

#1-New York Times-BESTSELLERAUTOR

PETER MALLOUK
TONY ROBBINS

DER PFAD ZUR FINANZIELLEN UNABHÄNGIGKEIT

Die wichtigsten Tools für
Ihre persönliche Reise
in die finanzielle Freiheit

FBV

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

PETER MALLOUK
TONY ROBBINS

DER PFAD
ZUR FINANZIELLEN
UNABHÄNGIGKEIT

PETER MALLOUK
TONY ROBBINS

DER PFAD
ZUR FINANZIELLEN
UNABHÄNGIGKEIT

Die wichtigsten Tools für
Ihre persönliche Reise
in die finanzielle Freiheit

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2021

© 2021 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Türkenstraße 89
80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright © Peter Mallouk 2020. All Rights reserved.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Übersetzung: Almuth Braun

Redaktion: Ulrich Wille

Redaktionelle Bearbeitung: Judith Engst

Korrektur: Anja Hilgarth

Umschlaggestaltung: in Anlehnung an das Cover der Originalausgabe Sonja Vallant, München

Umschlagabbildung: Damin Sterling, BLVR; Steve Gibson

Satz: Röser MEDIA GmbH & Co. KG, Karlsruhe

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-413-5

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-770-9

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-771-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Dieses Buch will den Lesern Informationen über ein Thema bieten, die nach Überzeugung der Autoren zutreffend sind. Dies geschieht mit dem Verständnis, dass weder die Autoren noch der Verlag eine individuelle, maßgeschneiderte Beratung zu einem spezifischen Anlageportfolio oder den individuellen Bedürfnissen eines Anlegers leisten oder professionelle Finanz-, Rechts-, Steuer- oder Wirtschaftsprüfungsberatung bieten. Lesern, die auf den letztgenannten Gebieten eine konkrete, individuelle Beratung durch einen Experten benötigen, wird empfohlen, sich an einen entsprechenden professionellen Dienstleister zu wenden. In diesem Buch werden Performance-Daten vorgestellt, die zahlreiche vergangene Zeiträume abdecken. Ergebnisse aus der Vergangenheit sind keine Garantie für zukünftige Ergebnisse.

Neben den Gesetzen und Vorschriften verändern sich auch die Performance-Daten im Verlauf der Zeit, was den Status der in diesem Buch präsentierten Informationen verändern könnte, und spiegeln keinen Abzug von Managementgebühren oder anderen Kosten wider. Dieses Buch bietet ausschließlich historische Daten, die zur Diskussion und Illustration der zugrundeliegenden Prinzipien dienen. Darüber hinaus dient dieses Buch weder als Grundlage für eine konkrete Finanzentscheidung noch als Empfehlung eines spezifischen Investmentberaters oder als Angebot für den Kauf oder Verkauf eines bestimmten Wertpapiers. Für den Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers sollte ausschließlich der Börsenprospekt verwendet werden. Die Autoren geben keine Garantie für die Korrektheit oder Vollständigkeit der in diesem Buch enthaltenen Informationen und weder der Autor noch der Verlag übernehmen die Haftung für irgendwelche Verbindlichkeiten, Verluste oder Risiken, seien sie persönlicher oder anderer Natur, die dem Leser als direkte oder indirekte Folge der Anwendung der Inhalte dieses Buches entstehen sollten. Alle in diesem Buch verwendeten Beispiele dienen ausschließlich illustrativen Zwecken.

Im folgenden Text wurden die Namen zahlreicher Personen und deren Eigenschaften verändert, die Rückschlüsse auf ihre Identität erlauben.

Rechtlicher Hinweis: Ranglisten und/oder Auszeichnungen von unabhängigen Rating-Diensten und/oder Publikationen sollten von Kunden oder qualifizierten Interessenten nicht als Garantie missverstanden werden, dass sie mit der Inanspruchnahme der Finanzberatungsleistungen von »Creative Planning« (Unternehmen) bestimmte Ergebnisse erzielen werden, noch sollte es als gegenwärtige oder vergangene Empfehlung des Unternehmens durch irgendeinen seiner Kunden verstanden werden. Ranglisten, die von Zeitschriften und anderen Medien veröffentlicht werden, gründen ihre Auswahl im Allgemeinen ausschließlich auf Informationen, die von der ausgezeichneten Beratungsgesellschaft zusammengestellt beziehungsweise zur Verfügung gestellt wurden, und berücksichtigen üblicherweise nur teilnehmende Beratungsgesellschaften. Das Unternehmen leistet grundsätzlich keine Zahlungen, um für eine Auszeichnung oder einen Platz in einer Rangliste berücksichtigt zu werden, erwirbt aber möglicherweise Ehrungsplaketten oder Nachdrucke, um die Ranglisten zu veröffentlichen. Weitere Informationen zu Ranglisten und/oder Auszeichnungen für »Creative Planning« finden Sie unter <http://www.creativeplanning.com/important-disclosure-information/>.

Jonathan Clements ist Mitglied des Boards und Director of Financial Education von »Creative Planning«. Herr Clements erhält für seine Tätigkeit eine Vergütung.

Tony Robbins ist ein ehemaliges Mitglied des Boards und Chief of Investor Psychology von »Creative Planning«, LLC, einer bei der amerikanischen Börsenaufsicht SEC (Securities Exchange Commission) registrierten Investmentberatung (Registered Investment Advisor, RIA) mit Vermögensmanagern in allen 50 US-Bundesstaaten. Herr Robbins erhält weder eine Vergütung aus dem Verkauf dieses Buches noch aus einem möglichen Zusatzgeschäft, das »Creative Planning« aus seiner Veröffentlichung erwachsen könnte. Robbins hat keinerlei finanzielle Anreize, Anleger an »Creative Planning« zu vermitteln. Seine Beiträge zu diesem Buch dienen weder als Empfehlung der Investmentberatung »Creative Planning« noch irgendeiner der mit diesem Unternehmen verbundenen Personen oder Einrichtungen.

INHALT

Der Pfad zur finanziellen Unabhängigkeit	13
EINFÜHRUNG	14

TEIL I

Der Weg, der vor Ihnen liegt.	19
--	-----------

KAPITEL EINS

DER WEG IN DIE FREIHEIT	20
Es dauert Jahrzehnte, bis man einen Blitzerfolg hat	21
Die Überwindung der Angst	25
Fähigkeiten verbessern sich durch Wiederholung	26
Kurskorrektur	27

KAPITEL ZWEI

DIE WELT IST BESSER, ALS SIE GLAUBEN	29
Überleben war das Ziel	29
Das Gegenmittel	31
Die Chaos-Prediger	36
Wen kümmert es?	41
Wohin steuern wir?	44

KAPITEL DREI

DIE TREIBENDE KRAFT HINTER JEDER ENTSCHEIDUNG	50
Ihre Software ist tief eingeebrannt	52
Manche Menschen sind so arm, dass sie nichts außer Geld haben	53

Eine kurze Betrachtung Ihrer Bedürfnisse54
 Jason, übernimm das Steuer! 63

TEIL II

Die Route bestimmen67

KAPITEL VIER

SUCHEN SIE SICH EINEN FÜHRER FÜR IHRE REISE 68

Die meisten Berater richten mehr Schaden als Nutzen an. 70
 Erstes Kriterium zur Auswahl eines Beraters:
 Interessenkonflikte 71
 Zweites Kriterium zur Auswahl eines Beraters:
 individuelle Abstimmung des Portfolios auf Ihre Bedürfnisse 79
 Drittes Kriterium zur Auswahl eines Beraters:
 Depotverwaltung 82
 Viertes Kriterium für die Auswahl eines Beraters:
 Kompetenz 86

KAPITEL FÜNF

DIE VIER INVESTMENTREGELN 93

Erste Regel: Erstellen Sie einen klar definierten Plan –
 ohne einen Plan ist das Scheitern vorprogrammiert. 94
 Zweite Regel: Erstellen Sie ein Portfolio, das auf Ihre Ziele
 abgestimmt ist 107
 Jenseits der reinen Finanzziele 108
 Dritte Regel: Überprüfen Sie Ihren Plan 111
 Die ultimative Regel: Machen Sie keine Fehler! 112

KAPITEL SECHS

RISIKOMANAGEMENT. 113

Lebensversicherung 114
 Pflegezusatzversicherung 121
 Krankenversicherung 122
 Wohngebäudeversicherung 123

Kfz-Versicherung126
 Haftpflichtversicherung mit Ausfalldeckung127

KAPITEL SIEBEN

NACHLASSPLANUNG: IHR FINANZIELLES VERMÄCHTNIS129
 Beginnen wir bei den Grundlagen130
 Fangen Sie an!142
 Sie haben es geschafft!.....143

TEIL III

Der Ausgangspunkt. 145

KAPITEL ACHT

DIE FUNKTIONSWEISE DER MÄRKTE146
 Das Markttiming-Paradox147
 Warum ist es so schwer, den richtigen Ein- und
 Ausstiegszeitpunkt zu bestimmen?152
 Was kluge Investoren über Markttiming sagen.....160
 Marktkorrekturen.....161
 Bärenmärkte.....165
 Es ist genau das gleiche, aber anders165
 Wenn sich die Märkte erholen, machen die Marktaussteiger
 ein dummes Gesicht170
 Marktschwankungen sind normal171
 Verbrauchervertrauen172
 Sorgen Sie dafür, Dass Ihre Vermögensallokation jeder
 Situation standhält173
 Wenn die Risiken des Markttimings unterschätzt werden.....175
 Vielleicht bin ich perfekt176
 Fliegen lernen.....178

KAPITEL NEUN

ALLES FINDET IN IHREM KOPF STATT182
 Angst, Gier und Herdenmentalität183
 Systematische Selbstüberschätzung.....190

INHALT

Der Ankereffekt	193
Die Kontrollillusion	195
Verlustaversion und Besitztumseffekt	196
Mentale Buchführung	198
Der Rezenzeffekt	200
Kurzsichtige Verlustaversion.	201
Der Negativitätseffekt.	203
Ungeduld	204
Der Glücksritter	205
Politische Verzerrung.	207
Machen Sie Ihren Kopf frei	208
 KAPITEL ZEHN	
ASSETKLASSEN	209
Bargeld: Die Illusion von Sicherheit.	209
Anleihen	211
Aktien	215
Immobilienfonds und REITs.	216
Rohstoffe.	217
Alternative Investments.	219
 TEIL IV	
Der Aufstieg.	247
 KAPITEL ELF	
WIE SIE EIN INTELLIGENTES PORTFOLIO	
ZUSAMMENSTELLEN UND MANAGEN	248
Das Gesamtbild	252
Die Kristallkugel.	253
Abschließende Gedanken	255
Betrachten Sie Ihre Investitionen nüchtern und ohne Emotionen.	264
Los geht's	271

KAPITEL ZWÖLF

DIE WICHTIGSTE ENTSCHEIDUNG IHRES LEBENS 272

 Wahres Scheitern ist, wenn man Erfolg hat und trotzdem
 unerfüllt ist 274

 Schmerz ist unvermeidlich, Leiden ist eine Wahlentscheidung. 275

 Der Zustand der inneren Harmonie. 277

 Ein harter Kampf 277

 Gefangen in der eigenen Negativität. 278

 Verlust, Mangel, Verzweiflung 279

 In vielen Geschmacksrichtungen 280

 Die 90-Sekunden-Regel. 281

KAPITEL DREIZEHN

LEBENSZUFRIEDENHEIT 284

 Weniger Grund zum Klagen 285

 Tun Sie, was Sie wirklich möchten 286

 Schaffen Sie schöne Erinnerungen. 289

KAPITEL VIERZEHN

GENIESSEN SIE IHREN AUFSTIEG UND KOSTEN SIE JEDE
 MINUTE AUS, DIE SIE AUF DEM GIPFEL VERBRINGEN 292

 »Vergleiche machen unzufrieden« 293

 Strukturieren Sie Ihre Finanzen einfach und übersichtlich. 294

 Es geht um Sie 295

DANKSAGUNG 299

QUELLENVERZEICHNIS 301

ÜBER DIE AUTOREN 314

DER PFAD ZUR
FINANZIELLEN
UNABHÄNGIGKEIT

EINFÜHRUNG

Die Finanzindustrie ist nicht in Ordnung. Sie sind vielleicht überrascht, das von jemandem zu hören, der sich seinen Lebensunterhalt in der Finanzindustrie verdient, aber es stimmt. Finanzberatung und Finanzdienstleistungen werden traditionell im Rahmen eines Systems erbracht, das Beziehungen zu unterschiedlichen professionellen Dienstleistern voraussetzt: zu Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten, Versicherungsagenten, Finanzberatern, Bankern und vielen anderen. Diese Menschen reden selten miteinander, und Sie stehen irgendwo dazwischen und kämpfen darum, dass alles richtig gemacht wird. Das Problem mit diesem Modell ist, dass sich Ihre Finanzen nicht in einem Vakuum bewegen. Die Investmententscheidungen, die Sie mit Ihrem Portfolio treffen, werden von der Einkommensteuer, der Nachlassplanung, Ihrer Spendentätigkeit, Ihrem Einkommensbedarf, Ihren Schuldenmanagementstrategien, der Geschäftsplanung, Ihren Zielen zur Erlangung finanzieller Unabhängigkeit und vielen weiteren Faktoren beeinflusst. Von allen diesen Personen, die in Ihrem Namen handeln, sehen nur Sie das Gesamtbild. Wie können andere Ihnen dabei helfen, Ihre angestrebten Investmentergebnisse zu erreichen, wenn diese zu Beginn nicht einmal berücksichtigt wurden?

Verschärft wird dieses Problem durch den Umstand, dass diejenigen, an die Sie sich wenden, um Orientierung und Beratung zu erhalten, nicht automatisch per Gesetz gezwungen sind, im Umgang mit Ihrem Geld die höchsten Sorgfaltsstandards walten zu lassen. Stattdessen handeln viele Experten in der Finanzindustrie auf eine Weise, die für den durchschnittlichen Anleger verwirrend oder, schlimmer noch, irreführend ist. Traditionelle Brokerhäuser dürfen viele Produkte anbieten, die ihrer Meinung nach zweckmäßig sind, selbst wenn es ihrem Unternehmen wahrscheinlich mehr nützt als Ihnen. Es gibt Versicherungsgesellschaften, die Investmentprodukte in Monatsraten verpacken, und Versicherungsprodukte,

1 Als ob es nicht schon schlimm genug wäre.

die den Versicherungsagenten oft riesige Provisionen einbringen – zu Ihren Lasten. Und es gibt unabhängige Firmen, die gesetzlich dazu verpflichtet sind, stets zum Besten ihrer Kunden zu arbeiten, denen es aber oft an Größe, Reichweite und Ressourcen mangelt, um das gesamte Spektrum der Kundenbedürfnisse effektiv abzudecken. Und wer steckt irgendwo mittendrin in diesem ganzen Chaos? Sie, der durchschnittliche Anleger, der einige der wichtigsten Entscheidungen seines Lebens treffen und sich Fragen wie diese beantworten muss: Wie finde ich einen Weg, um meine finanziellen Chancen zu maximieren und potenzielle Fallstricke zu vermeiden – einen Weg, der mich zu den »richtigen« Geldanlagen führt, damit ich meine finanziellen Ziele erreichen kann? Wie kann ich den richtigen Berater finden, der mir auf diesem Weg Orientierung bietet?

Ich begann meine Karriere in dieser Branche im Wesentlichen mit einem Fokus auf Beratung zu den Themen Nachlassplanung, Finanzplanung und Investmentmanagement, und zwar hauptsächlich für die Kunden anderer Beratungsgesellschaften. Von dieser Warte aus konnte ich das Gesamtbild erkennen, und was ich sah, missfiel mir. Ich sah viele hervorragende Berater, die aber in einem problematischen Umfeld arbeiten. Ich sah Berater, die ihre Kunden zwingen, ihre gesamten Positionen zu verkaufen, bevor sie eine neue Strategie anwendeten, unabhängig von den steuerlichen Konsequenzen oder vom Schaden für das Anlageportfolio. Ich sah, wie andere Berater blauäugigen Kunden ihre eigenen Produkte oder ein generisches Portfoliomodell aufdrängten. Ich sah, wie teure Versicherungsprodukte vertrieben wurden statt kostengünstiger Geldanlagen, die besser zu den jeweiligen Anlagezielen der Kunden gepasst hätten. Kurzum, oft vertrauten die Anleger ihre gesamten Lebensersparnisse einem Finanzprofi an, nur um später festzustellen, dass dieser mehr Schaden angerichtet als Nutzen gestiftet hatte.

Ich wusste, dass es einen besseren Weg geben musste. Als ich »Creative Planning« übernahm – eine kleine unabhängige Investmentfirma in Overland Park, Kansas –, sah ich darin eine Chance, die Art und Weise zu verändern, wie in diesem Land Finanzdienstleistungen erbracht werden. Ich schwor mir, ein Unternehmen zu leiten, das nicht seine eigenen proprietären Investmentprodukte verkaufen, sondern Portfolios zusammenstellen würde, die auf die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden abgestimmt sind, und in verschiedenen Schlüsselbereichen des finanziellen Lebens eines Kunden, darunter Steuern, Gesetze, Finanzplanung und

Geldanlage, Beratung anbieten würde. Ich sage mit Stolz, dass wir seit 2003, dem Jahr, in dem ich »Creative Planning« übernahm, nicht davon abgewichen sind. Allerdings sind wir heute in der Lage, darüber hinaus noch wesentlich mehr für unsere Kunden zu tun, wovon wir damals nicht einmal zu träumen gewagt hätten.

Seit ich bei »Creative Planning« begonnen habe, ist das von uns verwaltete Vermögen auf nahezu 50 Milliarden Dollar angewachsen. Wiederholt wurden wir von verschiedenen Medien als eine der besten Vermögensverwaltungs-Gesellschaften ausgezeichnet, darunter von *Barron's* als beste unabhängige Beratungsgesellschaft in Amerika (2017). Zweimal wurden wir von CNBC als beste Vermögensverwaltungs-Gesellschaft ausgezeichnet (2014/15), und 2016 hat uns *Forbes* zum wachstumsstärksten unabhängigen Beratungsunternehmen der USA gekürt.² Diesen Erfolg verdanken wir zum größten Teil unserem hervorragenden Team und der Leidenschaft, mit der es unser Leistungsversprechen gegenüber unseren Kunden erfüllt. Im Verlauf unseres Wachstums ist es uns gelungen, unser Leistungsportfolio um spezialisierte Serviceleistungen und Fachwissen zu ergänzen, die weit über das Angebot der meisten anderen unabhängigen Finanzberatungen hinausreichen. Ein gleichermaßen wichtiger Grund für unser beeindruckendes Wachstum ist, dass die durchschnittlichen Anleger immer höhere Erwartungen an ihre Berater stellen. Tony Robbins setzt sich seit vielen Jahren mit großem Engagement für die Förderung des Treuhandstandards ein und trägt aktiv dazu bei, viele Millionen Menschen davon zu überzeugen, wie wichtig es ist, mit einem Berater zu arbeiten, der gesetzlich dazu verpflichtet ist, zum Besten seiner Kunden zu handeln. Im Jahr 2017 schrieben wir gemeinsam das Buch *UNANGREIFBAR: Deine Strategie für finanzielle Freiheit*, um einige der dringendsten Fragen der aktuellen Geldanlage zu beantworten.

Wenn ich in den vergangenen 17 Jahren irgendetwas gelernt habe, dann, dass sich die Amerikaner nach einem klaren, präzisen Weg sehnen, um eine Finanzberatung zu erhalten, die frei von Interessenkonflikten ist. Sie suchen nach einer unabhängigen Instanz, die ihnen den Pfad zu finanzieller Freiheit aufzeigen kann. »Creative Planning« ist diese Instanz und hat vielen Zehntausend Familien Orientierung geboten, indem es

2 Siehe gesetzliche Offenlegungspflicht auf S. 6 zu den Informationen über Ranglisten und Auszeichnungen.

maßgeschneiderte Investmentpläne und passgenau abgestimmte Portfolios erstellt und dabei jedes Risiko berücksichtigt hat, das seine Kunden von ihrem Erfolgspfad abbringen könnte. Mein Ziel in diesem Buch ist, meine Erfahrungen mit Ihnen zu teilen und dazu beizutragen, die Komplexität zu reduzieren, mit der Sie beim Entwurf Ihres eigenen Pfads konfrontiert sind. Ich freue mich darauf, Ihnen Orientierung zu bieten und Ihnen dabei zu helfen, Ihre finanziellen Ziele zu formulieren, gefährliche Fehler zu vermeiden und die Chancen auf Ihrem Weg zu maximieren. Gemeinsam können wir Ihren Pfad zu finanzieller Freiheit bestimmen.

TEIL I
DER WEG, DER VOR
IHNEN LIEGT

KAPITEL EINS

DER WEG IN DIE FREIHEIT

von *Tony Robbins*

Das Einzige, was wir fürchten müssen, ist die Furcht selbst.
US-PRÄSIDENT FRANKLIN DELANO ROOSEVELT

Wir alle wollen richtig frei sein. Frei, das zu tun, was uns gefällt und wann es uns gefällt, und es mit geliebten Menschen zu teilen. Frei, mit Leidenschaft, Großzügigkeit, Dankbarkeit und innerem Frieden zu leben. Das ist finanzielle Freiheit. Das ist keine bestimmte Menge Geld, sondern eine innere Einstellung. Und dieses Ziel lässt sich unabhängig von Ihrer Lebensphase oder Ihrer derzeitigen Finanzsituation erreichen – ja, sogar in Krisenzeiten. Tatsächlich wurden zahlreiche Vermögen in Zeiten des »maximalen Pessimismus« verdient.

Jeder Mensch hat seine höchstpersönliche Definition von finanzieller Freiheit. Für Sie könnte es darum gehen, mehr Zeit für Reisen zu haben oder für Ihre Kinder und Enkelkinder oder mehr Zeit, um sich für einen wohltätigen Zweck zu engagieren. Vielleicht möchten Sie einfach arbeiten, weil es Ihnen Spaß macht, aber nicht, weil Sie müssen. Wie auch immer Ihre Definition von finanzieller Freiheit lautet, fragen Sie sich vielleicht: Lässt sie sich *wirklich* erreichen?

Nachdem ich mit mehr als 50 der klügsten und besten Finanzexperten der Welt gesprochen habe, kann ich Ihnen mit Gewissheit sagen, dass es in der Tat einen Weg zu finanzieller Freiheit gibt. Aber es gibt klare Regeln, die Sie befolgen müssen, wenn Sie den Gipfel erreichen wollen. Auf dem Weg dorthin lauern Fallstricke und Hindernisse, die Sie vermeiden beziehungsweise überwinden müssen. Und es gibt viele schlechte Ratgeber, die Sie mit eigennützigen Empfehlungen von Ihrem Weg abbringen können. **Dieses Buch geht auf alle diese Aspekte ausführlich ein.**

Finanzielle Freiheit zu erlangen, ist keine Geheimwissenschaft, es gibt aber auch keinen magischen Zauberspruch, um dorthin zu gelangen (wie es Ihnen bestimmte Ratgeber weismachen wollen). Ihr zukünftiges Ich kann es sich nicht leisten, sich ohne eine Grundausrüstung aus Seilen und soliden Felshaken auf den Weg zum Gipfel zu machen. Wenn Sie sich uneingeschränkt Ihrer persönlichen Vision von finanzieller Freiheit verpflichtet fühlen, müssen Sie sich schützen und einen Beitrag zu Ihrer eigenen Rettung leisten.

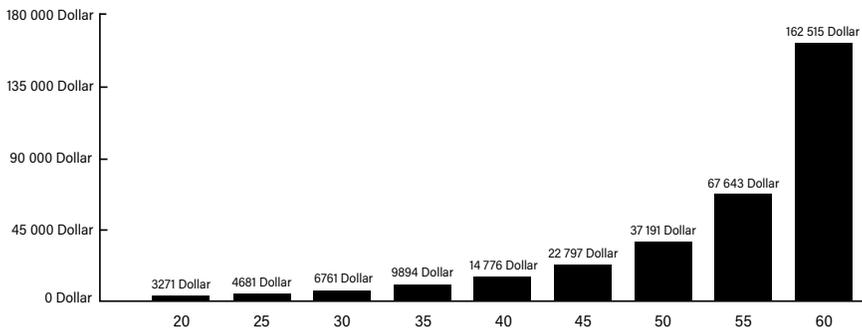
Abhängig von Ihrer aktuellen Situation mag finanzielle Freiheit wie ein schöner Traum wirken; vielleicht befinden Sie sich bereits auf dem richtigen Kurs, *erspüren* aber das Gefühl von Freiheit nicht. Vielleicht sind Sie ein Millennial mit einem erdrückenden Ausbildungskredit. Oder ein Babyboomer, der zusehen muss, wie er seine Schäfchen ins Trockene bringt. Vielleicht sind Sie sogar wohlhabend, haben aber große Angst, alles zu verlieren, was Sie mit so viel Mühe aufgebaut haben. Unabhängig davon, welche Beschreibung auf Sie zutrifft, wird dieses Buch Ihnen erprobte Instrumente, Strategien und den Seelenfrieden geben, den Sie brauchen, um nicht nur finanzielle Freiheit zu erlangen, sondern auf Ihrem Weg auch das Gefühl echter Erfüllung zu empfinden.

ES DAUERT JAHRZEHNTE, BIS MAN EINEN BLITZERFOLG HAT

Ich will Ihnen das größte Geheimnis der finanziellen Freiheit verraten: Wahrscheinlich werden Sie sich Ihren Weg dorthin nicht mit Arbeit verdienen. Für die überwältigende Mehrheit der Menschen ist es unmöglich, so viel zu sparen, dass sie finanzielle Sicherheit erlangen, selbst wenn sie sehr gut verdienen. Ist es nicht eigenartig, dass wir umso mehr auszugeben scheinen, je mehr Geld wir zur Verfügung haben? In unzähligen Gesprächen über dieses Thema haben die meisten Menschen immer wieder gesagt, sie hofften einfach auf einen finanziellen Glücksfall: den Verkauf eines Unternehmens, einen Lottogewinn, eine gewaltige Gehaltserhöhung oder Beförderung oder eine überraschende Erbschaft. Aber seien wir ehrlich: Hoffnung ist keine Strategie. Es gibt einfach zu viele Unwägbarkeiten, auf die Sie keinen Einfluss haben, als dass diese Szenarien realistisch wären. Stattdessen sollten wir auf die Macht setzen, die Albert Einstein als das achte Weltwunder bezeichnet hat: den Zinseszins.

In seinem Buch *Tipping Point* beschreibt Malcolm Gladwell den kritischen Punkt als »den Moment der kritischen Masse, die Schwelle, den Siedepunkt«. **Das gilt ganz besonders im Hinblick auf die Macht des Zin-seszinses.** Sie wollen also Millionär werden? Das geht, vor allem, wenn Sie früh beginnen. **Das Balkendiagramm in Abbildung 1.1 ist wahrscheinlich eines der wichtigsten, das Sie je sehen werden** (Sie können sich allerdings schon mal darauf vorbereiten, dass Sie in einem Finanzbuch wie diesem noch wesentlich mehr davon finden werden!). Es bildet die Summe ab, die Sie jedes Jahr investieren müssen, um mit 65 Jahren ein Vermögen von 1 Million Dollar aufgebaut zu haben. Die Rechnung geht aus von einer Ertragsrate von 7 Prozent und einer Investition in eine Anlage mit nachgelagerter Besteuerung, wie beispielsweise in den USA ein 401(k)-Rentenplan oder ein IRA-Konto, in Deutschland vergleichbar wäre etwa ein Rürup- oder Riester-Fondsplan. Wenn Sie in jungen Jahren damit beginnen, können Sie bis zu Ihrer Rente eine erstaunliche Summe ansparen. Wenn Sie 20 Jahre alt sind, müssen Sie nur 3217 Dollar pro Jahr oder 268 Dollar pro Monat sparen. Wenn Sie aber warten, bis Sie 50 sind, müssen Sie schon 37 191 Dollar pro Jahr oder 3099 Dollar pro Monat auf die hohe Kante legen.

Abbildung 1.1: JÄHRLICHE SPARRATE, UM MIT 65 JAHREN MILLIONÄR ZU SEIN



Quelle: Bieber, Christy: »The Most Important Retirement Chart You'll Ever See«, *The Motley Fool*, November 2018, S. 18, <https://www.fool.com/retirement/2018/11/18/the-most-important-retirement-chart-youll-ever-see.aspx>, aufgerufen am 28. April 2019.

Ist dieses Balkendiagramm eine grobe Vereinfachung? Sicher. Es gibt keine magische Geldanlage, die Ihnen Jahr für Jahr 7 Prozent Rendite einbringt. Von 2000 bis Ende 2009 (ganze zehn Jahre lang) erzielte der S&P 500 eine erschütternde Rendite von 0 Prozent. Dieser Zeitraum wurde als »verlorene Dekade« bekannt. Kluge Anleger investieren aber nicht nur in Aktien. Im Verlauf meiner eigenen Reise zu finanzieller Freiheit hatte ich die Gelegenheit, mit der Investmentlegende Burt Malkiel zu sprechen, Co-Autor des berühmten Titels *A Random Walk Down Wall Street*. Darin erklärte er, dass man während der verlorenen Dekade – einem Zeitraum, in den die Dotcom-Blase, der 11. September und die Finanzkrise von 2008 fielen – durchschnittlich 6,7 Prozent jährliche Rendite erzielt hätte, wenn man eine diversifizierte Anlagestrategie verfolgt und in US-Aktien, Aktien sonstiger Länder, Emerging-Market-Titel, Anleihen und Immobilien³ investiert hätte.

Während ich dieses Buch schreibe, befinden wir uns inmitten einer Covid-19-Pandemie, und die Sorge vor einer globalen Rezession, deren Tiefe und Dauer niemand überblicken kann, nimmt zu. Wichtig ist aber, sich daran zu erinnern, dass diese ökonomischen »Winter« einige der besten Chancen zum Vermögensaufbau bieten. Wenn Sie Ihre Furcht disziplinieren und Ihre Emotionen steuern können, können große Markteinbrüche die Chance Ihres Lebens sein. Warum? Weil es alle Wertpapiere zum Ausverkaufspreis gibt! Während der Großen Depression gelang es Joseph Kennedy Sr., sein Vermögen dramatisch zu steigern, indem er umfangreich in Immobilien investierte, deren Preis auf einen Bruchteil ihres früheren Wertes gesunken war. Im Jahr 1929 wurde Kennedys Vermögen auf 4 Millionen Dollar geschätzt (das entspricht heute 59,6 Millionen Dollar). Nur sechs Jahre später, im Jahr 1935, hatte sich sein Vermögen vervielfacht, und zwar auf 180 Millionen Dollar (das entspricht heute 3,36 Milliarden Dollar).

Sind ökonomische Winter eine Herausforderung? Eines ist sicher: Kein Winter dauert ewig! Auf jeden Winter folgt unweigerlich der Frühling. Und selbst im Winter gibt es nicht jeden Tag einen wüsten Eissturm,

3 Und zwar mit der folgenden Aufteilung, die jährlich neu ausbalanciert wird: 33 Prozent festverzinsliche Wertpapiere (VBMFX), 27 Prozent US-Aktien (VTS-MX), 14 Prozent Auslandsaktien aus entwickelten Ländern (VDMIX), 14 Prozent Titel aus Emerging Markets (VEIEX), 12 Prozent Real Estate Investment Trusts (REITs) (VGSIX).

sondern zwischendurch auch sonnige Tage, die uns daran erinnern, dass der Winter irgendwann wieder vorbei ist. Wie Sie in diesem Buch erfahren werden, kommt es darauf an, wie Sie Ihre Finanzen sicher durch die wechselnden »Investment-Jahreszeiten« steuern.

Um den Gipfel der finanziellen Freiheit zu erreichen (und dort zu bleiben), müssen Sie sich die folgenden Fragen beantworten:

- Welche Geldanlagen stehen Ihnen zur Verfügung und welche passen zu Ihren Zielen?
- Welchen Anlagemix wollen Sie verfolgen und wie sollen die betreffenden Anlagen gemanagt werden?
- Welche Strategie werden Sie verfolgen, um die Steuerlast möglichst gering zu halten? (Steuern sind der größte »Ausgabenposten« Ihres Lebens.)
- Wie werden Sie überhöhte Gebühren und unnötige Provisionszahlungen vermeiden und auf diese Weise Ihr zukünftiges Vermögen steigern?
- Wie werden Sie durch Phasen der Marktkorrekturen und -zusammenbrüche steuern?
- Wie können Sie einen Berater auswählen, der gesetzlich dazu verpflichtet ist, im Umgang mit Ihrem Geld die höchsten Sorgfaltpflichten walten zu lassen (ganz nebenbei: Die meisten sind es nicht)?

Dies sind die Fragen, die mein Freund und Co-Autor Peter Mallouk in diesem unglaublich informativen Buch beantwortet. Peter verfügt über fast 20 Jahre Erfahrung in der Leitung von »Creative Planning« (www.creativeplanning.com), einer unabhängigen Investmentberatung mit einem verwalteten Vermögen von fast 50 Milliarden Dollar, die vielen Tausend Familien in den gesamten Vereinigten Staaten umfassende Vermögensmanagementleistungen bietet. In diesem Buch stellt Peter großzügig sein umfassendes Wissen und seine praktische Erfahrung allen zur Verfügung, die wissen möchten, wie sie echte finanzielle Sicherheit und Freiheit erlangen.

Zu wissen, was man tun muss, und dieses Wissen in die Tat umzusetzen, sind jedoch zwei verschiedene Dinge. Aktive Umsetzung ist dem theoretischen Wissen zu jedem Zeitpunkt überlegen. Wenn die Erlangung finanzieller Freiheit keine Geheimwissenschaft ist, wie kommt es dann,

dass wir zwar im größten Wohlstand seit Menschengedenken leben, es aber dennoch so vielen Menschen nicht gelingt, sich wenigstens eine grundlegende finanzielle Sicherheit zu verschaffen? Erschreckenderweise haben 60 Prozent der Amerikaner nicht einmal 1000 Dollar für ihre Rente gespart. Und weniger als 40 Prozent könnten in einer Notsituation 500 Dollar aufbringen. In Deutschland hat der Ergo-Risikoreport, erstellt von Professor Gerd Gigerenzer vom Max-Planck-Institut für Bildungsforschung im Auftrag der Ergo-Versicherungsgruppe, ergeben: Mehr als 40 Prozent der Menschen legen nichts oder weniger als 50 Euro pro Monat für die Altersvorsorge zurück.

Für viele Menschen in den westlichen Ländern steht der Konsum im Vordergrund. Wenn wir aber unseren kollektiven Wohlstand steigern wollen, müssen wir das Eigentum in den Mittelpunkt stellen. Viele Menschen besitzen iPhones, warum besitzen sie keinen Anteil an Apple? Viele Menschen finden jeden Tag Pakete von Amazon vor ihrer Tür, aber warum besitzen sie keinen Anteil an diesem extrem erfolgreichen Onlinehändler?⁴ Nichts verbietet uns, unabhängig von unserem sozioökonomischen Status, von der Macht des innovativen Kapitalismus zu profitieren. Jeder, der einige Dollar oder Euro erübrigen kann, kann einen Anteil an den besten US-Unternehmen besitzen und Eigentümer der wahrscheinlich wohlhabendsten und profitabelsten Volkswirtschaft der Welt werden.

DIE ÜBERWINDUNG DER ANGST

Zweifellos haben wir eine emotionale Beziehung zu Geld. Die Strategien und Informationen, die wir alle brauchen, um finanzielle Freiheit zu erlangen, sind frei verfügbar. Warum gehen dann so viele Menschen ziellos und in finanzieller Zwangsjacke durchs Leben oder wissen überhaupt nicht, dass es einen Pfad zu finanzieller Freiheit gibt? Und warum sind so viele Menschen finanziell erfolgreich, aber dennoch vollkommen unerfüllt und emotional bankrott?

Der Grund ist der schlimmste Bremsklotz, den man sich vorstellen kann ...

A-N-G-S-T

4 Das ist keine Empfehlung einer konkreten Einzelaktie – nur, um es klarzustellen.

Angst ist eine unsichtbare Macht, die verhindert, dass wir das Leben leben, das wir wirklich verdienen. Sie ist das größte Hindernis, das uns den Weg versperrt, und wenn sie nicht besiegt wird, verleitet sie uns dazu, unglaublich schlechte Finanzentscheidungen zu treffen.

Wie Sie auf den folgenden Seiten erfahren werden, ist unser Gehirn darauf programmiert, sich auf die Dinge zu konzentrieren, die potenziell schädlich sind – also alles, was unseren Lebensstil bedrohen könnte. Oft stellen wir Gewissheit über alles. Aber wissen Sie was? Wenn Sie ein erfolgreicher Anleger werden wollen, müssen Sie Ungewissheit akzeptieren! Finanzielle Freiheit bedarf der richtigen Strategie, aber wenn Sie Ihre Gedanken und Gefühle nicht disziplinieren, wird Ihre Strategie an Ihren fehlgeleiteten Eingriffen scheitern (zum Beispiel, wenn Sie in Zeiten großer Kursschwankungen Ihre Geldanlagen verkaufen und Ihr Geld unter die Matratze legen).

FÄHIGKEITEN VERBESSERN SICH DURCH WIEDERHOLUNG

Im Jahr 2014 schrieb ich das Buch *MONEY: Die 7 einfachen Schritte zur finanziellen Freiheit* – eine Sammlung aller Lektionen, die ich über mehrere Jahre in Interviews mit den herausragendsten Geldmanagern wie Carl Icahn, Ray Dalio und Jack Bogle gewonnen hatte. Ungefähr zu dieser Zeit schrieb Peter ein Buch mit dem Titel *5 einfache Schritte zur optimalen Geldanlage*. Zwei Jahre später schrieben Peter und ich das Buch *UNANGREIFBAR: Deine Strategie zu finanzieller Freiheit*, um den Lesern die Funktionsweise der Märkte zu verdeutlichen und ihnen die Angst vor Marktkorrekturen und -zusammenbrüchen zu nehmen. Derzeit befinden wir uns inmitten einer »Großen Pause«, in der die Welt plötzlich zum Stillstand gekommen ist, und wenn wir zur Normalität zurückkehren, wird es mit Sicherheit Gewinner und Verlierer geben.

Verglichen mit den vorhergehenden Büchern taucht Peter nun wesentlich tiefer in die Grundlagen der Erstellung eines Finanzplans für den erfolgreichen Vermögensaufbau ein. Dieses Buch handelt von einer meisterhaften Anlagestrategie, nicht nur von dem Wissen um die richtigen Konzepte. Ich habe außerdem zwei Kapitel über die Selbstbeherrschung eingefügt. In Kapitel 3 untersuchen wir die »sechs menschlichen Bedürfnisse«, die jeder von uns hat, und zeigen, wie sie Ihren privaten, Ihren

beruflichen und Ihren finanziellen Lebensweg beeinflussen. Diese Erkenntnisse werden Ihre Lebensqualität verändern. In Kapitel 12 gehen wir auf die Fragen ein, warum Menschen, die in Wohlstand und Überfluss leben, trotzdem oft nicht glücklich sind, und wie Sie schon heute Fülle und Erfüllung empfinden können. Jeder von uns ist dafür anfällig, in einem Leidenszustand zu leben (Angst, Wut, Frustration), wenn wir uns unserer eigenen undisziplinierten Gedanken- und Gefühlswelt ausliefern. Wir müssen lernen, zu verhindern, dass wir Gefangene unserer eigenen Ängste und Befürchtungen werden. Wenn Ihnen das gelingt, können Sie echten Reichtum empfinden: ein Leben voller Freude, Glück, Großzügigkeit, spannenden Dingen und innerem Frieden.

Wenn Sie meine bisherigen Bücher gelesen haben, sind diese beiden Kapitel für Sie eine gewisse Wiederholung. Die Prinzipien, die ihnen zugrunde liegen, lohnen jedoch, wiederholt zu werden. Ich habe von meinen eigenen Mentoren gelernt, dass man seine Fähigkeiten nur durch ständige Wiederholung verbessern kann. Sie werden kein LeBron James oder Stephen Curry, wenn Sie nur ganz gelegentlich einen Ball werfen. Auch wenn diese beiden Champions wissen, wie man einen Freiwurf macht, üben sie ihn jede Woche viele Tausend Mal. Auf diese Weise ist er ihnen in Fleisch und Blut übergegangen, sodass sie ihn auch unter Druck ausführen können. Das ist der Weg zu echter Meisterschaft! Achten Sie bei der Lektüre dieses Buches also auf wichtige Hinweise, wie sich diese Prinzipien in Ihrem Leben und Ihren Beziehungen manifestieren. Wenn wir einen Film sehen oder einen Song hören, den wir schon einmal gehört haben, versetzen wir uns in eine andere Zeit und an einen anderen Ort und können daraus neue Erkenntnisse ziehen. Ich meine, das Gleiche gilt auch hier.

KURSKORREKTUR

Wir leben in einer Zeit, in der unsere Angst von den traditionellen und sozialen Medien potenziert und ausgenutzt wird. Fügen Sie dieser Mischung eine Pandemie hinzu, und die Angst wird auf ein höchst ungesundes Niveau hochgepeitscht. Jeden Tag werden wir von einer Informationsflut überwältigt, die unsere Aufmerksamkeit erheischen will – daher der Ausdruck »Clickbait« oder »Klickköder«. Gute Nachrichten verschwinden hinter der neuesten Tragödie oder Gefahr oder dem neuesten Schwarm

an Killerhornissen, der auf Ihren Nachbarort zurast. Der Teil Ihres Gehirns, der die Angst steuert, wird ständig angestachelt, sodass sich unsere nervöse Anspannung dauerhaft auf Rekordniveau befindet.

Aber sehen wir der Wahrheit ins Auge. Wenn wir nicht lernen, unsere Angst unter Kontrolle zu bringen und unsere Gedanken zu disziplinieren, werden wir nie in der Lage sein, die großartigen Prinzipien dieses Buches in die Praxis umzusetzen. Denken Sie daran, dass Mut nicht bedeutet, keine Angst zu empfinden, sondern die eigene Angst zu überwinden und zu handeln. Vielleicht lesen Sie dieses Buch und ziehen daraus einige großartige Informationen, machen aber trotzdem nie die Schritte, um die Ziele zu erreichen, die Sie und Ihre Familie verdienen. Ich weiß aber, dass das auf Sie nicht zutrifft. Wenn Sie dieses Buch gekauft haben und immer noch lesen, dann weiß ich, dass Sie zu den wenigen gehören, die handeln werden, und nicht zu den vielen, die nur davon reden.

Der erste Schritt zur Disziplinierung unserer auf Angstszenarien fokussierten Gedanken besteht in der Neuausrichtung unseres Blickwinkels. An dieser Stelle übergebe ich den Stab an Peter Mallouk und freue mich, dass Sie in das nächste Kapitel eintauchen. WENN Sie die richtigen Informationen und das richtige Wissen erwerben und lernen, Ihre Ängste zu überwinden, werden Sie erkennen, in welcher unglaublichen Zeit wir derzeit leben und welche unvorstellbare Zukunft auf uns wartet.

Machen wir uns auf die Reise!

Wie bei unseren bisherigen Büchern werden 100 Prozent der Einnahmen für wohltätige Zwecke gespendet. Peter und ich haben uns entschieden, unsere Einnahmen aus diesem Buch zu 100 Prozent an Feeding America zu spenden, eine in den gesamten USA aktive Dachorganisation von Tafelläden.