgeldkonto mit durchschnittlich 1 Prozent Zinsen an, Sparerin B investiert in einen breit gestreuten Aktienfonds mit einer angenommenen langfristigen Durchschnittsrendite von 6 Prozent pro Jahr. Beide zahlen über die Laufzeit exakt denselben Betrag ein, nämlich 72.000 Euro.

Am Ende der 30 Jahre verfügt Sparer A über rund 84.000 Euro, während Sparerin B rechnerisch auf etwa 195.000 Euro kommt – mehr als das Doppelte, bei identischer eingezahlter Summe. Diese Differenz ist ausschließlich auf den Zinseszinseffekt der höheren Rendite zurückzuführen. Berücksichtigt man zusätzlich eine angenommene Inflation von 2 Prozent pro Jahr, verliert das Geld von Sparer A real sogar an Kaufkraft, während Sparerin B trotz Inflation einen spürbaren realen Vermögenszuwachs erzielt. Auch dieses Beispiel dient ausschließlich der Veranschaulichung und ist keine Renditeprognose.

Auf den Punkt gebracht

- Zinseszins lässt Vermögen exponentiell statt linear wachsen – vorausgesetzt, Erträge bleiben investiert.
- Zeit ist beim Vermögensaufbau oft wichtiger als die Höhe der eingezahlten Summe.
- Inflation mindert die Kaufkraft von ungenutztem Geld kontinuierlich.
- Entscheidend ist die Realrendite – die Rendite nach Abzug der Inflation.

Reflexionsfragen für dich

- Wie viel meines Ersparten liegt aktuell unverzinst oder niedrig verzinst auf Girokonten?
- Was würde es für mein Vermögen in 20 oder 30 Jahren bedeuten, heute mit dem Investieren zu beginnen statt in fünf Jahren?

Kapitel 4: Finanzielle Ziele richtig setzen

Bevor du in ein bestimmtes Produkt investierst, solltest du eine grundlegendere Frage beantworten: Wofür überhaupt? Ohne klares Ziel fehlt jeder Anlagestrategie der rote Faden – und genau das führt häufig zu unüberlegten, situativen Entscheidungen.

4.1 Kurzfristige, mittelfristige und langfristige Ziele

Finanzielle Ziele lassen sich grob in drei Zeithorizonte einteilen. Kurzfristige Ziele mit einem Horizont von bis zu drei Jahren, etwa ein neues Auto, eine Reise oder eine Anzahlung. Mittelfristige Ziele mit einem Horizont von drei bis zehn Jahren, etwa der Eigenkapitalaufbau für eine Immobilie oder die Ausbildung der Kinder. Und langfristige Ziele mit einem Horizont von über zehn Jahren, allen voran die Altersvorsorge.

Diese Unterscheidung ist keine akademische Spielerei, sondern hat direkte praktische Konsequenzen: Der Zeithorizont bestimmt maßgeblich, welches Maß an Risiko du eingehen kannst und solltest. Geld, das du in zwei Jahren für eine Anzahlung brauchst, sollte nicht in schwankungsanfälligen Aktien liegen – ein ungünstiger Markteinbruch kurz vor dem geplanten Kauf könnte deine Pläne durchkreuzen. Geld, das erst in 25 Jahren zur Altersvorsorge gebraucht wird, kann dagegen deutlich mehr kurzfristige Schwankungen vertragen, weil ausreichend Zeit bleibt, sich von Verlustphasen zu erholen.

4.2 Ziele konkret formulieren

Vage Vorsätze wie „Ich möchte mehr sparen“ scheitern in der Praxis fast immer. Wirksamer ist es, Ziele so konkret wie möglich zu formulieren: Welcher Betrag wird bis wann für welchen Zweck benötigt? Ein Beispiel: „Ich möchte in acht Jahren 40.000 Euro Eigenkapital für eine Immobilie ansparen.“ Aus dieser Formulierung lässt sich rechnerisch ableiten, wie viel monatlich zurückgelegt werden muss – abhängig von der angenommenen Rendite der gewählten Anlageform.

Es lohnt sich, mehrere Ziele parallel zu betrachten und sie nach Priorität zu ordnen. Nicht jedes Ziel kann gleichzeitig mit voller Kraft verfolgt werden, insbesondere wenn das monatliche Budget begrenzt ist. Eine bewusste Priorisierung – etwa zunächst der Notgroschen, dann die Altersvorsorge, dann mittelfristige Wünsche – schafft Klarheit und verhindert, dass am Ende überall ein bisschen, aber nirgendwo genug angespart wird.

4.3 Die eigene Risikotragfähigkeit einschätzen

Neben dem Zeithorizont spielt die persönliche Risikotragfähigkeit eine zentrale Rolle. Sie setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: der finanziellen Risikofähigkeit und der emotionalen Risikobereitschaft.

Die finanzielle Risikofähigkeit bemisst sich daran, wie stark dein Einkommen, dein Vermögen und deine Verpflichtungen einen Kursrückgang tatsächlich verkraften können. Ein Alleinverdiener mit hohen Fixkosten und wenig Rücklagen hat eine geringere Risikofähigkeit als jemand mit stabilem Doppелеinkommen und solidem Notgroschen, selbst bei ähnlichem Anlagebetrag.

Die emotionale Risikobereitschaft beschreibt dagegen, wie gut du persönlich mit Kursschwankungen umgehen kannst, ohne in Panik zu verkaufen. Manche Menschen schlafen bei einem zwischenzeitlichen Kursrückgang von 20 Prozent ruhig, andere geraten schon bei 5 Prozent in Unruhe. Beide Faktoren sind wichtig – denn selbst eine theoretisch angemessene Strategie nützt wenig, wenn sie in der Praxis zu schlaflosen Nächten und überstürzten Verkäufen in einer Krise führt.

4.4 Der Unterschied zwischen Sparen und Investieren

Ein häufiges Missverständnis besteht darin, Sparen und Investieren gleichzusetzen. Sparen bedeutet, Geld sicher, aber meist niedrig verzinst zurückzulegen – etwa auf einem Tagesgeld- oder Festgeldkonto. Investieren bedeutet, Kapital produktiv einzusetzen, etwa in Unternehmen über Aktien, in Immobilien oder in breit gestreute Fonds, mit dem Ziel einer höheren, aber nicht garantierten Rendite bei entsprechend höherem Risiko.

Beide Formen haben ihre Berechtigung, aber für unterschiedliche Zwecke. Der Notgroschen und kurzfristige Ziele gehören ins Sparen. Langfristige Ziele wie der Vermögensaufbau oder die Altersvorsorge profitieren dagegen in der Regel deutlich vom Investieren, weil nur so über Jahrzehnte eine reale Rendite oberhalb der Inflation erzielbar ist – ein Thema, dem wir uns im nächsten Kapitel ausführlich widmen.

4.5 Praxisbeispiel: Eine Zielhierarchie im Alltag

Ein junges Paar Mitte zwanzig hat mehrere finanzielle Wünsche gleichzeitig: eine Hochzeit in zwei Jahren, eine Eigentumswohnung in acht bis zehn Jahren und natürlich die eigene Altersvorsorge. Mit einem begrenzten monatlichen Budget von 600 Euro für alle drei Ziele zusammen wäre es wenig zielführend, den Betrag einfach zu dritteln.

Stattdessen priorisiert das Paar: Zunächst wird, sofern noch nicht vorhanden, der Notgroschen vervollständigt. Für die Hochzeit in zwei Jahren wird ein fester Betrag auf einem Tagesgeldkonto zurückgelegt, da der kurze Zeithorizont keine schwankungsanfällige Anlage erlaubt. Für die Wohnung in acht bis zehn Jahren wird ein moderat risikobehafteter, breit gestreuter Sparplan gewählt, der über diesen mittleren Zeitraum realistischerweise eine bessere Rendite als reines Sparen erwarten lässt, aber nicht so schwankungsanfällig ist wie eine reine Aktienstrategie. Für die Altersvorsorge mit einem Zeithorizont von über 35 Jahren wird ein höherer Aktienanteil gewählt, da hier ausreichend Zeit bleibt, zwischenzeitliche Rückschläge auszusitzen.

Auf den Punkt gebracht

- Ordne deine Ziele nach Zeithorizont: kurzfristig, mittelfristig, langfristig.
- Formuliere Ziele konkret mit Betrag, Zeitpunkt und Zweck.
- Berücksichtige sowohl deine finanzielle Risikofähigkeit als auch deine emotionale Risikobereitschaft.
- Sparen sichert kurzfristige Ziele ab, Investieren treibt den langfristigen Vermögensaufbau an.

Reflexionsfragen für dich

- Welche drei finanziellen Ziele sind mir aktuell am wichtigsten – und in welcher Reihenfolge?
- Passt der Zeithorizont meiner bestehenden Geldanlagen zu meinen tatsächlichen Zielen?

- Wie würde ich reagieren, wenn mein Depot innerhalb weniger Monate 20 Prozent an Wert verlieren würde?

Teil II

Geldanlage und Vermögensaufbau

Kapitel 5: Anlageklassen im Überblick

Wer investieren möchte, steht schnell vor einer verwirrenden Vielfalt an Möglichkeiten: Aktien, Anleihen, Fonds, ETFs, Immobilien, Rohstoffe, Kryptowährungen. Dieses Kapitel schafft einen strukturierten Überblick über die wichtigsten Anlageklassen, ihre Funktionsweise sowie ihre typischen Chancen und Risiken.

5.1 Tages- und Festgeld

Tagesgeld und Festgeld sind die sichersten und einfachsten Anlageformen. Bei Tagesgeld bleibt dein Kapital jederzeit verfügbar, bei Festgeld legst du es für einen festen Zeitraum an und erhältst dafür meist einen etwas höheren Zinssatz. Beide Formen unterliegen in der EU der gesetzlichen Einlagensicherung bis 100.000 Euro pro Bank und Kunde. Ihr Nachteil: Die erzielbaren Zinsen liegen häufig nahe oder unter der Inflationsrate, weshalb sie sich vor allem für den Notgroschen und kurzfristige Ziele eignen, weniger für den langfristigen Vermögensaufbau.

5.2 Anleihen

Eine Anleihe ist im Kern ein Kredit, den du einem Staat oder einem Unternehmen gibst. Im Gegenzug erhältst du regelmäßige Zinszahlungen sowie am Ende der Laufzeit die Rückzahlung des Nennwerts – vorausgesetzt, der Schuldner bleibt zahlungsfähig. Staatsanleihen wirtschaftlich stabiler Länder gelten als vergleichsweise sicher, Unternehmensanleihen bieten meist höhere Zinsen bei entsprechend höherem Ausfallrisiko.

Anleihen reagieren zudem auf Zinsänderungen: Steigen die Marktzinsen, verlieren bereits ausgegebene Anleihen mit niedrigerem Zinssatz an Wert, und umgekehrt. Diese Kursschwankungen überraschen viele Anleger, die Anleihen fälschlicherweise für völlig risikofrei halten.

5.3 Aktien

Eine Aktie verbrieft einen Miteigentumsanteil an einem Unternehmen. Als Aktionär profitierst du von der Wertsteigerung des Unternehmens sowie gegebenenfalls von Dividendenausschüttungen, trägst aber auch das unternehmerische Risiko mit – bis hin zum Totalverlust bei einer Insolvenz. Historisch haben breit gestreute Aktienmärkte über sehr lange Zeiträume die höchsten Renditen unter den klassischen Anlageklassen erzielt, allerdings verbunden mit deutlich stärkeren kurzfristigen Schwankungen als etwa Anleihen oder Tagesgeld.

Einzelaktien bergen zusätzlich ein spezifisches Unternehmensrisiko: Selbst wenn der Gesamtmarkt steigt, kann ein einzelnes Unternehmen aufgrund individueller Probleme deutlich an Wert verlieren oder sogar scheitern. Aus diesem Grund setzen die meisten Privatanleger nicht

auf einzelne Aktien, sondern auf breit gestreute Fonds oder ETFs, die dieses Einzelrisiko deutlich reduzieren.

5.4 Investmentfonds und ETFs

Ein Investmentfonds bündelt das Geld vieler Anleger und investiert es gemäß einer festgelegten Strategie in eine Vielzahl von Wertpapieren. Man unterscheidet grundsätzlich zwischen aktiv gemanagten Fonds, bei denen ein Fondsmanager versucht, durch gezielte Auswahl eine bessere Rendite als der Gesamtmarkt zu erzielen, und passiv gemanagten Indexfonds beziehungsweise ETFs (Exchange Traded Funds), die lediglich einen bestimmten Marktindex, etwa den MSCI World oder den DAX, nachbilden.

ETFs haben sich in den letzten Jahren bei Privatanlegern stark etabliert, unter anderem wegen ihrer niedrigen laufenden Kosten, ihrer hohen Transparenz und der breiten Streuung über hunderte oder tausende Unternehmen mit einem einzigen Wertpapier. Wir widmen den Unterschieden zwischen aktivem und passivem Investieren später ein eigenes Kapitel.

5.5 Immobilien

Immobilien gelten in Deutschland traditionell als beliebte Anlageform, sei es die selbstgenutzte Immobilie oder eine vermietete Kapitalanlage. Vorteile sind die vergleichsweise geringe Wertschwankung im Vergleich zu Aktien, ein gewisser Inflationsschutz durch Mieteinnahmen sowie die Möglichkeit der Fremdfinanzierung mit Hebelwirkung. Nachteile sind die geringe Liquidität – eine Immobilie lässt sich nicht innerhalb weniger Tage verkaufen –, hohe Transaktionskosten, Klumpenrisiken durch die Konzentration auf ein einzelnes Objekt sowie der erhebliche Verwaltungsaufwand bei vermieteten Objekten.

Wer in Immobilien investieren möchte, ohne selbst eine Immobilie zu kaufen und zu verwalten, kann auch über offene Immobilienfonds oder börsengehandelte Immobiliengesellschaften (REITs) indirekt am Immobilienmarkt teilhaben, allerdings mit einem anderen Rendite-Risiko-Profil als beim Direkterwerb.

5.6 Rohstoffe und alternative Anlagen

Rohstoffe wie Gold, Silber oder Öl werden häufig als Beimischung zur Diversifikation oder als Absicherung gegen Inflation und Krisenzeiten genutzt. Gold insbesondere gilt vielen als „sicherer Hafen“ in unsicheren Zeiten, wirft jedoch anders als Aktien oder Anleihen keine laufenden Erträge wie Zinsen oder Dividenden ab – seine Rendite ergibt sich ausschließlich aus der Preisentwicklung.

Kryptowährungen wie Bitcoin haben in den letzten Jahren viel Aufmerksamkeit erhalten, zeichnen sich aber durch extrem hohe Kursschwankungen, ein junges und teils unklares regulatorisches Umfeld sowie fehlende historische Langzeitdaten aus. Wer sich dafür interessiert, sollte sich der

spekulativen Natur dieser Anlageklasse bewusst sein und nur einen Betrag investieren, dessen vollständigen Verlust man verkraften könnte.

5.6.1 P2P-Kredite und Crowdfunding

Neben den klassischen Anlageklassen haben sich in den letzten Jahren digitale Plattformen etabliert, über die Privatanleger direkt Kredite an Privatpersonen oder Unternehmen vergeben (P2P-Kredite) oder sich an konkreten Projekten, etwa Immobilienentwicklungen, beteiligen können (Crowdfunding). Diese Anlageformen versprechen oft überdurchschnittliche Zinsen, gehen jedoch mit einem deutlich höheren Ausfallrisiko, geringerer Liquidität und oft begrenzter Diversifikation einher, da häufig in einzelne, schwer zu bewertende Projekte investiert wird. Für die meisten Privatanleger eignen sich solche Anlageformen allenfalls als kleine Beimischung, nicht als zentraler Baustein der Geldanlage.

5.7 Die Anlageklassen im direkten Vergleich

Um die verschiedenen Anlageklassen besser einordnen zu können, hilft ein zusammenfassender Blick auf ihre typischen Eigenschaften hinsichtlich Sicherheit, Liquidität und langfristigem Renditepotenzial:

- Tages-/Festgeld: sehr hohe Sicherheit, sehr hohe bis mittlere Liquidität, niedriges Renditepotenzial.
- Anleihen (Staat/Unternehmen): mittlere bis hohe Sicherheit, mittlere Liquidität, niedriges bis mittleres Renditepotenzial.
- Aktien / Aktien-ETFs: niedrigere Sicherheit (hohe Schwankung), hohe Liquidität, hohes langfristiges Renditepotenzial.
- Immobilien (Direkterwerb): mittlere Sicherheit, sehr niedrige Liquidität, mittleres Renditepotenzial plus möglicher Hebeleffekt.
- Gold/Rohstoffe: mittlere Sicherheit als Krisenschutz, hohe Liquidität, keine laufenden Erträge.
- Kryptowährungen: niedrige Sicherheit (sehr hohe Schwankung), hohe Liquidität, spekulatives Renditepotenzial.

Diese Einordnung ist stark vereinfacht und ersetzt keine individuelle Analyse, verdeutlicht aber, warum die meisten durchdachten Strategien nicht auf eine einzelne Anlageklasse setzen, sondern gezielt mehrere miteinander kombinieren – ein Thema, dem sich das folgende Kapitel zur Diversifikation ausführlich widmet.

Auf den Punkt gebracht

- Tages- und Festgeld eignen sich für Sicherheit und kurzfristige Ziele, nicht für langfristigen Vermögensaufbau.
- Anleihen bieten planbare Zinsen, sind aber nicht risikofrei und reagieren auf Zinsänderungen.

- Aktien bieten langfristig die höchsten historischen Renditen bei entsprechend höherer Schwankung.
- ETFs ermöglichen eine breite, kostengünstige Streuung über viele Unternehmen hinweg.
- Immobilien und Rohstoffe können sinnvolle Bausteine sein, bringen aber eigene Besonderheiten mit.

Reflexionsfragen für dich

- Welche Anlageklassen kenne ich aus eigener Erfahrung, welche sind mir noch fremd?
- Wie ist mein bestehendes Vermögen aktuell auf die verschiedenen Anlageklassen verteilt?

Kapitel 6: Exkurs – Der Goldstandard: Was würde eine Rückkehr tatsächlich bedeuten?

Dies ist eines der beiden Themen, die mich seit meiner Prüfungsvorbereitung zum Honorarberater besonders beschäftigen, wie ich im Vorwort geschildert habe. Es ist kein klassisches Anlagekapitel, sondern ein Exkurs, der dir helfen soll, unser heutiges Geldsystem besser einzuordnen.

6.1 Eine Frage, die aktueller ist, als man denkt

Der offizielle Buchwert der US-Goldreserven liegt bei 42,22 US-Dollar je Feinunze – ein Wert, der seit 1973 unverändert im Gesetz steht, während der tatsächliche Marktpreis von Gold seither um ein Vielfaches gestiegen ist. Diese gewaltige Lücke hat in den USA eine wiederkehrende öffentliche Debatte über eine mögliche Neubewertung der Reserven ausgelöst. US-Finanzminister Scott Bessent hat entsprechende Pläne mehrfach öffentlich dementiert und betont, es gebe keine Absicht, die Reserven neu zu bewerten. Allein die Tatsache, dass die Frage überhaupt im Raum steht, wirft jedoch eine Rechnung auf, die sich seit dem Ende des Goldstandards 1971 kaum jemand mehr gestellt hat: Was würde eine Feinunze Gold kosten, wenn die USA ihre gesamte Geldmenge morgen wieder vollständig mit Gold decken müssten?

In Zeiten hoher Staatsverschuldung, anhaltender Inflation und einer stetig wachsenden Geldmenge wird diese grundsätzliche Frage regelmäßig neu diskutiert – unabhängig davon, ob eine tatsächliche Neubewertung ansteht oder nicht.

6.2 Das Rechenbeispiel: Geldmenge im Verhältnis zu den Goldreserven

Ein vereinfachtes Rechenbeispiel liefert eine bemerkenswerte Größenordnung. Die US-Geldmenge M2 beläuft sich auf rund 22 Billionen US-Dollar, die offiziellen Goldreserven der USA auf rund 261 Millionen Feinunzen. Teilt man die Geldmenge durch die vorhandenen

Goldreserven, ergibt sich ein theoretischer Goldpreis von etwa 80.000 bis 85.000 US-Dollar je Feinunze.

Diese Berechnung ist keine Prognose für den zukünftigen Goldpreis, sondern verdeutlicht den Unterschied zwischen unserem heutigen Fiat-Geldsystem und einem vollständig goldgedeckten Währungssystem.

6.3 Was diese Zahl bedeutet – und was nicht

Wichtig ist die Einordnung: Ein historischer Goldstandard bedeutete nicht zwangsläufig, dass jeder umlaufende Dollar zu 100 Prozent durch Gold gedeckt war. Es existierten unterschiedliche Modelle mit verschiedenen Deckungsquoten und Regeln. Die Berechnung dient daher ausschließlich als theoretisches Gedankenexperiment, nicht als belastbare Zielmarke für den Goldpreis.

6.4 Die Debatte: Befürworter und Kritiker eines Goldstandards

Befürworter eines Goldstandards argumentieren, dass eine goldgedeckte Währung die Ausweitung der Geldmenge begrenzen und langfristig zu mehr Preisstabilität sowie größerer Haushaltsdisziplin führen könnte. Kritiker hingegen weisen darauf hin, dass ein solches System die Handlungsspielräume von Zentralbanken in Krisenzeiten deutlich einschränken und wirtschaftliche Abschwünge verstärken könnte. Unabhängig davon, welche Position man vertritt, zeigt das Rechenbeispiel eines sehr deutlich: Unser heutiges Geldsystem basiert nicht auf einer physischen Deckung, sondern auf Vertrauen in die Stabilität staatlicher Institutionen, der Zentralbanken und der Wirtschaft.

6.5 Was das für deine Geldanlage bedeutet

Gold bleibt, wie bereits in Kapitel 5 beschrieben, ein realer Vermögenswert mit begrenztem Angebot und wird deshalb von vielen Investoren als Baustein zur Diversifikation und als möglicher Schutz vor Kaufkraftverlust betrachtet. Für Anleger bedeutet das jedoch nicht, dass Gold die einzige oder automatisch beste Lösung ist. Eine langfristig erfolgreiche Vermögensstrategie basiert in der Regel auf einer ausgewogenen Diversifikation, wie in Kapitel 9 beschrieben, klar definierten Anlagezielen und einer individuellen Risikostruktur. Gold kann dabei eine sinnvolle Ergänzung sein – jedoch als Teil eines Gesamtkonzepts und nicht als Ersatz für eine breit aufgestellte Vermögensplanung, wie auch der in Kapitel 35 behandelte Mythos rund um Gold als vermeintlich immer sichere Anlage zeigt.

Die theoretische Bewertung eines vollständig goldgedeckten US-Dollars ist ein spannendes Gedankenexperiment und verdeutlicht die Dimensionen unseres heutigen Geldsystems. Sie liefert jedoch keine Aussage darüber, wie sich der Goldpreis künftig entwickeln wird oder ob eine Rückkehr zum Goldstandard wirtschaftlich sinnvoll wäre. Für dich als Anleger bleibt entscheidend,

Investitionsentscheidungen auf fundierten Analysen und einer langfristigen Strategie aufzubauen – nicht auf Schlagzeilen oder Ideologien.

Auf den Punkt gebracht

- Eine vollständige Golddeckung der US-Geldmenge M2 würde rechnerisch einen Goldpreis von rund 80.000 bis 85.000 US-Dollar je Feinunze ergeben.
- Diese Rechnung ist ein Gedankenexperiment zur Veranschaulichung, keine Prognose und keine Zielmarke.
- Historische Goldstandards sahen selten eine 100-prozentige Deckung vor – die Modelle unterschieden sich stark.
- Unser heutiges Geldsystem basiert auf Vertrauen in Institutionen, nicht auf physischer Deckung.

Reflexionsfragen für dich

- Wie schätze ich meine eigene Position in der Debatte um Vertrauen in Fiat-Geld versus reale Vermögenswerte ein?
- Spielt Gold in meiner aktuellen Vermögensstruktur eine Rolle – und wenn ja, als bewusste Beimischung oder eher zufällig?

Kapitel 7: Exkurs – Einlagensicherung: Sicherheit mit Grenzen

Dies ist das zweite Thema, das mich seit meiner Prüfungsvorbereitung zum Honorarberater besonders beschäftigt, wie ich im Vorwort geschildert habe. Viele Sparer gehen davon aus, dass ihr Geld auf dem Bankkonto vollständig sicher ist – schließlich gibt es die gesetzliche Einlagensicherung. Doch wie belastbar ist dieses Sicherheitsnetz tatsächlich?

7.1 Was die gesetzliche Einlagensicherung leistet

Die gesetzliche Einlagensicherung schützt in der Europäischen Union grundsätzlich bis zu 100.000 Euro pro Kunde und Bank, wie bereits in Kapitel 5 kurz erwähnt. Gerät eine einzelne Bank in Schieflage, sollen Kunden ihre gedeckten Einlagen innerhalb kurzer Zeit zurückerhalten. Dieses System hat sich bei einzelnen Banken in der Vergangenheit grundsätzlich bewährt.

7.2 Wofür das System nicht konzipiert wurde

Weniger bekannt ist jedoch, dass die Einlagensicherung nicht für den gleichzeitigen Zusammenbruch des gesamten Bankensystems konzipiert wurde. Die Sicherungssysteme werden nicht in einer Höhe vorgehalten, die sämtliche Bankeinlagen vollständig abdecken könnten – das wäre angesichts der enormen Einlagen in Europa wirtschaftlich kaum möglich. Stattdessen

basieren sie auf Fonds, die laufend von den Banken finanziert werden und darauf ausgelegt sind, Einzelfälle oder begrenzte Bankausfälle zu bewältigen.

7.3 Was im Ernstfall einer breiten Bankenkrise passieren würde

Kommt es zu einer umfassenden Bankenkrise, wären zusätzliche Maßnahmen erforderlich. Dazu könnten staatliche Hilfen, Eingriffe der Zentralbanken oder andere politische Entscheidungen gehören. Die gesetzliche Einlagensicherung allein wäre in einem solchen Szenario nicht darauf ausgelegt, sämtliche Bankeinlagen gleichzeitig auszusahlen. Das bedeutet jedoch nicht, dass Bankguthaben grundsätzlich unsicher sind: Moderne Finanzsysteme verfügen über zahlreiche Instrumente, um Krisen zu verhindern oder ihre Auswirkungen zu begrenzen. Gleichzeitig zeigt es aber, dass die Sicherheit von Bankeinlagen letztlich nicht nur von der Einlagensicherung abhängt, sondern auch von der Stabilität des gesamten Finanzsystems.

7.4 Die praktische Konsequenz: Diversifikation über Konten und Anlageklassen

Für Anleger ergibt sich daraus eine wichtige Erkenntnis: Vermögen sollte nicht ausschließlich auf einem einzigen Konto oder bei einer einzigen Bank konzentriert werden. Eine breite Diversifikation über verschiedene Anlageklassen, wie in Kapitel 9 beschrieben, und – je nach Vermögensgröße – auch über mehrere Institute kann dazu beitragen, Risiken zu reduzieren.

Die gesetzliche Einlagensicherung ist ein wichtiger Schutzmechanismus für den Ausfall einzelner Banken. Sie ist jedoch kein Garant dafür, dass bei einer systemweiten Bankenkrise sämtliche Einlagen jederzeit vollständig abgesichert wären. Deshalb ist es sinnvoll, die Einlagensicherung als einen Baustein der Vermögenssicherheit zu verstehen – nicht als deren einzige Grundlage. Eine durchdachte Vermögensstruktur und eine breite Diversifikation bleiben auch in diesem Bereich wesentliche Bestandteile einer langfristigen Finanzstrategie.

Auf den Punkt gebracht

- Die gesetzliche Einlagensicherung deckt bis zu 100.000 Euro pro Kunde und Bank und funktioniert gut bei Einzelfällen.
- Sie ist nicht darauf ausgelegt, einen gleichzeitigen Zusammenbruch des gesamten Bankensystems vollständig abzufedern.
- In einer systemweiten Krise wären zusätzliche staatliche und geldpolitische Maßnahmen erforderlich.
- Verteile größere Vermögen bewusst über mehrere Banken und Anlageklassen, statt dich allein auf die Einlagensicherung zu verlassen.

Reflexionsfragen für dich

- Wie viel meines Vermögens liegt aktuell bei einer einzigen Bank?

- Habe ich meine Bankguthaben bislang als absolut sicher betrachtet, ohne über die Grenzen der Einlagensicherung nachzudenken?

Kapitel 8: Risiko und Rendite

Der Zusammenhang zwischen Risiko und Rendite gehört zu den fundamentalsten Prinzipien der Geldanlage – und wird trotzdem regelmäßig missverstanden oder ignoriert. Wer diesen Zusammenhang verinnerlicht, trifft automatisch bessere Anlageentscheidungen.

8.1 Es gibt keine Rendite ohne Risiko

Eine der wichtigsten Regeln der Geldanlage lautet: Höhere erwartete Renditen gehen grundsätzlich mit höherem Risiko einher. Wer eine deutlich überdurchschnittliche Rendite bei angeblich geringem Risiko verspricht bekommt, sollte skeptisch werden – solche Angebote sind in der Praxis fast immer entweder unseriös oder verschweigen ein tatsächlich vorhandenes Risiko.

Das bedeutet umgekehrt nicht, dass mehr Risiko automatisch zu mehr Rendite führt. Manche Risiken – etwa das Konzentrationsrisiko einer Einzelaktie – werden am Kapitalmarkt nicht zusätzlich vergütet, weil sie sich durch Diversifikation vermeiden ließen. Man spricht hier von unsystematischem Risiko, im Gegensatz zum systematischen Marktrisiko, das grundsätzlich jede Anlage in Sachwerte betrifft und für das Anleger langfristig eine Risikoprämie erwarten können.

8.2 Verschiedene Arten von Risiko

Risiko ist kein einheitliches Konzept, sondern setzt sich aus verschiedenen Facetten zusammen. Das Marktrisiko beschreibt die allgemeine Schwankung eines Marktes, etwa durch konjunkturelle Entwicklungen. Das Unternehmensrisiko betrifft die individuelle Entwicklung eines einzelnen Unternehmens. Das Zinsrisiko beschreibt die Wertveränderung festverzinslicher Wertpapiere bei sich ändernden Marktzinsen. Das Währungsrisiko entsteht bei Investitionen in Fremdwährungen. Das Liquiditätsrisiko beschreibt die Gefahr, eine Anlage nicht zeitnah zu einem fairen Preis verkaufen zu können. Und das Inflationsrisiko beschreibt, wie bereits im zweiten Kapitel besprochen, den schleichenden Kaufkraftverlust bei zu konservativer Anlage.

Eine durchdachte Anlagestrategie berücksichtigt all diese Risikoarten und versucht nicht, Risiko vollständig zu vermeiden – das ist ohnehin unmöglich –, sondern es bewusst und zielgerichtet einzugehen.

8.3 Volatilität und der zeitliche Faktor

Volatilität, also die Schwankungsbreite von Kursen, wird häufig mit Risiko gleichgesetzt, ist aber nur eine Facette davon. Wichtig zu verstehen ist: Volatilität ist bei einem langen Anlagehorizont weniger bedrohlich, als sie kurzfristig erscheint. Historische Daten breiter Aktienmärkte zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit eines Verlusts über einen Zeitraum von 15 Jahren oder mehr deutlich geringer ist als über einen Zeitraum von einem oder zwei Jahren.

Das bedeutet nicht, dass langfristige Anlagen garantiert positiv verlaufen – Garantien gibt es am Kapitalmarkt grundsätzlich nicht –, aber es erklärt, warum ein langer Anlagehorizont ein wesentlicher Faktor für die Risikofähigkeit ist und warum kurzfristig angelegtes Geld anders behandelt werden sollte als langfristig angelegtes Geld.

8.4 Die eigene Risikobereitschaft realistisch einschätzen

Viele Anleger überschätzen in ruhigen Marktphasen ihre eigene Risikobereitschaft. Erst in einer echten Krise, wenn das eigene Depot zweistellig im Minus steht, zeigt sich, wie belastbar man tatsächlich ist. Eine hilfreiche Übung ist, sich konkret vorzustellen: Wie würde ich reagieren, wenn mein investiertes Kapital innerhalb weniger Monate um 30 Prozent sinkt? Würde ich die Nerven behalten, oder würde ich in Panik verkaufen?

Wer bei dieser Vorstellung bereits unruhig wird, sollte eine defensivere Strategie mit einem höheren Anteil an schwankungsärmeren Anlagen wählen – selbst wenn das rein rechnerisch eine niedrigere erwartete Rendite bedeutet. Denn die beste Strategie auf dem Papier nützt nichts, wenn sie in der Realität nicht durchgehalten wird.

8.5 Praxisbeispiel: Zwei Reaktionen auf dieselbe Krise

Während eines deutlichen Markteinbruchs verlieren zwei Anleger mit ähnlichem Portfolio innerhalb weniger Wochen jeweils rund 25 Prozent des Depotwerts. Anleger A verkauft in Panik nahezu vollständig, um „weiteren Schaden zu begrenzen“, und wechselt zurück auf ein Tagesgeldkonto. Anlegerin B hält an ihrer ursprünglichen, vorab schriftlich festgelegten Strategie fest und investiert über ihren Sparplan sogar unverändert weiter.

Als sich der Markt in den folgenden zwei Jahren erholt, hat Anlegerin B nicht nur die Verluste wieder aufgeholt, sondern durch die während der Krise günstig erworbenen zusätzlichen Anteile sogar einen überdurchschnittlichen Zuwachs erzielt. Anleger A hingegen hat den Verlust real werden lassen und den überwiegenden Teil der anschließenden Erholung verpasst, da er erst spät und zu bereits wieder gestiegenen Kursen zurück in den Markt eingestiegen ist. Dieses – vereinfachte – Beispiel illustriert, warum das Durchhalten einer durchdachten Strategie oft wichtiger ist als ihre exakte Ausgestaltung.

Auf den Punkt gebracht

- Höhere erwartete Renditen gehen grundsätzlich mit höherem Risiko einher – seriöse Ausnahmen gibt es kaum.
- Risiko hat viele Facetten: Markt-, Unternehmens-, Zins-, Währungs-, Liquiditäts- und Inflationsrisiko.
- Ein langer Anlagehorizont reduziert historisch die Wahrscheinlichkeit eines Verlusts erheblich.
- Wähle eine Strategie, die du auch in einer echten Krise durchhalten kannst.

Reflexionsfragen für dich

- Wie habe ich in der Vergangenheit auf Kursrückgänge reagiert – gelassen oder panisch?
- Ist meine aktuelle Anlagestrategie tatsächlich zu meiner persönlichen Risikotragfähigkeit passend, oder eher zu meinem Wunschdenken?

Kapitel 9: Diversifikation und Asset Allocation

Diversifikation gilt als eines der wenigen Prinzipien am Kapitalmarkt, die tatsächlich einem „Free Lunch“ nahekommen: eine Möglichkeit, Risiko zu reduzieren, ohne zwingend Rendite zu opfern. In diesem Kapitel schauen wir uns an, wie Diversifikation funktioniert und wie eine sinnvolle Portfoliostruktur, die sogenannte Asset Allocation, aussehen kann.

9.1 Warum Streuung funktioniert

Das Grundprinzip der Diversifikation lässt sich mit einem einfachen Sprichwort zusammenfassen: Lege nicht alle Eier in einen Korb. Wenn du dein gesamtes Kapital in ein einzelnes Unternehmen investierst, hängt dein finanzieller Erfolg vollständig von diesem einen Unternehmen ab. Verteilst du dein Kapital dagegen auf hunderte oder tausende Unternehmen aus verschiedenen Branchen und Regionen, wird die individuelle Entwicklung eines einzelnen Unternehmens für dein Gesamtergebnis nahezu bedeutungslos – was zählt, ist die durchschnittliche Entwicklung aller.

Diversifikation funktioniert nicht nur zwischen einzelnen Unternehmen, sondern auf mehreren Ebenen gleichzeitig: zwischen Branchen (Technologie, Gesundheit, Industrie, Konsumgüter), zwischen Regionen (Nordamerika, Europa, Asien, Schwellenländer) und zwischen Anlageklassen (Aktien, Anleihen, Immobilien, Rohstoffe).

9.2 Korrelation: Der unterschätzte Baustein

Für eine wirksame Diversifikation reicht es nicht, einfach viele verschiedene Positionen zu halten – entscheidend ist, wie sich diese Positionen zueinander verhalten, also ihre Korrelation. Zwei

Anlagen mit hoher positiver Korrelation bewegen sich meist in dieselbe Richtung, bei negativer Korrelation entwickeln sie sich tendenziell gegenläufig.

Ein Portfolio, das ausschließlich aus zehn verschiedenen Technologieaktien besteht, wirkt zwar auf den ersten Blick gestreut, ist in Wahrheit aber kaum diversifiziert, weil sich diese Aktien in Krisenzeiten häufig gemeinsam nach unten bewegen. Eine echte Diversifikation kombiniert dagegen Anlagen, die sich in unterschiedlichen Marktphasen unterschiedlich verhalten – etwa Aktien verschiedener Branchen und Regionen ergänzt um Anleihen, die sich in Aktienkrisen historisch häufig, aber nicht garantiert, stabilisierend ausgewirkt haben.

9.3 Asset Allocation: Die Gewichtung entscheidet

Zahlreiche wissenschaftliche Untersuchungen zur Portfoliotheorie deuten darauf hin, dass die grundsätzliche Aufteilung zwischen den großen Anlageklassen – insbesondere zwischen Aktien und Anleihen beziehungsweise sicheren Zinsanlagen – einen wesentlich größeren Einfluss auf die langfristige Rendite- und Risikostruktur eines Portfolios hat als die Auswahl einzelner Wertpapiere innerhalb dieser Klassen.

Eine grobe, häufig zitierte Faustregel für die Aktienquote lautet: 100 minus Lebensalter ergibt einen ungefähren Orientierungswert für den Aktienanteil in Prozent, wobei jüngere Anleger tendenziell einen höheren Aktienanteil halten, der mit zunehmendem Alter und näher rückendem Ziel schrittweise reduziert wird. Diese Faustregel ist stark vereinfacht und ersetzt keine individuelle Betrachtung von Risikofähigkeit, Risikobereitschaft und Zielsetzung, gibt aber eine erste Orientierung.

9.4 Rebalancing: Die Struktur erhalten

Über die Zeit verändert sich die ursprüngliche Gewichtung eines Portfolios automatisch, da sich verschiedene Anlageklassen unterschiedlich entwickeln. Steigen Aktien beispielsweise stärker als Anleihen, wächst der Aktienanteil im Portfolio über die ursprünglich geplante Quote hinaus – und damit auch das Risiko.

Rebalancing bedeutet, die ursprüngliche Zielgewichtung in regelmäßigen Abständen, etwa einmal jährlich, wiederherzustellen, indem übergewichtete Positionen teilweise verkauft und untergewichtete Positionen aufgestockt werden. Dieses Vorgehen diszipliniert den Anleger dazu, systematisch dort zu verkaufen, wo Kurse gestiegen sind, und dort nachzukaufen, wo Kurse gefallen sind – ein Verhalten, das den meisten Menschen emotional eigentlich schwerfällt, sich aber langfristig auszahlen kann.

9.5 Praxisbeispiel: Rebalancing in der Anwendung

Ein Anleger startet mit einer Zielgewichtung von 70 Prozent Aktien und 30 Prozent Anleihen. Nach einem starken Aktienjahr beträgt die tatsächliche Verteilung nun 80 zu 20 Prozent – das Portfolio

ist also risikoreicher geworden, als ursprünglich geplant, ohne dass der Anleger aktiv etwas verändert hätte. Beim jährlichen Rebalancing verkauft er einen Teil der Aktienposition und stockt die Anleihenposition entsprechend auf, bis die ursprüngliche 70-zu-30-Verteilung wiederhergestellt ist. In einem Jahr mit fallenden Aktienkursen würde der Prozess umgekehrt ablaufen: Anleihen würden anteilig verkauft, um günstiger gewordene Aktien nachzukaufen.

Auf den Punkt gebracht

- Streue über Unternehmen, Branchen, Regionen und Anlageklassen hinweg.
- Achte auf die Korrelation zwischen deinen Positionen, nicht nur auf die Anzahl.
- Die grundsätzliche Aufteilung zwischen Aktien und sicheren Anlagen prägt Rendite und Risiko maßgeblich.
- Regelmäßiges Rebalancing hält dein Portfolio bei der geplanten Risikostruktur.

Reflexionsfragen für dich

- Kenne ich die aktuelle Gewichtung meines Portfolios über verschiedene Anlageklassen hinweg?
- Habe ich einen festen Rhythmus, um mein Portfolio zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen?

Kapitel 10: Internationale Diversifikation und Währungsrisiko

Wer breit gestreut investiert, etwa über einen weltweiten Aktien-ETF, investiert automatisch auch in Unternehmen außerhalb des eigenen Währungsraums. Dieses Kapitel geht auf die damit verbundenen Chancen und Risiken näher ein.

10.1 Warum internationale Streuung sinnvoll ist

Eine Beschränkung der Geldanlage auf den eigenen Heimatmarkt – in der Fachliteratur als Home Bias bezeichnet – führt häufig zu einer geringeren Diversifikation, als es nötig wäre, da einzelne Volkswirtschaften und Branchen im Verhältnis zum globalen Wirtschaftsgeschehen überproportional gewichtet werden. Eine international gestreute Geldanlage verteilt das unternehmensspezifische wie auch das länderspezifische Risiko auf eine breitere Basis und reduziert damit die Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung eines einzelnen Landes.

10.2 Was Währungsrisiko konkret bedeutet

Investiert ein Anleger aus dem Euroraum in Unternehmen, die in einer Fremdwährung, etwa US-Dollar, notieren, wirkt sich neben der eigentlichen Kursentwicklung des Wertpapiers auch die

Entwicklung des Wechselkurses auf die Rendite in der eigenen Heimatwährung aus. Wertet die Fremdwährung gegenüber dem Euro auf, wirkt sich das positiv auf die Rendite aus Sicht eines Euro-Anlegers aus, wertet sie ab, wirkt es sich negativ aus – unabhängig von der tatsächlichen Kursentwicklung des zugrunde liegenden Wertpapiers selbst.

10.3 Lässt sich Währungsrisiko absichern?

Manche Fondsanbieter bieten währungsgesicherte (englisch: currency-hedged) Varianten ihrer Produkte an, bei denen das Währungsrisiko durch zusätzliche Finanzinstrumente reduziert wird. Diese Absicherung verursacht jedoch zusätzliche laufende Kosten und eliminiert lediglich das Wechselkursrisiko, nicht das grundsätzliche Marktrisiko der zugrunde liegenden Anlage. Für sehr langfristige, breit über viele Währungsräume gestreute Aktieninvestments gehen viele Anleger davon aus, dass sich Währungsschwankungen über sehr lange Zeiträume tendenziell teilweise ausgleichen, weshalb ein Verzicht auf eine explizite Währungsabsicherung bei breit gestreuten, langfristigen Aktienportfolios verbreitet ist. Bei Anleihen, deren Rendite ohnehin niedriger und stabiler ausfällt, kann sich eine Währungsabsicherung dagegen stärker auf das Gesamtergebnis auswirken und wird entsprechend häufiger in Betracht gezogen.

10.4 Praktische Konsequenzen für die eigene Strategie

Für die meisten Privatanleger mit einem sehr langfristigen Anlagehorizont und einem breit über viele Länder und Währungsräume gestreuten Aktienportfolio, etwa über einen weltweiten Aktien-ETF, stellt das Währungsrisiko in der Praxis einen von vielen Risikofaktoren dar, der jedoch durch die ohnehin bereits vorhandene breite Streuung in seiner Bedeutung relativiert wird. Wichtiger als eine explizite Währungsabsicherung ist für die meisten Anleger daher, sich der grundsätzlichen Existenz dieses Effekts bewusst zu sein und ihn nicht mit einer schlechten Wertentwicklung der zugrunde liegenden Unternehmen zu verwechseln.

10.5 Praxisbeispiel: Währungseffekt richtig einordnen

Ein Anleger beobachtet, dass sein weltweiter Aktien-ETF in einem bestimmten Jahr schwächer abschneidet, als er es aufgrund der Nachrichtenlage zu den enthaltenen Unternehmen erwartet hätte. Bei genauerer Betrachtung stellt er fest, dass die zugrunde liegenden Unternehmen in lokaler Währung tatsächlich gut abgeschnitten haben, der Euro gegenüber mehreren wichtigen Fremdwährungen im selben Zeitraum jedoch spürbar aufgewertet hat – wodurch sich die in Euro gemessene Rendite entsprechend verringert hat. Dieses Verständnis bewahrt ihn davor, fälschlicherweise an der grundsätzlichen Qualität seiner Anlage oder seiner Strategie zu zweifeln.

Auf den Punkt gebracht

- Eine zu starke Konzentration auf den Heimatmarkt (Home Bias) verringert die tatsächliche Diversifikation.

- Währungsschwankungen wirken sich zusätzlich zur Kursentwicklung des Wertpapiers auf die Rendite aus.
- Currency-Hedging reduziert das Wechselkursrisiko, verursacht aber zusätzliche Kosten.
- Bei breit gestreuten, langfristigen Aktienportfolios wird auf eine explizite Währungsabsicherung häufig verzichtet.

Reflexionsfragen für dich

- Wie stark ist mein bestehendes Portfolio auf meinen Heimatmarkt konzentriert?
- War mir bewusst, dass Währungsschwankungen die Rendite meiner Auslandsinvestments zusätzlich beeinflussen?

Kapitel 11: Aktiv oder passiv investieren?

Eine der grundlegendsten Entscheidungen beim Investieren in Fonds ist die Wahl zwischen aktivem und passivem Management. Diese Entscheidung hat erhebliche Auswirkungen auf Kosten, erwartete Rendite und den Aufwand, den du langfristig betreiben musst.

11.1 Aktives Management: Der Versuch, den Markt zu schlagen

Bei einem aktiv gemanagten Fonds trifft ein Fondsmanager oder ein Team gezielte Entscheidungen darüber, welche Wertpapiere gekauft, gehalten oder verkauft werden, mit dem Ziel, eine bessere Rendite zu erzielen als der zugrunde liegende Vergleichsindex, die sogenannte Benchmark. Für diese aktive Steuerung fallen in der Regel deutlich höhere laufende Kosten an als bei passiven Produkten, häufig zwischen ein und zwei Prozent pro Jahr.

11.2 Passives Management: Den Markt einfach abbilden

Passiv gemanagte Indexfonds und ETFs verfolgen dagegen keine eigene Anlagestrategie, sondern bilden lediglich einen bestehenden Marktindex möglichst exakt nach, etwa den MSCI World, der mehrere tausend Unternehmen aus zahlreichen Industrieländern umfasst. Da kein aktives Fondsmanagement notwendig ist, liegen die laufenden Kosten deutlich niedriger, häufig im Bereich von 0,1 bis 0,5 Prozent pro Jahr.

11.3 Was die langfristige Datenlage zeigt

Zahlreiche unabhängige Untersuchungen zur Wertentwicklung aktiv gemanagter Fonds im Vergleich zu ihren jeweiligen Vergleichsindizes kommen tendenziell zu einem ähnlichen Ergebnis: Über längere Zeiträume gelingt es der Mehrheit der aktiv gemanagten Fonds nicht, nach Abzug

der Kosten dauerhaft besser abzuschneiden als ihr passiver Vergleichsindex. Einzelne aktive Fonds schlagen den Markt zwar in bestimmten Phasen, jedoch lässt sich im Vorfeld nur schwer zuverlässig vorhersagen, welcher Fonds dies in Zukunft schaffen wird – vergangene Erfolge sind dabei erfahrungsgemäß kein verlässlicher Indikator für zukünftige Ergebnisse.

Diese Erkenntnis hat in den letzten Jahren maßgeblich dazu beigetragen, dass passive Indexfonds und ETFs bei Privatanlegern stark an Bedeutung gewonnen haben, insbesondere für den langfristigen, breit gestreuten Vermögensaufbau.

11.4 Wann aktives Management dennoch eine Rolle spielen kann

Das bedeutet nicht, dass aktives Management grundsätzlich sinnlos ist. In weniger effizienten oder weniger transparenten Marktsegmenten, etwa bei kleineren Unternehmen in Nischenmärkten oder bestimmten Schwellenländern, kann gründliche aktive Analyse potenziell einen größeren Mehrwert liefern als in sehr breit beobachteten, hocheffizienten Märkten wie großen US-amerikanischen Standardwerten. Auch bestimmte spezialisierte Strategien, etwa im Bereich Nachhaltigkeit mit sehr individuellen Ausschlusskriterien, lassen sich mit rein passiven Standardprodukten nicht immer abbilden.

Für die meisten privaten Anleger mit dem Ziel eines breit gestreuten, langfristigen und kosteneffizienten Vermögensaufbaus bildet ein Kern aus passiven, breit diversifizierten Indexfonds oder ETFs jedoch in der Praxis häufig ein sinnvolles Fundament, das bei Bedarf gezielt um weitere Bausteine ergänzt werden kann.

11.5 Kosten: Der unterschätzte Renditefaktor

Ein oft unterschätzter Aspekt: Kosten sind einer der wenigen Faktoren einer Geldanlage, die von vornherein bekannt und beeinflussbar sind – im Gegensatz zur zukünftigen Marktentwicklung, die niemand mit Sicherheit vorhersagen kann. Ein Kostenunterschied von scheinbar geringen 1,5 Prozentpunkten pro Jahr kann sich über einen Anlagezeitraum von 30 Jahren durch den Zinseszinsseffekt zu einer erheblichen Differenz im Endvermögen aufsummieren. Ein bewusster Blick auf die Gesamtkostenquote (Total Expense Ratio, kurz TER) eines Produkts gehört daher zu jeder fundierten Anlageentscheidung.

11.6 Praxisbeispiel: Der Kostenunterschied über 30 Jahre

Zwei Anleger investieren jeweils einmalig 20.000 Euro über 30 Jahre bei einer angenommenen Bruttorendite von 7 Prozent pro Jahr vor Kosten. Anleger A wählt einen aktiv gemanagten Fonds mit laufenden Kosten von 1,8 Prozent pro Jahr, Anlegerin B einen passiven ETF mit laufenden Kosten von 0,2 Prozent pro Jahr. Netto verbleiben Anleger A damit rechnerisch rund 5,2 Prozent Rendite pro Jahr, Anlegerin B rund 6,8 Prozent. Nach 30 Jahren führt dieser scheinbar kleine Unterschied zu einem Endvermögen von etwa 91.000 Euro bei Anleger A gegenüber rund 145.000

Euro bei Anlegerin B – ein Unterschied von über 50.000 Euro, ausschließlich durch die laufenden Kosten verursacht, bei identischer Bruttorendite des Marktes.

Auf den Punkt gebracht

- Aktive Fonds versuchen, den Markt zu schlagen, verursachen dafür aber höhere laufende Kosten.
- Passive Indexfonds und ETFs bilden einen Markt kostengünstig ab, ohne ihn schlagen zu wollen.
- Die Mehrheit aktiver Fonds erzielt über lange Zeiträume nach Kosten selten dauerhaft eine bessere Rendite als der Vergleichsindex.
- Kosten sind einer der wenigen von vornherein bekannten und beeinflussbaren Renditefaktoren.

Reflexionsfragen für dich

- Kenne ich die laufenden Kosten (TER) meiner bestehenden Fonds und Versicherungsprodukte?
- Habe ich schon einmal verglichen, wie viel eine aktive gegenüber einer passiven Lösung über Jahrzehnte tatsächlich kostet?

Kapitel 12: Wichtige Finanzkennzahlen verstehen

Wer sich mit Aktien, Fonds oder ETFs beschäftigt, begegnet früher oder später einer Reihe von Kennzahlen und Abkürzungen. Dieses Kapitel erklärt die wichtigsten davon in verständlicher Form, ohne in unnötige mathematische Tiefe zu gehen.

12.1 Das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)

Das Kurs-Gewinn-Verhältnis setzt den aktuellen Aktienkurs eines Unternehmens ins Verhältnis zu seinem Gewinn je Aktie. Ein hohes KGV kann bedeuten, dass der Markt hohe zukünftige Wachstumserwartungen einpreist, während ein niedriges KGV auf eine vergleichsweise günstige Bewertung oder auf skeptische Markterwartungen hindeuten kann. Das KGV allein sagt jedoch wenig aus, ohne es mit vergleichbaren Unternehmen derselben Branche oder mit dem historischen KGV desselben Unternehmens in Beziehung zu setzen.

12.2 Die Dividendenrendite

Die Dividendenrendite beschreibt die jährliche Dividendenausschüttung eines Unternehmens im Verhältnis zum aktuellen Aktienkurs. Eine hohe Dividendenrendite wirkt auf den ersten Blick attraktiv, kann aber auch ein Warnsignal sein, etwa wenn sie durch einen zuvor stark gefallenem Aktienkurs rechnerisch entstanden ist oder wenn die Nachhaltigkeit der Dividende selbst infrage steht. Dividenden sind zudem kein Ersatz für eine Gesamtrenditebetrachtung, die auch Kursentwicklung und Wiederanlage der Dividenden berücksichtigt.

12.3 Die Gesamtkostenquote (TER)

Wie bereits in Kapitel 11 erläutert, gibt die Total Expense Ratio (TER) die laufenden jährlichen Kosten eines Fonds oder ETFs in Prozent des Anlagevolumens an. Diese Kennzahl gehört zu den wichtigsten und gleichzeitig am leichtesten überprüfbaren Faktoren bei der Auswahl eines Investmentprodukts, da sie im Gegensatz zur künftigen Rendite bereits im Vorfeld bekannt ist.

12.4 Die Sharpe-Ratio

Die Sharpe-Ratio setzt die erzielte Rendite einer Anlage ins Verhältnis zu ihrer eingegangenen Schwankung (Volatilität) und ermöglicht so einen Vergleich, wie effizient eine bestimmte Rendite erzielt wurde. Eine höhere Sharpe-Ratio deutet darauf hin, dass eine Anlage für das eingegangene Risiko eine vergleichsweise bessere Rendite erzielt hat als eine Anlage mit niedrigerer Sharpe-Ratio bei gleicher Rendite. Wie alle Kennzahlen basiert sie auf historischen Daten und lässt keine sichere Aussage über die Zukunft zu.

12.5 Der Maximum Drawdown

Der Maximum Drawdown beschreibt den größten prozentualen Rückgang einer Anlage von ihrem bisherigen Höchststand bis zu ihrem darauffolgenden Tiefpunkt innerhalb eines bestimmten Betrachtungszeitraums. Diese Kennzahl veranschaulicht sehr konkret, welchen zwischenzeitlichen Wertverlust ein Anleger in der Vergangenheit hätte aushalten müssen, und hilft dabei, die eigene Risikotragfähigkeit realistisch einzuschätzen, wie bereits in Kapitel 4 und 8 beschrieben.

12.6 Kennzahlen richtig einordnen

Keine einzelne Kennzahl liefert für sich genommen eine vollständige Entscheidungsgrundlage. Kennzahlen sind am hilfreichsten im Vergleich – zwischen ähnlichen Produkten, über die Zeit, oder im Verhältnis zu einer passenden Benchmark – und sollten stets im Zusammenhang mit den eigenen Zielen, dem Zeithorizont und der Risikotragfähigkeit betrachtet werden, anstatt isoliert als vermeintlich objektives Gütesiegel.

12.7 Praxisbeispiel: Zwei ETFs im Kennzahlenvergleich

Ein Anleger vergleicht zwei ETFs auf denselben Weltindex. ETF A weist eine TER von 0,20 Prozent auf, ETF B eine TER von 0,45 Prozent, bei ansonsten sehr ähnlicher Zusammensetzung und ähnlichem Fondsvolumen. Da beide Produkte denselben Index nachbilden und sich die zu erwartende Bruttorendite vor Kosten kaum unterscheiden dürfte, entscheidet sich der Anleger für ETF A – ein Beispiel dafür, wie eine einzelne, leicht überprüfbare Kennzahl bei ansonsten vergleichbaren Produkten den Ausschlag geben kann, ohne dass eine komplexe Analyse nötig wäre.

Auf den Punkt gebracht

- Das KGV und die Dividendenrendite sind nur im Vergleich zu ähnlichen Unternehmen aussagekräftig.
- Die TER zeigt die laufenden Kosten eines Fonds und ist bereits im Vorfeld bekannt.
- Sharpe-Ratio und Maximum Drawdown helfen, Rendite und Risiko gemeinsam einzuordnen.
- Kennzahlen sind Hilfsmittel zum Vergleich, keine alleinige Entscheidungsgrundlage.

Reflexionsfragen für dich

- Welche dieser Kennzahlen kannte ich bereits, welche waren mir neu?
- Habe ich meine bestehenden Anlagen schon einmal anhand dieser Kennzahlen verglichen?

Kapitel 13: Finanznachrichten und Prognosen kritisch einordnen

Finanzmedien, Marktkommentare und Prognosen begleiten die Geldanlage permanent – und beeinflussen, wie in Kapitel 15 beschrieben, häufig unbewusst das eigene Anlageverhalten. Dieses Kapitel gibt Orientierung, wie sich Finanznachrichten sinnvoll einordnen lassen.

13.1 Warum Kursprognosen mit Vorsicht zu genießen sind

Kurzfristige Kursprognosen, ob von Analysten, Marktkommentatoren oder automatisierten Modellen, treffen in der Praxis über längere Zeiträume betrachtet nur begrenzt zuverlässig zu. Die Finanzmärkte verarbeiten fortlaufend neue Informationen, wodurch bereits bekannte, öffentlich verfügbare Informationen in der Regel schnell in die aktuellen Kurse eingepreist sind. Eine Prognose, die ausschließlich auf öffentlich verfügbaren Informationen basiert, bietet daher selten einen systematischen Vorteil gegenüber dem breiten Markt.

13.2 Die Rolle von Überschriften und medialer Zuspitzung

Finanzmedien sind, wie andere Medien auch, auf Aufmerksamkeit angewiesen, was sich in zugespitzten Überschriften und einer Betonung besonders dramatischer Entwicklungen niederschlagen kann. Diese mediale Zuspitzung begünstigt die in Kapitel 15 beschriebene Verfügbarkeitsheuristik: Besonders eindruckliche, aber statistisch nicht zwingend repräsentative Ereignisse bleiben stärker im Gedächtnis und können das eigene Risikoempfinden verzerren.

13.3 Zwischen Information und Meinung unterscheiden

Es lohnt sich, bei Finanznachrichten bewusst zwischen nachprüfbaren Fakten – etwa veröffentlichten Unternehmenszahlen oder Wirtschaftsdaten – und persönlichen Einschätzungen oder Prognosen einzelner Kommentatoren zu unterscheiden. Letztere können wertvolle Denkanstöße liefern, sollten aber nicht unreflektiert als gesicherte Handlungsempfehlung übernommen werden, zumal unterschiedliche Kommentatoren zum selben Sachverhalt regelmäßig zu entgegengesetzten Einschätzungen kommen.

13.4 Ein pragmatischer Umgang mit Finanznachrichten

Für die eigene, langfristig ausgerichtete Anlagestrategie ist es in der Regel weniger hilfreich, jede tagesaktuelle Marktnachricht zu verfolgen, als vielmehr ein grundlegendes Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge zu entwickeln und die eigene Strategie unabhängig von kurzfristigem Nachrichtenrauschen konsequent zu verfolgen. Wie bereits in Kapitel 15 empfohlen, kann eine bewusste Reduktion der Häufigkeit, mit der Finanznachrichten und das eigene Depot verfolgt werden, die emotionale Belastung senken, ohne die Qualität der eigenen Entscheidungen zu verschlechtern.

13.5 Praxisbeispiel: Eine Schlagzeile im Kontext

Eine reißerische Schlagzeile kündigt den „größten Crash aller Zeiten“ an. Eine Anlegerin, die sich mit den Grundlagen dieses Buches vertraut gemacht hat, reagiert darauf nicht impulsiv, sondern ordnet die Meldung ein: Sie prüft, ob die Aussage auf nachprüfbaren Daten oder auf einer zugespitzten Einzelmeinung beruht, erinnert sich an die in Kapitel 21 beschriebene historische Wiederkehr von Marktkrisen und deren spätere Erholung, und hält an ihrem automatisierten Sparplan fest, anstatt übereilt zu verkaufen. Diese Einordnung ersetzt keine Wachsamkeit gegenüber echten Risiken, verhindert aber eine überzogene Reaktion auf mediale Zuspitzung.

Auf den Punkt gebracht

- Kurzfristige Kursprognosen treffen über längere Zeiträume nur begrenzt zuverlässig zu.
- Zugespitzte Überschriften begünstigen eine verzerrte Wahrnehmung von Risiken.
- Unterscheide zwischen nachprüfbaren Fakten und persönlichen Einschätzungen einzelner Kommentatoren.

- Eine langfristige Strategie sollte nicht von tagesaktuellem Nachrichtenrauschen abhängen.

Reflexionsfragen für dich

- Wie stark lasse ich meine eigenen Anlageentscheidungen von aktuellen Finanznachrichten beeinflussen?
- Verfolge ich Finanznachrichten in einem Maß, das mir eher nützt oder eher unnötige Unruhe bereitet?

Kapitel 14: Sparpläne und der Cost-Average-Effekt

Während die vorherigen Kapitel überwiegend Einmalanlagen betrachtet haben, investieren die meisten Menschen in der Praxis nicht mit einer großen Einmalsumme, sondern regelmäßig aus dem laufenden Einkommen – klassischerweise über einen monatlichen Sparplan. Dieses Kapitel widmet sich den Besonderheiten dieser Herangehensweise.

14.1 Was ist ein Sparplan?

Ein Sparplan ist eine regelmäßige, meist monatliche Einzahlung in ein Wertpapier, etwa einen ETF oder Fonds. Anstatt einmalig eine große Summe zu investieren, wird kontinuierlich ein fester oder variabler Betrag angelegt. Viele Broker und Banken bieten dies bereits ab kleinen monatlichen Beträgen an, was den Einstieg in die Geldanlage auch mit begrenztem Budget ermöglicht.

14.2 Der Cost-Average-Effekt (Durchschnittskosteneffekt)

Ein häufig diskutierter Vorteil von Sparplänen ist der sogenannte Cost-Average-Effekt: Da bei jeder Einzahlung derselbe Betrag investiert wird, kaufst du bei niedrigen Kursen automatisch mehr Anteile und bei hohen Kursen automatisch weniger Anteile. Rechnerisch ergibt sich daraus im Zeitverlauf ein günstigerer durchschnittlicher Einstiegskurs, als wenn man versuchen würde, den vermeintlich „richtigen“ Zeitpunkt für eine Einmalanlage zu treffen.

Wichtig zu wissen: Der Cost-Average-Effekt ist kein Garant für höhere Renditen gegenüber einer Einmalanlage – in stetig steigenden Märkten schneidet eine frühe Einmalanlage historisch häufig sogar besser ab, da das Kapital von Anfang an vollständig investiert ist. Der eigentliche Wert des Sparplans liegt vor allem darin, dass er überhaupt regelmäßiges, diszipliniertes Investieren ermöglicht, unabhängig davon, ob gerade eine größere Einmalsumme zur Verfügung steht.

14.3 Disziplin schlägt Markttiming

Der größte praktische Vorteil eines Sparplans liegt in der psychologischen und organisatorischen Erleichterung. Da die Einzahlung automatisiert erfolgt, entfällt die emotional schwierige Entscheidung, wann genau investiert werden soll. Diese Entscheidung – das sogenannte Markttiming – gelingt selbst professionellen Marktteilnehmern nachweislich nur selten zuverlässig über längere Zeiträume.

Ein automatisierter Sparplan sorgt dafür, dass auch in unsicheren oder fallenden Marktphasen weiter investiert wird, obwohl genau das für viele Menschen emotional am schwierigsten ist. Gerade in solchen Phasen werden durch niedrigere Kurse jedoch besonders günstig zusätzliche Anteile erworben – ein Effekt, der sich später in einer Erholungsphase besonders positiv auswirken kann.

14.4 Sparpläne im Lebenszyklus anpassen

Ein Sparplan muss nicht über Jahrzehnte unverändert bleiben. Mit steigendem Einkommen lässt sich die monatliche Sparrate erhöhen, bei veränderten Lebensumständen – etwa Elternzeit oder Selbstständigkeit – kann sie temporär reduziert oder pausiert werden. Wichtig ist, den Sparplan regelmäßig, etwa einmal jährlich, mit der eigenen finanziellen Situation und den ursprünglich definierten Zielen abzugleichen und bei Bedarf anzupassen.

Gegen Ende des Anlagehorizonts, etwa in den letzten Jahren vor einem geplanten Immobilienkauf oder dem Renteneintritt, ist es zudem sinnvoll, das Portfolio schrittweise in weniger schwankungsanfällige Anlagen umzuschichten, um das erreichte Vermögen vor kurzfristigen Marktrückgängen kurz vor der geplanten Verwendung zu schützen.

14.5 Praxisbeispiel: Ein wachsender Sparplan

Eine Berufseinsteigerin beginnt mit 24 Jahren einen ETF-Sparplan über 100 Euro monatlich, mehr lässt ihr Budget zu diesem Zeitpunkt nicht zu. Mit jeder Gehaltserhöhung erhöht sie die Sparrate um einen festen Anteil der Erhöhung, sodass die Rate mit 30 Jahren bereits bei 250 Euro und mit 40 Jahren bei 450 Euro liegt. Durch diese schrittweise Steigerung, kombiniert mit dem Zinseszinsseffekt aus Kapitel 3, kommt am Ende deutlich mehr zusammen, als wenn sie von Anfang an starr bei 100 Euro geblieben wäre – ohne dass sie in jungen Jahren finanziell überfordert gewesen wäre.

Auf den Punkt gebracht

- Ein Sparplan ermöglicht regelmäßiges Investieren auch mit kleineren monatlichen Beträgen.
- Der Cost-Average-Effekt glättet den durchschnittlichen Einstiegskurs, ist aber keine Renditegarantie.

- Der größte Vorteil eines Sparplans ist die automatisierte Disziplin, unabhängig vom Markttiming.
- Passe deinen Sparplan regelmäßig an veränderte Lebensumstände und Ziele an.

Reflexionsfragen für dich

- Wie lange ist es her, dass ich meine Sparrate an mein aktuelles Einkommen angepasst habe?
- Läuft mein Investieren automatisiert, oder hängt es jeden Monat von einer bewussten Entscheidung ab?

Kapitel 15: Typische Anlegerfehler und Behavioral Finance

Die Finanzmärkte folgen nicht nur ökonomischen Gesetzmäßigkeiten, sondern auch der menschlichen Psychologie. Das Forschungsfeld der Behavioral Finance untersucht, wie systematische Denkfehler und emotionale Muster zu suboptimalen Anlageentscheidungen führen. Wer diese Muster kennt, kann sie bei sich selbst leichter erkennen und gegensteuern.

15.1 Verlustaversion

Menschen empfinden einen Verlust psychologisch deutlich stärker als einen gleich hohen Gewinn – ein Effekt, den die Verhaltensökonomie als Verlustaversion bezeichnet. Diese asymmetrische Wahrnehmung führt häufig dazu, dass Anleger Verlustpositionen zu lange halten, in der Hoffnung, dass sich der Kurs wieder erholt, während sie Gewinnpositionen zu früh verkaufen, aus Angst, den bereits erzielten Gewinn wieder zu verlieren – ein Verhalten, das in der Fachliteratur als Dispositionseffekt bekannt ist.

15.2 Herdenverhalten

Wenn Kurse stark steigen und in den Medien euphorisch über eine bestimmte Anlage berichtet wird, neigen viele Menschen dazu, ebenfalls einzusteigen, oft gerade dann, wenn die Bewertung bereits hoch ist. Umgekehrt führen fallende Kurse und negative Schlagzeilen häufig zu Panikverkäufen, obwohl niedrigere Kurse aus einer langfristigen Perspektive eigentlich günstigere Einstiegspunkte darstellen können. Dieses Herdenverhalten verstärkt Markttrends in beide Richtungen und führt bei individuellen Anlegern häufig zu einem prozyklischen, also ungünstig getimten Verhalten: kaufen, wenn es teuer ist, verkaufen, wenn es günstig ist.

15.3 Übermäßiges Selbstvertrauen (Overconfidence)

Zahlreiche Studien zeigen, dass Privatanleger – wie auch professionelle Marktteilnehmer – ihre eigenen Fähigkeiten, den Markt zu timen oder einzelne Gewinneraktien zu identifizieren, systematisch überschätzen. Diese Selbstüberschätzung führt häufig zu übermäßigem Handeln, das über die dadurch entstehenden Transaktionskosten und Steuern die Rendite spürbar schmälern kann, ohne dass der zusätzliche Handel im Durchschnitt tatsächlich zu besseren Ergebnissen führt.

15.4 Bestätigungsfehler (Confirmation Bias)

Sobald Anleger eine Entscheidung getroffen haben, neigen sie dazu, gezielt nach Informationen zu suchen, die diese Entscheidung bestätigen, während widersprechende Informationen unbewusst ausgeblendet oder abgewertet werden. Dieser sogenannte Bestätigungsfehler kann dazu führen, dass eine eigentlich fragwürdige Anlageentscheidung über lange Zeit nicht kritisch hinterfragt wird, obwohl sich die zugrunde liegenden Fakten verändert haben.

15.5 Ankereffekt und Verfügbarkeitsheuristik

Der Ankereffekt beschreibt die Tendenz, sich bei Entscheidungen zu stark an einem bestimmten Referenzpunkt zu orientieren – etwa dem ursprünglichen Kaufkurs einer Aktie – anstatt die aktuelle Situation objektiv neu zu bewerten. Die Verfügbarkeitsheuristik beschreibt die Neigung, Ereignissen, die uns leicht in Erinnerung kommen (etwa eine aktuelle Krise in den Nachrichten), eine höhere Wahrscheinlichkeit beizumessen, als es statistisch gerechtfertigt wäre.

15.5.1 Der Sunk-Cost-Effekt (Fehlanreiz versunkener Kosten)

Ein weiteres verbreitetes Muster ist der sogenannte Sunk-Cost-Effekt: die Tendenz, eine Entscheidung an bereits investiertem Geld oder bereits investierter Zeit auszurichten, anstatt ausschließlich die aktuelle und zukünftige Situation zu bewerten. Wer etwa an einer schlecht performenden Anlage festhält, nur weil bereits viel Geld darin steckt, lässt sich von versunkenen, nicht mehr rückholbaren Kosten leiten, anstatt objektiv zu fragen: Würde ich diese Anlage heute, mit dem aktuellen Wissensstand, erneut kaufen? Diese gedankliche Übung hilft, den Sunk-Cost-Effekt bei zukünftigen Entscheidungen zu durchbrechen.

15.6 Wie man diesen Fallen begegnet

Kein Mensch ist gegen diese psychologischen Muster vollständig immun – auch erfahrene Anleger und Berater nicht. Es gibt jedoch bewährte Strategien, um ihre Auswirkungen zu begrenzen: eine schriftlich festgehaltene, langfristige Anlagestrategie, an die man sich auch in turbulenten Marktphasen hält; automatisierte, regelmäßige Sparpläne, die emotionale Entscheidungen im Moment reduzieren; eine bewusste Reduktion der Häufigkeit, mit der das eigene Depot kontrolliert wird, da häufiges Betrachten kurzfristiger Schwankungen die emotionale Belastung

erhöht, ohne den langfristigen Erfolg zu verbessern; sowie der bewusste Austausch mit einer unabhängigen, nicht emotional involvierten dritten Person, etwa einem Honorarberater, bevor größere Entscheidungen in stressigen Marktphasen getroffen werden.

Auf den Punkt gebracht

- Verlustaversion führt dazu, Verluste zu lange und Gewinne zu kurz laufen zu lassen.
- Herdenverhalten verstärkt prozyklisches, ungünstig getimtes Kauf- und Verkaufsverhalten.
- Übermäßiges Selbstvertrauen führt zu unnötig häufigem Handeln und höheren Kosten.
- Eine schriftliche Strategie und automatisierte Prozesse reduzieren emotionale Fehlentscheidungen spürbar.

Reflexionsfragen für dich

- Welche dieser Denkmuster erkenne ich am ehesten bei mir selbst wieder?
- Wie oft kontrolliere ich mein Depot – und verbessert das meine Entscheidungen tatsächlich?

Kapitel 16: Steuern bei der Geldanlage

Steuern gehören zu den Faktoren, die die tatsächliche Nettorendite einer Geldanlage erheblich beeinflussen, in der Praxis aber häufig zu wenig beachtet werden. Dieses Kapitel gibt einen grundlegenden Überblick über die wichtigsten steuerlichen Aspekte der Geldanlage in Deutschland. Es ersetzt keine individuelle steuerliche Beratung durch einen Steuerberater, gibt dir aber das nötige Grundverständnis, um steuerliche Zusammenhänge einordnen zu können.

16.1 Die Abgeltungssteuer

Kapitalerträge – also Zinsen, Dividenden und realisierte Kursgewinne – unterliegen in Deutschland grundsätzlich der Abgeltungssteuer in Höhe von 25 Prozent, zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer, was in Summe häufig bei rund 26 bis 28 Prozent liegt. Diese Steuer wird von der depotführenden Bank in der Regel automatisch einbehalten und an das Finanzamt abgeführt, sodass in vielen Fällen keine gesonderte Angabe in der Steuererklärung notwendig ist – es sei denn, der persönliche Steuersatz liegt niedriger als die Abgeltungssteuer, wodurch sich eine sogenannte Günstigerprüfung lohnen kann.

16.2 Der Sparerpauschbetrag und Freistellungsauftrag

Jeder Steuerpflichtige in Deutschland verfügt über einen jährlichen Sparerpauschbetrag, bis zu dessen Höhe Kapitalerträge steuerfrei bleiben. Um diesen Freibetrag automatisch bei der Bank zu berücksichtigen, richtest du einen sogenannten Freistellungsauftrag ein – ohne diesen wird die Abgeltungssteuer auch auf Erträge unterhalb des Freibetrags einbehalten, die du dir dann erst über die Steuererklärung zurückholen müsstest. Der genaue Betrag des Sparerpauschbetrags wird gelegentlich gesetzlich angepasst, weshalb es sich lohnt, den aktuellen Stand bei Bedarf zu prüfen.

Bei mehreren Banken oder Depots lässt sich der Freistellungsauftrag aufteilen, sollte in der Summe aber den zulässigen Gesamtbetrag nicht überschreiten, da es sonst zu einer Nachversteuerung kommen kann.

16.3 Die Vorabpauschale bei thesaurierenden Fonds

Bei thesaurierenden Fonds und ETFs, die Erträge nicht ausschütten, sondern automatisch wieder reinvestieren, greift die sogenannte Vorabpauschale. Sie stellt sicher, dass auch bei thesaurierenden Produkten jährlich näherungsweise eine Mindestbesteuerung erfolgt, anstatt die vollständige Besteuerung erst beim tatsächlichen Verkauf vorzunehmen. Die genaue Berechnung der Vorabpauschale ist technisch, basiert aber vereinfacht auf einem gesetzlich festgelegten Basiszins und dem Wert des Fondsanteils zu Jahresbeginn. In der Praxis übernimmt die depotführende Bank diese Berechnung und den Einbehalt automatisch.

16.3.1 Praxisbeispiel: Den Freibetrag bei kleineren Depots gezielt ausschöpfen

Gerade bei kleineren Depots bleibt der jährliche Sparerpauschbetrag von 1.000 Euro (2.000 Euro bei gemeinsamer Veranlagung) oft ungenutzt, wenn das Vermögen überwiegend in thesaurierenden, kaum ausschüttenden ETFs steckt – dann fallen im laufenden Jahr kaum steuerpflichtige Erträge an, die den Freibetrag überhaupt ausschöpfen könnten. Da der Freibetrag nicht ins nächste Jahr übertragen werden kann, verfällt ein ungenutzter Rest einfach. Zwei einfache Ansätze helfen, ihn dennoch Jahr für Jahr sinnvoll zu nutzen.

Anna hat ein Depot im Wert von 30.000 Euro, überwiegend in einem thesaurierenden Welt-ETF, und für das laufende Jahr noch ihren vollen Sparerpauschbetrag von 1.000 Euro zur Verfügung. Die oben beschriebene Vorabpauschale ihres thesaurierenden ETFs schöpft davon nur etwa 150 Euro aus. Um den restlichen Freibetrag von 850 Euro nicht verfallen zu lassen, verkauft sie gezielt ETF-Anteile mit genau diesem Buchgewinn und kauft im Anschluss – da sich an ihrer grundsätzlichen Anlagestrategie nichts ändert – zum selben oder einem vergleichbaren Kurs wieder ein. Der realisierte Gewinn bleibt dabei vollständig steuerfrei, und ihr Einstandspreis für die zurückgekauften Anteile steigt entsprechend, wodurch bei einem späteren, tatsächlichen Verkauf ein kleinerer steuerpflichtiger Gewinn anfällt als ohne diesen Zwischenschritt.

Alternativ zum jährlichen Teilverkauf kann Anna einen Teil ihres Depots von vornherein in einen ausschüttenden Dividenden-ETF oder in einzelne Dividendenaktien umschichten. Ausschüttungen zählen als Kapitalertrag und werden automatisch mit dem Sparerpauschbetrag verrechnet, ganz ohne dass aktiv verkauft werden muss. Bei beispielsweise 8.000 Euro in einem Dividenden-ETF mit rund 3 Prozent Ausschüttungsrendite entstehen so jährlich etwa 240 Euro an Kapitalerträgen, die bis zur Höhe des Freibetrags steuerfrei bleiben. Welcher der beiden Wege passender ist, hängt von der persönlichen Präferenz ab: Der Teilverkauf erfordert etwas mehr aktives Handeln, lässt die grundsätzliche Portfoliostruktur aber unverändert; die Beimischung von Ausschüttern läuft automatisch, verändert aber dauerhaft die Zusammensetzung des Depots. In beiden Fällen gilt: Bei einem Teilverkauf bestimmt in Deutschland das in Kapitel 16.4.1 beschriebene FIFO-Prinzip, welche Anteile als verkauft gelten – die depotführende Bank berücksichtigt dies in der Regel automatisch bei der Berechnung des steuerpflichtigen Gewinns.

16.4 Die Teilfreistellung bei Aktienfonds

Seit einer Reform der Investmentbesteuerung wird ein Teil der Erträge aus Aktienfonds und entsprechenden ETFs pauschal von der Steuer freigestellt, um eine gewisse Doppelbesteuerung auf Ebene des Fonds und des Anlegers auszugleichen. Die Höhe dieser Teilfreistellung hängt von der Art des Fonds und seiner Aktienquote ab. Auch diese Berechnung erfolgt in der Regel automatisch durch die depotführende Bank.

16.4.1 Das FIFO-Prinzip bei mehreren Kaufzeitpunkten

Wer denselben Fonds oder ETF zu unterschiedlichen Zeitpunkten und Kursen erworben hat, etwa im Rahmen eines Sparplans, fragt sich beim Teilverkauf häufig, welche der verschiedenen Anteile als verkauft gelten. In Deutschland gilt hierfür grundsätzlich das FIFO-Prinzip (First In, First Out): Die zuerst gekauften Anteile gelten steuerlich auch als zuerst verkauft. Diese Regelung hat direkten Einfluss darauf, welcher Gewinn oder Verlust bei einem Teilverkauf steuerlich realisiert wird, und wird von der depotführenden Bank in der Regel automatisch berücksichtigt.

16.5 Warum steuerliche Aspekte Teil der Strategie sein sollten

Steuern sollten niemals der alleinige Grund für eine Anlageentscheidung sein – eine strategisch sinnvolle Anlage bleibt auch nach Steuern in der Regel sinnvoll, während eine ungeeignete Anlage durch einen steuerlichen Vorteil selten zu einer guten Entscheidung wird. Dennoch lohnt es sich, steuerliche Aspekte wie den Freistellungsauftrag korrekt zu nutzen, die Reihenfolge von Verkäufen bei mehreren Kaufzeitpunkten (FIFO-Prinzip) zu verstehen, und bei komplexeren Situationen, etwa größeren Vermögen, Selbstständigkeit oder internationalen Bezügen, frühzeitig eine Steuerberatung hinzuzuziehen.

16.6 Praxisbeispiel: Freistellungsauftrag richtig nutzen

Ein Anleger führt Depots bei zwei verschiedenen Banken. Richtet er bei keiner davon einen Freistellungsauftrag ein, behalten beide Banken bereits ab dem ersten Euro Kapitalertrag automatisch die Abgeltungssteuer ein – er müsste sich zu viel gezahlte Steuern über die jährliche Steuererklärung aufwendig zurückholen. Richtet er dagegen bei beiden Banken jeweils einen anteiligen Freistellungsauftrag ein, der in Summe seinen gesamten Sparerpauschbetrag ausschöpft, bleiben seine Kapitalerträge bis zu dieser Grenze direkt steuerfrei, ganz ohne zusätzlichen Aufwand in der Steuererklärung.

Auf den Punkt gebracht

- Kapitalerträge unterliegen der Abgeltungssteuer von pauschal rund 25 Prozent zuzüglich Zuschlägen.
- Ein Freistellungsauftrag sorgt dafür, dass der jährliche Sparerpauschbetrag automatisch berücksichtigt wird.
- Die Vorabpauschale sorgt für eine jährliche Mindestbesteuerung thesaurierender Fonds.
- Steuerliche Aspekte gehören zur Strategie, sollten aber nie die alleinige Entscheidungsgrundlage sein.

Reflexionsfragen für dich

- Habe ich bei all meinen Banken und Depots einen Freistellungsauftrag eingerichtet?
- Weiß ich, wie meine bestehenden Fondsanlagen steuerlich behandelt werden?

Kapitel 17: Bestehende Verträge richtig bewerten

Viele Menschen verfügen bereits über eine Reihe von Finanzprodukten – abgeschlossen vor Jahren, teils ohne genaue Erinnerung an die damaligen Beweggründe. Dieses Kapitel zeigt, wie sich bestehende Verträge systematisch bewerten lassen, ohne vorschnell zu kündigen oder blind weiterzulaufen zu lassen.

17.1 Die Ausgangsfrage: Würde ich diesen Vertrag heute erneut abschließen?

Eine hilfreiche gedankliche Übung, die bereits in Kapitel 15 im Zusammenhang mit dem Sunk-Cost-Effekt angeklungen ist, lautet: Würde ich diesen Vertrag, mit meinem heutigen Wissen und meiner heutigen Situation, erneut abschließen? Diese Frage hilft, den Vertrag losgelöst von bereits eingezahlten Beiträgen oder vergangenen Entscheidungen objektiv zu bewerten.

17.2 Die wichtigsten Prüfpunkte

Bei der Bewertung eines bestehenden Vertrags lohnt sich ein Blick auf mehrere Aspekte: die laufenden Kosten im Verhältnis zu vergleichbaren, aktuell verfügbaren Alternativen, wie in Kapitel 11 beschrieben; die tatsächliche Wertentwicklung im Vergleich zu einer passenden Benchmark; enthaltene Garantien und deren tatsächlichen Wert, insbesondere bei älteren Versicherungsprodukten; sowie mögliche Rückkaufswerte, Kündigungsfristen und steuerliche Konsequenzen einer vorzeitigen Auflösung.

17.3 Typische Altlasten erkennen

Bestimmte Vertragstypen, die in der Vergangenheit häufig verkauft wurden, erweisen sich bei genauerer Betrachtung oft als wenig vorteilhaft: fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherungen mit hohen Abschluss- und Verwaltungskosten, bei denen ein Großteil der frühen Beiträge in die Kostendeckung statt in die eigentliche Geldanlage fließt; Kapitallebensversicherungen, die Absicherung und Geldanlage in einem intransparenten Produkt vermischen, wie in Kapitel 23 beschrieben; oder Fondssparpläne mit ausgesprochen hohen laufenden Kosten im Vergleich zu heute verfügbaren, kostengünstigeren Alternativen.

17.4 Nicht vorschnell kündigen

So verlockend eine schnelle Kündigung unvorteilhafter Verträge erscheinen mag, sollte diese Entscheidung immer erst nach einer sorgfältigen Prüfung erfolgen. Bei manchen älteren Versicherungsverträgen bestehen zum Beispiel Garantiezinsen, die zum heutigen Marktumfeld nicht mehr erreichbar wären, oder ein Rückkaufswert, der deutlich unter den bereits eingezahlten Beiträgen liegt, sodass eine Kündigung einen sofortigen, endgültigen Verlust realisieren würde. Auch steuerliche Aspekte, etwa bei sehr alten, unter früherem Recht abgeschlossenen Lebensversicherungen, können eine Fortführung trotz höherer laufender Kosten im Einzelfall sinnvoll machen.

17.5 Eine strukturierte Vorgehensweise

Für eine systematische Bewertung empfiehlt sich folgende Reihenfolge: zunächst alle bestehenden Verträge auflisten, wie im Arbeitsblatt in Kapitel 33 angeregt; anschließend für jeden Vertrag die aktuellen Vertragsunterlagen anfordern, falls nicht mehr vorhanden; dann jeden Vertrag anhand der oben genannten Prüfpunkte bewerten; und schließlich eine Entscheidung treffen – fortführen, anpassen oder kündigen –, die auf dieser Analyse basiert, statt auf einem Bauchgefühl oder einer einzelnen, isolierten Kennzahl.

17.6 Praxisbeispiel: Zwei Verträge, zwei Entscheidungen

Bei der Überprüfung ihrer Verträge stellt eine Anlegerin fest, dass sie zwei fondsgebundene Rentenversicherungen besitzt. Die erste wurde vor über 15 Jahren abgeschlossen und enthält einen zu heutigen Konditionen nicht mehr erreichbaren Garantiezins sowie einen bereits deutlich gewachsenen Rückkaufswert – hier entscheidet sie sich, nach Rücksprache mit einer unabhängigen Beratung, den Vertrag fortzuführen. Die zweite wurde erst vor drei Jahren abgeschlossen, enthält keine nennenswerten Garantien, aber sehr hohe laufende Kosten von über 2 Prozent jährlich – nach Prüfung der Rückkaufswerte und steuerlichen Konsequenzen entscheidet sie sich hier für eine Kündigung und den Wechsel zu einem kostengünstigeren ETF-Sparplan. Dasselbe grundsätzliche Vorgehen führt bei zwei ähnlich wirkenden Verträgen also zu zwei unterschiedlichen, jeweils begründeten Entscheidungen.

Auf den Punkt gebracht

- Bewerte bestehende Verträge danach, ob du sie heute erneut abschließen würdest.
- Prüfe laufende Kosten, Wertentwicklung, Garantien und Kündigungskonsequenzen systematisch.
- Bestimmte ältere Vertragstypen erweisen sich häufig als wenig vorteilhaft.
- Kündige nicht vorschnell – manche älteren Verträge enthalten Garantien oder Steuervorteile, die eine Fortführung sinnvoll machen.

Reflexionsfragen für dich

- Welche meiner bestehenden Verträge habe ich seit dem Abschluss nicht mehr inhaltlich geprüft?
- Würde ich jeden meiner bestehenden Verträge mit heutigem Wissen erneut abschließen?

Kapitel 18: Baufinanzierung und Immobilien als Vermögensbaustein

Für die meisten Menschen in Deutschland ist der Erwerb einer eigenen Immobilie die größte finanzielle Entscheidung ihres Lebens. Da Immobilien in Kapitel 5 bereits als Anlageklasse eingeordnet wurden, widmet sich dieses Kapitel gezielt der praktischen Seite: der Baufinanzierung.

18.1 Eigenkapital: Wie viel ist sinnvoll?

Je mehr Eigenkapital in eine Immobilienfinanzierung eingebracht wird, desto niedriger fällt in der Regel der Zinssatz aus und desto geringer ist das Risiko einer Anschlussfinanzierung zu ungünstigeren Konditionen. Als grobe Orientierung gilt: Neben dem Kaufpreis sollten die sogenannten Kaufnebenkosten – Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten sowie gegebenenfalls Maklerprovision, in Summe häufig zwischen 8 und 15 Prozent des Kaufpreises – möglichst vollständig aus Eigenkapital gedeckt werden, da eine Finanzierung dieser Nebenkosten besonders teuer ist. Darüber hinaus verbessert zusätzliches Eigenkapital, häufig in einer Spanne von 20 bis 30 Prozent des Kaufpreises, in der Regel die Kreditkonditionen spürbar.

18.2 Zinsbindung und Tilgung

Bei der klassischen Baufinanzierung wird ein Zinssatz für einen bestimmten Zeitraum, die sogenannte Zinsbindung, festgeschrieben – üblich sind 10, 15 oder 20 Jahre. Eine längere Zinsbindung bietet mehr Planungssicherheit, geht aber meist mit einem etwas höheren Zinssatz einher als eine kürzere Bindung. Nach Ablauf der Zinsbindung ist für die Restschuld eine Anschlussfinanzierung zu den dann gültigen Marktzinsen notwendig, was ein gewisses Zinsänderungsrisiko darstellt, falls das Zinsniveau in der Zwischenzeit gestiegen ist.

Die anfängliche Tilgungsrate bestimmt, wie schnell die Kreditsumme zurückgeführt wird. Eine niedrige Anfangstilgung von beispielsweise 1 Prozent führt zu einer sehr langen Gesamtlaufzeit, während eine höhere Anfangstilgung von 2 bis 3 Prozent die Zinslast über die Laufzeit spürbar reduziert, aber eine höhere monatliche Belastung bedeutet. Viele Anbieter erlauben zudem Sondertilgungen, mit denen zusätzliches Kapital, etwa aus einer Bonuszahlung, gezielt zur schnelleren Rückführung des Kredits genutzt werden kann.

18.2.1 Bausparverträge und öffentliche Förderprogramme

Ein Bausparvertrag kombiniert eine Ansparphase mit einem späteren Anspruch auf ein zinsgünstiges Bauspardarlehen und kann sinnvoll sein, um sich frühzeitig einen bestimmten Zinssatz für eine spätere Finanzierung oder Anschlussfinanzierung zu sichern. Da die Ansparphase häufig nur niedrig verzinst ist, sollte ein Bausparvertrag in erster Linie als Baustein einer Finanzierungsstrategie betrachtet werden, nicht als eigenständige, renditeorientierte Geldanlage.

Daneben gibt es in Deutschland verschiedene öffentliche Förderprogramme, etwa zinsgünstige Darlehen oder Zuschüsse der KfW-Bankengruppe für energieeffizientes Bauen und Sanieren oder für den Ersterwerb von Wohneigentum. Da sich Fördervoraussetzungen und -konditionen im Zeitverlauf ändern können, lohnt sich vor einer Finanzierungsentscheidung stets eine aktuelle Prüfung der jeweils gültigen Programme.

18.3 Kaufen oder Mieten?

Die Frage, ob Kaufen langfristig günstiger ist als Mieten, lässt sich nicht pauschal beantworten, sondern hängt von zahlreichen Faktoren ab: dem Verhältnis zwischen Kaufpreis und erzielbarer Miete am jeweiligen Standort, dem aktuellen Zinsniveau, der erwarteten Wertentwicklung der Immobilie, der Haltedauer sowie der Frage, wie die beim Mieten eingesparte Differenz alternativ angelegt würde. Ein rein emotionaler Vergleich – „Miete ist verlorenes Geld“ – greift zu kurz, da auch beim Kauf erhebliche Kosten anfallen, etwa Zinsen, Instandhaltung und die genannten Kaufnebenkosten, die bei einer Vermietung nicht in dieser Form entstehen würden.

Ein sauberer Vergleich stellt die monatliche Gesamtbelastung des Kaufs (Zins, Tilgung, Instandhaltungsrücklage, Nebenkosten) der Miete zuzüglich der Rendite gegenüber, die aus dem investierten Eigenkapital und der gesparten monatlichen Differenz erzielbar wäre, würde man stattdessen mieten und diesen Betrag am Kapitalmarkt anlegen.

18.4 Der Hebeleffekt und seine Kehrseite

Ein zentraler Vorteil der Immobilienfinanzierung liegt im sogenannten Hebeleffekt: Mit vergleichsweise wenig Eigenkapital wird ein deutlich größeres Vermögensobjekt kontrolliert, dessen gesamte Wertsteigerung dem Eigenkapitalgeber zugutekommt. Steigt der Immobilienwert, wirkt sich das prozentual gerechnet auf das eingesetzte Eigenkapital besonders stark aus. Der Hebeleffekt funktioniert allerdings in beide Richtungen: Fällt der Immobilienwert, oder kommt es zu unerwarteten Ausfällen bei der Anschlussfinanzierung, kann sich dieselbe Hebelwirkung auch nachteilig auswirken. Eine solide Finanzierung berücksichtigt daher stets einen finanziellen Puffer für unvorhergesehene Ereignisse wie Zinsanstiege, Mietausfälle bei vermieteten Objekten oder unerwartete Reparaturen.

18.5 Praxisbeispiel: Der Hebeleffekt in Zahlen

Eine Käuferin erwirbt eine Immobilie im Wert von 400.000 Euro, finanziert mit 80.000 Euro Eigenkapital und 320.000 Euro Fremdkapital. Steigt der Immobilienwert innerhalb weniger Jahre um 10 Prozent auf 440.000 Euro, entspricht dieser Wertzuwachs von 40.000 Euro bezogen auf ihr eingesetztes Eigenkapital von 80.000 Euro einer Wertsteigerung von 50 Prozent – der Hebeleffekt wirkt hier deutlich verstärkend. Fällt der Immobilienwert dagegen um 10 Prozent, entspricht dies bezogen auf das Eigenkapital einem Verlust von ebenfalls 50 Prozent, obwohl sich der

Immobilienwert selbst nur um ein Zehntel verändert hat – ein anschauliches Beispiel dafür, wie stark sich der Hebeleffekt in beide Richtungen auswirken kann.

Auf den Punkt gebracht

- Kaufnebenkosten sollten möglichst vollständig aus Eigenkapital gedeckt werden.
- Zinsbindung und Tilgungshöhe bestimmen maßgeblich Planungssicherheit und Gesamtkosten der Finanzierung.
- Ein fairer Vergleich zwischen Kaufen und Mieten berücksichtigt alle Kosten und die alternative Anlage der Differenz.
- Der Hebeleffekt einer Immobilienfinanzierung wirkt in beide Richtungen – nach oben wie nach unten.

Reflexionsfragen für dich

- Wie viel Eigenkapital habe ich aktuell für eine mögliche Immobilienfinanzierung zur Verfügung?
- Habe ich schon einmal einen ehrlichen Vergleich zwischen Kaufen und Mieten für meine Situation gerechnet?

Kapitel 19: Nachhaltige Geldanlage

Nachhaltigkeit spielt bei der Geldanlage für viele Menschen eine zunehmend wichtige Rolle. Dieses Kapitel ordnet die wichtigsten Konzepte und Begriffe rund um nachhaltiges Investieren ein und zeigt, worauf es bei der praktischen Umsetzung ankommt.

19.1 Was bedeutet nachhaltige Geldanlage überhaupt?

Unter nachhaltiger Geldanlage werden verschiedene Ansätze zusammengefasst, die neben finanziellen Kriterien auch ökologische, soziale und Unternehmensführungsaspekte berücksichtigen – häufig unter dem Kürzel ESG (Environmental, Social, Governance) zusammengefasst. Dabei existieren sehr unterschiedliche Strategien: von einfachen Ausschlusskriterien, etwa dem Verzicht auf Investitionen in bestimmte Branchen wie Rüstung oder Kohle, über die gezielte Auswahl besonders nachhaltig wirtschaftender Unternehmen (Best-in-Class-Ansatz), bis hin zu themenbezogenen Investments, etwa gezielt in erneuerbare Energien oder Wasseraufbereitung.

19.2 Herausforderungen bei der praktischen Umsetzung

Eine der größten praktischen Herausforderungen besteht darin, dass unterschiedliche Anbieter und Ratingagenturen ESG-Kriterien unterschiedlich definieren und gewichten, wodurch zwei als „nachhaltig“ vermarktete Fonds inhaltlich sehr unterschiedlich zusammengesetzt sein können. Es lohnt sich daher, bei nachhaltigen Produkten genau zu prüfen, welche konkreten Kriterien und Ausschlüsse tatsächlich angewendet werden, anstatt sich allein auf die Bezeichnung oder das Marketing zu verlassen.

Ein weiterer Aspekt betrifft die sogenannte Diversifikation innerhalb nachhaltiger Strategien: Je strenger die Ausschlusskriterien gefasst werden, desto kleiner wird tendenziell der investierbare Kreis an Unternehmen, was sich potenziell auf die Diversifikation und damit auf das Risikoprofil des Portfolios auswirken kann.

19.3 Rendite und Nachhaltigkeit – ein Widerspruch?

Eine häufig gestellte Frage lautet, ob nachhaltiges Investieren zwangsläufig mit einer niedrigeren Rendite einhergeht. Die vorliegende Datenlage dazu ist gemischt und hängt stark von der jeweiligen Marktphase, der genauen Ausgestaltung der Strategie und dem betrachteten Zeitraum ab. Weder lässt sich pauschal behaupten, nachhaltige Strategien seien grundsätzlich renditeschwächer, noch dass sie grundsätzlich überlegen wären. Wer sich für nachhaltiges Investieren entscheidet, sollte dies in erster Linie aus persönlicher Überzeugung tun und sich gleichzeitig bewusst sein, dass eine engere Titelauswahl potenziell zu einer anderen Rendite- und Risikostruktur führen kann als ein breiter, unbeschränkter Marktindex.

19.4 Praktische Herangehensweise

Wer nachhaltig investieren möchte, sollte sich zunächst klarmachen, welche Themen und Ausschlüsse ihm persönlich am wichtigsten sind, und anschließend konkrete Produkte auf dieser Grundlage vergleichen – etwa anhand der veröffentlichten Anlagerichtlinien und Ausschlusskriterien eines Fonds. Auch bei nachhaltigen Produkten gelten die in den vorherigen Kapiteln beschriebenen Grundprinzipien unverändert: eine breite Streuung, ein Blick auf die laufenden Kosten sowie eine Anlagestrategie, die zum eigenen Zeithorizont und zur eigenen Risikotragfähigkeit passt.

19.4.1 Impact Investing als weitergehender Ansatz

Über klassische ESG-Ansätze hinaus verfolgt das sogenannte Impact Investing das Ziel, mit der Geldanlage nicht nur negative Auswirkungen zu vermeiden, sondern aktiv eine messbare, positive gesellschaftliche oder ökologische Wirkung zu erzielen, etwa durch gezielte Investitionen in erneuerbare Energieprojekte oder soziale Unternehmen. Diese Wirkung lässt sich jedoch deutlich

schwerer objektiv messen als eine reine Rendite- oder Risikokennzahl, weshalb Anleger hier besonders genau prüfen sollten, welche konkreten Wirkungsnachweise ein Anbieter tatsächlich liefert, anstatt sich allein auf werbliche Aussagen zu verlassen.

19.5 Praxisbeispiel: Zwei nachhaltige Strategien im Vergleich

Zwei Anleger möchten beide nachhaltig investieren, kommen aber zu unterschiedlichen Produkten. Anleger A wählt einen breiten ESG-Index, der lediglich wenige, klar definierte Branchen wie Rüstung und Tabak ausschließt und dadurch weiterhin mehrere tausend Unternehmen umfasst. Anlegerin B entscheidet sich für einen thematisch sehr eng gefassten Fonds, der ausschließlich in Unternehmen aus dem Bereich erneuerbare Energien investiert. Beide Ansätze sind legitim, unterscheiden sich aber erheblich in ihrer Diversifikation: Während das Portfolio von Anleger A weiterhin breit gestreut bleibt, konzentriert sich das Portfolio von Anlegerin B auf eine einzelne Branche und ist entsprechend stärker von deren spezifischer Entwicklung abhängig – ein Kompromiss, den sie bewusst eingegangen ist, weil ihr das Thema besonders wichtig ist.

Auf den Punkt gebracht

- ESG-Kriterien werden von verschiedenen Anbietern unterschiedlich definiert – ein genauer Blick lohnt sich.
- Strengere Ausschlusskriterien können die Diversifikation eines Portfolios verringern.
- Die Datenlage zur Rendite nachhaltiger Strategien im Vergleich zum breiten Markt ist gemischt.
- Grundprinzipien wie Streuung, Kosten und passender Zeithorizont gelten auch bei nachhaltigen Investments.

Reflexionsfragen für dich

- Welche Themen oder Ausschlüsse sind mir bei einer nachhaltigen Geldanlage persönlich am wichtigsten?
- Habe ich die tatsächlichen Kriterien meiner als nachhaltig bezeichneten Anlagen schon einmal genauer geprüft?

Kapitel 20: Digitalisierung der Geldanlage – Robo-Advisor, Neobroker und Apps

In den letzten Jahren hat sich die Art, wie Privatanleger investieren, durch digitale Angebote spürbar verändert. Dieses Kapitel ordnet die wichtigsten neuen Angebotsformen ein und zeigt, wofür sie sich eignen – und wo ihre Grenzen liegen.

20.1 Neobroker: Günstiger Zugang zum Wertpapierhandel

Sogenannte Neobroker haben den Zugang zum Wertpapierhandel für Privatanleger deutlich vereinfacht und verbilligt: niedrige oder keine Ordergebühren, eine intuitive App-Bedienung und oft schon kleine Mindestbeträge für Sparpläne. Diese Entwicklung hat den Einstieg in die Geldanlage für viele Menschen erheblich erleichtert. Gleichzeitig kann die spielerische, App-basierte Gestaltung mancher Anbieter dazu verleiten, häufiger zu handeln, als es der eigenen langfristigen Strategie zuträglich ist – ein Punkt, der an die in Kapitel 15 beschriebenen Verhaltensmuster wie Overconfidence anknüpft.

20.2 Robo-Advisor: Automatisierte Portfolioverwaltung

Robo-Advisor bieten eine automatisierte Vermögensverwaltung an: Nach einer meist digitalen Abfrage von Zielen und Risikoneigung wird automatisch ein passendes, meist auf ETFs basierendes Portfolio zusammengestellt und häufig auch automatisch im Rahmen eines Rebalancings gepflegt. Diese Angebote senken die Einstiegshürde für eine strukturierte Geldanlage, ersetzen aber keine umfassende, individuelle Finanzplanung, die auch Themen wie Absicherung, steuerliche Besonderheiten oder komplexe Lebenssituationen berücksichtigt – die Abfrage bei Robo-Advisor bleibt in der Regel standardisiert und stark vereinfacht.

20.3 Was digitale Angebote gut können – und was nicht

Digitale Angebote sind in der Regel gut darin, kostengünstigen Zugang zu breit gestreuten Standardportfolios zu ermöglichen, Prozesse wie Rebalancing zu automatisieren und die Hemmschwelle für den Einstieg in die Geldanlage zu senken. Weniger gut geeignet sind sie in der Regel für komplexere, individuelle Fragestellungen: das Zusammenspiel mehrerer Vermögenswerte, bestehende Verträge und deren Bewertung, steuerliche Sonderfälle, oder Situationen, in denen persönliche Umstände – etwa familiäre Verpflichtungen, gesundheitliche Aspekte oder eine geplante Selbstständigkeit – eine differenzierte, menschliche Einschätzung erfordern.

20.3.1 Künstliche Intelligenz in der Finanzberatung

Zunehmend kommen auch KI-gestützte Werkzeuge zum Einsatz, etwa zur Beantwortung allgemeiner Finanzfragen oder zur ersten groben Einordnung einer Situation. Solche Werkzeuge

können hilfreich sein, um sich schnell einen ersten Überblick über ein Thema zu verschaffen oder Fachbegriffe verständlich erklärt zu bekommen, ersetzen aber ebenso wenig wie ein Robo-Advisor eine individuelle, auf die persönliche Gesamtsituation abgestimmte Beratung. Insbesondere bei rechtlich und steuerlich komplexen Fragestellungen sowie bei der Bewertung sehr individueller Lebensumstände bleibt der Abgleich mit einer qualifizierten, menschlichen Beratung empfehlenswert, da automatisierte Antworten grundsätzliche Zusammenhänge zwar korrekt wiedergeben können, aber nicht zwangsläufig alle individuellen Besonderheiten einer konkreten Situation erfassen.

20.4 Digitale Tools sinnvoll in eine Strategie einbinden

Digitale Angebote und persönliche Beratung schließen sich nicht gegenseitig aus. Viele Menschen nutzen Neobroker oder Robo-Advisor zur kostengünstigen technischen Umsetzung einer Strategie, während die grundlegende Strategieentwicklung – wie in Kapitel 30 beschrieben – im Rahmen einer individuellen Beratung erfolgt. Diese Kombination verbindet die Kosteneffizienz digitaler Umsetzung mit der Tiefe einer persönlichen, ganzheitlichen Analyse.

20.5 Praxisbeispiel: Vom Robo-Advisor zur individuellen Strategie

Ein Anleger nutzt zunächst einen Robo-Advisor, der ihm nach einer kurzen Abfrage ein Standardportfolio mit mittlerem Risiko empfiehlt. Einige Jahre später hat sich seine Situation verändert: Er hat geheiratet, ein Kind bekommen und eine Immobilie mitfinanziert. Der standardisierte Fragebogen des Robo-Advisors bildet diese neue, komplexere Gemengelage aus unterschiedlichen Zielen und Verpflichtungen nicht mehr adäquat ab. In einer individuellen Beratung wird daraufhin eine differenziertere Strategie erarbeitet, die einzelne Ziele – Absicherung der Familie, Immobilientilgung, Altersvorsorge – getrennt betrachtet, während die technische Umsetzung weiterhin größtenteils über kostengünstige digitale Bausteine erfolgt.

Auf den Punkt gebracht

- Neobroker senken die Kosten- und Zugangshürden zum Wertpapierhandel erheblich.
- Robo-Advisor automatisieren Portfolioaufbau und Rebalancing auf Basis standardisierter Abfragen.
- Digitale Angebote stoßen bei komplexen, individuellen Fragestellungen an ihre Grenzen.
- Digitale Umsetzung und persönliche Beratung lassen sich sinnvoll miteinander kombinieren.

Reflexionsfragen für dich

- Nutze ich digitale Angebote aktuell eher zur Umsetzung einer klaren Strategie oder eher impulsiv?
- Wo stoßen digitale Tools in meiner persönlichen Situation an ihre Grenzen?

Kapitel 21: Marktkrisen historisch einordnen

Kaum ein Thema löst bei Anlegern mehr Verunsicherung aus als eine Börsenkrise. Dieses Kapitel ordnet Marktkrisen in einen längerfristigen Zusammenhang ein und zeigt, welche wiederkehrenden Muster sich beobachten lassen.

21.1 Krisen sind ein wiederkehrender Bestandteil der Kapitalmärkte

Über die vergangenen Jahrzehnte haben Aktienmärkte wiederholt deutliche, teils zweistellige prozentuale Rückgänge erlebt, ausgelöst durch unterschiedlichste Ursachen: wirtschaftliche Abschwünge, geopolitische Ereignisse, Finanzkrisen oder globale Gesundheitskrisen. So unterschiedlich die jeweiligen Auslöser waren, so ähnlich verlief in der Rückschau häufig das grundsätzliche Muster: einem teils abrupten Rückgang folgte, mit unterschiedlicher Dauer, eine spätere Erholung, die die vorherigen Verluste im breiten Marktdurchschnitt langfristig wieder ausgeglichen hat.

Diese Beobachtung ist keine Garantie für die Zukunft – vergangene Entwicklungen lassen grundsätzlich keine sichere Vorhersage künftiger Ergebnisse zu –, sie relativiert jedoch die verbreitete Annahme, eine Marktkrise bedeute zwangsläufig einen dauerhaften Vermögensverlust für langfristig orientierte, breit gestreute Anleger.

21.2 Warum die eigene Reaktion wichtiger ist als die Krise selbst

Wie in Kapitel 15 beschrieben, entscheidet in der Praxis häufig weniger die Krise selbst über den langfristigen Anlageerfolg, sondern die eigene Reaktion darauf. Ein Verkauf in der Tiefphase einer Krise wandelt einen zunächst nur buchhalterischen, unrealisierten Verlust in einen tatsächlichen, endgültigen Verlust um. Wer dagegen an seiner Strategie festhält oder, sofern die eigene Risikotragfähigkeit dies erlaubt, während einer Krise sogar zu günstigeren Kursen weiter investiert, hat in der Vergangenheit von der anschließenden Erholung überproportional profitiert.

21.3 Der Unterschied zwischen Marktrisiko und individuellem Risiko

Eine breite Marktkrise betrifft alle Marktteilnehmer gleichermaßen und lässt sich durch Diversifikation nicht vollständig vermeiden – sie stellt, wie in Kapitel 8 beschrieben, das systematische Marktrisiko dar. Individuelles, unsystematisches Risiko, etwa durch eine zu geringe Diversifikation oder unzureichende Liquidität, lässt sich dagegen durch die in diesem Buch beschriebenen Prinzipien deutlich reduzieren. Eine solide Finanzstrategie kann eine Krise nicht verhindern, wohl aber dafür sorgen, dass man sie finanziell und emotional übersteht, ohne zu überstürzten, nachteiligen Entscheidungen gezwungen zu sein.

21.4 Wie du dich auf die nächste Krise vorbereitest

Die beste Vorbereitung auf eine zukünftige Marktkrise erfolgt nicht während der Krise selbst, sondern davor: ein ausreichender Notgroschen, wie in Kapitel 1 beschrieben, verhindert, dass Investments in einer ungünstigen Marktphase notgedrungen verkauft werden müssen. Eine zur eigenen Risikotragfähigkeit passende Anlagestrategie, wie in Kapitel 4 und 8 erläutert, erhöht die Wahrscheinlichkeit, eine Krise auch emotional durchzustehen. Und eine schriftlich festgehaltene, langfristige Strategie erschwert es, sich in einer emotional aufgeladenen Marktphase von kurzfristigen Impulsen leiten zu lassen.

21.5 Praxisbeispiel: Eine schriftliche Strategie als Anker

Ein Anleger formuliert vor Beginn seines Investments eine kurze, schriftliche Anlagerichtlinie: seinen Zeithorizont, seine Zielallokation zwischen Aktien und Anleihen, sowie den ausdrücklichen Vorsatz, in einer Krise nicht zu verkaufen, sondern seinen Sparplan unverändert fortzuführen. Als Jahre später eine deutliche Marktkorrektur eintritt, liest er dieses Dokument erneut und erinnert sich an seine eigene, in ruhigeren Zeiten getroffene Entscheidung – was ihm hilft, an seiner Strategie festzuhalten, anstatt sich von der aktuellen emotionalen Anspannung leiten zu lassen.

Auf den Punkt gebracht

- Marktkrisen sind historisch ein wiederkehrender, wenn auch unregelmäßiger Bestandteil der Kapitalmärkte.
- Nicht die Krise selbst, sondern die eigene Reaktion darauf prägt maßgeblich den langfristigen Anlageerfolg.
- Systematisches Marktrisiko lässt sich nicht vollständig vermeiden, individuelles Risiko dagegen deutlich reduzieren.
- Notgroschen, passende Strategie und schriftliche Planung sind die beste Vorbereitung auf künftige Krisen.

Reflexionsfragen für dich

- Wie habe ich vergangene Marktphasen mit starken Schwankungen persönlich erlebt?
- Was würde mir helfen, in der nächsten Krise an meiner Strategie festzuhalten?

Teil III

Absicherung und Vorsorge

Kapitel 22: Altersvorsorge – Das Drei-Säulen-Modell

Die Altersvorsorge zählt zu den wichtigsten und gleichzeitig am wenigsten verstandenen Finanzthemen. Das deutsche Vorsorgesystem basiert auf einem Drei-Säulen-Modell: der gesetzlichen, der betrieblichen und der privaten Vorsorge. Wer diese drei Säulen versteht, kann realistisch einschätzen, wie es um die eigene Versorgungslücke im Ruhestand steht.

22.1 Säule 1: Die gesetzliche Rentenversicherung

Die gesetzliche Rentenversicherung ist ein Umlagesystem: Die Beiträge der heute Erwerbstätigen finanzieren direkt die Renten der heutigen Rentner, es wird also kein individuelles Kapital für die eigene Rente angespart. Die Höhe der späteren gesetzlichen Rente hängt maßgeblich von der Anzahl der eingezahlten Beitragsjahre sowie der Höhe des jeweiligen Einkommens im Verhältnis zum Durchschnittseinkommen ab.

Aufgrund der demografischen Entwicklung – einer alternden Gesellschaft bei gleichzeitig sinkender Geburtenrate – steht das Umlagesystem vor strukturellen Herausforderungen. Für die meisten Menschen ist es angezeigt, davon auszugehen, dass die gesetzliche Rente allein nicht ausreichen wird, um den gewohnten Lebensstandard im Ruhestand vollständig zu halten. Die individuelle Renteninformation, die die Deutsche Rentenversicherung regelmäßig versendet, gibt einen ersten groben Anhaltspunkt für die zu erwartende Höhe, sollte aber kritisch betrachtet werden, da sie auf Annahmen basiert, die sich über die Zeit verändern können.

22.2 Säule 2: Die betriebliche Altersvorsorge

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ermöglicht es Arbeitnehmern, einen Teil ihres Bruttoeinkommens steuer- und sozialversicherungsbegünstigt für die Altersvorsorge umzuwandeln, häufig ergänzt durch einen Arbeitgeberzuschuss. Es gibt verschiedene Durchführungswege, etwa die Direktversicherung, die Pensionskasse oder den Pensionsfonds, die sich in Details unterscheiden.

Der wesentliche Charme der betrieblichen Altersvorsorge liegt in der Förderung während der Ansparphase. Wichtig zu beachten ist jedoch, dass Leistungen aus der bAV in der Auszahlungsphase in der Regel voll steuer- und sozialversicherungspflichtig sind, was den tatsächlichen Vorteil im Einzelfall relativiert. Ob und in welchem Umfang eine betriebliche Altersvorsorge sinnvoll ist, hängt stark von individuellen Faktoren ab, insbesondere davon, ob und wie hoch der Arbeitgeber einen Zuschuss leistet.

22.3 Säule 3: Die private Altersvorsorge

Die dritte Säule umfasst alle privat organisierten Formen der Altersvorsorge, von geförderten Produkten wie der Basisrente oder der klassischen Riester-Rente bis hin zu vollständig freien Formen wie einem ETF-Sparplan, einer fondsgebundenen Rentenversicherung oder dem Aufbau von Immobilienvermögen.

Geförderte Produkte bieten steuerliche Vorteile, sind aber häufig mit bestimmten Einschränkungen verbunden, etwa hinsichtlich der Verfügbarkeit vor Rentenbeginn oder der Ausgestaltung der Auszahlungsphase. Freie Formen wie ein ETF-Sparplan bieten dagegen maximale Flexibilität, aber ohne die spezifischen staatlichen Zulagen oder Steuervorteile bestimmter geförderter Produkte. Welche Kombination aus diesen Bausteinen im Einzelfall sinnvoll ist, hängt von der individuellen Einkommens- und Familiensituation, der beruflichen Stellung (angestellt oder selbstständig) sowie den persönlichen Zielen ab.

22.3.1 Die Riester-Rente im Detail

Die Riester-Rente richtet sich in erster Linie an gesetzlich Rentenversicherte und bietet staatliche Zulagen sowie unter bestimmten Voraussetzungen einen zusätzlichen steuerlichen Sonderausgabenabzug. Besonders für Familien mit Kindern kann sich die Förderung durch die Kinderzulagen lohnen. Kritisch zu betrachten sind bei manchen Riester-Verträgen die vergleichsweise hohen Abschluss- und Verwaltungskosten sowie die Pflicht, im Rentenalter mindestens die eingezahlten Beiträge und Zulagen als Kapitalgarantie ausgezahlt zu bekommen, was die Anlagestrategie des Anbieters tendenziell konservativer und damit renditeärmer ausfallen lässt, als es ein freier Sparplan ermöglichen würde. Ob sich ein Riester-Vertrag lohnt, hängt stark von der individuellen Förderquote, den Vertragskosten und der familiären Situation ab.

22.3.2 Die Basisrente (Rürup-Rente) im Detail

Die Basisrente, häufig auch Rürup-Rente genannt, richtet sich besonders an Selbstständige und gut verdienende Angestellte, da eingezahlte Beiträge bis zu einem bestimmten Höchstbetrag steuerlich als Sonderausgaben geltend gemacht werden können. Im Gegenzug ist das angesparte Kapital nicht vor Rentenbeginn verfügbar und wird ausschließlich als lebenslange Rente ausgezahlt, nicht als Einmalkapital. Diese fehlende Flexibilität ist ein wesentlicher Unterschied zu einem freien ETF-Sparplan und sollte bei der Entscheidung explizit berücksichtigt werden, insbesondere da sich die individuellen finanziellen Bedürfnisse im Ruhestand über Jahrzehnte verändern können.

22.6 Erwerbsminderung und ihre Auswirkung auf die gesetzliche Rente

Neben der Altersrente kennt die gesetzliche Rentenversicherung auch die Erwerbsminderungsrente, die bei dauerhafter gesundheitlicher Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit greifen kann. Die Höhe dieser Rente fällt in der Praxis für die meisten Menschen deutlich niedriger aus als das zuvor erzielte Einkommen und reicht in aller Regel nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Dieser Umstand unterstreicht, wie eng die in Kapitel 23 behandelte Berufsunfähigkeitsversicherung mit der Altersvorsorge zusammenhängt: Eine Erwerbsminderung in jüngeren Jahren würde nicht nur das laufende Einkommen, sondern auch den weiteren Aufbau der Altersvorsorge unterbrechen – ein Risiko, das eine private Zusatzabsicherung besonders wichtig macht.

22.4 Die eigene Versorgungslücke ermitteln

Ein zentraler Schritt in der Altersvorsorgeplanung ist die Ermittlung der individuellen Versorgungslücke: der Differenz zwischen dem gewünschten Einkommen im Ruhestand und der Summe aller zu erwartenden Leistungen aus den drei Säulen. Als grobe Orientierung wird häufig angenommen, dass im Ruhestand etwa 60 bis 80 Prozent des letzten Nettoeinkommens benötigt werden, um den gewohnten Lebensstandard zu halten – wobei dieser Wert je nach individueller Lebenssituation, geplanten Ausgaben und verbleibenden Verpflichtungen wie einer abbezahlten Immobilie erheblich variieren kann.

Ist die Versorgungslücke einmal grob beziffert, lässt sich daraus ableiten, welcher monatliche Sparbetrag über welchen Zeitraum und bei welcher angenommenen Rendite notwendig wäre, um diese Lücke zu schließen. Diese Rechnung macht das oft abstrakte Thema Altersvorsorge konkret und greifbar.

22.5 Praxisbeispiel: Eine Versorgungslücke berechnen

Eine 40-jährige Angestellte rechnet mit einem letzten Nettoeinkommen von 3.200 Euro vor Renteneintritt und möchte im Ruhestand über etwa 70 Prozent davon verfügen, also rund 2.240 Euro monatlich. Aus ihrer Renteninformation und einer groben Schätzung ihrer betrieblichen Altersvorsorge ergibt sich ein erwartetes Einkommen aus den ersten beiden Säulen von rund 1.500 Euro monatlich. Die verbleibende Versorgungslücke beträgt somit etwa 740 Euro monatlich, die über die private, dritte Säule geschlossen werden müsste. Auf Basis dieser Lücke, ihres verbleibenden Zeithorizonts von rund 27 Jahren bis zur Rente und einer vorsichtig angenommenen Rendite lässt sich daraus ein konkreter monatlicher Sparbetrag ableiten, den sie zusätzlich zurücklegen sollte.

Auf den Punkt gebracht

- Das deutsche Vorsorgesystem stützt sich auf drei Säulen: gesetzlich, betrieblich, privat.

- Die gesetzliche Rente allein reicht für die meisten Menschen langfristig voraussichtlich nicht aus.
- Betriebliche Altersvorsorge kann sich lohnen, hängt aber stark vom Arbeitgeberzuschuss ab.
- Ermittle deine individuelle Versorgungslücke, um eine konkrete Sparstrategie abzuleiten.

Reflexionsfragen für dich

- Habe ich meine letzte Renteninformation gelesen und verstanden?
- Weiß ich ungefähr, wie hoch meine persönliche Versorgungslücke im Ruhestand ausfallen könnte?

Kapitel 23: Versicherungen – Was wirklich wichtig ist

Der deutsche Versicherungsmarkt ist unübersichtlich, und viele Menschen sind entweder in wichtigen Bereichen unterversichert oder zahlen für Policen, die im Ernstfall wenig Nutzen bringen. Dieses Kapitel ordnet die wichtigsten Versicherungsarten nach ihrer tatsächlichen Relevanz.

23.1 Existenzbedrohende Risiken zuerst absichern

Eine sinnvolle Versicherungsstrategie orientiert sich nicht daran, wie wahrscheinlich ein Schaden ist, sondern daran, wie existenzbedrohend seine finanziellen Folgen wären. Ereignisse, die selten eintreten, aber im Ernstfall die gesamte finanzielle Existenz gefährden können, sollten vorrangig versichert werden. Ereignisse, deren finanzielle Folgen auch aus eigenen Mitteln, etwa dem Notgroschen, tragbar wären, müssen dagegen nicht zwingend versichert werden.

23.2 Die private Haftpflichtversicherung

Die private Haftpflichtversicherung gilt gemeinhin als eine der wichtigsten Versicherungen überhaupt, da sie vor den finanziellen Folgen von Schäden schützt, die man unabsichtlich Dritten zufügt – und diese Schäden können, etwa bei Personenschäden, potenziell existenzbedrohende Höhen erreichen, die weit über das eigene Vermögen hinausgehen. Bei vergleichsweise niedrigen Jahresbeiträgen steht dem ein sehr hohes abgesichertes Risiko gegenüber, was diese Versicherung zu einer der Policen mit dem besten Kosten-Nutzen-Verhältnis macht.

23.2.1 Gesetzliche versus private Krankenversicherung

Die Krankenversicherung gehört in Deutschland zur Pflichtabsicherung und wird hier dennoch gesondert betrachtet, da die Entscheidung zwischen gesetzlicher und privater

Krankenversicherung für bestimmte Berufsgruppen – etwa Selbstständige, Beamte oder gut verdienende Angestellte oberhalb der Versicherungspflichtgrenze – eine langfristig bedeutsame finanzielle Weichenstellung darstellt. Die private Krankenversicherung kann in jungen, gesunden Jahren oft günstiger sein und bietet teils erweiterte Leistungen, mit zunehmendem Alter steigen die Beiträge jedoch tendenziell deutlicher als in der gesetzlichen Krankenversicherung, und ein späterer Rückwechsel in die gesetzliche Krankenversicherung ist nur unter engen Voraussetzungen möglich. Diese Entscheidung sollte daher nicht allein anhand der aktuellen monatlichen Beitragshöhe getroffen werden, sondern unter Berücksichtigung der gesamten voraussichtlichen Lebensspanne und der eigenen beruflichen Perspektive.

23.3 Die Berufsunfähigkeitsversicherung

Das Risiko, aus gesundheitlichen Gründen den eigenen Beruf nicht mehr ausüben zu können, wird häufig unterschätzt, obwohl es statistisch relevanter ist, als viele annehmen. Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente bietet in den meisten Fällen nur eine sehr begrenzte finanzielle Absicherung und reicht in der Regel nicht aus, um den Lebensstandard zu halten. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung gilt daher für die meisten Erwerbstätigen, insbesondere für Menschen, deren Einkommen von der eigenen Arbeitskraft abhängt, als eine der wichtigsten Absicherungen überhaupt. Sie sollte möglichst früh und in gesundem Zustand abgeschlossen werden, da sich die Konditionen mit zunehmendem Alter und bestehenden Vorerkrankungen verschlechtern oder ein Abschluss ganz erschwert werden kann.

23.4 Risikolebensversicherung

Eine Risikolebensversicherung zahlt im Todesfall der versicherten Person eine vereinbarte Summe an die Hinterbliebenen aus. Sie ist besonders relevant für Menschen mit finanziellen Abhängigkeiten – etwa Familien mit Kindern, bei denen ein Partner beim Tod des anderen wirtschaftlich stark eingeschränkt wäre, oder bei gemeinsam finanzierten Immobilienkrediten, bei denen der überlebende Partner die Raten sonst allein tragen müsste. Anders als eine Kapitallebensversicherung dient die Risikolebensversicherung ausschließlich der Absicherung, nicht dem Vermögensaufbau, was sie in der Regel deutlich günstiger macht.

23.5 Weitere relevante Versicherungen

Je nach individueller Lebenssituation können weitere Versicherungen sinnvoll sein: eine Hausratversicherung zum Schutz des beweglichen Eigentums in der Wohnung, insbesondere bei höherwertigem Hausrat; eine Wohngebäudeversicherung für Immobilienbesitzer zum Schutz vor Schäden am Gebäude selbst; sowie je nach Berufsgruppe spezifische Absicherungen wie eine Berufshaftpflicht für Selbstständige und Freiberufler.

23.5.1 Die Rechtsschutzversicherung

Eine Rechtsschutzversicherung übernimmt, je nach vereinbartem Umfang, die Kosten für Anwalt, Gericht und Gutachter in verschiedenen Lebensbereichen, etwa im Arbeits-, Miet- oder Verkehrsrecht. Ob sich eine solche Versicherung lohnt, hängt stark von der individuellen Lebenssituation ab: Wer beispielsweise zur Miete wohnt und beruflich in einem Bereich mit häufigeren arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen tätig ist, profitiert tendenziell stärker als jemand mit sehr stabilen, konfliktarmen Lebensverhältnissen. Wichtig ist auch hier, existenzbedrohende von lediglich unangenehmen, aber finanziell verkraftbaren Streitfällen zu unterscheiden, wie es das eingangs in diesem Kapitel beschriebene Grundprinzip nahelegt.

23.6 Versicherungen, die häufig unnötig sind

Umgekehrt gibt es Versicherungsprodukte, die für viele Menschen wenig sinnvoll sind, weil ihr abgesichertes Risiko begrenzt ist oder die Kosten in keinem angemessenen Verhältnis zum Nutzen stehen: etwa Handyversicherungen, Glasbruchversicherungen für Einzelgegenstände, oder Reiserücktrittsversicherungen für sehr günstige Reisen, deren Ausfall finanziell leicht verkraftbar wäre. Auch bestimmte, mit Versicherungsmantel verkaufte Kapitalanlageprodukte vermischen häufig Absicherung und Geldanlage auf eine Weise, die für den Kunden intransparent und teurer ist, als beides getrennt zu organisieren.

Eine gute Faustregel lautet: Versichere existenzielle Risiken konsequent, und trage kleinere, verkraftbare Risiken lieber selbst, anstatt für viele kleine Policen unnötig hohe Gesamtprämien zu zahlen.

23.7 Praxisbeispiel: Ein Versicherungs-Check

Eine Familie mit zwei Kindern stellt bei einer Überprüfung fest, dass sie über eine Handyversicherung, eine Glasbruchversicherung und eine Reiserücktrittsversicherung für eine günstige Inlandsreise verfügt – zusammen rund 22 Euro monatlich –, gleichzeitig aber keine Berufsunfähigkeitsversicherung für den hauptverdienenden Elternteil und keine Risikolebensversicherung besitzt, obwohl noch eine Immobilie mit hoher Restschuld gemeinsam finanziert wird. Nach dem Check kündigt die Familie die drei kleineren, wenig sinnvollen Policen und investiert die freiwerdenden Mittel in eine Berufsunfähigkeitsversicherung sowie eine Risikolebensversicherung – und schließt damit die tatsächlich existenzbedrohende Lücke in ihrer Absicherung.

Auf den Punkt gebracht

- Versichere vorrangig Risiken, die existenzbedrohend wären – nicht solche, die lediglich wahrscheinlich sind.
- Private Haftpflicht, Berufsunfähigkeit und bei Abhängigen die Risikolebensversicherung zählen zu den wichtigsten Policen.

- Kleinere, gut verkraftbare Risiken müssen nicht zwingend versichert werden.
- Vermische Versicherung und Geldanlage nach Möglichkeit nicht in einem Produkt.

Reflexionsfragen für dich

- Wann habe ich zuletzt alle meine bestehenden Versicherungen im Überblick geprüft?
- Bin ich gegen die für mich existenzbedrohenden Risiken ausreichend abgesichert?

Kapitel 24: Finanzen bei einschneidenden Lebensereignissen

Bestimmte Lebensereignisse verändern die finanzielle Situation grundlegend und erfordern eine bewusste Anpassung der bisherigen Strategie. Dieses Kapitel geht auf die wichtigsten dieser Ereignisse ein.

24.1 Heirat und eingetragene Partnerschaft

Mit einer Heirat verändern sich häufig steuerliche Rahmenbedingungen, etwa durch die Wahl der Steuerklassenkombination oder die Möglichkeit einer gemeinsamen Veranlagung. Auch versicherungsseitig lohnt sich eine Überprüfung, etwa hinsichtlich einer möglichen Familienversicherung oder der Anpassung von Risikolebensversicherungen, da nun in der Regel eine gegenseitige finanzielle Abhängigkeit entsteht. Zudem stellt sich die Frage nach dem gewählten Güterstand, dessen Details eine rechtliche und nicht nur eine finanzielle Dimension haben und im Zweifel mit einem Rechtsanwalt oder Notar besprochen werden sollten.

24.2 Geburt eines Kindes

Die Geburt eines Kindes verändert nicht nur das Familienleben, sondern auch die finanzielle Planung: veränderte Einkommensverhältnisse durch Elternzeit, gegebenenfalls Elterngeld, ein gestiegener Absicherungsbedarf – insbesondere bei der Risikolebensversicherung – sowie die Frage, ob und wie für die spätere Ausbildung des Kindes vorgesorgt werden soll. Wichtig zu wissen: Ein Sparplan für Kinder sollte klar von der eigenen Altersvorsorge getrennt und entsprechend dem kürzeren Zeithorizont bis zur Volljährigkeit strukturiert werden.

24.3 Scheidung oder Trennung

Eine Scheidung hat weitreichende finanzielle Konsequenzen: den sogenannten Versorgungsausgleich, bei dem während der Ehe erworbene Rentenansprüche in der Regel hälftig geteilt werden, die Aufteilung gemeinsamen Vermögens sowie mögliche Unterhaltsverpflichtungen. Bestehende Verträge, etwa gemeinsame Konten, Kredite oder

Versicherungen, müssen überprüft und gegebenenfalls neu geordnet werden. Auch die eigene Altersvorsorge sollte nach einer Trennung neu bewertet werden, da sich die individuelle Versorgungslücke durch den Versorgungsausgleich verändert haben kann.

24.4 Erbschaft

Eine Erbschaft verändert die finanzielle Situation häufig abrupt und emotional zugleich, was besonnene Entscheidungen erschweren kann. Es empfiehlt sich, unmittelbar nach einer Erbschaft keine übereilten größeren Anlageentscheidungen zu treffen, sondern sich zunächst einen Überblick über den Nachlass, mögliche erbschaftsteuerliche Aspekte sowie bestehende Verpflichtungen zu verschaffen. Erst danach sollte das geerbte Vermögen in die eigene, bereits bestehende Finanzstrategie integriert werden – anstatt es isoliert und ohne Bezug zur übrigen Vermögensstruktur neu anzulegen.

24.5 Jobverlust oder beruflicher Neustart

Ein Jobverlust unterstreicht die Bedeutung eines ausreichenden Notgroschens, wie in Kapitel 1 beschrieben. Während einer Phase der Arbeitslosigkeit oder eines beruflichen Neustarts, etwa durch eine Existenzgründung, sollte die laufende Sparrate realistisch an die veränderte Einkommenssituation angepasst werden, ohne bestehende langfristige Investments überstürzt aufzulösen, sofern der Notgroschen die Übergangszeit abdeckt.

24.6 Praxisbeispiel: Erbschaft mit Bedacht integrieren

Ein Erbe erhält unerwartet einen sechsstelligen Betrag. Anstatt das Geld sofort in ein einzelnes, ihm empfohlenes Produkt zu investieren, parkt er es zunächst für einige Monate auf einem Tagesgeldkonto und verschafft sich in Ruhe einen Überblick über seine gesamte finanzielle Situation – einschließlich seiner bestehenden Altersvorsorge, offener Kredite und seiner grundsätzlichen Ziele. Erst danach integriert er das geerbte Vermögen strukturiert in seine Gesamtstrategie: ein Teil fließt in die Tilgung eines bestehenden, mittelhoch verzinsten Kredits, ein weiterer Teil in den Ausbau seiner Altersvorsorge, und ein kleinerer Teil wird für einen langgehegten, aber bislang aufgeschobenen Wunsch reserviert.

Auf den Punkt gebracht

- Heirat, Geburt, Trennung, Erbschaft und Jobverlust erfordern jeweils eine bewusste Anpassung der Finanzstrategie.
- Nach einer Erbschaft lohnt sich zunächst Ruhe statt überstürzter Anlageentscheidungen.
- Ein ausreichender Notgroschen federt die finanziellen Folgen eines Jobverlusts spürbar ab.
- Bestehende Verträge sollten nach einschneidenden Lebensereignissen konsequent überprüft werden.

Reflexionsfragen für dich

- Welches dieser Ereignisse könnte in den nächsten Jahren realistisch auf mich zukommen?
- Habe ich meine Verträge und meine Strategie nach dem letzten größeren Lebensereignis überprüft?

Kapitel 25: Gemeinsame Finanzen in der Partnerschaft

Geld gehört zu den häufigsten Streitthemen in Partnerschaften – oft nicht wegen fehlender Mittel, sondern wegen unterschiedlicher Erwartungen und mangelnder Kommunikation. Dieses Kapitel gibt Anregungen, wie sich gemeinsame Finanzen in einer Partnerschaft sinnvoll organisieren lassen.

25.1 Unterschiedliche Modelle der Kontoführung

Paare organisieren ihre Finanzen unterschiedlich: vollständig gemeinsame Konten, strikt getrennte Konten, oder ein Mischmodell mit einem gemeinsamen Konto für geteilte Ausgaben wie Miete und Lebensmittel sowie separaten Konten für individuelle Ausgaben. Keines dieser Modelle ist grundsätzlich überlegen – entscheidend ist, dass beide Partner das gewählte Modell als fair empfinden und es zur jeweiligen Einkommenssituation passt. Bei deutlich unterschiedlichen Einkommen hat sich in der Praxis oft eine anteilige statt hälftige Aufteilung gemeinsamer Kosten bewährt, etwa im Verhältnis der jeweiligen Nettoeinkommen.

25.2 Offenheit über Vermögen und Schulden

Eine ehrliche, frühzeitige Offenheit über bestehendes Vermögen, aber auch über bestehende Schulden, bildet die Grundlage für eine funktionierende gemeinsame Finanzplanung. Werden bestehende Schulden verschwiegen oder verharmlost, können sie später, etwa bei einer gemeinsamen Immobilienfinanzierung, zu unangenehmen Überraschungen und Vertrauensproblemen führen. Ebenso hilfreich ist ein offener Austausch über unterschiedliche Einstellungen zu Geld – manche Menschen sind von Natur aus sparsamer, andere konsumfreudiger –, um gemeinsame Kompromisse zu finden, anstatt Konflikte schwelen zu lassen.

25.3 Gemeinsame Ziele definieren

Wie in Kapitel 4 beschrieben, profitiert jede Finanzplanung von klar definierten Zielen – in einer Partnerschaft gilt dies umso mehr, da beide Partner ihre individuellen Vorstellungen einbringen und zu gemeinsamen Zielen zusammenführen sollten. Ein regelmäßiges, bewusst eingeplantes Gespräch über die gemeinsamen Finanzen, etwa einmal im Quartal, kann helfen, beide Partner

auf demselben Stand zu halten und Meinungsverschiedenheiten frühzeitig statt erst im Streitfall zu klären.

25.4 Absicherung der Partnerschaft

Bei finanzieller Abhängigkeit zwischen Partnern – etwa wenn ein Partner in Teilzeit arbeitet, um sich um gemeinsame Kinder zu kümmern – gewinnt die in Kapitel 23 beschriebene Risikolebensversicherung besondere Bedeutung, ebenso wie eine faire Berücksichtigung des nicht oder weniger verdienenden Partners bei der gemeinsamen Altersvorsorge. Gerade bei unverheirateten Paaren empfiehlt sich zudem ein Blick auf die in Kapitel 26 beschriebenen rechtlichen Dokumente, da unverheiratete Partner rechtlich häufig weniger automatisch abgesichert sind als Ehepaare.

25.5 Praxisbeispiel: Ein gemeinsames Finanzmodell finden

Ein Paar mit deutlich unterschiedlichen Einkommen – ein Partner verdient 4.200 Euro netto, der andere 2.400 Euro netto – entscheidet sich gegen eine hälftige Teilung der gemeinsamen Fixkosten, da dies den geringer verdienenden Partner überproportional belasten würde. Stattdessen zahlen beide anteilig entsprechend ihres Einkommensverhältnisses in ein gemeinsames Konto für Miete, Lebensmittel und Versicherungen ein, während beide zusätzlich über ein eigenes Konto für individuelle Ausgaben verfügen. Diese Lösung, gemeinsam erarbeitet und regelmäßig überprüft, wird von beiden als fair empfunden – obwohl sie von einer einfachen Fifty-fifty-Teilung abweicht.

Auf den Punkt gebracht

- Es gibt kein grundsätzlich überlegenes Modell der Kontoführung – Fairness und Passung zählen.
- Offenheit über Vermögen und Schulden ist die Grundlage jeder gemeinsamen Finanzplanung.
- Regelmäßige, bewusste Gespräche über Finanzen beugen Konflikten vor.
- Finanzielle Abhängigkeit zwischen Partnern erfordert besondere Aufmerksamkeit bei Absicherung und Altersvorsorge.

Reflexionsfragen für dich

- Wie gut kennen wir als Paar gegenseitig unser Vermögen, unsere Schulden und unsere finanziellen Ziele?
- Wann haben wir zuletzt bewusst über unsere gemeinsamen Finanzen gesprochen?

Kapitel 26: Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und Testament

Ein oft übersehener, aber wichtiger Baustein der persönlichen Finanzplanung betrifft nicht die Geldanlage selbst, sondern die rechtliche Vorsorge für den Fall, dass man selbst nicht mehr handlungsfähig ist oder verstirbt. Dieses Kapitel gibt einen Überblick über die wichtigsten Dokumente in diesem Zusammenhang.

26.1 Die Vorsorgevollmacht

Mit einer Vorsorgevollmacht bevollmächtigt du eine oder mehrere Personen deines Vertrauens, in gesundheitlichen, finanziellen oder rechtlichen Angelegenheiten für dich zu handeln, falls du selbst dazu vorübergehend oder dauerhaft nicht in der Lage bist – etwa nach einem schweren Unfall oder einer Erkrankung. Ohne eine solche Vollmacht kann selbst der Ehepartner nicht automatisch rechtsverbindlich für dich handeln; stattdessen müsste in vielen Fällen ein gerichtlich bestellter Betreuer eingesetzt werden, was zeitaufwendig ist und nicht zwingend der Person entspricht, die du selbst gewählt hättest.

26.2 Die Patientenverfügung

Eine Patientenverfügung legt schriftlich fest, welche medizinischen Maßnahmen im Falle einer schweren Erkrankung oder eines Unfalls gewünscht oder nicht gewünscht sind, falls du deinen Willen selbst nicht mehr äußern kannst. Sie entlastet Angehörige davon, in einer emotional extrem belastenden Situation eine derart weitreichende Entscheidung ohne klare Orientierung treffen zu müssen.

26.3 Das Testament

Ohne ein Testament greift die gesetzliche Erbfolge, die nicht immer den eigenen Vorstellungen entspricht – insbesondere bei unverheirateten Paaren, Patchwork-Familien oder dem Wunsch, bestimmte Personen oder Organisationen gezielt zu bedenken. Ein Testament ermöglicht es, die Verteilung des eigenen Vermögens im Todesfall selbst zu bestimmen, innerhalb der gesetzlichen Grenzen wie etwa dem Pflichtteilsrecht naher Angehöriger. Bei größeren oder komplexeren Vermögensverhältnissen empfiehlt sich hierfür die Einbindung eines Notars oder Fachanwalts für Erbrecht.

26.4 Warum diese Dokumente Teil der Finanzplanung sind

Diese drei Dokumente werden häufig als rein rechtliche, nicht finanzielle Angelegenheit betrachtet und deshalb häufig aufgeschoben. Tatsächlich hängen sie eng mit der finanziellen Absicherung zusammen, die in den vorherigen Kapiteln beschrieben wurde: Eine Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherung nützt wenig, wenn im Ernstfall niemand rechtlich befugt ist, die entsprechenden Ansprüche geltend zu machen oder das Vermögen im

eigenen Sinne zu verwalten. Eine ganzheitliche Finanzstrategie berücksichtigt daher neben Geldanlage und Versicherungen auch diese rechtliche Absicherung.

26.5 Praxisbeispiel: Die fehlende Vollmacht

Ein Ehemann erleidet einen schweren Unfall und liegt mehrere Wochen im Koma. Seine Ehefrau geht selbstverständlich davon aus, sich um die gemeinsamen Bankgeschäfte und Versicherungsangelegenheiten kümmern zu können – muss jedoch feststellen, dass sie ohne eine bestehende Vorsorgevollmacht rechtlich nicht ohne Weiteres befugt ist, für ihren Mann zu handeln, etwa um dringende Zahlungen zu leisten oder Verträge zu kündigen. Erst über ein gerichtliches Betreuungsverfahren, das wertvolle Zeit kostet, wird eine rechtliche Handlungsfähigkeit hergestellt. Eine im Vorfeld erstellte Vorsorgevollmacht hätte diesen zusätzlichen, in einer ohnehin belastenden Situation äußerst unwillkommenen Aufwand vermieden.

Auf den Punkt gebracht

- Eine Vorsorgevollmacht stellt sicher, dass eine Person deines Vertrauens im Ernstfall für dich handeln kann.
- Eine Patientenverfügung entlastet Angehörige bei schwerwiegenden medizinischen Entscheidungen.
- Ohne Testament greift die gesetzliche Erbfolge, die nicht immer den eigenen Wünschen entspricht.
- Rechtliche Vorsorge ist ein integraler, oft vernachlässigter Bestandteil einer ganzheitlichen Finanzstrategie.

Reflexionsfragen für dich

- Verfüge ich bereits über eine Vorsorgevollmacht und eine Patientenverfügung?
- Entspricht die gesetzliche Erbfolge meinen tatsächlichen Wünschen, oder sollte ich ein Testament in Betracht ziehen?

Kapitel 27: Der Notfallordner – alle wichtigen Unterlagen an einem Ort

Ein Baustein der Finanzplanung, der selten in Finanzbüchern behandelt wird, aber im Ernstfall enormen praktischen Wert hat, ist der sogenannte Notfallordner: eine strukturierte Sammlung aller wichtigen Dokumente und Informationen, die im Falle einer schweren Erkrankung, eines Unfalls oder des Todes von Angehörigen benötigt werden.

27.1 Warum ein Notfallordner sinnvoll ist

In einer akuten Notsituation – sei es ein Krankenhausaufenthalt oder ein Todesfall – stehen Angehörige häufig unter enormem emotionalen Druck und müssen gleichzeitig praktische, teils dringende Entscheidungen treffen: Welche Versicherungen bestehen? Wo befinden sich wichtige Verträge? Wer ist zu informieren? Ein gut geführter Notfallordner nimmt Angehörigen in dieser Situation einen erheblichen Teil der organisatorischen Last ab und ermöglicht es ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

27.2 Was in einen Notfallordner gehört

Ein vollständiger Notfallordner enthält typischerweise: eine Übersicht aller Banken, Depots und Versicherungen samt Vertrags- und Kontonummern; Kopien wichtiger Dokumente wie Personalausweis, Geburtsurkunde und Familienstammbuch; die in Kapitel 26 beschriebenen Dokumente wie Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und Testament; Kontaktdaten wichtiger Ansprechpartner wie Steuerberater, Notar oder Honorarberater; sowie Hinweise zu bestehenden Verbindlichkeiten wie Krediten oder laufenden Verpflichtungen.

Wichtig ist dabei die Balance zwischen Vollständigkeit und Sicherheit: Sensible Informationen wie Zugangsdaten oder PINs sollten nicht ungeschützt im Notfallordner selbst hinterlegt werden, sondern etwa über einen separat verwahrten Passwortmanager oder einen versiegelten Umschlag, dessen Existenz und Aufbewahrungsort den relevanten Vertrauenspersonen bekannt ist.

27.3 Digital oder analog?

Ein Notfallordner kann klassisch als physischer Ordner geführt werden, der an einem bekannten, sicheren Ort aufbewahrt wird, oder digital, etwa in einem verschlüsselten Dokumentenspeicher. In der Praxis hat sich häufig eine Kombination bewährt: eine physische Mappe mit den wichtigsten Originaldokumenten und einer übersichtlichen Zusammenfassung, ergänzt um digitale Kopien für den schnellen Zugriff, sofern eine sichere digitale Aufbewahrung gewährleistet ist.

27.4 Den Notfallordner aktuell halten

Ein Notfallordner verliert seinen Wert, wenn er nicht regelmäßig aktualisiert wird. Wie bereits in Kapitel 30 zur allgemeinen Überprüfung der Finanzstrategie empfohlen, bietet sich auch hier ein jährlicher Termin an, um neue Verträge zu ergänzen, ausgelaufene zu entfernen und die Kontaktdaten der hinterlegten Ansprechpartner zu überprüfen. Zudem sollte mindestens eine Vertrauensperson wissen, dass ein Notfallordner existiert und wo er aufbewahrt wird – ein perfekt geführter, aber niemandem bekannter Ordner nützt im Ernstfall wenig.

27.5 Praxisbeispiel: Der Wert eines gut geführten Ordners

Nach dem plötzlichen Tod eines Familienvaters müssen seine Angehörigen in einer emotional äußerst belastenden Zeit zahlreiche organisatorische Aufgaben bewältigen: Banken informieren, Versicherungen kontaktieren, laufende Verträge kündigen oder übertragen. Da der Verstorbene rechtzeitig einen aktuellen Notfallordner mit einer vollständigen Übersicht aller relevanten Verträge, Kontakte und der hinterlegten Dokumente angelegt hatte, können seine Angehörigen die notwendigen Schritte innerhalb weniger Wochen strukturiert abarbeiten, anstatt wochenlang unvollständige Unterlagen zusammensuchen zu müssen – eine spürbare Entlastung in einer ohnehin schweren Zeit.

Auf den Punkt gebracht

- Ein Notfallordner erleichtert Angehörigen die Organisation in einer akuten, belastenden Situation erheblich.
- Er sollte Verträge, wichtige Dokumente, Vollmachten und Kontaktdaten zentral zusammenführen.
- Sensible Zugangsdaten gehören separat und gesichert verwahrt, nicht offen im Ordner selbst.
- Der Ordner muss regelmäßig aktualisiert und einer Vertrauensperson bekannt gemacht werden.

Reflexionsfragen für dich

- Gäbe es für meine Angehörigen im Ernstfall einen zentralen Ort, an dem sie die wichtigsten Informationen finden?
- Wann habe ich meine eigenen Unterlagen zuletzt strukturiert zusammengefasst?

Teil IV

Der Weg zur individuellen Strategie

Kapitel 28: Honorarberatung versus Provisionsberatung

Nachdem wir die inhaltlichen Grundlagen der Geldanlage, Vorsorge und Absicherung besprochen haben, widmet sich dieses Kapitel einer strukturellen Frage, die in der Praxis erheblichen Einfluss darauf hat, welche Empfehlungen ein Anleger überhaupt zu hören bekommt: dem Unterschied zwischen Honorar- und Provisionsberatung.

28.1 Wie Provisionsberatung funktioniert

Der überwiegende Teil der Finanzberatung in Deutschland wird nach wie vor provisionsbasiert erbracht. Das bedeutet: Der Berater erhält seine Vergütung nicht direkt vom Kunden, sondern von den Produktanbietern – etwa Versicherungen, Fondsgesellschaften oder Banken –, deren Produkte er vermittelt. Die Höhe der Provision hängt dabei häufig vom vermittelten Produkt ab und kann zwischen verschiedenen Anbietern und Produkttypen erheblich variieren.

Diese Vergütungsstruktur erzeugt einen strukturellen Interessenkonflikt: Auch bei bestem Willen des einzelnen Beraters besteht ein wirtschaftlicher Anreiz, tendenziell Produkte zu empfehlen, die eine höhere Provision bringen, anstatt ausschließlich diejenigen, die für den Kunden objektiv am besten geeignet wären. Dieser Interessenkonflikt muss nicht bedeuten, dass jede provisionsbasierte Beratung automatisch schlecht ist – viele Berater arbeiten gewissenhaft im Sinne ihrer Kunden –, er stellt aber eine strukturelle Einschränkung dar, die einem Kunden bewusst sein sollte.

28.1.1 Eine persönliche Erfahrung

Diesen strukturellen Interessenkonflikt kenne ich nicht nur aus der Theorie, sondern aus eigener, sehr konkreter Erfahrung, die ich bereits im Vorwort geschildert habe: meine eigene Begegnung mit einem Provisionsberater im Rahmen einer Beratung zu meinem Bausparvertrag, bei der mir statt der zugesagten Erhöhung eine Risikolebensversicherung untergeschoben wurde. Diese Erfahrung zeigt sehr anschaulich, wie das eben beschriebene Anreizsystem in der Praxis wirken kann: Eine Risikolebensversicherung bringt einem Vermittler in der Regel eine deutlich höhere Provision ein als eine bloße Erhöhung eines bestehenden Bausparbeitrags. Für mich persönlich war diese Erfahrung jedenfalls einer der entscheidenden Gründe, warum ich mich später für den Weg der Honorarberatung entschieden habe.

Was du für dich daraus mitnehmen kannst: Eine mündliche Zusicherung, an diesem Tag nichts abzuschließen, schützt dich nicht davor, tatsächlich etwas zu unterschreiben – entscheidend ist allein, was auf dem Papier steht, nicht was mündlich dazu gesagt wird. Lies deshalb jedes Dokument vollständig, bevor du unterschreibst, und frage aktiv nach, wenn dir nur ein Unterschriftsfeld ohne erkennbaren Inhalt darüber vorgelegt wird. Und nutze dein gesetzliches Widerrufsrecht, falls du im Nachhinein Zweifel an einem Vertragsabschluss hast: Bei den meisten

Versicherungsverträgen beträgt diese Frist 14 Tage ab Erhalt der vollständigen Vertragsunterlagen.

28.2 Wie Honorarberatung funktioniert

Honorarberater nach § 34h der Gewerbeordnung erbringen ihre Beratungsleistung dagegen gegen ein direktes Honorar des Kunden – vergleichbar mit einem Steuerberater oder Rechtsanwalt – und dürfen im Gegenzug grundsätzlich keine Provisionen von Produktanbietern annehmen beziehungsweise müssen diese, sofern sie doch anfallen, an den Kunden weiterreichen. Diese Struktur reduziert den strukturellen Interessenkonflikt erheblich, da die Vergütung des Beraters unabhängig davon ist, welches konkrete Produkt am Ende empfohlen wird.

Die Zulassung als Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h GewO ist an bestimmte gesetzliche Voraussetzungen geknüpft, unter anderem hinsichtlich Sachkunde, Zuverlässigkeit und einer entsprechenden Registrierung, und unterliegt einer gesonderten Aufsicht.

28.3 Kosten im Vergleich

Ein häufiges Missverständnis lautet, Honorarberatung sei grundsätzlich teurer als Provisionsberatung, weil bei Letzterer ja „keine Kosten“ für den Kunden sichtbar anfallen. Tatsächlich ist Provisionsberatung nicht kostenlos – die Provisionen werden lediglich indirekt über die laufenden Kosten des empfohlenen Produkts finanziert und sind für den Kunden oft schwer erkennbar, während das Honorar eines Honorarberaters von Anfang an transparent und nachvollziehbar ist.

Über einen längeren Anlagezeitraum können die in provisionsbasierten Produkten eingepreisten laufenden Vertriebskosten das transparente Honorar eines Honorarberaters durchaus übersteigen, insbesondere da diese Kosten über die gesamte Laufzeit anfallen, während ein Beratungshonorar in der Regel zeitlich begrenzt oder projektbezogen anfällt. Ein direkter, seriöser Vergleich beider Modelle sollte daher stets die Gesamtkosten über den relevanten Anlagezeitraum betrachten, nicht nur die auf den ersten Blick sichtbaren Kosten.

28.4 Für wen eignet sich welches Modell?

Beide Beratungsmodelle haben ihre Berechtigung, und die persönliche Präferenz hängt auch von individuellen Vorlieben ab. Wer Wert auf maximale Unabhängigkeit der Empfehlung von der Produktauswahl legt, transparente Kostenstrukturen bevorzugt und bereit ist, für Beratungsleistung ähnlich wie für andere professionelle Dienstleistungen ein direktes Honorar zu zahlen, findet in der Honorarberatung ein passendes Modell. Wer dagegen keine unmittelbaren Beratungskosten aus eigener Tasche zahlen möchte und die indirekte Finanzierung über Produktkosten in Kauf nimmt, wählt möglicherweise eher eine provisionsbasierte Beratung – sollte sich der beschriebenen strukturellen Einschränkungen dabei jedoch bewusst sein.

28.5 Praxisbeispiel: Zwei Beratungswege im Vergleich

Zwei Personen mit identischer Ausgangssituation legen jeweils 50.000 Euro für die Altersvorsorge an. Person A lässt sich provisionsbasiert beraten und investiert in ein Produkt mit laufenden Kosten von 2,1 Prozent pro Jahr, in denen die Vertriebsprovision bereits eingepreist ist. Person B zahlt einer Honorarberaterin ein einmaliges Beratungshonorar von 1.200 Euro und investiert anschließend eigenständig in ein kosteneffizientes ETF-Portfolio mit laufenden Kosten von 0,3 Prozent pro Jahr. Über einen Anlagezeitraum von 25 Jahren summieren sich die zusätzlichen laufenden Kosten von Person A auf einen deutlich höheren Betrag als das einmalige Honorar von Person B – ein Unterschied, der sich, wie in Kapitel 11 gezeigt, durch den Zinseszinsseffekt über die Zeit noch verstärkt.

Auf den Punkt gebracht

- Provisionsberatung wird indirekt über Produktkosten finanziert und birgt einen strukturellen Interessenkonflikt.
- Honorarberatung nach § 34h GewO wird direkt vom Kunden vergütet, unabhängig vom empfohlenen Produkt.
- Ein fairer Vergleich beider Modelle betrachtet die Gesamtkosten über den gesamten Anlagezeitraum.
- Beide Modelle sind zulässig – Transparenz und Unabhängigkeit sind die zentralen Unterscheidungsmerkmale.

Reflexionsfragen für dich

- Weiß ich, wie meine bisherigen Berater vergütet wurden – auf Provisions- oder Honorarbasis?
- Wie wichtig ist mir persönlich vollständige Transparenz über die Kosten einer Beratung?

Kapitel 29: Worauf du bei der Wahl eines Finanzberaters achten solltest

Falls du dich entscheidest, professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen, stellt sich eine wichtige Folgefrage: Woran erkennst du eine gute, zu dir passende Beratung? Dieses Kapitel gibt dir konkrete Kriterien an die Hand.

29.1 Vergütungsmodell offenlegen lassen

Wie in Kapitel 28 ausführlich erläutert, solltest du dir zu Beginn jeder Beratung offen erklären lassen, wie der Berater vergütet wird: über ein direktes Honorar, über Provisionen der

Produktanbieter, oder über eine Kombination aus beidem. Ein seriöser Berater beantwortet diese Frage direkt und transparent, ohne auszuweichen.

29.2 Qualifikation und Zulassung prüfen

Finanzberatung in Deutschland unterliegt unterschiedlichen Zulassungsformen je nach angebotener Dienstleistung, etwa als Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h GewO, als Versicherungsmakler oder als Vermögensverwalter mit entsprechender Erlaubnis. Es lohnt sich, die konkrete Zulassung und Registrierung eines Beraters nachzuvollziehen, da unterschiedliche Zulassungsformen unterschiedliche Pflichten, aber auch unterschiedliche Haftungsregelungen mit sich bringen.

29.3 Den Beratungsprozess hinterfragen

Wie in Kapitel 30 beschrieben, sollte einer fundierten Empfehlung stets eine gründliche Analyse deiner individuellen Situation vorausgehen – Bestandsaufnahme, Zielklärung, Risikoanalyse. Ein Berater, der bereits im ersten Gespräch ein konkretes Produkt empfiehlt, ohne diese Schritte durchlaufen zu haben, sollte kritisch hinterfragt werden. Ebenso aufschlussreich ist, ob ein Berater bereit ist, die Vor- und Nachteile einer Empfehlung offen zu benennen, oder ob ausschließlich Vorteile kommuniziert werden.

29.4 Auf Druck und Verkaufstaktiken achten

Seriöse Beratung nimmt sich Zeit und respektiert, wenn du eine Entscheidung nicht sofort treffen möchtest. Warnsignale sind starker zeitlicher Druck, Verknappungstaktiken wie „dieses Angebot gilt nur heute“, oder das gezielte Ansprechen von Ängsten, um eine schnelle Unterschrift zu erwirken. Eine gute Beratung hält auch einer zweiten Meinung stand und ermutigt dich sogar dazu, dir eine solche einzuholen.

29.5 Chemie und Kommunikation

Neben den fachlichen und strukturellen Kriterien spielt auch die persönliche Ebene eine Rolle: Fühlst du dich verstanden? Werden komplexe Sachverhalte verständlich erklärt, ohne dich mit Fachbegriffen zu überfordern? Nimmst du dir nach dem Gespräch tatsächlich Zeit, um eine informierte Entscheidung zu treffen, oder fühlst du dich gedrängt? Eine langfristige Beratungsbeziehung, wie sie für eine fortlaufende Finanzstrategie sinnvoll ist, funktioniert nur, wenn auch die zwischenmenschliche Ebene stimmt.

29.5.1 Praxisbeispiel: Zwei Erstgespräche im Vergleich

Ein Interessent führt zwei Erstgespräche mit unterschiedlichen Beratern. Im ersten Gespräch wird ihm bereits nach zwanzig Minuten ein konkretes Produkt empfohlen, verbunden mit dem Hinweis, ein besonders günstiger Tarif gelte nur bis Monatsende. Im zweiten Gespräch erklärt die Beraterin zunächst offen ihr Honorarmodell, stellt zahlreiche Fragen zu seiner Situation und

seinen Zielen, und kündigt an, ihm nach einer gründlichen Analyse in einem zweiten Termin eine begründete Empfehlung samt Vor- und Nachteilen vorzulegen. Anhand der in diesem Kapitel genannten Kriterien fällt die Entscheidung für den Interessenten nicht schwer.

29.6 Fragen, die du in einem Erstgespräch stellen kannst

- Wie werden Sie für unsere Zusammenarbeit vergütet – über Honorar, Provision oder beides?
- Welche Zulassung und Registrierung haben Sie, und wie kann ich das überprüfen?
- Wie sieht Ihr Beratungsprozess konkret aus, bevor Sie eine Empfehlung aussprechen?
- Welche Nachteile oder Risiken hat die von Ihnen empfohlene Lösung?
- Wie oft und in welcher Form findet eine Überprüfung meiner Strategie statt?

Auf den Punkt gebracht

- Lass dir das Vergütungsmodell zu Beginn jeder Beratung transparent offenlegen.
- Prüfe die konkrete Zulassung und Registrierung eines Beraters.
- Eine fundierte Empfehlung setzt eine gründliche vorherige Analyse voraus.
- Zeitdruck und Verknappungstaktiken sind ernstzunehmende Warnsignale.

Reflexionsfragen für dich

- Welche dieser Kriterien erfüllt meine bisherige Bank- oder Versicherungsberatung?
- Welche der genannten Fragen würde ich in einem Erstgespräch zuerst stellen?

Kapitel 30: Wie eine individuelle Finanzstrategie entsteht

Die vorangegangenen Kapitel haben die wichtigsten Bausteine der persönlichen Finanzplanung vermittelt. In diesem Kapitel zeige ich dir, wie diese Bausteine in der Praxis zu einer individuellen, kohärenten Finanzstrategie zusammengeführt werden – so, wie es typischerweise in einem strukturierten Beratungsprozess abläuft.

30.1 Schritt 1: Bestandsaufnahme

Am Anfang jeder fundierten Finanzstrategie steht eine vollständige und ehrliche Bestandsaufnahme: Einkommen und Ausgaben, vorhandenes Vermögen und dessen aktuelle Struktur, bestehende Versicherungen und Vorsorgeverträge, offene Verbindlichkeiten sowie die familiäre und berufliche Situation. Diese Bestandsaufnahme bildet die Grundlage für alle weiteren

Schritte – ohne ein vollständiges Bild der Ist-Situation lässt sich keine sinnvolle Strategie entwickeln.

30.2 Schritt 2: Zielklärung

Im zweiten Schritt werden die individuellen finanziellen Ziele erarbeitet und priorisiert – wie in Kapitel 4 beschrieben, unterteilt nach Zeithorizont und Wichtigkeit. Hier fließen auch persönliche Werte und Lebensvorstellungen ein: Manche Menschen legen großen Wert auf finanzielle Unabhängigkeit, andere auf ein sorgenfreies Leben im Ruhestand, wieder andere auf die Absicherung der Familie. Diese individuellen Prioritäten prägen maßgeblich, welche Strategie am Ende tatsächlich passt.

30.3 Schritt 3: Analyse der Risikofähigkeit und -bereitschaft

Wie in Kapitel 4 und 8 erläutert, werden sowohl die finanzielle Risikofähigkeit als auch die emotionale Risikobereitschaft systematisch erfasst, häufig unterstützt durch strukturierte Fragebögen und ausführliche Gespräche. Diese Analyse verhindert, dass eine Strategie entsteht, die zwar rechnerisch optimal erscheint, in der Praxis aber nicht durchgehalten werden kann.

30.4 Schritt 4: Lückenanalyse und Priorisierung

Auf Basis der Bestandsaufnahme und der Ziele wird ermittelt, wo tatsächlich Handlungsbedarf besteht: eine Absicherungslücke bei der Berufsunfähigkeit, eine Versorgungslücke bei der Altersvorsorge, ungenutztes Sparpotenzial, oder eine ungünstig strukturierte, zu wenig diversifizierte Geldanlage. Da selten alle identifizierten Themen gleichzeitig angegangen werden können, folgt eine bewusste Priorisierung nach Dringlichkeit und Wichtigkeit.

30.5 Schritt 5: Strategieentwicklung und Empfehlung

Erst jetzt, nachdem die individuelle Situation vollständig verstanden ist, werden konkrete Strategien und gegebenenfalls Produktempfehlungen entwickelt – niemals umgekehrt. Eine seriöse Beratung beginnt nicht mit einem Produkt, das verkauft werden soll, sondern mit einer gründlichen Analyse, aus der sich die passende Lösung ergibt. Empfehlungen werden dabei nachvollziehbar begründet, inklusive der jeweiligen Chancen, Risiken und Kosten.

30.6 Schritt 6: Umsetzung und regelmäßige Überprüfung

Eine Finanzstrategie ist kein einmaliges Ereignis, sondern ein fortlaufender Prozess. Nach der Umsetzung folgt eine regelmäßige Überprüfung, üblicherweise jährlich oder bei wesentlichen Veränderungen der Lebenssituation – etwa Heirat, Geburt eines Kindes, Jobwechsel, Erbschaft oder Immobilienkauf. Diese Überprüfung stellt sicher, dass die Strategie auch nach mehreren Jahren noch zur aktuellen Lebenssituation passt, und ermöglicht das bereits in Kapitel 9 beschriebene Rebalancing des Portfolios.

Auf den Punkt gebracht

- Eine fundierte Strategie beginnt mit einer vollständigen Bestandsaufnahme, nicht mit einem Produkt.
- Ziele, Risikofähigkeit und Risikobereitschaft werden vor jeder Empfehlung systematisch geklärt.
- Eine Lückenanalyse zeigt, wo tatsächlich Handlungsbedarf besteht, und ermöglicht Priorisierung.
- Finanzstrategie ist ein fortlaufender Prozess mit regelmäßiger Überprüfung, kein einmaliges Ereignis.

Reflexionsfragen für dich

- Wann habe ich meine eigene finanzielle Situation zuletzt vollständig und ehrlich betrachtet?
- Welcher der sechs beschriebenen Schritte fällt mir am schwersten, allein umzusetzen?

Kapitel 31: Bist du bereit für eine individuelle Finanzstrategie?

Zum Abschluss des inhaltlichen Teils dieses Buches lade ich dich zu einer kurzen Selbsteinschätzung ein. Die folgenden Fragen helfen dir einzuordnen, wie gut deine finanzielle Situation bereits strukturiert ist – und wo möglicherweise noch Handlungsbedarf besteht.

31.1 Checkliste zur Selbsteinschätzung

- Ich habe einen vollständigen Überblick über meine monatlichen Einnahmen und Ausgaben.
- Ich verfüge über einen Notgroschen in Höhe von drei bis sechs Nettomonatsgehältern auf einem separaten, jederzeit verfügbaren Konto.
- Ich habe keine hochverzinsten Schulden (Dispo, Konsumkredite) oder einen konkreten Plan zu deren Abbau.
- Ich weiß, wie hoch meine gesetzliche Rente voraussichtlich ausfallen wird, und kenne meine ungefähre Versorgungslücke.
- Meine bestehende Geldanlage ist über verschiedene Anlageklassen, Branchen und Regionen sinnvoll diversifiziert.
- Ich kenne die laufenden Kosten meiner bestehenden Fonds, Versicherungen und Vorsorgeverträge.
- Ich bin gegen existenzbedrohende Risiken abgesichert, insbesondere Berufsunfähigkeit und Haftpflicht.
- Ich habe meine Finanzstrategie innerhalb der letzten zwölf Monate überprüft und bei Bedarf angepasst.

Wenn du die meisten dieser Punkte bereits mit „Ja“ beantworten kannst, hast du eine solide Grundlage geschaffen – herzlichen Glückwunsch. Wenn dagegen mehrere Punkte offen sind oder du dir bei manchen Fragen unsicher bist, ist das ein guter Anlass, sich intensiver mit dem Thema auseinanderzusetzen.

31.2 Was du allein tun kannst – und wo eine Beratung sinnvoll wird

Viele der in diesem Buch beschriebenen Grundlagen – die Erstellung eines Budgets, der Aufbau eines Notgroschens, das Einrichten eines einfachen, breit gestreuten ETF-Sparplans – lassen sich mit etwas Zeit und Disziplin auch eigenständig umsetzen. Genau das war ein zentrales Ziel dieses Buches: dir dieses Grundverständnis zu vermitteln.

Komplexer wird es, sobald mehrere Themen zusammenspielen: die richtige Balance zwischen Altersvorsorge, Immobilienfinanzierung und Absicherung; die steueroptimierte Strukturierung größerer Vermögen; die Beurteilung bestehender, oft historisch gewachsener Verträge; oder besondere Situationen wie Selbstständigkeit, internationale Bezüge oder eine Erbschaft. In solchen Fällen kann eine unabhängige, individuelle Beratung erheblichen Mehrwert bieten – nicht, weil du die Grundlagen nicht verstehen könntest, sondern weil eine neutrale, erfahrene Außenperspektive blinde Flecken aufdeckt und dir Zeit erspart.

Auf den Punkt gebracht

- Nutze die Checkliste, um deinen aktuellen Stand ehrlich einzuschätzen.
- Viele Grundlagen kannst du mit Disziplin eigenständig umsetzen.
- Bei komplexem Zusammenspiel mehrerer Themen lohnt sich häufig eine unabhängige, individuelle Beratung.

Kapitel 32: Finanzielle Unabhängigkeit verstehen

In den letzten Jahren hat die sogenannte FIRE-Bewegung (Financial Independence, Retire Early) international an Bekanntheit gewonnen. Unabhängig davon, ob man einen vorzeitigen Ruhestand anstrebt, lassen sich aus diesem Konzept wertvolle allgemeine Prinzipien für die eigene Finanzplanung ableiten.

32.1 Das Grundprinzip finanzieller Unabhängigkeit

Finanzielle Unabhängigkeit bezeichnet den Zustand, in dem die Erträge aus dem eigenen Vermögen ausreichen, um die laufenden Lebenshaltungskosten dauerhaft zu decken, unabhängig von einem aktiven Erwerbseinkommen. Der Weg dorthin führt über eine Kombination aus zwei Hebeln, die bereits in den vorherigen Kapiteln behandelt wurden: eine möglichst hohe,

konsequent gehaltene Sparquote sowie eine sinnvoll angelegte, breit diversifizierte Geldanlage, die über den Zinseszinsseffekt wächst.

32.2 Die 4-Prozent-Regel als grobe Orientierung

Ein häufig zitiertes, stark vereinfachtes Konzept in diesem Zusammenhang ist die sogenannte 4-Prozent-Regel: Sie besagt, dass eine jährliche Entnahme von etwa 4 Prozent des ursprünglich angesparten, breit diversifizierten Anlagevermögens historisch mit hoher Wahrscheinlichkeit über sehr lange Zeiträume nachhaltig war, ohne das Vermögen vorzeitig aufzubrauchen. Aus dieser Regel lässt sich ein grobes benötigtes Zielvermögen ableiten: das 25-Fache der gewünschten jährlichen Ausgaben. Diese Regel basiert auf historischen, überwiegend US-amerikanischen Daten, unterliegt erheblichen Vereinfachungen und stellt keine Garantie für zukünftige Entwicklungen dar – insbesondere individuelle Faktoren wie Lebenserwartung, tatsächliche Marktentwicklung während der Entnahmephase und persönliche Ausgabenschwankungen können erheblich davon abweichen.

32.3 Nicht nur für den vorzeitigen Ruhestand relevant

Auch wer keinen vorzeitigen Ruhestand anstrebt, profitiert von den Grundprinzipien dieser Bewegung: eine bewusste, kritische Auseinandersetzung mit den eigenen Ausgaben, wie in Kapitel 1 beschrieben, eine hohe und konsequente Sparquote sowie ein klares, langfristiges Ziel vor Augen, wie in Kapitel 4 erläutert. Selbst eine moderate Erhöhung der eigenen Sparquote um wenige Prozentpunkte kann, über Jahrzehnte durch den Zinseszinsseffekt verstärkt, den Zeitpunkt der eigenen finanziellen Unabhängigkeit spürbar vorziehen.

32.4 Grenzen und Risiken des Konzepts

Eine sehr hohe Sparquote, wie sie in Teilen der FIRE-Bewegung propagiert wird, geht bei manchen Menschen mit einer als übermäßig empfundenen Konsumeinschränkung einher, die auf Dauer schwer durchzuhalten sein kann. Zudem unterschätzt eine rein rechnerische Betrachtung mitunter nicht-finanzielle Aspekte eines vorzeitigen Ruhestands, etwa den Verlust sozialer Strukturen am Arbeitsplatz oder die Frage nach sinnstiftender Beschäftigung. Wie bei jeder Finanzstrategie gilt auch hier: Die für dich passende Balance zwischen heutigem Konsum und zukünftiger finanzieller Freiheit ist eine zutiefst persönliche Entscheidung, die sich nicht allein durch eine Kennzahl wie die 4-Prozent-Regel beantworten lässt.

32.5 Praxisbeispiel: Teilweise finanzielle Unabhängigkeit

Nicht jeder muss das Konzept in seiner radikalen Ausprägung verfolgen. Ein Angestellter erhöht seine Sparquote schrittweise von 10 auf 25 Prozent seines Nettoeinkommens, ohne dabei auf jegliche Konsumfreude zu verzichten. Sein Ziel ist nicht der vollständige, vorzeitige Ruhestand, sondern die sogenannte „Coast FIRE“-Perspektive: ab einem bestimmten Vermögen so viel angespart zu haben, dass der weitere Vermögensaufbau bis zur regulären Rente allein durch den

Zinseszinsseffekt getragen wird, wodurch er beruflich freier entscheiden könnte, etwa zugunsten von Teilzeit oder einer weniger gut bezahlten, aber erfüllenderen Tätigkeit.

Auf den Punkt gebracht

- Finanzielle Unabhängigkeit basiert auf hoher Sparquote und diszipliniertem, langfristigem Investieren.
- Die 4-Prozent-Regel liefert eine grobe, historisch begründete, aber keineswegs garantierte Orientierung.
- Auch ohne vorzeitigen Ruhestand lassen sich die Grundprinzipien der Bewegung sinnvoll übernehmen.
- Die passende Balance zwischen heutigem Konsum und zukünftiger Freiheit ist eine persönliche Entscheidung.

Reflexionsfragen für dich

- Wie würde sich mein Leben verändern, wenn ich finanziell unabhängig von einem Erwerbseinkommen wäre?
- Welchen Teil meiner aktuellen Ausgaben könnte ich reduzieren, ohne meine Lebensqualität spürbar einzuschränken?

Kapitel 33: Vier Praxisbeispiele aus dem Beratungsalltag

Um die bisherigen Kapitel greifbarer zu machen, stelle ich in diesem Kapitel vier fiktive, aber typische Ausgangssituationen vor, wie sie mir in ähnlicher Form immer wieder begegnen. Der Schwerpunkt liegt bewusst auf Angestellten in unterschiedlichen Lebensphasen, da sich dieses Buch in erster Linie an diese Leserschaft richtet; ein ergänzendes Beispiel zeigt, wie sich dieselben Prinzipien auch auf eine angrenzende Situation übertragen lassen. Alle Namen und Details sind frei erfunden und dienen ausschließlich der Veranschaulichung.

33.1 Lisa, 27, Berufseinsteigerin

Lisa arbeitet seit zwei Jahren als Angestellte und verdient netto 2.400 Euro monatlich. Sie hat keine nennenswerten Ersparnisse und keinen Überblick über ihre monatlichen Ausgaben. Ihr größter Wunsch ist es, in einigen Jahren finanziell unabhängiger zu werden, ohne genau zu wissen, wie.

Typische erste Schritte für eine Situation wie diese: eine Bestandsaufnahme der Ausgaben der letzten drei Monate, der Aufbau eines Notgroschens über ein separates Tagesgeldkonto, sowie der Start eines kleinen, aber regelmäßigen ETF-Sparplans, um früh vom Zinseszinsseffekt zu

profitieren – auch wenn der monatliche Betrag zunächst klein ausfällt. Absicherungsseitig steht für Lisa vor allem die private Haftpflicht- und die Berufsunfähigkeitsversicherung im Vordergrund, da beide in jungen Jahren besonders günstig abschließbar sind.

33.2 Familie Weber, Mitte dreißig, zwei Kinder, beide angestellt

Die Webers verdienen gemeinsam rund 5.200 Euro netto monatlich, haben eine abbezahlte Immobilie noch nicht in Sicht, aber einen soliden Notgroschen. Ihre größte Sorge gilt der Absicherung der Familie, falls einem Elternteil etwas zustoßen sollte, sowie dem Aufbau von Vermögen für die Ausbildung ihrer Kinder und die eigene Altersvorsorge.

Für diese Konstellation stehen häufig folgende Themen im Fokus: eine Risikolebensversicherung für beide Elternteile zur Absicherung der jeweils anderen Person und der Kinder, ein klar getrennter Sparplan für die mittelfristigen Ausbildungskosten der Kinder mit entsprechend moderatem Risiko, sowie ein separater, langfristiger Sparplan mit höherem Aktienanteil für die eigene Altersvorsorge der Eltern, deren Zeithorizont deutlich länger ist.

33.3 Herr Kowalski, 45, Selbstständiger (Ergänzungsbeispiel)

Auch wenn sich dieses Buch in erster Linie an Angestellte richtet, lohnt sich ein ergänzender Blick auf eine abweichende Situation: Herr Kowalski ist seit zehn Jahren selbstständig, verdient gut, aber unregelmäßig, und zahlt nicht in die gesetzliche Rentenversicherung ein. Er hat bislang keine strukturierte Altersvorsorge aufgebaut, da sein Geschäft ihn stark beansprucht hat, und verfügt über schwankende monatliche Überschüsse.

Für Selbstständige wie ihn ist zunächst ein größerer Notgroschen sinnvoll, da unregelmäßiges Einkommen ein höheres Liquiditätsrisiko birgt. Da die erste Säule fehlt, muss die Altersvorsorge nahezu vollständig über die zweite und dritte Säule erfolgen – etwa über eine geförderte Basisrente kombiniert mit einem flexiblen ETF-Sparplan, der sich an schwankende Einnahmen anpassen lässt. Zusätzlich ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung für ihn besonders wichtig, da Selbstständige im Falle einer Erwerbsunfähigkeit in der Regel über keinerlei gesetzlichen Schutz verfügen.

33.4 Frau Nguyen, 58, Angestellte vor dem Ruhestand

Frau Nguyen plant, in sieben Jahren in Rente zu gehen. Sie verfügt über ein bereits aufgebautes Aktiendepot sowie eine abbezahlte Immobilie und möchte wissen, ob ihr Vermögen für den Ruhestand ausreicht und wie sie es in der verbleibenden Zeit optimal strukturieren sollte.

In dieser Lebensphase rückt die Frage der Entnahmestrategie in den Vordergrund: Wie viel kann monatlich aus dem Vermögen entnommen werden, ohne es vorzeitig aufzubrauchen? Zudem wird in den letzten Jahren vor dem geplanten Ruhestand häufig empfohlen, das Portfolio schrittweise defensiver auszurichten, um es vor einem ungünstig getimten Kurseinbruch kurz vor

Renteneintritt zu schützen – ohne dabei jedoch vollständig auf Wachstumschancen zu verzichten, da der Ruhestand selbst häufig noch einmal 20 bis 30 Jahre dauern kann.

33.5 Was diese vier Beispiele gemeinsam haben

So unterschiedlich Lisa, die Webers, Herr Kowalski und Frau Nguyen auch sind, folgen die für sie jeweils passenden Ansätze demselben Muster, das sich durch dieses ganze Buch zieht: Zuerst eine ehrliche Bestandsaufnahme, dann eine klare Zieldefinition, anschließend eine zur individuellen Risikotragfähigkeit passende Strategie – und erst danach die konkrete Produktauswahl. Keines der vier Beispiele beginnt mit einem Produkt, das verkauft werden soll, sondern mit der jeweiligen persönlichen Ausgangslage. Genau dieses Vorgehen unterscheidet eine fundierte Finanzstrategie von einer zufälligen Ansammlung einzelner Verträge und Anlagen.

Auf den Punkt gebracht

- Jede Lebensphase bringt typische, aber individuell unterschiedlich ausgeprägte Herausforderungen mit sich.
- Berufseinsteiger profitieren besonders von frühem, auch kleinem regelmäßigem Investieren.
- Familien priorisieren häufig Absicherung und getrennte Sparziele für unterschiedliche Zeithorizonte.
- Selbstständige benötigen eine eigenständig aufgebaute Altersvorsorge und besonderen Schutz der Arbeitskraft.
- Kurz vor dem Ruhestand rücken Entnahmestrategie und eine schrittweise defensivere Ausrichtung in den Fokus.

Kapitel 34: Häufig gestellte Fragen

Muss ich viel Geld haben, um mit dem Investieren zu beginnen?

Nein. Viele ETF-Sparpläne lassen sich bereits mit kleinen monatlichen Beträgen einrichten. Wichtiger als die anfängliche Höhe ist, wie in Kapitel 3 gezeigt, der frühzeitige Start und die Regelmäßigkeit.

Ist es zu spät, mit 45 oder 50 Jahren noch mit dem Investieren anzufangen?

Nein, auch wenn der Zinseszinsseffekt bei einem späteren Start weniger Zeit zum Wirken hat. Selbst mit 45 oder 50 Jahren verbleibt in der Regel noch ein Anlagehorizont von 15 bis 20 Jahren oder mehr, in dem sich Investieren gegenüber reinem Sparen häufig deutlich lohnt.

Soll ich zuerst meinen Kredit abbezahlen oder investieren?

Das hängt, wie in Kapitel 1 beschrieben, maßgeblich vom Zinssatz des Kredits ab. Bei hochverzinsten Krediten überwiegt in der Regel die vorrangige Tilgung, bei niedrig verzinsten Krediten wie vielen Baudarlehen kann paralleles Investieren sinnvoll sein.

Was passiert mit meinem ETF-Sparplan, wenn der Anbieter insolvent geht?

ETFs gelten rechtlich als Sondervermögen, das getrennt vom Vermögen der Fondsgesellschaft verwaltet wird. Im Falle einer Insolvenz der Fondsgesellschaft bleibt das im Fonds gehaltene Vermögen grundsätzlich davon unberührt und den Anlegern zugeordnet.

Wie viele verschiedene ETFs oder Fonds brauche ich für eine ausreichende Diversifikation?

Das hängt von der jeweiligen Ausgestaltung ab. Ein einzelner, sehr breit gestreuter Welt-ETF kann bereits mehrere tausend Unternehmen abdecken und damit für viele Anleger einen wesentlichen Grad an Diversifikation bieten. Weitere Bausteine können je nach individueller Strategie sinnvoll ergänzt werden.

Brauche ich einen Steuerberater für meine Geldanlage?

Für einfache Standardfälle mit einem inländischen Depot und einem eingerichteten Freistellungsauftrag übernimmt die depotführende Bank die steuerliche Abwicklung in der Regel automatisch. Bei komplexeren Situationen – etwa Selbstständigkeit, größeren Vermögen oder Auslandsbezug – kann eine individuelle steuerliche Beratung sinnvoll sein.

Was ist der Unterschied zwischen einem Honorarberater und einem unabhängigen Vermögensverwalter?

Ein Honorarberater nach § 34h GewO berät gegen Honorar, trifft aber in der Regel keine eigenständigen Anlageentscheidungen für den Kunden. Ein Vermögensverwalter erhält dagegen eine Vollmacht, im Rahmen einer vereinbarten Strategie eigenständig Anlageentscheidungen für den Kunden zu treffen. Beide Modelle unterscheiden sich in Aufgabenumfang, Verantwortung und regulatorischen Anforderungen.

Wie oft sollte ich meine Finanzstrategie überprüfen?

Eine jährliche Überprüfung sowie eine zusätzliche Überprüfung bei wesentlichen Lebensereignissen – Jobwechsel, Heirat, Geburt eines Kindes, Erbschaft, Immobilienkauf – hat sich in der Praxis bewährt, wie bereits in Kapitel 30 beschrieben.

Lohnt sich ein Sparplan schon mit sehr kleinen Beträgen?

Ja. Wie in Kapitel 3 und 14 gezeigt, ist die Regelmäßigkeit und der frühe Start entscheidender als die anfängliche Höhe. Ein kleiner, aber konsequent bespielter Sparplan lässt sich zudem jederzeit erhöhen, sobald sich die finanzielle Situation verbessert.

Was ist, wenn ich kurzfristig doch an mein investiertes Geld muss?

Grundsätzlich lassen sich ETF- oder Fondsanteile in der Regel innerhalb weniger Tage verkaufen. Das eigentliche Risiko liegt darin, in einer ungünstigen Marktphase zu einem niedrigen Kurs verkaufen zu müssen. Genau deshalb sollte nur Geld investiert werden, das mittel- bis langfristig nicht zwingend benötigt wird, während kurzfristig benötigtes Geld, wie in Kapitel 4 beschrieben, im Notgroschen oder auf Tagesgeld verbleibt.

Sind Einzelaktien für Einsteiger geeignet?

Einzelaktien bergen, wie in Kapitel 5 beschrieben, ein zusätzliches Unternehmensrisiko, das sich durch breit gestreute Fonds oder ETFs deutlich reduzieren lässt. Für den Einstieg in die Geldanlage eignet sich daher in der Regel eher ein breit diversifiziertes Basisinvestment, das bei Interesse später gezielt um einzelne Positionen ergänzt werden kann.

Wie unterscheidet sich eine Honorarberatung von einer kostenlosen Erstberatung bei der Bank?

Eine Erstberatung bei einer Bank ist in der Regel nicht wirklich kostenlos, sondern wird, wie in Kapitel 28 erläutert, indirekt über die Kosten der später empfohlenen Produkte finanziert. Eine Honorarberatung stellt die Beratungsleistung von Anfang an transparent in Rechnung, unabhängig davon, welches Produkt am Ende empfohlen wird oder ob überhaupt ein Produktabschluss erfolgt.

Was passiert, wenn ich mehrere Jahre keinen Sparplan mehr besparen kann?

Ein bestehender Sparplan lässt sich in der Regel jederzeit pausieren, ohne dass das bereits investierte Kapital dadurch angetastet werden muss. Es empfiehlt sich, die Pause bewusst zu befristen und einen konkreten Zeitpunkt für die Wiederaufnahme festzulegen, um nicht ungewollt dauerhaft aus dem regelmäßigen Investieren auszusteigen.

Muss ich mein gesamtes Vermögen bei einer einzigen Bank oder einem einzigen Broker halten?

Nein. Viele Anleger verteilen ihr Vermögen bewusst auf mehrere Institute, unter anderem um die gesetzliche Einlagensicherung optimal zu nutzen und nicht von der Verfügbarkeit eines einzelnen Anbieters abhängig zu sein. Wichtig ist dabei, wie in Kapitel 16 beschrieben, den Freistellungsauftrag korrekt auf die verschiedenen Institute aufzuteilen.

Wie erkenne ich unseriöse Anlageangebote?

Ein wichtiges Warnsignal ist, wie in Kapitel 8 beschrieben, das Versprechen einer überdurchschnittlichen Rendite bei angeblich fehlendem oder sehr geringem Risiko. Weitere Warnsignale sind starker zeitlicher Druck zur schnellen Entscheidung, mangelnde Transparenz über Kosten und Risiken, sowie ein fehlender Bezug zu einer nachvollziehbaren, regulierten Anlageklasse. Im Zweifel lohnt sich immer eine zweite, unabhängige Meinung, bevor eine größere Summe investiert wird.

Sollte ich meine Altersvorsorge und meine Geldanlage strikt getrennt betrachten?

Nein, im Gegenteil: Wie in Kapitel 30 beschrieben, sollte eine ganzheitliche Finanzstrategie alle Bausteine – Notgroschen, Geldanlage, Altersvorsorge und Absicherung – als Gesamtsystem betrachten, da sie sich gegenseitig beeinflussen. Eine isolierte Betrachtung einzelner Bausteine führt häufig zu suboptimalen, unkoordinierten Entscheidungen.

Wie viele ETFs sollte ein Anfänger-Portfolio mindestens enthalten?

Es gibt keine feste Mindestanzahl. Wie in Kapitel 9 und 11 beschrieben, kann bereits ein einzelner, sehr breit gestreuter Welt-ETF ein solides Fundament bilden. Manche Anleger ergänzen dieses Fundament später gezielt um weitere Bausteine, etwa Schwellenländer oder Anleihen, ohne dass dies von Anfang an notwendig wäre.

Was mache ich, wenn ich in der Vergangenheit bereits in teure, provisionsbasierte Produkte investiert habe?

Zunächst ist ein nüchterner, unaufgeregter Blick auf die bestehenden Verträge hilfreich: Welche laufenden Kosten fallen tatsächlich an, welche Rückgabe- oder Kündigungsfristen bestehen, und welche steuerlichen Konsequenzen hätte ein Wechsel? Eine vorschnelle Kündigung kann mitunter teurer sein als das Fortführen eines bestehenden, wenn auch nicht optimalen Vertrags. Eine individuelle Analyse, wie in Kapitel 30 beschrieben, hilft, diese Abwägung fundiert zu treffen.

Auf den Punkt gebracht

- Viele der häufigsten Unsicherheiten lassen sich mit dem in diesem Buch vermittelten Grundwissen bereits einordnen.
- Bei individuellen oder komplexeren Fragestellungen lohnt sich häufig eine persönliche, unabhängige Beratung.

Kapitel 35: Verbreitete Mythen der Geldanlage im Faktencheck

Rund um Geld und Geldanlage halten sich zahlreiche Aussagen hartnäckig, die auf den ersten Blick plausibel klingen, einer genaueren Betrachtung aber nicht standhalten. Dieses Kapitel greift einige der verbreitetsten Mythen auf und ordnet sie auf Basis der bisherigen Kapitel ein.

Mythos 1: „Aktien sind wie Glücksspiel“

Diese Aussage vermischt kurzfristige Spekulation mit langfristigem, breit gestreutem Investieren. Wer sein gesamtes Kapital kurzfristig in eine einzelne, hochspekulative Aktie steckt, geht tatsächlich ein glücksspielähnliches Risiko ein. Ein breit diversifiziertes Investment über viele Unternehmen, Branchen und Regionen hinweg, gehalten über einen langen Zeitraum, folgt dagegen, wie in den Kapiteln 8 und 9 gezeigt, nachvollziehbaren ökonomischen Prinzipien und unterscheidet sich fundamental von einem reinen Glücksspiel, bei dem der Erwartungswert strukturell negativ ist.

Mythos 2: „Man muss den richtigen Zeitpunkt zum Einstieg abwarten“

Wie in Kapitel 14 und 15 beschrieben, gelingt ein verlässliches Markttiming selbst professionellen Marktteilnehmern nur selten über längere Zeiträume. Wer auf den „richtigen“ Zeitpunkt wartet, verpasst häufig wertvolle Zeit am Markt – und Zeit ist, wie in Kapitel 3 gezeigt, einer der wichtigsten Faktoren für den Vermögensaufbau. Ein disziplinierter, regelmäßiger Sparplan ist für die meisten Privatanleger in der Praxis erfolgversprechender als der Versuch, den Markt zu timen.

Mythos 3: „Mit genug Recherche kann ich den Markt zuverlässig schlagen“

Wie in Kapitel 11 gezeigt, gelingt es selbst professionellen, hauptberuflichen Fondsmanagern mit erheblichen Ressourcen in der Mehrheit der Fälle über lange Zeiträume nicht, ihren Vergleichsindex nach Kosten zuverlässig zu schlagen. Für einen Privatanleger, der Geldanlage nebenberuflich betreibt, ist es entsprechend unwahrscheinlich, systematisch und dauerhaft besser abzuschneiden als ein breiter, kostengünstiger Marktindex.

Mythos 4: „Immobilien können im Wert nicht fallen“

Auch Immobilienpreise unterliegen, wie jede andere Anlageklasse, Marktzyklen und können regional wie auch insgesamt fallen, etwa bei stark steigenden Zinsen, wirtschaftlichen Abschwüngen oder lokal sinkender Nachfrage. Die vergleichsweise geringere kurzfristige Schwankung von Immobilienpreisen im Vergleich zu Aktien, wie in Kapitel 5 beschrieben, bedeutet nicht Wertstabilität um jeden Preis, sondern lediglich eine andere Risikostruktur.

Mythos 5: „Eine kostenlose Beratung ist besser, weil sie nichts kostet“

Wie in Kapitel 28 ausführlich dargestellt, ist eine scheinbar kostenlose, provisionsbasierte Beratung tatsächlich nicht kostenlos, sondern wird indirekt über die laufenden Kosten der empfohlenen Produkte finanziert. Der Vergleich zwischen Beratungsmodellen sollte daher stets die Gesamtkosten über den relevanten Zeitraum betrachten, nicht nur die unmittelbar sichtbaren Kosten.

Mythos 6: „Wer wenig verdient, kann ohnehin nicht investieren“

Wie in den Kapiteln 1 und 14 gezeigt, ist nicht die absolute Höhe des Einkommens entscheidend, sondern die konsequente, regelmäßige Sparquote sowie der frühe Start. Auch kleinere monatliche Beträge profitieren über lange Zeiträume erheblich vom Zinseszinsseffekt und sind einem gar nicht erst begonnenen Vermögensaufbau in aller Regel deutlich überlegen.

Mythos 7: „Gold ist immer eine sichere Anlage“

Gold gilt zwar, wie in Kapitel 5 beschrieben, vielen als Krisenschutz, unterliegt aber selbst erheblichen Preisschwankungen und wirft anders als Aktien oder Anleihen keine laufenden Erträge ab. „Sicher“ bedeutet hier lediglich eine oft geringere Korrelation zu Aktienmärkten in bestimmten Krisenphasen, nicht Wertstabilität im Sinne eines Tagesgeldkontos.

Mythos 8: „Eine Immobilie ist immer die beste Altersvorsorge“

Wie in Kapitel 18 gezeigt, hängt die Vorteilhaftigkeit einer Immobilie stark vom individuellen Kaufpreis, der Finanzierung, dem Standort und der persönlichen Lebensplanung ab. Eine zu stark auf eine einzelne Immobilie konzentrierte Altersvorsorge widerspricht zudem, wie in Kapitel 9 beschrieben, dem Grundprinzip der Diversifikation, da das gesamte Vermögen von der Entwicklung eines einzelnen Objekts an einem einzelnen Standort abhängt.

Praxisbeispiel: Ein Mythos im Beratungsgespräch

Ein Interessent äußert in einem Erstgespräch die feste Überzeugung, er müsse unbedingt in Einzelaktien vielversprechender Unternehmen investieren, da nur so „echte Rendite“ möglich sei, während ETFs für ihn nach „Durchschnitt“ klingen. Im Gespräch wird gemeinsam durchgegangen, was die Kapitel 9 und 11 zu Diversifikation und aktivem versus passivem Investieren zeigen: Ein breiter Index enthält bereits die überdurchschnittlich erfolgreichen Unternehmen anteilig mit, ohne dass man sie im Vorfeld korrekt identifizieren müsste, und vermeidet gleichzeitig das Risiko, ausgerechnet auf die schlecht performenden Einzeltitel gesetzt zu haben. Nach dieser Einordnung entscheidet sich der Interessent für ein Kernportfolio aus breiten ETFs, ergänzt um eine kleine, bewusst begrenzte Position in Einzelaktien für den persönlichen Unterhaltungswert.

Auf den Punkt gebracht

- Breit gestreutes, langfristiges Investieren unterscheidet sich fundamental von kurzfristiger Spekulation.
- Markttiming gelingt auch Profis selten zuverlässig – Regelmäßigkeit schlägt den Versuch, den perfekten Zeitpunkt zu finden.
- Auch Immobilien unterliegen Marktzyklen und können im Wert fallen.
- Scheinbar kostenlose Beratung wird indirekt über Produktkosten finanziert.

Reflexionsfragen für dich

- Welchen dieser Mythen habe ich selbst schon einmal geglaubt oder gehört?
- Wie verändert sich meine Einschätzung einer aktuellen Finanzentscheidung, wenn ich sie an diesen Fakten spiegle?

Kapitel 36: Finanzielle Bildung für die nächste Generation

Finanzielles Wissen wird in den seltensten Fällen in der Schule vermittelt – es entsteht meist im Elternhaus, durch Vorbild und gemeinsames Erleben. Dieses Kapitel gibt Anregungen, wie sich Kindern und Jugendlichen altersgerecht ein gesunder Umgang mit Geld vermitteln lässt.

36.1 Taschengeld als erstes Übungsfeld

Regelmäßiges Taschengeld, das Kinder eigenständig verwalten dürfen, bietet ein risikoarmes Übungsfeld für erste finanzielle Entscheidungen: Soll ich das Geld sofort ausgeben oder für etwas Größeres sparen? Wichtig ist, Kinder dabei tatsächlich eigene Erfahrungen machen zu lassen, einschließlich gelegentlicher Fehlentscheidungen, anstatt jede Ausgabe zu kontrollieren oder zu bevormunden. Diese frühen, meist finanziell folgenlosen Erfahrungen prägen den späteren Umgang mit Geld oft stärker als spätere theoretische Erklärungen.

36.2 Das erste eigene Konto

Mit zunehmendem Alter bietet ein eigenes Jugendkonto die Möglichkeit, den Umgang mit Überweisungen, Kontoauszügen und einem eigenen Budget praktisch zu erlernen, bevor größere finanzielle Verantwortung, etwa durch die erste eigene Wohnung oder das erste Gehalt, hinzukommt. Viele Banken bieten hierfür spezielle, meist kostenlose Konten mit eingeschränkten Funktionen an, die sich gut für diesen Übungszweck eignen.

36.3 Früh mit dem Sparen für die Zukunft beginnen

Eltern, die für ihre Kinder einen langfristigen Sparplan einrichten möchten, profitieren, wie in Kapitel 3 gezeigt, besonders stark vom Zinseszinsseffekt, da hier von Geburt an ein sehr langer Zeithorizont zur Verfügung steht. Wichtig ist dabei, klar zwischen einem Sparplan für das Kind selbst – etwa zur Unterstützung von Ausbildung, Führerschein oder erster Wohnung – und der eigenen Altersvorsorge der Eltern zu unterscheiden, da beide unterschiedlichen Zwecken und Zeithorizonten dienen.

36.4 Vorbild sein

Kinder und Jugendliche orientieren sich stark am beobachteten Verhalten der Eltern, nicht nur an deren Worten. Ein offener, unaufgeregter Umgang mit Finanzthemen im familiären Alltag – etwa das gemeinsame Aufstellen eines einfachen Haushaltsbudgets oder das Erklären, warum bestimmte Anschaffungen bewusst aufgeschoben werden – vermittelt oft nachhaltiger als eine einzelne, punktuelle Belehrung.

36.5 Finanzielle Selbstständigkeit junger Erwachsener fördern

Beim Übergang in die finanzielle Eigenständigkeit, etwa zu Beginn einer Ausbildung, eines Studiums oder des ersten Jobs, lohnt sich ein bewusstes Gespräch über die in Kapitel 1 beschriebenen Grundlagen: ein eigenes Budget, der Aufbau eines ersten Notgroschens sowie ein früher Einstieg in einen kleinen, regelmäßigen Sparplan. Junge Erwachsene, die diese Grundlagen früh verinnerlichen, sind erfahrungsgemäß besser gegen typische Fehler wie übermäßige Konsumkredite oder unüberlegte erste Anlageentscheidungen gewappnet.

36.6 Praxisbeispiel: Ein Sparplan von Geburt an

Die Großeltern eines Neugeborenen möchten regelmäßig zur finanziellen Zukunft ihres Enkelkinds beitragen und richten dafür einen monatlichen Sparbeitrag ein, der bis zur Volljährigkeit angelegt wird. Anstatt dies mit der eigenen Altersvorsorge zu vermischen, wird bewusst ein eigenständiges, klar dem Kind zugeordnetes Konto beziehungsweise Depot gewählt. Da der Zeithorizont bis zur Volljährigkeit von vornherein feststeht, wird die Anlage entsprechend strukturiert und in den letzten Jahren vor der Volljährigkeit schrittweise defensiver ausgerichtet, ganz ähnlich wie in Kapitel 14 für Sparpläne allgemein beschrieben.

Auf den Punkt gebracht

- Finanzielles Verständnis entsteht meist durch eigenes Erleben, nicht durch Theorie allein.
- Ein eigenes Jugendkonto bietet praktisches Übungsfeld für den Umgang mit einem eigenen Budget.
- Ein langfristiger Sparplan für Kinder profitiert besonders stark vom Zinseszinsseffekt.

- Das eigene Vorbild der Eltern prägt den späteren Umgang mit Geld oft stärker als einzelne Gespräche.

Reflexionsfragen für dich

- Wie bin ich selbst als Kind oder Jugendlicher mit Geld in Berührung gekommen?
- Welche dieser Anregungen könnte ich in meiner eigenen Familie umsetzen?

Arbeitsblatt: Deine persönliche Finanzstrategie in zehn Schritten

Dieses Arbeitsblatt fasst die wichtigsten Schritte aus diesem Buch in einer praktischen Reihenfolge zusammen. Nimm dir für jeden Schritt bewusst Zeit – im Idealfall mit Stift und Papier oder einer eigenen Notizdatei, in der du deine Antworten festhältst.

Schritt 1: Überblick verschaffen

Liste deine monatlichen Einnahmen und Ausgaben der letzten drei Monate auf. Notiere deine monatliche Sparquote.

Schritt 2: Notgroschen prüfen

Berechne drei bis sechs deiner Nettomonatsgehälter. Vergleiche diesen Betrag mit deinem aktuellen, jederzeit verfügbaren Ersparten.

Schritt 3: Schulden auflisten

Liste alle bestehenden Kredite mit Zinssatz und Restschuld auf. Markiere, welche davon aufgrund ihres Zinssatzes vorrangig getilgt werden sollten.

Schritt 4: Ziele formulieren

Notiere deine drei wichtigsten finanziellen Ziele mit konkretem Betrag, Zeithorizont und Zweck – unterteilt in kurz-, mittel- und langfristig.

Schritt 5: Risikotragfähigkeit einschätzen

Beantworte für dich ehrlich: Wie würdest du auf einen Kursrückgang von 20 bis 30 Prozent reagieren? Notiere, ob eher eine defensive oder eine wachstumsorientierte Ausrichtung zu dir passt.

Schritt 6: Bestehende Geldanlagen sichten

Liste alle bestehenden Fonds, Versicherungen und Sparverträge samt laufender Kosten auf, soweit dir diese bekannt sind.

Schritt 7: Versorgungslücke grob abschätzen

Notiere dein zuletzt bekanntes voraussichtliches Renteneinkommen aus der Renteninformation sowie dein gewünschtes Einkommen im Ruhestand.

Schritt 8: Absicherung überprüfen

Prüfe, ob eine private Haftpflicht-, Berufsunfähigkeits- und, bei finanziellen Abhängigkeiten, eine Risikolebensversicherung bestehen.

Schritt 9: Rechtliche Vorsorge prüfen

Notiere, ob eine Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung und gegebenenfalls ein Testament vorliegen.

Schritt 10: Termin für die Überprüfung festlegen

Trage dir einen festen jährlichen Termin ein, an dem du diese zehn Schritte erneut durchgehst.

Ein ausgefülltes Beispiel zur Orientierung

Um zu zeigen, wie knapp und konkret die Antworten ausfallen dürfen, hier ein verkürztes Beispiel: Schritt 1 – Nettoeinkommen 2.900 Euro, Ausgaben 2.400 Euro, Sparquote rund 17 Prozent. Schritt 2 – Zielwert Notgroschen 12.000 Euro, aktuell vorhanden 4.000 Euro, also noch 8.000 Euro aufzubauen. Schritt 4 – kurzfristig: 3.000 Euro für eine Reise in zwei Jahren; mittelfristig: 30.000 Euro Eigenkapital für eine Wohnung in acht Jahren; langfristig: Versorgungslücke im Ruhestand schließen. Bereits diese knappen Notizen schaffen deutlich mehr Klarheit als ein nur gedanklich vages Vorhaben.

Wenn du bei mehreren dieser Schritte unsicher bist oder Unterstützung bei der konkreten Umsetzung wünschst, ist das genau der Punkt, an dem eine individuelle Beratung ansetzen kann – dazu mehr im folgenden Abschnitt.

Glossar der wichtigsten Fachbegriffe

Dieses Glossar fasst die wichtigsten in diesem Buch verwendeten Fachbegriffe kompakt zusammen und dient als schnelles Nachschlagewerk.

- Abgeltungssteuer: Pauschale Steuer auf Kapitalerträge in Deutschland, derzeit rund 25 Prozent zuzüglich Zuschlägen.
- Anleihe: Wertpapier, das im Kern einem Kredit an einen Staat oder ein Unternehmen entspricht, verbunden mit regelmäßigen Zinszahlungen.
- Asset Allocation: Die grundsätzliche Aufteilung eines Portfolios auf verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Anleihen oder Immobilien.
- Basiszins: Vom Gesetzgeber jährlich festgelegter Referenzzins, der unter anderem zur Berechnung der Vorabpauschale herangezogen wird.
- Behavioral Finance: Forschungsfeld, das untersucht, wie psychologische Muster Finanzentscheidungen beeinflussen.
- Benchmark: Vergleichsindex, an dem die Wertentwicklung eines Fonds oder Portfolios gemessen wird.
- Cost-Average-Effekt: Effekt, bei dem regelmäßige, gleich hohe Einzahlungen zu einem geglätteten durchschnittlichen Einstiegskurs führen.
- Diversifikation: Streuung einer Geldanlage über verschiedene Wertpapiere, Branchen, Regionen oder Anlageklassen zur Risikoreduktion.
- Dispositionseffekt: Verhaltensmuster, Verlustpositionen zu lange und Gewinnpositionen zu kurz zu halten.
- Erwerbsminderungsrente: Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung bei dauerhafter gesundheitlicher Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit.
- ETF (Exchange Traded Fund): Börsengehandelter Indexfonds, der einen Marktindex kostengünstig nachbildet.
- Freistellungsauftrag: Auftrag an die Bank, den jährlichen Sparerpauschbetrag automatisch bei der Steuer zu berücksichtigen.
- Hebeleffekt: Verstärkung von Gewinn- und Verlustchancen durch den Einsatz von Fremdkapital, etwa bei einer Immobilienfinanzierung.
- Herdenverhalten: Tendenz, Anlageentscheidungen an der Mehrheit anderer Marktteilnehmer statt an eigener Analyse auszurichten.
- Honorarberatung: Beratungsform, bei der die Vergütung direkt vom Kunden erfolgt, unabhängig von vermittelten Produkten.
- Inflation: Anhaltender Anstieg des allgemeinen Preisniveaus, der die Kaufkraft von Geld über die Zeit mindert.
- Korrelation: Statistisches Maß dafür, wie sich zwei Anlagen im Verhältnis zueinander bewegen.
- Liquidität: Maß dafür, wie schnell und zu welchem Preis eine Anlage in verfügbares Geld umgewandelt werden kann.
- Neobroker: Digitaler Wertpapierhandelsanbieter mit niedrigen Ordergebühren und meist App-basierter Bedienung.
- Notgroschen: Liquide Rücklage für unvorhergesehene Ausgaben, üblicherweise drei bis sechs Nettomonatsgehälter.
- Provisionsberatung: Beratungsform, bei der die Vergütung des Beraters von Produktanbietern gezahlt wird.

- Rebalancing: Regelmäßige Wiederherstellung der ursprünglich geplanten Portfoliogewichtung.
- Realrendite: Rendite einer Anlage nach Abzug der Inflation.
- Robo-Advisor: Digitaler Anbieter, der Portfolioaufbau und -pflege auf Basis standardisierter Abfragen automatisiert.
- Risikotragfähigkeit: Kombination aus finanzieller Risikofähigkeit und persönlicher, emotionaler Risikobereitschaft.
- Sondervermögen: Rechtliche Konstruktion, nach der das Vermögen eines Fonds getrennt vom Vermögen der Fondsgesellschaft verwaltet wird.
- Sparerpauschbetrag: Jährlicher Freibetrag, bis zu dessen Höhe Kapitalerträge steuerfrei bleiben.
- Total Expense Ratio (TER): Kennzahl für die laufenden jährlichen Kosten eines Fonds oder ETFs in Prozent des Anlagevolumens.
- Vorabpauschale: Jährliche fiktive Mindestbesteuerung thesaurierender Fonds und ETFs.
- Volatilität: Statistisches Maß für die Schwankungsbreite eines Wertpapiers oder Portfolios.
- Vorsorgevollmacht: Bevollmächtigung einer Vertrauensperson, im Ernstfall rechtsverbindlich für einen zu handeln.
- Zinseszins: Effekt, bei dem bereits erwirtschaftete Zinsen im Folgezeitraum selbst wieder Zinsen abwerfen.
- 4-Prozent-Regel: Stark vereinfachte Orientierungsregel zur nachhaltigen jährlichen Entnahme aus einem Anlagevermögen.
- Basisrente (Rürup-Rente): Steuerlich gefördertes Vorsorgeprodukt vor allem für Selbstständige, mit Auszahlung ausschließlich als lebenslange Rente.
- Betriebliche Altersvorsorge (bAV): Vom Arbeitgeber ermöglichte, steuer- und sozialversicherungsbegünstigte Form der zweiten Vorsorgesäule.
- Currency-Hedging: Absicherung des Wechselkursrisikos einer Fremdwährungsanlage durch zusätzliche Finanzinstrumente.
- Erwerbsminderungsrente: Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung bei dauerhafter gesundheitlicher Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit.
- Home Bias: Tendenz, die eigene Geldanlage zu stark auf den Heimatmarkt zu konzentrieren.
- Kaufnebenkosten: Zusätzliche Kosten beim Immobilienkauf wie Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten sowie Maklerprovision.
- Maximum Drawdown: Größter prozentualer Rückgang einer Anlage von ihrem Höchststand bis zum darauffolgenden Tiefpunkt.
- Sharpe-Ratio: Kennzahl, die die erzielte Rendite einer Anlage ins Verhältnis zu ihrer Volatilität setzt.

Kapitel 37: Finanzielle Prioritäten je Lebensphase im Überblick

Als abschließende Orientierungshilfe fasst dieses Kapitel zusammen, welche finanziellen Themen in unterschiedlichen Lebensphasen typischerweise im Vordergrund stehen. Diese Einteilung ist naturgemäß vereinfacht, da individuelle Lebensläufe stark variieren, bietet aber eine erste Orientierung, an welcher Stelle du selbst gerade stehen könntest.

37.1 Die Phase des Berufseinstiegs (etwa 20 bis 30 Jahre)

In dieser Phase stehen typischerweise der Aufbau einer finanziellen Grundordnung, wie in Kapitel 1 beschrieben, sowie ein erster, auch kleiner Einstieg in einen regelmäßigen Sparplan im Vordergrund. Auch die günstigen Konditionen für eine frühe Berufsunfähigkeitsversicherung, wie in Kapitel 23 beschrieben, sprechen für einen frühen Abschluss.

37.2 Die Phase der Konsolidierung (etwa 30 bis 45 Jahre)

In dieser Lebensphase treten häufig größere finanzielle Entscheidungen hinzu: die Gründung einer Familie, gegebenenfalls eine Immobilienfinanzierung, wie in Kapitel 18 beschrieben, sowie die Notwendigkeit, mehrere finanzielle Ziele gleichzeitig zu verfolgen, wie in Kapitel 4 erläutert. Eine bewusste Priorisierung und eine Absicherung finanzieller Abhängigkeiten, etwa durch eine Risikolebensversicherung, gewinnen hier an Bedeutung.

37.3 Die Phase des Vermögensaufbaus (etwa 45 bis 60 Jahre)

In dieser Phase rückt häufig die konkrete Ermittlung der eigenen Versorgungslücke, wie in Kapitel 22 beschrieben, stärker in den Fokus, ebenso wie die Überprüfung und gegebenenfalls Optimierung bereits bestehender Verträge, wie in Kapitel 17 dargestellt. Auch die eigene Risikotragfähigkeit sollte in dieser Phase erneut bewusst reflektiert werden, da sich der verbleibende Anlagehorizont bis zum Ruhestand zunehmend verkürzt.

37.4 Die Phase vor dem Ruhestand (etwa 60 bis 67 Jahre)

In den letzten Jahren vor dem Ruhestand gewinnen die schrittweise defensivere Ausrichtung des Portfolios sowie die Entwicklung einer konkreten Entnahmestrategie an Bedeutung, wie in Kapitel 33 am Beispiel von Frau Nguyen illustriert. Auch die in Kapitel 26 beschriebenen rechtlichen Vorsorgedokumente sollten spätestens jetzt vollständig vorliegen und aktuell gehalten werden.

37.5 Die Ruhestandsphase

Im Ruhestand selbst verschiebt sich der Fokus von der Vermögensbildung zur nachhaltigen Vermögensnutzung: Wie viel kann jährlich entnommen werden, ohne das Vermögen vorzeitig aufzubrauchen, wie in Kapitel 32 im Zusammenhang mit der 4-Prozent-Regel diskutiert? Auch der

in Kapitel 27 beschriebene Notfallordner gewinnt in dieser Lebensphase zusätzliche Relevanz, um Angehörigen im Ernstfall Orientierung zu geben.

Unabhängig davon, in welcher dieser Phasen du dich gerade befindest: Die in diesem Buch beschriebenen Grundprinzipien – Ordnung, Zeit, klare Ziele, Diversifikation, niedrige Kosten, diszipliniertes Verhalten und angemessene Absicherung – gelten phasenübergreifend und bilden die Grundlage für jede der hier beschriebenen Lebensphasen.

Auf den Punkt gebracht

- Finanzielle Prioritäten verschieben sich im Laufe des Lebens, die Grundprinzipien bleiben jedoch konstant.
- Berufseinstieg: Grundordnung schaffen und früh mit kleinen Beträgen beginnen.
- Konsolidierung und Vermögensaufbau: Prioritäten setzen, Versorgungslücke ermitteln, Verträge überprüfen.
- Vor und im Ruhestand: Portfolio anpassen, Entnahmestrategie entwickeln, rechtliche Vorsorge sicherstellen.

Reflexionsfragen für dich

- In welcher dieser Lebensphasen befinde ich mich aktuell, und welche der genannten Prioritäten habe ich bereits umgesetzt?
- Welche der genannten Themen möchte ich nach der Lektüre dieses Buches als Erstes angehen?

Kapitel 38: Mit sich ändernden Rahmenbedingungen umgehen

Steuerliche Regelungen, Freibeträge, Fördersätze und gesetzliche Rahmenbedingungen unterliegen im Zeitverlauf Änderungen. Dieses abschließende Kapitel gibt Hinweise, wie du mit dieser Unsicherheit sinnvoll umgehen kannst, ohne bei jeder Gesetzesänderung deine gesamte Strategie infrage zu stellen.

38.1 Prinzipien sind stabiler als Details

Die in diesem Buch behandelten übergeordneten Prinzipien – Diversifikation, ein zum Zeithorizont passendes Risiko, niedrige Kosten, diszipliniertes Verhalten – bleiben auch dann gültig, wenn sich einzelne steuerliche Details, Freibeträge oder Fördersätze ändern. Wer sein Verständnis auf diese grundlegenden Prinzipien stützt, statt sich zu stark an einzelnen, veränderlichen Detailregelungen zu orientieren, muss seine Gesamtstrategie bei einer Gesetzesänderung selten grundlegend überdenken.

38.2 Wann sich eine genauere Prüfung lohnt

Bestimmte Änderungen rechtfertigen dennoch eine genauere Prüfung der eigenen Situation: eine Anpassung des Sparerpauschbetrags oder der Abgeltungssteuer, Änderungen bei der Riester- oder Basisrentenförderung, oder neue Regelungen zur betrieblichen Altersvorsorge. In solchen Fällen lohnt sich ein Blick auf offizielle, aktuelle Quellen – etwa die Webseiten der zuständigen Ministerien oder der Deutschen Rentenversicherung – oder das Gespräch mit einer unabhängigen Beratung, anstatt sich auf veraltete oder unsichere Informationen zu verlassen.

38.3 Die Rolle einer laufenden Beratungsbeziehung

Eine der praktischen Funktionen einer fortlaufenden Beratungsbeziehung, wie in Kapitel 30 beschrieben, besteht genau darin: relevante Änderungen der Rahmenbedingungen für dich einzuordnen und zu bewerten, ob und in welchem Umfang sie deine individuelle Strategie betreffen. Das nimmt dir die Notwendigkeit ab, selbst jede Gesetzesänderung im Detail zu verfolgen, während du gleichzeitig informiert bleibst, sobald eine Änderung tatsächlich für dich relevant wird.

38.4 Gesunde Skepsis gegenüber Panikmache

Ähnlich wie bei den in Kapitel 13 beschriebenen Finanznachrichten werden auch gesetzliche Änderungen medial mitunter zugespitzt dargestellt. Eine angekündigte Reform bedeutet nicht automatisch, dass eine grundlegend neue Strategie notwendig wird. Es lohnt sich, zwischen einer tatsächlich relevanten strukturellen Änderung und einer lediglich medial aufgebauchten Meldung zu unterscheiden, bevor voreilige Anpassungen der eigenen Strategie vorgenommen werden.

Auf den Punkt gebracht

- Grundlegende Finanzprinzipien bleiben auch bei sich ändernden Detailregelungen stabil gültig.
- Bestimmte Änderungen, etwa bei Freibeträgen oder Förderprogrammen, rechtfertigen eine genauere Prüfung.
- Eine laufende Beratungsbeziehung kann relevante Änderungen für dich einordnen und bewerten.
- Unterscheide zwischen tatsächlich relevanten Änderungen und medial zugespitzter Berichterstattung.

Reflexionsfragen für dich

- Wie gehe ich aktuell mit Nachrichten über gesetzliche oder steuerliche Änderungen um?
- Habe ich eine verlässliche Quelle oder Ansprechperson, die mich über für mich relevante Änderungen informiert?

Kapitel 39: Die zehn wichtigsten Prinzipien dieses Buches

Nach 32 Kapiteln lohnt sich ein zusammenfassender Blick zurück. Auch wenn jedes Kapitel eigene Details behandelt hat, lassen sich die zentralen Erkenntnisse dieses Buches auf zehn übergeordnete Prinzipien verdichten, die für nahezu jede finanzielle Entscheidung relevant sind.

Prinzip 1: Ordnung vor Rendite

Wie in Kapitel 1 gezeigt, beginnt jede solide Finanzstrategie mit einer ehrlichen Bestandsaufnahme, einem ausreichenden Notgroschen und der Kontrolle hochverzinsster Schulden – nicht mit der Frage nach der besten Geldanlage.

Prinzip 2: Zeit ist der wichtigste Verbündete

Der Zinseszinsseffekt aus Kapitel 3 macht deutlich: Ein früher Start, selbst mit kleinen Beträgen, schlägt langfristig einen späteren Start mit größeren Beträgen. Der beste Zeitpunkt zu beginnen ist immer heute.

Prinzip 3: Ziele bestimmen die Strategie

Wie in Kapitel 4 erläutert, sollte jede Geldanlage einem konkreten Ziel mit klarem Zeithorizont dienen. Der Zeithorizont wiederum bestimmt maßgeblich, welches Risiko sinnvoll und tragbar ist.

Prinzip 4: Diversifikation ist der nächstliegende Schutz

Breite Streuung über Unternehmen, Branchen, Regionen und Anlageklassen, wie in Kapitel 9 beschrieben, reduziert individuelles Risiko, ohne notwendigerweise Rendite zu kosten.

Prinzip 5: Kosten sind der bekannteste Renditefaktor

Wie in Kapitel 11 gezeigt, sind laufende Kosten einer der wenigen Faktoren einer Geldanlage, die von vornherein bekannt und beeinflussbar sind – und ihre langfristige Wirkung wird regelmäßig unterschätzt.

Prinzip 6: Verhalten schlägt Wissen

Die in Kapitel 15 beschriebenen psychologischen Muster zeigen: Es ist selten mangelndes Fachwissen, das Anlageerfolg verhindert, sondern impulsives, emotional getriebenes Verhalten in entscheidenden Momenten.

Prinzip 7: Krisen gehören dazu

Wie in Kapitel 21 dargestellt, sind Marktschwankungen und -krisen ein wiederkehrender, wenn auch unregelmäßiger Bestandteil der Kapitalmärkte. Eine durchdachte, zur eigenen Risikotragfähigkeit passende Strategie hilft, sie durchzustehen.

Prinzip 8: Absicherung schützt das Fundament

Wie in Kapitel 23 beschrieben, sollte jede Geldanlage von einer angemessenen Absicherung existenzbedrohender Risiken flankiert werden – sonst kann ein einzelnes Ereignis den gesamten bisherigen Vermögensaufbau gefährden.

Prinzip 9: Finanzstrategie ist ein Prozess, kein Ereignis

Wie in Kapitel 30 erläutert, verändern sich Lebensumstände, Ziele und Rahmenbedingungen über die Zeit. Eine gute Strategie wird deshalb regelmäßig überprüft und angepasst, statt einmalig festgelegt und dann vergessen zu werden.

Prinzip 10: Transparenz schafft Vertrauen

Wie in Kapitel 28 dargestellt, verdient jede Empfehlung – ob von dir selbst getroffen oder von einem Berater gegeben – eine nachvollziehbare, von Interessenkonflikten möglichst freie Begründung.

Diese zehn Prinzipien ersetzen nicht die Details der vorherigen Kapitel, bilden aber ein Gerüst, an dem sich jede zukünftige finanzielle Entscheidung orientieren kann – unabhängig davon, wie sich einzelne Produkte, Vorschriften oder Marktbedingungen im Laufe der Zeit verändern mögen.

Auf den Punkt gebracht

- Ordnung, Zeit und klare Ziele bilden das Fundament jeder Finanzstrategie.
- Diversifikation, niedrige Kosten und diszipliniertes Verhalten treiben den langfristigen Erfolg.
- Absicherung, regelmäßige Überprüfung und Transparenz runden eine solide Strategie ab.

Schlusswort

Wenn du bis hierher gelesen hast, verfügst du nun über ein solides Grundverständnis der wichtigsten Finanzthemen: von der Budgetierung über die Grundlagen der Geldanlage, Risiko und Diversifikation, Altersvorsorge und Versicherungen bis hin zur Frage, wie eine individuelle Finanzstrategie überhaupt entsteht.

Dieses Wissen ist wertvoll – aber Wissen allein verändert noch nichts. Der entscheidende Schritt ist die Umsetzung: den Notgroschen tatsächlich aufzubauen, den Sparplan tatsächlich

einzurichten, die Versicherungssituation tatsächlich zu überprüfen. Viele Menschen wissen im Grunde, was zu tun wäre, schieben die Umsetzung aber aus Zeitmangel, Unsicherheit oder schlichter Trägheit vor sich her – manchmal über Jahre hinweg. Jeder Monat, der ungenutzt verstreicht, ist angesichts des in Kapitel 3 beschriebenen Zinseszins effekts jedoch ein Monat, der nicht mehr aufgeholt werden kann.

Falls du deine finanzielle Situation nicht allein strukturieren möchtest, oder falls du nach der Lektüre dieses Buches erkannt hast, dass deine persönliche Situation komplexer ist, als sich in einem allgemeinen Buch abbilden lässt, freue ich mich, dich in einem persönlichen Gespräch kennenzulernen.

Nimm dir zum Abschluss einen Moment Zeit und beantworte dir ehrlich eine Frage: Welchen einzigen Schritt aus diesem Buch – und sei er noch so klein – wirst du in den nächsten sieben Tagen tatsächlich umsetzen? Vielleicht ist es die Einrichtung eines Dauerauftrags für deinen Notgroschen, vielleicht das Lesen deiner letzten Renteninformation, vielleicht das Überprüfen deines Freistellungsauftrags. Der genaue Schritt ist weniger wichtig als die Entscheidung, tatsächlich zu beginnen.

Über HofiBe und den Weg zu deiner persönlichen Beratung

Mein Name ist Manuel Brand, ich bin Honorarberater nach § 34h der Gewerbeordnung und Gründer von HofiBe. Als Honorarberater arbeite ich – wie in Kapitel 28 beschrieben – unabhängig von Provisionen: Meine Vergütung erfolgt ausschließlich über ein transparentes Honorar, nicht über den Verkauf bestimmter Produkte. Das bedeutet für dich: Jede Empfehlung, die ich ausspreche, basiert ausschließlich auf deiner individuellen Situation und deinen Zielen – nicht auf einer Provision, die für mich dabei herausspringt.

Wie ich in Kapitel 28 geschildert habe, war eine eigene, sehr unangenehme Erfahrung mit einem Provisionsberater einer der Gründe, warum ich diesen Weg eingeschlagen habe. Der andere Grund war ein Kollege aus meinem früheren Beruf, der mir eines Tages sagte, ich solle die Finanzberatung, die ich damals schon informell für Freunde und Kollegen gemacht habe, doch endlich professionell betreiben – man merke einfach, wie sehr ich dafür brenne. Genau diese Leidenschaft für gute, unabhängige Beratung ist es, die ich bis heute in jedes einzelne Gespräch mitbringe.

Einen klassischen wirtschaftswissenschaftlichen Studienabschluss habe ich bewusst nicht – dafür bilde ich mich, wie im Vorwort beschrieben, seit meiner Ausbildung zum Honorarberater jeden Tag eigenständig und in die Tiefe weiter, statt mich auf einmal erworbenes Prüfungswissen zu verlassen. Für dich bedeutet das: Du bekommst keine auswendig gelernten Standardantworten, sondern eine Beratung, die kontinuierlich mit aktuellem, tiefgehendem Wissen unterfüttert ist.

Für wen sich eine Zusammenarbeit besonders lohnt

Eine individuelle Beratung ist besonders dann wertvoll, wenn als Angestellte oder Angestellter mehrere Themen gleichzeitig zusammenspielen: die Abstimmung zwischen betrieblicher und privater Altersvorsorge, Immobilienfinanzierung und Absicherung; die Überprüfung und Neubewertung historisch gewachsener Verträge; oder einschneidende Lebensereignisse wie Heirat, Erbschaft oder der bevorstehende Ruhestand, wie sie in Kapitel 24 beschrieben wurden. Aber auch wenn du gerade erst ins Berufsleben gestartet bist und dir eine solide Grundlage aufbauen möchtest, oder „nur“ eine zweite, unabhängige Meinung zu deiner bestehenden Strategie suchst, bist du herzlich willkommen.

Wie ein Erstgespräch abläuft

In einem unverbindlichen Erstgespräch verschaffen wir uns gemeinsam einen ersten Überblick über deine finanzielle Situation und deine Ziele. Du erfährst dabei auch, wie eine mögliche Zusammenarbeit konkret aussehen könnte und was sie kosten würde – transparent und ohne versteckte Provisionsinteressen im Hintergrund.

Kontakt

Weitere Informationen sowie die Möglichkeit, ein Erstgespräch zu vereinbaren, findest du auf meiner Website:

www.hofibe.de

Ich freue mich darauf, dich auf deinem Weg zu einer klaren, individuellen Finanzstrategie zu begleiten.

Manuel Brand

HofiBe – Honorarberatung nach § 34h GewO