

Leseprobe aus:



ISBN: 978-3-499-63374-4

Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf www.rowohlt.de.

«Ich erlebe es immer wieder: Frauen, die ihre Finanzen in die Hand genommen haben, nehmen damit endlich auch ihr Leben in die Hand. Sie werden selbstbewusster und übernehmen auch in anderen Bereichen Verantwortung. Sie bestehen auf Selbstbestimmtheit, anstatt sich stets zu fügen. Sie werden bestimmter im Job, in der Familie und bieten anderen, auch ihrem Partner, mehr Paroli.

Woran das liegt? Unsere Erfolge machen uns selbstbewusster. Viele Frauen haben zu Beginn Angst, das Thema Geld nie für sich zufriedenstellend lösen zu können. Mit ein wenig Einsatz klappt es aber doch. Das gibt Selbstbewusstsein und Power für weitere Herausforderungen des Lebens.»

Natascha Wegelin, 1985 im Ruhrgebiet geboren, ist Unternehmerin und Privatanlegerin. Nach einem BWL-Studium und ersten Berufserfahrungen u. a. bei Parship und Google gründete sie mit 26 Jahren ihr eigenes Unternehmen. Das Flaggschiff ihres Unternehmens ist das Portal wg-suche.de; einen Teil ihres Unternehmens verkaufte sie im April 2017 an immobilienscout24.de. Seit 2016 betreibt sie den Blog madamemoneypenny.de, um gezielt Frauen über finanzielle Unabhängigkeit zu informieren. Sie bietet zudem Seminare und Online-Kurse zum Thema Finanzen nur für Frauen an.

Natascha Wegelin

Madame Moneypenny

WIE FRAUEN IHRE FINANZEN SELBST
IN DIE HAND NEHMEN KÖNNEN

Rowohlt Taschenbuch Verlag

Für Oma Erna

Von mir erwähnte Anlageprodukte sind immer mit Risiken behaftet.

Alle Hinweise und Informationen stellen keine Anlageberatung oder Empfehlung dar. Sie wurden nach bestem Wissen und Gewissen aus öffentlich zugänglichen Quellen übernommen. Alle zur Verfügung gestellten Informationen dienen allein der Bildung und Veranschaulichung. Eine Haftung für die Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Sollten Leser*innen sich die angebotenen Inhalte zu eigen machen, so handeln sie eigenverantwortlich.

Die Inhalte dieses Buches stellen lediglich eine Basis für die finanzielle Bildung der Leser*innen dar. Bevor mit Anlageprodukten gehandelt wird, wird empfohlen, weitere Informationsmaterialien heranzuziehen und eine fundierte, individuelle Strategie zu erarbeiten. Empfehlungen für weiterführende Materialien sind am Ende des Buches zu finden.

Originalausgabe

Veröffentlicht im Rowohlt Taschenbuch Verlag,

Reinbek bei Hamburg, September 2018

Copyright © 2018 by Rowohlt Verlag GmbH, Reinbek bei Hamburg

Redaktion Christian Wöllecke

Umschlaggestaltung ZERO Media GmbH, München

Umschlagmotiv Jacqueline Häußler

Gesamtherstellung CPI books GmbH, Leck, Germany

ISBN 978 3 499 63374 4

Inhalt

Inhalt

Anmerkung der Autorin

Widmung

Motto

Nimm deine Finanzen in die Hand

Schnippeln und Versicherungen

Deine Challenge:

Meine finanzielle Transformation: Sarah, 30,
Musikerin

Tischdeko und Haushaltsbuch

Deine Challenge:

Meine finanzielle Transformation: Jana, 38, selbstständig

Grillen und Humankapital

Deine Challenge:

Meine finanzielle Transformation: Nathalie, 32,
Marketing

Futtern und Aktien

Deine Challenge

Meine finanzielle Transformation: Monika, 51,
Teilzeitangestellte und Mutter

Dessert und Sparplan

Deine Challenge

Meine finanzielle Transformation: Carmen, 41
Jahre, Freiberuflerin

Du bist die Gestalterin deiner finanziellen Zukunft

Anhang

Weitere Madame-Moneypenny-Wegbegleiter für
deine finanzielle Bildung

Glossar

Hilfreiche Links

Danksagung

Weiterführende Lesehinweise:

Geld ist der Schlüssel zur Freiheit.
Coco Chanel

Nimm deine Finanzen in die Hand

«Ein Finanzbuch extra für Frauen? Ist das denn wirklich notwendig?» Diese Frage kam früher oder später jedes Mal, wenn ich erzählte, dass ich gerade an «Madame Money Penny – Wie Frauen ihre Finanzen selbst in die Hand nehmen können» schrieb. Meine Antwort lautete natürlich: «Ja, ist es. Es ist absolut notwendig.» Ich möchte dir kurz berichten, warum.

In Studien und Statistiken zu Sorgenthemen von Frauen rangiert eine Angst seit Jahren unangefochten auf Platz eins: Altersarmut. Besonders in Deutschland ist diese Sorge vollkommen berechtigt. Laut OECD ist das Rentengefälle zwischen Frau und Mann nirgends so groß wie hierzulande.¹ Wir Frauen wissen um die Gefahr: In einer Amundi-Studie zur Altersvorsorge aus dem Jahr 2017 gaben 79 Prozent der befragten Frauen an, aufgrund ihrer Erwerbsbiographien im Alter eine Versorgungslücke zu erwarten.² Ein weiterer beängstigender, aber nicht verwunderlicher Befund der Studie: 44 Prozent der 35- bis 55-jährigen Frauen beschäftigen sich nicht mit diesem Thema.

Warum mich diese 44 Prozent nicht überraschen? Weil Rentenversicherungen, Aktien, Zinsen, Börse, private Finanzen wie unlösbare Rätsel erscheinen. Es ist ganz normal, Angst vor Dingen zu haben, die man nicht kennt. Und genauso nachvollziehbar ist es, diese Dinge darum ganz einfach auszublenden. Vermeidung ist bequem. Nur ändert sich dadurch leider nichts. Und wer sich doch damit befassen will, findet sich oftmals im Büro eines Versicherungsvertreters oder Finanzmaklers mit roter Krawatte und schlechtem Kaffee wieder. Dort sitzt man, tut so, als würde man alles verstehen, um nicht dummlich zu wirken,

und nickt brav. Letztendlich unterschreibt man die ungelesenen Verträge, damit dieser Gräuel so schnell wie möglich vorbei ist und man das Wort «Altersvorsorge» endlich ohne schlechtes Gewissen hören kann. So wie ich vor fünf Jahren.

Ich war 26 Jahre alt und hatte soeben meinen ersten Vollzeitjob nach dem Studium gekündigt, um mein eigenes Unternehmen aufzubauen. Und dabei hatte ich, offen gesagt, keine Ahnung von gar nichts. Weder wie man ein Unternehmen führt noch wie man seine privaten Finanzen organisiert. Doch eins hatte ich gehört: Auf die gesetzliche Rente ist kein Verlass mehr. Also entschied ich mich dazu, mich von der gesetzlichen Rentenpflicht befreien zu lassen – ich zahlte nichts mehr ein.

So weit, so gut. Allerdings: Keine Rente ist ja auch keine Lösung. Kaum hatte ich diesen Gedanken zu Ende geführt, saß ich im Büro einer «unabhängigen» Finanzberaterin und gab mir große Mühe, so zu wirken, als würde ich jedes Wort verstehen. «Wenn Sie Fragen haben, fragen Sie bitte, Frau Wegelin.» Natürlich, das war ja gut, dass ich Fragen stellen konnte. Aber woher sollte ich wissen, welche Fragen das waren? Ich war ja schließlich zu einer Beraterin gegangen, damit ich mich nicht damit beschäftigen müsste. Die nette Dame würde das schon machen ...

Das Resultat meiner Ahnungslosigkeit war eine private Rentenversicherung, die mich mehrere tausend Euro an Gebühren kostete, die als Provision an die Beraterin gingen. Aber dazu später mehr. Als ich dies – wohlgemerkt nach drei Jahren – herausfand, war für mich klar: Ich muss mich mit meinen Finanzen auskennen, um souveräne Entscheidungen treffen zu können. Sich blind auf andere zu verlassen, ist keine Option.

Was tut man gegen Ahnungslosigkeit? Richtig, man eignet sich Wissen an. Ich investierte fortan in meine finanzielle Bildung und informierte mich umfassend über Rente, Aktien, Börse, Versicherungen. Ich las etliche Bücher, hör-

te Podcasts, schaute YouTube-Videos, nahm an Online-Kursen teil und las Blog-Artikel. Obwohl ich ein recht sparsamer Mensch bin, sparte ich an einem nicht: Bildungsangebote. Solche Investitionen, nämlich die in sich selbst, nennt man Investitionen ins eigene Humankapital. Humankapital ist meine absolute Lieblingsinvestitionsart und meiner Meinung nach das wichtigste Investment überhaupt. Darum widme ich dem Thema ein eigenes Kapitel.

Allerdings traf ich auf meinem Weg weder auf Informationsangebote, die mich als Frau ansprachen, noch auf andere Frauen, die sich mit dem Thema befassten. Also dachte ich mir: «Na, gut, wenn es keiner macht, mache ich es halt.» Meine Notizen zu dem Neuerlernten veröffentlichte ich im Internet: Das Projekt *Madame Moneypenny* war geboren. Heute ist madamemoneypenny.de einer der größten Finanzblogs Deutschlands, es gibt eine geschlossene Facebook-Gruppe nur für Frauen, in der sich einige tausend Frauen zum Thema Geld austauschen, und ich veranstalte allerlei Events und biete Online-Kurse an, um den so wichtigen Austausch untereinander voranzutreiben sowie entsprechende Bildungsangebote für Frauen bereitzustellen.

Meine Mission ist es, Frauen zu inspirieren, ihnen die notwendigen Tools zu geben, um sie so zu befähigen, ihre Finanzen selbst in die Hand zu nehmen. Ich bin keine Finanzberaterin und möchte keine sein. Ich stamme aus dem rauen Ruhrgebiet, aus einem Elternhaus der Mittelschicht.

Ich war die Erste aus meiner Familie, die studiert hat. Betriebswirtschaftslehre. Weil ich nicht wusste, was ich machen wollte, und man mit BWL alles und auch nichts werden kann. Ich bin die, die unzufrieden mit ihrer Situation war, und sich ihren Weg gebahnt hat – genau wie du es tun wirst.

Ich verdiene kein Geld damit, dir Finanz- oder Versicherungsprodukte zu verkaufen. Mein Geld verdiene ich mit meinem Unternehmen, das unter anderem das Portal wg-suche.de betreibt. Ich habe daher keinerlei finanzielles

Interesse daran, dich von einem bestimmten Produkt, einer Versicherung oder einer speziellen Anlagestrategie zu überzeugen.

Warum investiere ich also Zeit und Mühen in Madame Moineypenny? Ganz einfach:

Weil ich dafür brenne.

Weil mich diese Statistiken von Geldsorgen und Ängsten von Frauen wütend machen.

Weil ich will, dass alle Frauen in der Lage sind, finanziell eigenständige Entscheidungen für sich und ihre Familien zu treffen.

Weil ich die Geschichten von Frauen, die das nicht tun und früher oder später den großen Knall erleben – Jobverlust, Trennung vom Partner, Krankheit etc. – nicht mehr hören will.

Weil ich daran glaube, dass diese letzte Front des Feminismus endlich eröffnet werden muss. Weil ich daran glaube, dass Frauen ein Leben vollkommen nach ihren eigenen Vorstellungen leben sollten und sie auch in diesem Lebensbereich das für sich beanspruchen müssen, was ihnen zusteht: Sorgenfreiheit, Selbstbestimmtheit und letztendlich finanzielle Unabhängigkeit. Und nicht zuletzt: Weil ich daran glaube, dass jede Frau dies erreichen kann.

Vielleicht bist du Berufsanfängerin, verdienst dein erstes Geld und fragst dich, was du nun damit anstellen sollst. Vielleicht kommst du wie manch eine Teilnehmerin meiner Seminare und Online-Kurse aber auch aus einer Krisensituation – du hast dich gerade scheiden lassen oder bist hochverschuldet – und hast erkannt, dass du etwas ändern musst, da du sonst auf den finanziellen Abgrund zusteuerst.

Der Schlüssel zu dieser Änderung ist finanzielle Bildung. Informieren, umdenken, eigene Entscheidungen treffen. Der Fakt, dass du dieses Buch nicht nur gekauft hast, sondern es sogar liest, zeigt, dass du die größte Hürde

schon genommen hast. Du hast die Entscheidung getroffen, deine Situation zu verbessern, dich selbst zu verbessern. Den ersten und wichtigsten Hebel hast du bereits umgelegt. Das ist der in deinem Kopf. Es werden noch weitere Hebel folgen, glaube mir. Aber keiner ist so entscheidend wie dieser erste.

Alles, was jetzt noch kommt, nämlich die Aneignung des dafür notwendigen Wissens, ist Kindergarten. Das sind nur noch Fakten, Daten, Informationen. Es gibt keine komplexe Mathematik, keine komplizierten Zusammenhänge oder geheimen Logiken. Wenn dem so wäre, hätte ich selbst kapituliert, denn ich bin in der Schule nie über eine Vier in Mathe hinausgekommen. Ich bin zu 100 Prozent der Überzeugung: Wenn ich das kann, kann es jede. Und ich meine damit jede. Wirklich. Dazu gehörst auch du.

Du hast den wichtigsten Schritt bereits getan: Die Entscheidung getroffen, etwas zu ändern.

Ich erlebe es immer wieder: Frauen, die ihre Finanzen in die Hand genommen haben, nehmen damit endlich auch ihr Leben in die Hand. Sie werden selbstbewusster und übernehmen auch in anderen Bereichen Verantwortung. Sie bestehen auf Selbstbestimmtheit, anstatt sich stets zu fügen. Sie werden bestimmter im Job, in der Familie und bieten anderen, auch ihrem Partner, mehr Paroli.

Woran das liegt? Unsere Erfolge machen uns selbstbewusster. Viele Frauen haben zu Beginn Angst, das Thema Geld nie für sich zufriedenstellend lösen zu können. Mit ein wenig Einsatz klappt es aber doch. Das gibt Selbstbewusstsein und Power für weitere Herausforderungen des Lebens.

Nimm deine Finanzen in die Hand und du nimmst dein Leben in die Hand.

Außerdem kann man tatsächlich sagen, dass Geld Macht bedeutet – auch im privaten Kontext. Angenommen, du und dein Mann habt ein Kind im Kindergartenalter. Leider ist es krank geworden, während es im Kindergarten gespielt hat. Nun geht es darum, wer das Kind aus dem Kindergarten holt. Du, dein Mann oder jemand anderes.

Szenario A: Eigentlich wolltet ihr euch beide eine Stelle mit flexiblen Arbeitszeiten suchen und die Kinderbetreuung aufteilen. Doch irgendwie kam es anders: Dein Mann kann nachmittags nicht weg, also arbeitest du in Teilzeit, damit euer Kind nicht den ganzen Tag in der Kinderbetreuung verbringen muss. Er macht Karriere, er verdient Geld, er erarbeitet sich seinen Status. Und du? Wie viel Geld und welchen Status hast du? Dein Mann «kann auf keinen Fall aus dem Büro weg» – auch nicht im Falle eines kranken Kindes. Wer wird also alles stehen- und liegenlassen, seine Arbeitsstelle verlassen und zum Kindergarten rasen? Du natürlich. Du «hast ja genug Zeit und arbeitest eh kaum». Kein Geld, kein Status, keine Verfügung über die eigene Zeit.

Szenario B: Ihr macht beide Karriere, Vollzeit, ähnliche Position, ähnliches Gehalt. Wer holt jetzt das kranke Kind aus dem Kindergarten ab? In diesem Fall lautet die Antwort nicht automatisch: die Mama. Du hast den gleichen Status wie dein Mann. Warum holt er also nicht das Kind? Das wäre eine Lösung. Ihr könntet auch eine dritte Person mit der Betreuung beauftragen. Dies könnte die Nanny, die Oma oder das Au-pair sein. In Szenario B wird niemand von dir verlangen, deinen Arbeitsplatz zu verlassen. Du hast einen gleichwertigen Status gegenüber deinem Partner, und außerdem hat mehr Geld dich in die Lage versetzt, die Kinderbetreuung im Notfall in die Hände einer Person deines Vertrauens zu übergeben.

Dieses Zusammenspiel aus Geld, Macht und Zeit kann man auf alle Bereiche anwenden, auch außerhalb von Partnerschaft und krankem Kind. Wenn du Geld hast, hast du die Macht, einem nervigen Kunden abzusagen und deine Zeit mit einem anderen, angenehmeren Kunden zu verbringen. Du hast die Macht, deinem furchtbaren Chef Paroli zu bieten, ohne Angst haben zu müssen, im Falle einer Kündigung in finanzielle Engpässe zu geraten. Du hast die Macht, das Putzen, Einkaufen und Wäschewaschen an jemanden abzugeben und dich stattdessen im Spa zu entspannen. Du hast die Macht über deine Zeit und kannst selbstbestimmt leben.

Mit diesem Buch verfolge ich drei Ziele. Ich möchte dir zuerst die Angst vor dem Thema persönliche Finanzen nehmen. Denn glaube mir: Es ist bitter nötig, sich um seine Finanzen zu kümmern – und einfacher, als du denkst. Zweitens möchte ich dir einen Weg aufzeigen, wie du das Thema in den Griff bekommst, wie du dein Geld an der Börse für dich arbeiten lässt und ein kleines Vermögen aufbaust. Ich möchte erreichen, dass du Zusammenhänge und Hintergründe verstehst, um letztendlich deine Strategie zu finden und eigene Entscheidungen zu treffen.

Dieses Buch hat nicht den Anspruch, dich zur weltbesten Anlegerin oder über Nacht zur Millionärin zu machen, sondern dich an einen Punkt zu führen, an dem du mitreden, Ratschläge hinterfragen und die Verantwortung für deine Finanzen übernehmen kannst. Und drittens möchte ich dich dazu inspirieren, dich über dieses Buch hinaus mit deinem Geld zu beschäftigen.

Schließlich möchte ich dich einladen, Teil unserer gemeinsamen Mission und Bewegung zu werden. Erzähle Freundinnen und Bekannten von deinen Veränderungen, deinen Fortschritten und deiner neugewonnenen Kraft, die du in den nächsten Tagen erreichen wirst. Sei Teil der Bewegung und inspiriere andere Frauen, sich ebenfalls auf

den Weg zu machen. Gemeinsam ist es leichter und macht mehr Spaß.

Das siehst du auch an den Interviews, die nach jedem Kapitel für eine ordentliche Dosis Inspiration sorgen. Sie stammen von Frauen aus meiner Community. Von Frauen, die angefangen haben, sich mit dem Thema Geld zu beschäftigen, und nach und nach eine wahre Transformation erleben – bei ihren Finanzen, aber auch in anderen Lebensbereichen. Du wirst bald ebenfalls zu den Frauen gehören, die es anpacken, und dein Leben wird sich daraufhin ebenfalls ein wenig wandeln. Damit du es auch wirklich anpackst, wartet nach jedem Kapitel eine kleine Challenge auf dich, damit du das Gelernte auf deine persönliche Situation überträgst und direkt mit der Umsetzung startest.

Wer Geld hat, hat Macht. Über die eigene Zeit und über das eigene Leben. Und genau das wünsche ich mir für dich und für jede Frau da draußen. Also, lass es uns angehen.

Bevor es losgeht, noch eine Sache: Sosehr ich hoffe, dass du mit möglichst vielen Punkten in diesem Buch d'accord gehst, so hoffe ich auch, dass du manche Dinge anders siehst. In diesem Fall würde ich mich freuen, wenn du mir eine E-Mail schreibst, damit ich von dir lernen kann. Ich selbst bin auch Lernende, kein Guru. Daher brauche ich deine Perspektive. So, jetzt aber wirklich: Let's do this.

If you want something said, ask a man;
if you want something done, ask a woman.

Margaret Thatcher

Schnippeln und Versicherungen

Wie man im Hamsterrad landet - Warum Berater versuchen, dir Ketchup zu verkaufen - Warum «garantiert» bei einer Rentenversicherung oftmals für garantierten Verlust steht - Warum weniger Faulheit wichtiger als Intelligenz ist und was all das mit dem Auto meiner Schwester zu tun hat

«Na, wie stehen die Aktien?» Mein Vater begrüßt mich an der Haustür und lacht verschmitzt. «Mama ist in der Küche, wir grillen heute!» Voller Vorfreude huscht der Grillmeister in den Garten und befördert Kohlebriketts an ihren Arbeitsort. Ein Wochenende in der Heimat steht auf dem Programm. Anlass ist der Geburtstag meiner Schwester Lara sowie mein Madame-Moneypenny-Seminar, das ich am Sonntag halten werde.

«Da ist sie ja!», hallt es aus der Küche. «Wie war die Fahrt? Hast du Hunger?»

«Hallo Mama. Klar, ich habe immer Hunger. Das weißt du doch. Was gibt's denn Schönes?»

«Krautsalat, Kartoffelspieße, Sojawurstchen, Nudelsalat ...»

Während meine Mama die verschiedenen vegetarischen Köstlichkeiten aufzählt, bin ich, wie immer, fasziniert von dem Zustand dieser Küche. Selbst wenn darin herumgewirbelt wird, hat alles seine Ordnung. Diese Küche muss durchorganisierter sein als die von Jamie Oliver. Jede Kuchengabel hat ihren Platz, jedes Elektrogerät seinen festen Standort und jeder Krümel nicht den Hauch einer Überlebenschance. Und wehe, jemand (also mein Papa) räumt etwas an den falschen Platz. Dann ist aber Holland in Not.

«Außerdem gibt es Kräuterbaguette, gefüllte Champignons, Tomate-Mozzarella, gegrilltes Gemüse aus dem Garten – und Lara und Mark kommen auch gleich.»

«Ach, das ist ja schön!», rufe ich und wandere über die Terrasse in den Garten.

Ich schlendere vorbei am Apfelbaum, dem neuen Rosenbeet (das anscheinend ab einem gewissen Alter zur Standardbepflanzung gehört), dem selbst angelegten Teich, setze mich unter den Sauerkirschbaum, den ich als Kind gemeinsam mit meinem Opa gepflanzt habe, und beobachte das Treiben.

Meine Eltern sind seit 32 Jahren verheiratet, mein Vater ist Frührentner mit einer gut ausgehandelten Abfindung, meine Mutter gelernte Krankenschwester. Papa hat als Betriebsrat eines Stahlherstellers ziemlich wahrscheinlich ganz gut verdient. Geredet wurde darüber nicht. Überhaupt war Geld nie ein Thema bei uns.

Vor einigen Jahren habe ich mir das Spiel Monopoly zu Weihnachten gewünscht und es auch bekommen. Seitdem wurde es genau einmal gespielt. Mama und meiner Schwester hat es keinen Spaß gemacht. Ich versuche, sie bei jeder Gelegenheit dazu zu überreden, eine Partie mit mir zu spielen, blitze aber jedes Mal ab. Vielleicht wage ich heute den nächsten Versuch ...

Nachdem ich Mitte der 80er das Licht der Welt erblickte, nahm sich Mama eine berufliche Auszeit und trat den härtesten Job der Welt an: Mutter. Keine vier Jahre später gesellte sich mit meiner Schwester Lara das fehlende Puzzlestück zu uns. Da es meinen Eltern sehr wichtig war, dass Lara und ich nicht den kompletten Tag in einer Kita verbrachten, blieb Mama lange zu Hause. Insgesamt zehn Jahre betrug ihre Auszeit vom bezahlten Vollzeitjob. Danach arbeitete sie zunächst in Teilzeit, bevor sie nach insgesamt 15 Jahren wieder eine Vollzeitstelle antrat. Sie ließ sich zur Rechtsanwaltsgehilfin umschulen und ist heute ei-

ne der verlässlichsten und kompetentesten Säulen in der Kanzlei. Aktuell arbeitet sie vier Tage pro Woche – auch um verlängerte Wochenenden mit ihrem Mann verbringen zu können.

Das Haus, auf das ich gerade schaue, in dem ich aufgewachsen bin und in dem meine Eltern heute noch wohnen, wurde von meinen Großeltern gebaut. Meine Eltern haben es jedoch nicht geerbt, sondern meinen Großeltern zu Lebzeiten ratenweise abgekauft. Das Erdgeschoss, das meine Eltern bewohnen, hat über 100 Quadratmeter, die anderen drei Einheiten inkl. Garagen sind vermietet. «Einen schönen Vermögenswert haben die beiden sich da geschaffen», denke ich, während ein Auto die Einfahrt hochrollt. Ich hatte meine Schwester samt Freund erwartet, allerdings ist mir das Motorengeräusch nicht bekannt. Es hört sich nicht wie ihr kleiner Seat Ibiza an, sondern eher wie eine dicke Limousine. Die Tür schlägt auf, und Lara betritt die Gartenbühne – unmittelbar hinterher kommt Mark. Lara ist wie immer top gestylt, geschminkt und geglättet. Also, ihre Haare. Nicht übermäßig, aber schon so, dass man es direkt sieht. Mit einem «Schweesstiiiiii» kommt sie auf mich zugeschossen. «Alles Gute zum Achtundzwanzigsteeeeen!», erwidere ich.

Jedes Mal, wenn ich nach Hause komme, und wenn es nur für einen Tag ist, kommt sie aus Essen, wo sie zusammen mit ihrem Freund Mark und zwei Katzen wohnt, nach Dortmund gefahren, um mich zu sehen. Apropos fahren. «Mit wessen Auto seid ihr da eigentlich gekommen?», frage ich neugierig.

«Ach, hab ich das nicht erzählt?! Das ist meiner! Habe mir einen Audi A3 gekauft. Komm, ich zeig ihn dir!». Wir laufen quer durch den Garten, ich pflücke mir auf dem Weg durchs Gartentor noch eine – hoffentlich saure – Brombeere vom Busch.

«Guckst du!», fordert Lara mich voller Stolz auf.

«Ui, schick. Ganz schön groß, oder?»

«Ja, na ja, ich dachte mir, wenschon, dennschon, und habe den Fünftürer genommen. Und noch ein paar Extras. Schau mal, die Sportsitze! So oft kauft man ja kein neues Auto, da kann man sich schon mal etwas gönnen.» Ich muss ein wenig schmunzeln und antworte dann: «Hmm, ja, ja, läuft bei dir!»

«Schnippeln, bitte», tönt es von der Terrasse her. Wir tapsen zurück in den Garten und dann in die Küche, wo Mama und Mark bereits herumwirbeln. Diverse Zutaten warten noch auf ihre Verarbeitung. Lara und ich schnappen uns Messer, Bretter, Schüsseln und legen los, während Mama den Überblick behält und alles organisiert. Alle paar Minuten verlässt Papa seinen geliebten Einsatzort am Grill und gesellt sich zu uns, um nichts zu verpassen.

Während Zucchini und Paprika in mundgerechte Stückchen geschnitten, Brot mit Kräuterbutter beschmiert und die Kartoffeln aufgespießt werden, stehen die heißesten Vorstadtneugigkeiten auf dem Programm.

«Peter, hast du schon gehört? Hans und Ute lassen sich scheiden ...» Mama erzählt ein wenig hektisch, während sie den Feldsalat wäscht.

«Wie? Wir waren doch an Silvester noch alle zusammen. Das hätte ich ja nicht gedacht. Was ist denn passiert?», fragt Papa ungläubig.

«Das weiß ich auch nicht so genau. Aber es muss ja etwas vorgefallen sein. Man lässt sich ja nicht einfach so von heute auf morgen scheiden. Ich frag mal Birgit, ob sie mehr weiß ...»

Lara und ich schauen uns über die Arbeitsplatte an und verdrehen die Augen. Wir hassen diesen Vorstadttratsch und schwören uns nach jedem Besuch, keine Tratschtanten zu werden. Aber ich wittere die Chance, den Tratsch in ein konstruktives Gespräch umzuwandeln.

«Sag mal, Mama, was wird denn dann aus Ute?», frage ich und lasse den Mozzarella abtropfen.

«Was meinst du?», fragt sie verdattert.

«Na, ohne Hans, meine ich. Sie arbeitet doch gar nicht, oder? Und das Haus gehört doch Hans' Mutter, dachte ich. Sie muss ja dann bestimmt ausziehen. Was wird denn dann aus ihr?»

Mama schaut mich entgeistert an und dreht den Wasserhahn zu, was beinahe schon Symbolcharakter für die Situation ihrer Freundin Ute hat. Darüber hat sie garantiert noch nie nachgedacht.

«Darüber habe ich noch nie nachgedacht.»

Pause.

«Peter, was wird denn dann aus Ute?!», gibt sie die Frage geschickt, aber auch leicht panisch an Papa weiter. Der zuckt mit den Achseln.

«Woher soll ich das wissen?»

«Na, Mama, was würdest du denn machen?», frage ich etwas provokant, während ich Mozzarella und Tomaten auf einen Teller schichte.

«Wie, <was würde ich denn machen?> Ich bin doch nicht Ute», entgegnet sie, um Zeit für ihre Antwort zu gewinnen.

«Aber die Situation ist ja eine ähnliche. Was würdest du ohne Papa machen?», hake ich nach. «Papa und ich lassen uns ja nicht scheiden. Oder, Peter?» Mama lacht laut auf.

Papa zwinkert uns zu, geht Richtung Terrasse und ruft: «Ich glaube, ich sollte mal nach dem Grill sehen.»

«Siehst du, Marianne, so schnell geht das. Weg ist er!», sagt Mark und lacht dabei.

«Ich wette, Ute und Hans haben auch gedacht, dass sie sich nie scheiden lassen. Und jetzt steht sie da», stellt Lara fest und klaut sich ein Radieschen vom Bund.

«Ja, da hast du wohl recht ...» Mama stimmt ihr nachdenklich zu. «Die Scheidungsquote liegt ja in Deutschland immer noch bei über 40 Prozent, habe ich grad neulich wie-

der gelesen. Außerdem: Vielleicht verlasse ich ja Peter und nicht er mich.» Mama lacht und schnappt sich die Paprika.

«Aber auch dazu musst du erst einmal in der Lage sein. Ich habe gerade neulich von einer Studie aus Großbritannien gelesen. Da wurden Menschen, die sich aktuell in einer Beziehung befinden, nach dem Grund ihres Verbleibs in der Beziehung gefragt. Und 28 Prozent gaben an, dass finanzielle Sicherheit der Hauptgrund sei. Davon waren natürlich die meisten Frauen», berichte ich.

«Wie jetzt? Die sind nur mit ihren Männern zusammen, weil sie es sich nicht leisten können, alleine zu leben? 28 Prozent?», fragt Lara und presst dabei eine Knoblauchzehe für den Tsatsiki aus.

«Ja, leider», sage ich. «Ich hatte schon mal einen solchen Fall in einem meiner Seminare. Da hatte der Mann sich um die gemeinsamen Finanzen gekümmert, alles verzockt und sich bis über beide Ohren verschuldet. Die Seminarteilnehmerin musste daraufhin selbst einen hohen Kredit aufnehmen und sagte, sie sei nur noch bei ihm, weil sie es sich anders nicht leisten könne.»

«Puh, da kriegt man ja Gänsehaut», sagt Mark.

«Ja, eine Gänsehaut hatte ich wirklich, als die Teilnehmerin das erzählt hat. Das Kuriose war, dass sie gar nicht danach aussah. Sie war top gestylt, mit eleganter Kleidung, großer Sonnenbrille. Wie in einem Lifestyle-Magazin. Als sie den Seminarraum betrat, dachte ich: ‹Huch, was will die denn hier?›, weil sie äußerlich den Eindruck machte, mehr als genug Geld zu haben. Aber wahrscheinlich hat sie sich die letzten Jahre einen gehobenen Lebensstandard gegönnt, sich daran gewöhnt und hält jetzt daran fest. Trotz Schulden.»

«Das klingt ja nicht sonderlich schlau ...», stellt Mama fest.

«Aber so geht es doch uns allen, oder? Mit den Einnahmen steigen auch die Ausgaben. Je mehr Geld man verdient,

desto mehr Geld gibt man aus. Oder wohnt einer von uns noch in der alten Studentenbude? Wir verdienen mehr, gönnen uns mehr, müssen nach außen zeigen, dass wir mehr haben. Wir hangeln uns von Gehaltserhöhung zu Gehaltserhöhung. Und schwups: ist die langersehnte Gehaltssteigerung auch schon wieder für den teureren Urlaub draufgegangen, und man hat am Ende des Monats noch genauso viel auf dem Konto wie vor der Erhöhung», sage ich.

«Ja, null!» Lara lacht und hält einen Zwiebelring in die Luft. «Das ist dann das berühmte Hamsterrad!»

Das ist mein Stichwort. Ich nutze die Chance, um über eines meiner Lieblingsphänomene zu berichten. «Wir gewöhnen uns stetig an einen immer höheren Lebensstandard und wollen immer mehr. Bessere Markenklamotten, größere Autos, exklusivere Möbel, phänomenalere Urlaube. Hauptsächlich, um Kollegen und Nachbarn zu zeigen, wie erfolgreich wir doch sind und dass es uns *auch* gutgeht. Und um es uns selbst vorzugaukeln und bestimmte Unzufriedenheiten in unserem Leben mit Hilfe von schnellem Konsum zu betäuben. Dafür nehmen manche sogar einen Kredit auf. Sie machen Schulden, um sich den neuesten Flachbildfernseher oder den angesagtesten Sportwagen zu kaufen. Niemand *braucht* den neuesten Fernseher, aber wir *wollen* ihn, um zu zeigen, dass wir ihn haben können. Auch gerade dann, wenn wir es eben nicht können. Der Kredit zur Finanzierung des Fernsehers kostet natürlich Geld, Schuldzinsen nämlich. Denn die Bank, die uns das Geld geliehen hat, möchte dafür in Form von Zinsen bezahlt werden. Um die Schulden abzuführen, muss man mehr Geld verdienen, härter arbeiten, man wird gestresst. Die nächste Gehaltserhöhung geht für den Kredit drauf. Aber man hat so hart gearbeitet und will sich etwas gönnen. Und: Nachbar Schmidt hat jetzt einen Pool im Garten. Also wird ein Pool gekauft – wieder auf Pump. Für den muss man jetzt wieder härter arbeiten und so weiter und so fort. Plus: Solche Dinge kosten

nicht nur in der Anschaffung Geld, sondern auch im Unterhalt. Ein neuer Sportwagen ist teurer in der Versicherung, frisst mehr Sprit, und die Reparatur ist ebenfalls kostspieliger als beim kleinen Fiat Panda. Also muss kontinuierlich mehr Geld her. Und so geht das immer weiter. Kurzum: Übermäßiger Konsum zwingt uns stets, immer mehr Geld auszugeben. Je schneller man rennt, desto schneller dreht sich das Rad. Weil man nie mit dem aktuellen Stand zufrieden ist und die Ausgaben den Einnahmen anpasst, anstatt das Geld beispielsweise zu sparen.»

Gefährlich: Wir passen unsere Ausgaben automatisch unseren Einnahmen an. Je mehr wir verdienen, desto mehr geben wir aus.

«Und dann ist frau 62, hat den neuesten Fernseher und andere tolle Dinge, ist geschieden und kurz vor der Altersarmut», resümiert Mama.

«Es muss ja nicht immer die Scheidung sein. Peter könnte ja auch morgen vom Dach fallen ... Und dann stehst du da», gibt Mark zu bedenken.

«Ich weiß ja, was ihr meint. Aber ich kenne mich mit diesem ganzen Zeug nicht aus. Versicherungen, Börse, Steuern und das alles. Da blickt man doch als normaler Mensch nicht durch!»

«Oh ja, das stimmt», pflichte ich ihr bei. «Da hast du absolut recht. Die meisten Produkte versteht man nicht. Sie sind auch nicht dafür gemacht, dass wir Otto Normalverbraucher sie verstehen.»

«Sonst würde den Mist wahrscheinlich niemand kaufen!», wirft Mark ein.

«Wahrscheinlich. Ihr wisst doch, dass ich vor ein paar Jahren diese private Rentenversicherung abgeschlossen hatte. Ich weiß bis heute nicht genau, was ich damals unterschrieben habe. Ich habe einfach unterschrieben. Von die-

ser Konfusion leben nun mal ganze Branchen: Versicherungen, Banken, Berater.»

«Berater auch?», fragt Papa, der wider Erwarten vom Grill zurückgekehrt ist.

«Ja», ruft Lara, «das habe ich auf deinem Blog gelesen, Natascha. Die bekommen eine Provision für jedes verkaufte Produkt. Die Provision erhalten sie zwar von den Versicherungen, deren Produkte sie verkaufen, aber die Versicherungen holen sich das Geld natürlich von den Versicherten anhand von Gebühren rein. Richtig erklärt?»

«Eins mit Sternchen!», lobe ich. «Die Berater bekommen Geld bei Abschluss eines Vertrages, und sie werden so lange bezahlt, wie der Vertrag läuft. Provisionsberater müssten eigentlich Verkäufer oder Makler heißen. Das Unglückliche an dieser Branche ist der extreme Interessenkonflikt zwischen Dienstleister und Kunde. Ich meine, ist doch klar: Angenommen, ich habe diese beiden Produkte hier zu verkaufen», ich nehme eine Ketchup-Flasche und das Salat-Dressing aus dem Kühlschrank und bringe sie vor mir auf dem Küchentresen in Position. «Die Ketchup-Flasche kostet dich fünf Euro und das Dressing vier Euro. Von dem Ketchup-Hersteller bekomme ich zehn Prozent Provision, von dem Dressing-Macher nur sieben Prozent. Ich sehe zwar, dass du Salat auf deinem Teller hast, aber ich möchte meine Kinder ernähren können, und im nächsten Monat steht ein teurer Urlaub an. Das Salat-Dressing passt besser zu deinen Bedürfnissen – dem Salat auf deinem Teller –, aber Ketchup passt besser zu mir, weil ich daran mehr verdiene. Und schließlich ist Ketchup ja auch nicht ganz schlecht für dich, so meine Argumentation. Was werde ich dir verkaufen wollen?»

«Das Ketchup natürlich», sagt Lara.

«Aber ich sehe doch, dass ich Salat habe und du das Dressing. Dann verlange ich doch das», stellt Mama fest.

«In der Realität weißt du das eben nicht. Du weißt nicht, dass Ketchup nicht zu dir passt. Die Flaschen sehen gleich aus, und die Etiketten sind auf Chinesisch. Und du weißt in der Regel auch nicht, dass der Verkäufer selber an dem Ketchup mehr verdient als an dem Dressing. Du denkst nur, du brauchst eines der Produkte, weil du das irgendwo gehört hast. Deswegen haben manche Leute drei Lebensversicherungen, zwei Riester-Verträge und fünf schlechte Aktienfonds an der Backe.»

Du hast sicherlich schon gemerkt, dass das Familientreffen in eine bestimmte Richtung läuft. Dubiose Finanzprodukte sind anders als der Enkeltrick: Es fallen nicht nur alte Menschen darauf rein, die vollkommen ahnungslos oder auch viel zu vertrauensselig sind. Es gibt genug Frauen (und Männer) in jedem Alter, die sich über den Tisch ziehen lassen – so wie ich damals. In unserer Facebook-Gruppe, in der sich tausende finanzinteressierte Frauen austauschen, berichtete vor kurzem eine Frau über die Trennung von ihrem Ehemann. Das Perfide: Ihr Mann war Provisionsberater und hat ihr sieben Jahre lang überflüssige Produkte verkauft und schön die Provision kassiert. Letztendlich hat sie einen Teil seines Gehaltes gezahlt, während sie sich zu Hause um die Kinder gekümmert und kein Geld verdient hat. Ja, so etwas gibt es. Aber schauen wir mal, wie der Grillabend weitergeht.

«Wenn das Unternehmen die Provision zahlt, finde ich das eigentlich gar nicht so schlimm», sagt Mark. «Besser, als wenn ich die zahlen müsste.»

«So hat es den Anschein, ja. Aber dem ist nicht so. Die Versicherungen holen sich das Geld von dir zurück. Sprich, du zahlst deinen monatlichen Beitrag, das Unternehmen zwackt davon einen Teil ab als Provision für den Makler.

Dieses Geld fließt also nicht in deine Rente, sondern als Bezahlung an den Makler.»

«Also zahle ich ja letztendlich doch den Makler. Nur ohne es so richtig zu wissen. Und dann jubelt der mir sogar noch Ketchup unter anstatt des leckeren Salat-Dressings», beschwert sich Mark.

Ich nicke und gieße das Dressing über den Salat.

«Wie ist es eigentlich mit deiner Rentenversicherung weitergegangen?», möchte Mark wissen.

«Da habe ich gerade noch die Kurve bekommen. Nachdem ich drei Jahre lang nicht in den Vertrag geschaut hatte und mein komisches Bauchgefühl immer intensiver wurde, hatte ich mir vorgenommen, den Papierstapel endlich unter die Lupe zu nehmen. Diesmal wirklich. Ein paar der Klauseln habe ich verstanden, ein paar andere nicht. Was ich beispielsweise in meinen Unterlagen nicht finden konnte, war eine Übersicht der kompletten Kosten dieser Versicherung. Das hat mich stutzig gemacht. Ich war natürlich völlig überfordert und habe mich entschlossen, mir Unterstützung von einer Beraterin zu holen.»

«Echt jetzt? Schon wieder eine Verkäuferin?» Lara amüsiert sich königlich.

«Dieses Mal handelte es sich wirklich um eine Beraterin, nicht um eine Verkäuferin oder Maklerin. Ich habe mir eine Honorarberaterin gesucht. Honorarberatungen werden vom Auftraggeber bezahlt, also von mir in diesem Fall. Daher war es ihr vollkommen egal, ob und für welches Produkt ich mich entscheide, weil sie ihren Verdienst immer direkt von mir bekommt. Damit handelt sie allein in meinem Interesse», sage ich und ziehe abwechselnd Paprika, Zwiebeln und Kartoffeln auf lange Spieße. Dann füge ich hinzu: «So kann man den Interessenskonflikt zwischen Provisionsberatern und einem selbst vermeiden. Es gibt also keine <Ketchup-oder-Salat-Dressing>-Situation, in der das eine für mich, aber das andere für die Beraterin besser wä-

re. Plus: Ich weiß vorher ganz genau, was der Spaß kostet. Nach einem kostenlosen Erstgespräch, in dem wir beschlossen, was getan werden sollte – nämlich meinen Rentenvertrag prüfen und die auf Basis der Ergebnisse unterschiedenen Maßnahmen durchführen –, schrieb sie ein Angebot, ich nahm es an und bezahlte nach Abschluss des Auftrages die Rechnung. Und ich wusste die ganze Zeit, dass sie in meinem Sinne und ganz ohne Hintergedanken handelt. Angebot, Durchführung, Rechnung. Sehr einfach und transparent. Das Ganze hat mich knapp 500 Euro gekostet. Davor schrecken viele zurück. Was sie aber nicht sehen, sind die zigtausend Euro Gebühren für Provisionen, die sie sonst bezahlen würden. Ich weiß ja nicht, wie es euch geht, aber für mich ist sonnenklar, dass ich lieber wissentlich 500 Euro für eine Beratung in meinem Sinne zahle, anstatt verdeckt etliche tausend Euro für eine Beratung, die den Interessen des Beraters mehr entspricht als meinen.»

«Warum laufen dann immer noch so viele Menschen zu diesen großen Versicherungsmaklern? Das ist doch absurd!», poltert Papa.

«Weil sie es nicht besser wissen. Die Leute werden mit dem Versprechen einer kostenlosen Beratung geködert. Ist doch super: Ein lästiges, aber notwendiges Thema, auf das ich absolut keine Lust habe, wird mir komplett abgenommen. Und dann auch noch <kostenlos>. Die wenigsten hinterfragen dieses Konstrukt. Ich habe es ja zunächst auch nicht getan.»

«Zu welchem Ergebnis ist die Honorarberaterin bezüglich deiner Versicherung gekommen?», fragt Lara. Ich lehne mich an den Küchentresen und hole tief Luft. Jetzt reden wir also über Geld. «Das Ergebnis war, dass es eine Beitragserhöhung auf über 1200 Euro monatlich hätte geben sollen. Ich wäre also verpflichtet gewesen, monatlich über 1200 Euro in diese Rentenversicherung einzuzahlen. Davon wäre ein erheblicher Teil Gebühren gewesen.»

«1200 Euro im Monat? Wie wolltest du das denn stemmen?», fragt Mama ungläubig.

«Gar nicht. Ich habe dem natürlich nie zugestimmt. Obwohl ...», ich überlege kurz, «... irgendwie auch schon, denn ich habe den Vertrag ja unterschrieben. Aber wirklich gewusst habe ich es nicht. Die Verkäuferin hätte sich jedenfalls über eine fette Erhöhung ihrer Provision gefreut. Es geht noch weiter. Meine Honorarberaterin hat eine Kostenaufstellung angefordert. Ohne euch mit den Details zu langweilen: Bis Renteneintritt hätte ich über 30 000 Euro an Gebühren hinblättern müssen.»

Ich greife nach einem alkoholfreien Bier aus dem Kühlschrank und nehme einen großen Schluck. Das brauche ich jetzt. Lara verschluckt sich an einem Stückchen Paprika, das sie aus der Salatschüssel geklaut hat.

«Bitte was?» Lara hustet laut. «30 000 Euro? Wer bekommt die ... die Maklerin?»

«Erst mal die Versicherungsgesellschaft. Und die zahlen dann den Vertrieb - also die Maklerin - Marketing, ihre Vorstände und so weiter. Und das, was übrig bleibt, fließt tatsächlich in meine Rente. Ach so, und die Auszahlung der Rente kostet dann ebenfalls wieder Gebühren.»

«Ach, du Scheibenkleister», sagt Mama. Das ist ihre persönliche jugendfreie Version von «Scheiße». «Und dann? Musstest du das zahlen?», fragt sie.

«Nein, zum Glück konnte die Honorarberaterin die Kuh noch rechtzeitig vom Eis holen. Wir haben die Versicherung gekündigt, und ich habe den Rückkaufwert zurückbekommen. Das waren leider nur ca. 60 Prozent der eingezahlten Beiträge. Die anderen 40 Prozent sind futsch», lache ich.

«Bekommt man denn eigentlich eine Rechnung über diese ganzen Gebühren?», will Mark wissen.

«Nein, die bekommt man nicht. Die Gebühren werden von deinen monatlichen Beiträgen einbehalten. Du bekommst also gar nicht mit, was Monat für Monat an Kosten

von deinen Beiträgen abgeht. Du zahlst beispielsweise 300 Euro monatlich und denkst, du würdest diesen Betrag in deine Rente investieren. Von den 300 Euro gehen aber die Gebühren ab, die der Versicherer ganz automatisch einbehält.»

«Und hast du dieser Maklerin wenigstens ordentlich den Marsch geblasen?», poltert Papa schon wieder, diesmal fuchtelt er zusätzlich mit der Grillzange in der Luft herum, um seinem Ärger mehr Ausdruck zu verleihen.

«Nee, warum auch? Sie macht ja nur ihren Job. Es ist meine eigene Schuld, wenn ich mich nicht informiere, sondern die Verantwortung und somit die Macht über mein Geld jemand anderem gebe. Ob es nun der Mann oder die Beraterin ist, spielt ja keine Rolle. Es hat mich niemand gezwungen, ihr Büro aufzusuchen und diesen Vertrag zu unterschreiben. Weil ich aber zu bequem war, mich zu informieren, konnte sie mit mir machen, was sie wollte. Hat sie ja auch.» Ich lache und werfe die Kräuter in Laras Tsatsiki. «Ich glaube, es hilft nur eins: Informieren und selbst entscheiden. Denn die anderen handeln naturgemäß eher in ihrem Sinne. Seitdem habe ich mir angewöhnt, mir in solchen Kaufsituationen immer diese eine Frage zu stellen: <Wem nützt das?> Wenn man sich diese Frage stellt, anstatt blauäugig alles zu glauben, ist man schon viel geschützter als vorher», verspreche ich.

Frage dich bei allem: «Wem nützt das?», um die Motivation hinter einer Empfehlung zu verstehen.

«Wie erkenne ich denn eigentlich diese Makler, wenn sie sich auch Berater nennen?», fragt Lara.

«Gute Frage! Das beste Indiz ist immer, wenn etwas angeblich kostenlos ist. Die Beratung ist kostenlos, den Papierkram erledigen sie gratis, und für die gesamte Betreuung wollen sie keinen Cent von dir haben. Da könnte man

sich durchaus fragen, wovon die Damen und Herren leben. Aber ganz formal kannst du es auf den Internetseiten sehen. Wenn im Impressum «§ 34 f GewO» und / oder «§ 34.1 GewO» auftaucht, hat dieser Berater die Zulassung, Provisionsprodukte zu vermitteln. Was er höchstwahrscheinlich auch tun wird. Grundsätzlich denke ich, dass eine gesunde Skepsis bei allem, was kostenlos sein soll, angebracht ist. Ich persönlich weiß lieber vorab, was etwas kostet, und kann dann frei entscheiden.»

«Sind denn diese privaten Rentenversicherungen überhaupt sinnvoll? Was ist das eigentlich genau?», fragt Mark nach.

Papa ergreift die Chance und gibt den Erklärbar: «Das kommt auf das konkrete Produkt an und wie es zu dir und deiner Lebensplanung passt. Versicherungen haben die Aufgabe, dich dahingehend zu versichern, dass du zu lange lebst. <Zu lange> im Sinne von: länger als dein Geld reicht. Sie haben die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass du im Alter grundversorgt bist - nicht mehr und nicht weniger.»

«Genau. Das Produkt, das ich hatte, gehörte sicherlich zu den weniger sinnvollen Produkten. Jedenfalls für mich - für den Versicherer und die Verkäuferin hat sich das wahrscheinlich sehr gelohnt. Bei mir war es so, dass der Versicherer meinen monatlichen Beitrag, abzüglich der ganzen Kosten, angelegt hat.»

«Aha, das heißt, sie investieren mein Geld für mich und garantieren mir einen gewissen Betrag. Das klingt ja erst mal gar nicht schlecht. Wenig Risiko für den Fall, dass die nächste Finanzkrise ins Haus steht.» Lara sieht zufrieden aus.

«Das stimmt, ja. Allerdings kosten diese Garantien enorme Gebühren. Denn diese Sicherheit lassen sich die Versicherer teuer bezahlen. Sie wissen ja auch nicht, wie die Finanzmärkte stehen werden, wenn ich - und zigtausend andere Versicherte - in Rente gehen. Daher nehmen sie lieber

vorab das Geld in Form von Gebühren an sich. Irgendwie muss die Garantie ja finanziert werden. Und letztendlich macht der Versicherer nichts anderes, als mein Geld anzulegen, was man ja auch selbst machen kann ...»

«Aber wenn man es selbst macht, hat man doch nicht diese Garantie einer Versicherung», stellt Lara fest.

Ich nicke. «Das stimmt, Lara. Aber schau mal: Die Versicherung legt dein Geld sicher für dich an. Die wollen ja auch keine Verluste machen, also legen sie es eher risikolos an. Dein Geld wird von dem Versicherer so angelegt, dass er den garantierten Zinssatz erreicht. Der liegt aktuell bei 0,9 Prozent. Knappe 1 Prozent bekommst du auch, wenn du dein Geld einfach aufs Tagesgeldkonto legst. Abzüglich der zusätzlichen Gebühren für die Garantie machst du am Ende sogar noch Verlust im Vergleich zum Tagesgeldkonto. Wenn man Garantien haben will, muss man sich darüber bewusst sein, dass diese Garantien recht teuer sind.

Ein rotes Tuch sind auch sogenannte Kombiprodukte. Dahinter versteckt sich eine Koppelung aus einer Rentenversicherung und beispielsweise einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Da wird es dann noch intransparenter und noch absurder in der Gebührenstruktur. Wenn schon kacke, dann richtig. Eine vernünftige private Rentenversicherung ist sicherlich ein gutes Instrument, um im Alter halbwegs auf der sicheren Seite zu sein. Das Ziel ist Grundsicherung. Mehr aber auch nicht. Grundsicherung ist etwas anderes, als den Lebensstandard, den man aktuell hat, auch im Alter weiterführen oder gar erhöhen zu können. Denn Vermögensaufbau betreibt man mit 0 bis 1 Prozent Rendite pro Jahr natürlich nicht. Daher bildet eine Rentenversicherung auch nur den absoluten Grundstein einer Finanz- und Vermögensplanung. Erst in Kombination mit Produkten, die ordentlich Rendite bringen, die dein Ersparnis über die nächsten Jahre wirklich wachsen lassen, wird ein Schuh draus. Denn erst dann hast du beides: Grundsicherung im

Alter und einen Lebensstandard, auf den du dich freuen kannst. Ob und welche private Rentenversicherung für einen persönlich die beste Wahl wäre, ist eine sehr individuelle Fragestellung. Da gibt es Menschen, die sich damit tausendmal besser auskennen als ich. Eine gute erste Anlaufstelle ist die Verbraucherzentrale - und eben Honorarberatungen.»

Das Ziel einer (privaten) Rentenversicherung ist die absolute Grundsicherung im Alter. Vermögensaufbau betreibt man damit nicht.

Nun schaltet Mark sich wieder ein: «Es gibt doch diese privaten Versicherungen wie Riester und Rürup. Die haben doch auch Steuervorteile ...»

«Das stimmt, man kann die Beiträge von der Steuer absetzen. Aber das kann sich jederzeit ändern, wenn Steuergesetze angepasst werden. Steuern sind nie ein gutes Argument für ein Produkt. Schon gar nicht für ein ansonsten schlechtes Produkt», entgegne ich.

Über Rentenversicherungen kann man sicherlich lange und intensiv streiten. Und ich spreche hier natürlich die ganze Zeit von meiner einen speziellen Versicherung, die sicherlich den Worst Case darstellt. Da habe ich voll in den Scheibenkleister gegriffen, wie meine Mama sagen würde. Dennoch handelt es sich bei meiner Versicherung um ein Produkt, das von einem der größten Versicherer Deutschlands angeboten wird. Keine individuell zusammengestrickte Versicherung einer kleinen Hinterhofklotzche, sondern ein Produkt von der Stange, das einige tausend Menschen da draußen ebenfalls abgeschlossen haben dürften.

Egal, welche Versicherung, welcher Anbieter, welcher Berater. Die Quintessenz aus meiner Erfahrung ist: Investiere in nichts, unterschreibe nichts und kaufe nichts, was

du nicht verstehst. Bilde dich fort, informiere dich, frage wirklich unabhängige Stellen um Rat, damit du überhaupt verstehst, was du da unterschreiben sollst. Hätte ich das damals so gemacht, wäre ich um einige tausend Euro reicher. Im Zweifel etwaige Altverträge von der Verbraucherzentrale oder vom Honorarberater prüfen lassen und neue Verträge nur über eine Honorarberatung abschließen. Am Ende des Buches findest du eine Linkliste mit Hinweisen auf Honorarberaterverzeichnisse. So, und nun direkt zurück in die Runde.

Investiere in nichts, unterschreibe nichts und kaufe nichts, was du nicht verstehst.

Lara wendet sehr gewissenhaft einen Maiskolben nach dem anderen in Salz, während sie offensichtlich über die Sache nachdenkt. «Und jetzt hast du dich komplett gegen eine Rentenversicherung entschieden? Das heißt, du bist überhaupt nicht abgesichert?», fragt sie etwas besorgt.

«Doch», sage ich. «Ich mache die ganze Geschichte nur selbst. Rentenversicherungen sind mir zu kompliziert. Aber ich bin da auch etwas extrem unterwegs. Außerdem habe ich ja noch meine Unternehmen als Altersvorsorge.»

«Und du bist auch so schlau und kannst das alles», seufzt Lara und legt ihren Kopf auf meine Schulter.

«Ich? Ich hatte doch auch immer nur eine glückliche Vier in Mathe und habe nichts mit Finanzen studiert. Mit Intelligenz hat das wirklich wenig zu tun», entgegne ich.

«Na gut», sagt sie, «dann bist du eben weniger faul!»

Alle lachen. Weniger faul. Was für ein schönes Kompliment, danke. Aber sie hat recht. Man muss weder sonderlich intelligent noch gut mit Zahlen sein, um seine Geldangelegenheiten in den Griff zu bekommen. Es reicht, ein bisschen weniger faul – oder sagen wir mal bequem – zu sein: ein oder zwei Bücher zu dem Thema lesen, einen Video-Kurs

machen oder ein Seminar besuchen. Wie bei allen nachhaltigen Veränderungen im Leben geht es um einen Prozess. Nichts geschieht über Nacht. Es gibt keine Abkürzungen. Man muss lernen, wie es geht, den Prozess durchlaufen und natürlich das Erlernte umsetzen. Wie beim Erlernen einer neuen Sprache. Man fängt vorne an und lernt Schritt für Schritt neue Vokabeln, neue Grammatikregeln dazu. Niemand spricht von heute auf morgen fließend Italienisch.

Es reicht, ein bisschen weniger faul zu sein.

«Etwas fleißiger ... und ich bin eine Frau. Und Frauen sind statistisch gesehen die besseren Anleger. Bei etlichen Untersuchungen kam heraus, dass Frauen an der Börse besser abschneiden als Männer», berichte ich.

«Das kann ich mir sehr gut vorstellen», sagt Papa, der sich Kräuterbutter und Baguette geschnappt hat. «Frauen steht kein Ego im Weg. Männer prahlen ja gerne mal mit ihren Investitionen, Frauen dürften das weniger machen», schätzt er.

Ich ergänze: «Genau. Außerdem haben Frauen kein Problem damit, Fragen zu stellen, wir holen uns gerne Hilfe und machen unsere Hausaufgaben. Und zwar gründlich. Und doch nutzen diese Super-Power so wenige Frauen.»

«Warum eigentlich?», fragt Mark in Mamas Richtung.

«Tja, einfach weil Papa das immer gemacht hat», seufzt Mama und fügt hinzu: «Und weil es mich nicht interessiert hat.»

«Mama, du hast doch seit ein paar Jahren diese Laktoseintoleranz. Ich wette, du hattest anfangs auch keine Lust, dich damit zu beschäftigen. Informationen sammeln, Bücher lesen, anders kochen, immer wieder auf deine Ernährung achten – das ist alles unangenehm und anstrengend. Aber du musstest es tun, um Schmerzen zu vermeiden, um beschwerdefrei und weiterhin mit hoher Lebensqualität le-

ben zu können. Genauso ist es mit den persönlichen Finanzen. Ich kann verstehen, dass es spannendere Themen gibt als Rente, Börse und Sparen. Aber es führt einfach kein Weg daran vorbei, sich zumindest ein bisschen damit zu befassen, um nicht vollkommen übers Ohr gehauen zu werden und nicht in Altersarmut zu enden. Der Cinderella-Komplex, den viele Frauen haben, sich wie im Märchen auf ihren Prinzen zu verlassen, ist dafür leider wenig hilfreich. Was qualifiziert Papa denn eigentlich dafür, sich um euer Geld zu kümmern?»

«Keine Ahnung. Einfach, dass er es macht.»

«Was machst du denn mit eurem Geld?», frage ich Papa.

«Ach, seitdem ich mit der Telekom und so einem Aktienpaket für Lara und dich auf die Nase gefallen bin, liegt alles, was nicht in Versicherungen steckt, auf dem Tagesgeldkonto und schwindet dank der Inflation vor sich hin», erklärt er.

«Geld verlieren und den Rest aufs Tagesgeldkonto legen, damit es dort noch weniger wird, könntest du doch auch, oder Mama?», frage ich.

«Nur, dass ich wahrscheinlich kein Geld verloren hätte, weil mir dieser ganze Telekom-Hype eh komisch vorkam», sagt sie.

«Da ist sie, die weibliche Intuition!», wirft Lara ein.

«Das denke ich auch», sage ich. «Intuition wird in der Literatur manchmal als Superlogik bezeichnet. An der Börse ist unsere weibliche Intuition von unschätzbarem Wert. Denn gerade hier ist es absolut essenziell, zwischen den Zeilen zu lesen, da kommt es ganz viel auf Untertöne und Nuancen, Stimmungen und Gefühle an. Übrigens kommt das Gen, das für die menschliche Intuition verantwortlich ist, überwiegend bei Frauen zur Entfaltung. Gut, oder?»

Frauen sind statistisch gesehen die besseren Anleger.

«Aber zurück zum Thema. Sehr viele Frauen denken, Männer wären - vermutlich einfach aufgrund ihres Geschlechts - automatisch dafür qualifiziert, sich um die Geldangelegenheiten zu kümmern. Männer müssen erfolgreich sein, Frauen hübsch. Überspitzt gesagt: Wie die Frauen sich ganz selbstverständlich um den Haushalt kümmern sollen, sind die Männer für das Thema Geld zuständig. Und dann muss der Mann mal abwaschen oder die Wäsche aufhängen, aber keine Frau schaltet sich ein, wenn es um das gemeinsame Konto geht. Irgendwie geben wir ganz freiwillig die Verantwortung über unsere finanzielle Existenz aus der Hand, bloß haben die meisten Männer blöderweise selbst keine Ahnung. Das Thema liegt aber bei ihnen, also müssen sie irgendwas damit machen. Und dann kommt da auf einmal die Volksaktie Telekom daher, der Nachbar erzählt vom zweistelligen Gewinn in den letzten drei Wochen und - schwups! - ist das gemeinsame Ersparnis in Telekom-Aktien angelegt. Und genauso schnell ist es weg.»

«So ungefähr war das, ja», sagt Papa schmunzelnd, der seine neue Berufung offensichtlich im Marinieren von Tofu gefunden hat.

«Im Nachhinein wäre es wahrscheinlich schon gut gewesen, sich mit Mama darüber auszutauschen und solche Entscheidungen gemeinsam zu treffen. Aber ehrlich gesagt, habe ich sie ja auch nie gefragt.»

Mama seufzt. «Es ist echt blöd von mir, mich so davor zu drücken. Wir leben schließlich im Jahr 2017. Ich weiß noch, dass Oma damals Opa um Erlaubnis fragen musste, um in der kleinen Bäckerei in unserer Straße arbeiten zu dürfen. Und dass sie als Frau kein eigenes Konto haben durfte und ihr Vermögen bei der Hochzeit komplett an Opa übergegangen ist. Das war damals einfach so. Aber das war alles vor über 40 Jahren. Und ich sitze hier und verhalte mich nicht viel anders. Ich gehe davon aus, dass wir uns nie trennen werden. Und selbst wenn, wird schon irgendwie alles gut

werden. Von alleine quasi. Das dachte Ute sich sicherlich auch ...»

«Du solltest dir deswegen aber keine Vorwürfe machen, Mama», sage ich. «Die Mischung aus Sozialisierung und der absichtlich komplizierten Darstellung des Themas lässt uns Normalos erstarren. Das Wichtigste ist, dass du den Schalter im Kopf umlegst, dich nicht mehr über vergangene Entscheidungen oder Verhaltensweisen ärgerst und vor allem nicht bis zur persönlichen Notsituation wartest, um etwas zu ändern. Denn in solchen Notlagen voller Trauer, Angst und Verzweiflung kann man keine vernünftigen Entscheidungen treffen. Da ist es am besten, wenn das Wichtigste – die eigene finanzielle Existenz – bereits geregelt ist und du dir keine Sorgen zu machen brauchst.»

Ärgere dich nicht über vergangene Verhaltensweisen. Schau nach vorn und vor allem: Warte nicht bis zu einer Notsituation, um deine Finanzen in den Griff zu bekommen.

«Ich verstehe die Argumente ja und weiß, dass ich mich eigentlich kümmern sollte. Aber ich zweifle immer noch daran, es perfekt hinzubekommen. Das ist schon recht viel Verantwortung und viel Wissen, das man sich aneignen muss. Außerdem bin ich schon Mitte 50. Ist das nicht etwas spät, um mit dem Vermögensaufbau anzufangen?»

«Schau mal, Mama», sagt Lara, «was du schon alles hingekommen hast. Du hast zwei Kinder großgezogen, einen kompletten Haushalt organisiert und jeden Tag superwichtige Entscheidungen getroffen.»

«So ist es!», rufe ich. «Außerdem muss nichts perfekt sein. Es braucht nur gesunden Menschenverstand, um die größten Fehler à la Telekom-Aktie nicht zu machen. Dann fährt man schon supergut. Wir können ja nachher mal genau schauen, wie so etwas geht. Und zu deinem Alter: Ein paar Rücklagen hast du ja bereits. Meiner Meinung nach

ist es in jedem Alter absolut sinnvoll, auf sicheren Beinen zu stehen und sein Geld zu vermehren. Sicherlich wird es eher sportlich, wenn du mit 67 als Millionärin in Rente gehen möchtest ... aber 12 Jahre reichen aus, um noch einiges herauszuholen.»

«Bei Lara kommt ja jetzt auch zum ersten Mal Geld rein ...», stellt Papa fest.

Lara unterbricht ihre Radieschenschneide-Zeremonie, während sie überlegt. «Ja ... aber ich verdiene nicht sonderlich viel. Für die paar Kröten lohnt sich der ganze Aufwand kaum. Außerdem bin ich ja über die gesetzliche Rente versichert.»

«Ich denke, auf die gesetzliche Rente sollte sich eure Generation nicht verlassen», sagt Mama. «Vor ein paar Jahren hat die Politik doch schon verkündet, dass die gesetzliche Rente in Zukunft nicht mehr dafür da ist, den Lebensstandard zu sichern. Im Gegenteil: Das Rentenniveau wird immer geringer. Im Jahr 2030 bekommt man nur noch einen Teil seines Jahresgehalts als Rente. Und das vor Steuern.»

Ich übernehme die Rechnerei. «Wenn man durchschnittlich 2500 Euro monatlich verdient hat, bekommt man ca. 688 Euro Rente, wovon dann noch Steuern abgehen. Und vorausgesetzt, du hast wirklich 35 Jahre lang zu diesem Gehalt gearbeitet. Was wir Frauen ja oftmals nicht tun. Wir bekommen Kinder, arbeiten zwischendurch in Teilzeit, pflegen unsere Eltern und so weiter. Hochrechnungen zufolge wird bei bis zu 75 Prozent der heute 35- bis 50-jährigen Frauen die gesetzliche Rente unter dem jetzigen Hartz-IV-Niveau liegen.³ In konkreten Zahlen bedeutet das: unter 400 Euro pro Monat.»

Lara lässt ihr Messer auf die Arbeitsplatte rutschen. «400 Euro? Wie soll man denn damit klarkommen?»

«Gar nicht», sage ich. «Deswegen sollte man sich eben nicht ausschließlich auf den Staat verlassen.»

«Okay, aber was soll ich denn machen, wenn ich als Berufsanfängerin so wenig verdiene? Agentur-Business ist nun mal viel Arbeit und wenig Geld.»

«Ja, ich weiß. Aber das Schöne ist, dass auch beim Geld gilt: Kleinvieh macht auch Mist. In diesem Fall schönen Mist. Angenommen, du fängst mit 25 Euro pro Monat an und investierst diese zu durchaus realistischen fünf Prozent Gewinn pro Jahr. Deinen monatlichen Sparbetrag von 25 Euro erhöhst du jedes Jahr um zehn Prozent. Nach 40 Jahren hättest du so ein Vermögen von über 235 000 Euro angehäuft.»

«Klingt nicht schlecht. Aber ich weiß ja gar nicht, wie ich zu den fünf Prozent komme, und habe auch nicht die Zeit, mich damit zu beschäftigen.»

Es macht in jedem Alter und mit jedem noch so kleinen Anfangsbetrag Sinn, dein Geld zu vermehren.

Das sind übrigens genau die Ausreden, die ich ständig zu hören bekomme: Ich weiß nicht wie und habe auch keine Zeit, es herauszufinden und mich ständig darum zu kümmern. Doch das lasse ich nicht gelten. Wenn ich das hinbekommen habe, schafft das jede.

«Bis vor zwei Jahren wusste ich auch nicht, wie es geht. Und weißt du, wie ich angefangen habe?» Lara schaut mich erwartungsvoll an.

«Indem ich jeden Tag eine Sache getan habe, die mit Geld und Finanzbildung zu tun hat. Ich habe angefangen, indem ich mir ein Buch gekauft und jeden Tag darin gelesen habe. Und wenn es nur zehn Minuten waren. Ich habe angefangen, Podcasts zu hören und YouTube-Videos zu schauen. Jeden Tag ein bisschen. So habe ich Stück für Stück, Tag für Tag immer mehr dazugelernt und es hat nicht viel

Zeit in Anspruch genommen. Zehn Minuten pro Tag hat nun wirklich jeder übrig.

Tue jeden Tag eine Sache, um deine finanzielle Bildung voranzutreiben.

Ich kann dir nur sagen, es ist kein Hexenwerk. Es gibt keine geheimen Informationen oder Formeln, die nur bestimmte Menschen kennen. Und es ist weniger Aufwand, als du denkst. Ein Mitglied in unserer Facebook-Gruppe hat vor ein paar Tagen vorgerechnet, wie lange der Prozess von <Ich habe überhaupt keine Ahnung> zu <Ich habe meine Finanzen im Griff> bei ihr gedauert hat: Sie hat angefangen mit meinem E-Book <Bali statt Bochum> und es in ca. fünf Stunden durchgelesen. Dann hat sie zwei Ausgaben der Zeitschrift Finanztest studiert. Danach hat sie an einem lokalen Moneypenny-Treffen in Stuttgart teilgenommen, ein weiteres Finanzbuch gelesen und mit der Umsetzung begonnen. Zeitaufwand: Knapp 21 Stunden, verteilt auf zwei Wochen.

«Schau mal, Lara, wir haben alle gleich viel Zeit, nämlich 24 Stunden am Tag. Der Papst, Madonna, Angela Merkel, Mark Zuckerberg, Bill Gates, Sheryl Sandberg, du und ich. Allerdings nutzen manche ihre Zeit für andere Dinge als andere Menschen. Wenn du sagst: <Ich habe keine Zeit>, bedeutet das, dass du die Zeit, die du hast, lieber mit etwas anderem verbringst. Es geht nicht um Zeithaben, sondern um Prioritäten. Zudem nutzen manche ihre 24 Stunden effizienter als andere. Angenommen, du schläfst sieben und arbeitest acht Stunden pro Tag. Dann hast du immer noch neun Stunden übrig. Neun Stunden pro Tag! Und die kompletten Wochenenden. Übrigens: Wie lange recherchierst du, bevor ihr in den Urlaub fahrt? Oder bevor du dir neue Schuhe kaufst? Sicherlich einige Stunden oder sogar Tage. Dafür haben die meisten Menschen überraschenderweise

immer Zeit. Wenn es aber um die eigene Existenz geht, ist die Zeit auf einmal knapp. Man kann seine Zeit aber auch nutzen, um sich weiterzubilden, neue Dinge auszuprobieren und sich in neue Themen einzuarbeiten. Das hast du doch in den letzten Wochen auch getan: Du hast dir ein neues Auto gekauft.»

Es gibt keine geheimen Informationen oder Formeln. All das Wissen, das du brauchst, ist frei zugänglich.

«Da du dich mit Autos überhaupt nicht auskennst, das weiß ich, musstest du dich informieren und einarbeiten. Was war denn das Ziel der ganzen Aktion? Warum hast du dich entschieden, ein neues Auto zu kaufen?»

«Weil mein vorheriges Auto komische Geräusche gemacht hat und der Mechaniker sagte, es würde nicht mehr lange durchhalten. Bevor ich irgendwo liegenbleibe und mir dann noch einer reinfährt, wollte ich besser jetzt auf ein neues Auto wechseln», antwortet Lara.

«Okay, du hast dir also angesehen, was du aktuell hast, warst damit nicht mehr zufrieden, hast einen Gefahrenherd darin ausgemacht und entschieden: Etwas anderes muss her. Sicherheit ist dir also wichtig bei einem Auto. Was ist dir noch wichtig? Warum fährst du nicht Bahn?»

«Ich möchte schnell auf der Arbeit sein, ohne zu viel Stress. Bahnfahren ist mir zu aufwendig und unbequem. Es dauert länger und man ist unflexibel. Außerdem ist meine Tasche immer so schwer.»

«Gut. Also Schnelligkeit, Bequemlichkeit, Flexibilität, Kosten. Und welche Kriterien sollte dein neues Auto erfüllen? Wonach hast du gesucht?»

«Ich wollte einen Wagen, der nicht zu groß, Sprit sparend und sicher ist. Außerdem sollte er natürlich gut aussehen – sportlich eben – und in mein Budget passen. Ein guter Wiederverkaufswert spielte auch eine Rolle, falls ich

ihn nach ein paar Jahren wieder loswerden möchte. Ach ja, Sitzheizung natürlich!» Lara lacht.

«Du hast also deinen Status quo analysiert, dir ein Ziel gesetzt und Auswahlkriterien für dein Auto festgelegt. Was hast du dann gemacht?»

«Na, dann hieß es: Testberichte lesen, Modelle recherchieren, Preise vergleichen, Autos anschauen, Probe fahren. Ich war bei Händlern in Essen, Oberhausen und Dortmund, um mein Schätzchen zu finden», berichtet Lara, während sie die Brombeeren für den Nachtschiff in eine Schüssel füllt.

«Du hast dich also von vorn bis hinten in ein komplett neues Thema eingearbeitet und bist zur kleinen Autoexpertin geworden. Was man bei der eigenen Finanzplanung macht, ist tatsächlich genau das Gleiche. Man bildet sich weiter. Man holt sich Informationen, die es übrigens alle da draußen gibt, man bildet sich. Wenn ich nicht weiß, was ich tun muss und wie das Spiel läuft, kann ich es nicht erfolgreich spielen. Dann werde ich übers Ohr gehauen und habe schon verloren, bevor ich das Spielfeld überhaupt betrete. Finanzielle Bildung ist der Schlüssel für eine finanziell sichere Zukunft und alles darüber hinaus. Geld alleine bringt einen nicht weiter. Wenn du nicht weißt, wie du mit dem Geld umgehen musst, ist es bald weg.»

Finanzielle Bildung ist der Schlüssel für eine finanziell sichere Zukunft und alles darüber hinaus.

«Ihr kennt doch diese Geschichten von Lotto-Millionären und Pleite-Promis auf RTL II. Menschen, die etliche Millionen gewonnen oder verdient und nach ein paar Jahren alles verloren haben. Die Kohle, die Frau, den Job und alle Freunde. Michael Jackson, Toni Braxton, Mike Tyson und jüngst ja auch Boris Becker.»

«Wie kann man denn pleitegehen, wenn man so viel Geld hat?», wundert Mama sich und schüttelt vehement den Kopf.

«Da sind wir wieder bei den Ausgaben, die mit den Einnahmen steigen. Was machen denn die ganzen Lottomillionäre? Kaufen sich teure Häuser, Autos und schmeißen eine Party nach der anderen. Was sie nicht berücksichtigen, sind die stetigen Folgekosten, die diese Dinge produzieren. Reparaturen, Instandhaltung, Versicherungen, und, und, und. Anstatt das Geld sinnvoll zu investieren und sich nur eine 950 000-Euro-Villa statt einer 3-Millionen-Euro-Villa zu kaufen, verkonsumieren sie alles und werden von Beratern ausgenommen. Warum? Weil sie keine ausreichende Bildung in diesem Bereich haben. Bei deinem Autokauf hast du dich sicherlich auch nicht ausschließlich auf die Empfehlung des Autoverkäufers verlassen, oder?»

Lara schüttelt vehement den Kopf und sagt: «Auf keinen Fall. Ich weiß doch, dass der mir nur etwas verkaufen will. Ich habe mich lieber selbst ein wenig schlaugemacht.»

«Genau. Und das hat doch gar nicht so lange gedauert, oder? Von <null Ahnung> auf <Ich habe ein neues Auto und bin damit super zufrieden!> in ...», ich schaue Lara mit hochgezogenen Augenbrauen an, in der Hoffnung, dass sie die Satzlücke füllt.

«... circa drei Wochen.»

«In drei Wochen! Das ist doch super. Natürlich hättest du drei Jahre darauf verwenden können, jeden Autotyp, jeden Hersteller, jedes Modell, jeden Motor und jedes Getriebe genauestens zu studieren. Hast du aber nicht. Denn du wusstest von vornherein, dass Geländewagen, Zweisitzer, Familienkutschen und Rennwagen für dich persönlich nicht das richtige Gefährt wären. Du hast dich ausschließlich mit mittelgroßen Wagen befasst, die sich für die Stadt eignen und dich sicher und bequem von A nach B bringen. Diese Vorauswahl hat dir eine enorme Zeitersparnis verschafft.

So ist es beim Thema Finanzen auch. Natürlich gibt es da draußen zig Produkte, die man nicht versteht. Aber die sind für uns vollkommen irrelevant, denn wir wollen einfach nur langfristig Geld anlegen – für die Rente, Vermögensaufbau, finanzielle Sicherheit und Unabhängigkeit. Du hast bei deiner Autosuche ja sicher auch nicht nach Geländewagen gesucht. Die eignen sich nämlich nicht für deine aktuellen Bedürfnisse, sie brauchen Platz und schlucken zu viel Sprit. Aber um das festzustellen, muss man kein Buch über Geländewagen lesen – das erkennt man sofort. So ist es auch bei den persönlichen Finanzen: Es gibt Produkte, die für uns als langfristige Anlegerinnen vollkommen irrelevant sind. Was man bei der eigenen Finanzplanung macht, ist tatsächlich genau das Gleiche. Man analysiert den Status quo: Was habe ich, wo stehe ich, fahre ich damit gut? So ging es dir mit deinem alten Auto: Es entsprach nicht mehr deinen Bedürfnissen. Dann setzt man sich ein Ziel: Wo will ich hin, was möchte ich verbessern? Und dann fragt man sich: Was ist mir dabei wichtig und was ist meine Strategie? Du wolltest schnell und sicher zur Arbeit kommen, hast dich also gegen die Bahn entschieden. Wenn man dann alles eingegrenzt hat, wählt man nur noch die richtigen Produkte aus und kauft. Und unterwegs tauschst du dich mit Gleichgesinnten aus, um Tipps, Erfahrungswerte und Meinungen einzuholen. So hast du es beim Autokauf ja sicherlich auch gemacht: mit Papa, Mark oder einer Freundin darüber gesprochen. Beim Thema Geld kann man es ganz genauso machen. Dafür habe ich ja damals die Madame-Moneypenny-Facebook-Gruppe gegründet – und mittlerweile sind einige tausend Frauen versammelt, die sich über Finanzthemen austauschen. Wir unterstützen uns gegenseitig – so ist es für alle leichter. Ich sag ja: alles kein Hexenwerk. So einfach wie ein Autokauf», erläutere ich und bin ein wenig stolz auf diese Analogie.

«Und man lässt sich am besten nicht vom Autoverkäufer irgendwelche Extras aufdrücken, die man eigentlich gar nicht haben will. So wie beim Versicherungsmakler», sagt Mama lachend.

«So ist es! Und hierin liegt ein großer Unterschied zum Autokauf: Man verkauft nicht nach fünf Jahren wieder, um sich das neueste Modell zu gönnen, sondern bleibt seiner Strategie treu und tut über die nächsten 30 Jahre gar nichts. Zu viel Aktivität ist hierbei sogar schädlich. Das Management der eigenen Finanzen ist im Endeffekt sogar noch weniger zeitintensiv, als alle fünf Jahre ein neues Auto zu kaufen und sich ständig mit den neuesten Features zu beschäftigen.»

«So ein Autokauf ist ja letztendlich auch eine Finanzentscheidung», stellt Lara fest.

«Stimmt», sage ich und ergänze: «Du hast also bereits eine ziemlich große Finanzentscheidung in deinem Leben getroffen.»

Wir werkeln alle einen kurzen Moment vor uns hin, aber dann kann ich nicht anders, als das Thema noch mal aufzugreifen. «Mama, ihr habt doch vor fünf Jahren die komplette Wohnung renoviert: neue Küche, neue Wandfarbe, neue Wohnzimmermöbel und sogar ein neues Bad. Wer hat das alles ausgesucht, gemanagt und budgetiert?»

«Hauptsächlich ich. Papa hat ja keine Ahnung, was gut aussieht. Und dann muss es auch noch praktikabel sein – gerade die Küche. Meist bin ich ja in der Küche zugange ...»

«Und auch am längsten im Bad», unterbricht Papa und zwinkert uns zu.

«Ja, ja.» Mama tätschelt ihm die Wange. «Da ich mehr Zeit in der Küche – und im Bad – verbringe, war es mir schon wichtig, das Heft in der Hand zu halten und zu entscheiden, wie die Küche aufgebaut sein soll, damit alles logisch sortiert werden kann und ich mich zurechtfinde. Und das natürlich in dem Budget, das wir uns gemeinsam gesetzt

hatten.» Sie überlegt kurz und sagt dann: «Das war also auch eine Finanzentscheidung und eigentlich gar nicht so schwierig. Und weil es meine Küche ist, habe ich mich darum gekümmert und nicht an Peter übergeben. So wie Lara sich ihr eigenes Auto auch selbst ausgesucht hat.»

«Und Lara ist ganz nebenbei sogar ein vermeintliches Männerthema angegangen und hat nicht Mark gebeten, ein Auto für sie zu kaufen», wirft Papa ein.

«Zum Glück», seufzt Mark, «denn mit Autos kenne ich mich überhaupt nicht aus.»

Ob wir uns ein Auto oder eine Küche, eine Hose im Laden oder eine Tasche auf eBay kaufen, wir treffen jeden Tag etliche größere oder kleinere Finanzentscheidungen. Bei all diesen Dingen geht es um Geld. Mal um mehr, mal um weniger. Geldmanagerinnen sind wir alle bereits, auch wenn es dabei fast immer um konkrete Gegenstände oder Dienstleistungen geht. Was es nun braucht, um dieses alltägliche Vorgehen auch auf Finanzentscheidungen übertragen zu können, sind Struktur, ein Plan und neue Wege. Man muss nur einfach anfangen!

[...]

Endnoten

- 1** Heidenreich, Ulrike; Niewel, Gianna (2016): Die Furcht der Frauen vor der Altersarmut. Abgerufen unter <http://www.sueddeutsche.de/geld/rente-die-furcht-der-frauen-vor-der-altersarmut-12943767> (02. 08. 2017).
- 2** Amundi Asset Management (2017): Nachgefragt! – Die Amundi-Studie zur Altersvorsorge; Frauen schieben das Thema private Altersvorsorge vor sich her. Abgerufen unter <https://www.presseportal.de/pm/127481/3698998> (01. 08. 2017).
- 3** Timmler, Vivien: Frauen müssen früher sparen. Abgerufen unter: <http://www.sueddeutsche.de/geld/altersvorsorge-frauen-muessen-frueher-sparen-12687861> (20. 12. 2015).