

NIKOLAUS BRAUN

ÜBER
GELD
NACH-
DENKEN

Klug entscheiden,
gelassen bleiben,
Lebensqualität gewinnen

campus

NIKOLAUS BRAUN

**ÜBER
GELD
NACHDENKEN**

**Klug entscheiden, gelassen
bleiben,
Lebensqualität gewinnen**

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Über das Buch

»Nicht reich muss man sein, sondern unabhängig.«

Das wusste schon André Kostolany. Wenn auch Sie gut leben wollen, ohne den Werbeversprechen von Banken und Finanzmaklern auf den Leim zu gehen, sind Sie bei Nikolaus Braun genau richtig.

Der unabhängige Honorarberater zeigt Ihnen, wie Sie Gelassenheit in Ihrem Verhältnis zu Geld gewinnen und klug darüber nachdenken. Finden Sie heraus, wofür Geld in Ihrem Leben wichtig ist, und welche Werte Sie dabei beeinflussen.

Vermögensaufbau, Kapitalanlage und eine geeignete Notfallplanung sind gleich viel leichter, wenn Sie nach Ihren Wünschen erfolgen und nicht nach denen der Bank. Braun räumt auf mit unnötiger Komplexität und zeigt Ihnen wie Sie Ihre ganz persönliche Vermögensstrategie umsetzen: transparent, einfach und langfristig beherrschbar.

So wird Geld Sie zu mehr Lebensqualität führen, statt eine ständige Stressquelle zu sein: Vom Ansparen bis zum lustvollen Ausgeben.

»Nachdenken über Geld ist immer Nachdenken über sich selbst. Dieses Buch ist deshalb in erster Linie ein Buch über das Leben und wie Geld zu gelungenen Beziehungen und einem zufriedenen, sinnstiftenden Dasein beitragen kann.« Dani Parthum alias Geldfrau, Geldcoach, Finanzbloggerin, Ökonomin

»Was einen wirklich rationalen, ganzheitlichen und unaufgeregten Blick auf Vermögensstrategien angeht,

stellen Banken und ›bankunabhängige‹ Vermögensberater in Deutschland nach wie vor eine Wüste dar. Dieses Buch eines der wenigen vertrauenswürdigen Vertreter der Beraterzunft ist eine kleine Oase in dieser Wüste.« Dr. Gerd Kommer, Geschäftsführer eines Vermögenverwaltungsunternehmens, mehrfacher Bestsellerautor

»Banken, Finanzvertriebe und emotionale Fehlentscheidungen gefährden nach wie vor unseren Lebensstandard. Nikolaus Braun, einer der Pioniere der Honorarberatung in Deutschland, zeigt Ihnen, wie Sie Ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen.« Prof. Dr. Hartmut Walz, Bestsellerautor

Vita

Nikolaus Braun ist seit fast zwanzig Jahren ein Grenzgänger zwischen Geisteswissenschaften und dem Finanzsektor. Der promovierte Historiker machte eher zufällig Karriere bei einer Großbank, die er enttäuscht verließ, als er zum reinen Finanzvertriebler werden sollte. Heute ist er Seniorpartner einer Vermögensverwaltung und Ko-Gründer und Leiter einer Münchner Honorarberatung, in der er seine Vorstellung einer unabhängigen und ganzheitlichen Vermögensberatung kompromisslos umsetzen kann. Für Lob und Kritik ist er erreichbar unter nachdenken@neunundvierzig.com.

In Erinnerung an Friedrich Rehberg – ein großartiger Mensch, auch weil er überhaupt nichts von Geld verstand.

Inhalt

Vorwort: Wie Sie sich die richtigen Fragen zum Thema Geld stellen

Teil 1 – Über Geld nachdenken: Wie Sie gute Gespräche über Geld führen

1. Wie Sie Ihr Denken über Geld von Mythen befreien
2. Warum ist Geld wichtig für mich?

Teil 2 – Gelassen bleiben: die wichtigsten Spielregeln und Grundsatzentscheidungen

3. Kenne deine Feinde: Wie Sie sich gegen den Lärm der Finanzbranche immunisieren
4. Erkenne dich selbst
5. Die ganz großen Fehler vermeiden
6. Prioritäten im Einklang mit den eigenen Zielen setzen

Teil 3 – Klug entscheiden: Wie Sie die richtigen Entscheidungen zu Ihrem Geld fällen

7. Kapitalanlage: Einfachheit schlägt Komplexität
8. Vermögensaufbau: Kontinuität schlägt Komplexität

9. Immobilien zwischen Verstand und Emotion
10. Absicherung: Wie Sie blinde Flecken aufspüren und eine Notfallplanung machen
11. Brauche ich Hilfe?

Teil 4 – Lebensqualität gewinnen: Wie Sie das Geld am besten wieder ausgeben.

12. Geld ist Zeit: Strategien für Auszeiten, Ruhestand und Privatisieren
 13. Vermögen ist die Fähigkeit, etwas zu tun
- Resümee: Klug entscheiden, gelassen bleiben, Lebensqualität gewinnen

Anhang

Anmerkungen

Register

Vorwort: Wie Sie sich die richtigen Fragen zum Thema Geld stellen

»Geld ist besser als Armut - und sei es nur aus finanziellen Gründen.«
Woody Allen

Es gibt Dutzende von Finanzratgebern. Sehr viele schlechte, aber auch einige ziemlich gute. Die meisten sind intellektuell niederschmetternd, manche aber auch fachlich überragend. Doch für den Privatanleger klingen Giftmüll und Hochrationales oft gleich plausibel. Dazu kommt, dass die Erfolgsrezepte der unterschiedlichen Autoren häufig ausgesprochen widersprüchlich sind. Mit der Folge, dass die Leser dieser Ratgeber potenziell mit jedem neuen Buch ihre Strategie verwässern oder umwerfen. Aber auch dann, wenn ich Menschen treffe, die sich an guten Finanzratgebern orientieren: Sie scheitern regelmäßig bei der Umsetzung.

Warum? Finanzratgeber beschäftigen sich, wie der Name bereits nahelegt, mit Geld. Die grundlegende Frage aller Finanzratgeber lautet: Was soll ich tun? Was sind die besten Investments, was ist die beste Strategie, wie bleibe ich auf dem Laufenden, wann soll ich ein- oder aussteigen, soll ich mir eine Immobilie kaufen und wie finanziere ich die ...? Es geht um komplexe Techniken, Herangehensweisen, und da Geld scheinbar etwas Rationales ist, dominiert (zumindest scheinbar) die

Sachebene. Der Leser befindet sich früher oder später auf einer verunsichernden Suche nach einem nicht erreichbaren Optimum. Eine Suche, die ihn tendenziell unzufrieden macht und kaum zum Erfolg führen wird.

Die Frage Was soll ich tun? ist an sich nicht schlecht, aber sie greift viel zu kurz. Die viel wichtigere Frage zum Thema lautet: Warum ist Geld wichtig für mich? Weiter: Was hat mein Geld mit meinem Leben zu tun, mit dem, wer ich bin? Wie kann es zu einem gelungenen Leben, zum Gelingen menschlicher Beziehungen beitragen? Welche Gestaltungsspielräume soll es mir eröffnen? Wie verhindere ich, dass mein Geld mich dominiert, beunruhigt, vielleicht sogar tyrannisiert? Wie macht es mich zufriedener, im besten Fall glücklicher? Ich möchte Ihnen in einem ersten Schritt helfen, diese Fragen zu klären. Das Ziel ist, dass Sie einen finanziellen Kompass für sich entwickeln, der sicherstellt, dass sich Ihr Vermögen, Ihre Entscheidungen zu Geld in einer Linie mit Ihrem Lebensentwurf befinden. Das stellt nicht nur das Thema Geld vom Kopf auf die Füße, sondern es bildet ein Fundament, das Ihnen später hilft, eine klare Strategie auch langfristig durchzuhalten.

Es gibt noch eine Frage, die Sie vor der Frage nach dem Was klären müssen. Nämlich: Wie soll ich vorgehen? Wie werde ich mit meinen mächtigsten Gegenspielern fertig: Finanzindustrie, Finanzpresse, aber vor allem mit meiner eigenen Emotionalität? Wie verhindere ich die größten Fehler? Wie funktionieren die wichtigsten Spielregeln im Umgang mit Risiko und Rendite, und wie stelle ich durch eine kluge Budgetplanung sicher, dass Geld dann in meinem Leben zur Verfügung steht, wenn ich es brauche? Ein klares Wie in der Herangehensweise ermöglicht Ihnen eine insgesamt gelassene Haltung im Umgang mit Ihrem Vermögen. Es schafft einen Denkraum, der Ihre Nerven schont und durch den die meisten unsinnigen Finanzrezepte von selber wegfallen. Ein Denkraum, der so die Wahrscheinlichkeit deutlich erhöht, dass Sie mit

Ihrer Vermögensstrategie Erfolg haben werden und nicht auf irgendeinen Unsinn hereinfliegen.

Erst wenn das Warum und das Wie geklärt sind, ist es möglich, sich Erfolg versprechend mit der Frage Was soll ich tun? zu beschäftigen. Auch hier habe ich einen anderen Blickwinkel als die meisten Finanzratgeber: Es geht nicht darum, das (angebliche) Optimum für Ihre Finanzen herauszuholen, sondern das Optimum für Ihr Leben. Das heißt: Einfachheit, Transparenz, Klarheit und Beherrschbarkeit sind wichtiger, als die letzte Nachkommastelle zu optimieren. Mein Ziel ist es, Ihnen in allen Bereichen Lösungen anzubieten, die Sie leicht verstehen und möglichst leicht durchhalten können. Lösungen, die nicht perfekt sind, aber gut genug – in jedem Fall wesentlich besser als 98 % von dem, was ich in meiner täglichen Arbeit bei vermögenden Privatpersonen zu sehen bekomme. Doch täuschen Sie sich nicht: einfach zu verstehen heißt noch lange nicht auch leicht zu tun.

Da es um Ihr Leben und nicht isoliert um Ihr Geld geht, beinhaltet das Kapitel zur Umsetzung neben den Themen Immobilien, Wertpapierdepots und Ansparstrategien auch ein Kapitel, das Ihnen zeigt, was zu einer soliden Notfall- und Nachfolgeplanung gehört. Es erklärt, weshalb Sie eine Vorsorgevollmacht und vermutlich auch ein Testament brauchen, auf welche Versicherungen Sie verzichten können und auf welche nicht. Was nützt eine perfekte Finanzstrategie, wenn Sie einen blinden Fleck in Ihrer Risikoversicherung übersehen haben und Ihren Lebensentwurf damit an die Wand fahren?

Wenn Geld dafür da ist, Lebensqualität zu schaffen, dann ist es auch dringend nötig, sich damit zu beschäftigen, wie man es wieder loswird. Wie gelingt es mir, meinen Kapitalverbrauch so zu organisieren, dass mir das Geld im Alter nicht ausgeht? Wie kann ich Geld am intelligentesten zurück in Zeit, Dinge und Erlebnisse tauschen? Und: Wie

gebe ich mein Geld so aus, dass es mich glücklicher, zumindest zufriedener macht?

Dieses Buch ist also nicht nur ein Finanzratgeber, es ist ein Lebensratgeber. Auch deshalb illustriere ich die Zusammenhänge laufend durch Geschichten aus meiner täglichen Praxis, die veranschaulichen, wie konkrete Geldentscheidungen auf Lebensqualität durchschlagen.¹ Das Buch vertritt dabei eine klare Haltung: Geld ist ein zentraler und immens wichtiger Teil unseres Lebens. Ich möchte Ihnen helfen, dass Sie mit Geld in Zukunft klüger sowie gelassener umgehen und kompetente Entscheidungen treffen können. Entscheidungen, die bewirken, dass Sie ein besseres Leben führen.

Dabei darf aber eine Sache nie aus dem Blick geraten: Nicht Geld, sondern gelungene menschliche Beziehungen sind es, die den eigentlichen Mittelpunkt eines erfüllten Lebens bilden. Man sollte das Thema Geld also auch nicht zu ernst nehmen. Sich zu viel mit Geld zu beschäftigen, macht Sie unzufrieden, unglücklich und vermutlich auch zu einem unangenehmeren Menschen. Gute und einfache Geldentscheidungen sind dringend nötig. Aber: Sie brauchen nicht die beste Lösung für Ihr Vermögen. Gute Entscheidungen sind gut genug. Sie sind besser für Ihr Vermögen und besser für Ihre Lebensqualität als eine permanente Jagd nach Perfektion.

TEIL 1 - ÜBER GELD NACHDENKEN: WIE SIE GUTE GESPRÄCHE ÜBER GELD FÜHREN

»Sie haben sich Ihr Leben lang gedacht, es gäbe nur eine Frage über Geld - ›Wie viel?‹«, setzte ich fort. »Aber die wirklich wichtige Frage ist: ›Was hat Geld damit zu tun, wer ich bin?‹«²
George Kinder

Einführung

Wann haben Sie sich eigentlich das letzte Mal so richtig gut über Geld unterhalten? Und mit wem haben Sie da gesprochen? Mit Ihrem Partner, Ihren Eltern oder Kindern? Guten Freunden? Hat Ihnen das Spaß gemacht? Haben Sie neue Erkenntnisse gewonnen, oder waren Sie danach entspannter oder zufriedener?

Mit hoher Wahrscheinlichkeit heißen die Antworten auf diese Fragen: »Noch nie«, »Mit niemandem« und »Nein«. »Über Geld spricht man nicht.« Im Deutschen gibt es weit über 100 Synonyme für Geld. Nicht schlecht für etwas, über das man nicht spricht. Warum wir nicht gelernt haben, über Geld zu sprechen, ist

rational betrachtet nicht zu verstehen. Solange Sie kein buddhistischer Bettelmönch oder Selbstversorger auf einem Bauernhof sind, prägt das Thema Geld vermutlich auch Ihr Leben. Nicht nur Ihren Lebensstandard, auch Ihre Werte, Ihre Beziehungen, Ihre Selbstdefinition. Warum ist es leichter, sich mit anderen über Sex, Politik oder Religion zu unterhalten als über Geld? Noch mal: Wir leben im Kapitalismus, Geld ist der Brennstoff unserer Gesellschaft, wir haben es täglich in der Hand, es mischt sich massiv in fast jeden Bereich unseres Lebens ein, und trotzdem liegt unsere Kommunikationskompetenz im Regelfall nahe null. Punkt. Ausrufezeichen! Diese Unfähigkeit, gute Gespräche über Geld zu führen, führt dazu, dass wir in einem wichtigen Bereich unseres Lebens im Blindflug unterwegs sind. Sie ist damit eine entscheidende Quelle für gravierende finanzielle Fehlentscheidungen. Denn über etwas, über das man nicht sprechen kann, kann man auch nicht nachdenken.

Natürlich führen Menschen Gespräche über Geld. Haben Sie das nicht auch schon erlebt: Irgendein Bekannter erklärt den weiteren Verlauf der Weltgeschichte und welche tollen Aktien er deshalb gekauft hat. Andere schwadronieren über den bevorstehenden Riesen-Crash und wie sie ihr Vermögen in Sicherheit gebracht haben. Oder jemand erzählt, wie man ganz ohne Risiko sein Vermögen mit Immobilien aufbaut. Halten Sie sich bei solchem Unsinn schnell die Ohren zu. Der Erkenntnisgewinn für Ihr Leben ist hier nicht nur null, sondern sogar negativ. Das Geschwätz von Angebern oder Investmentpornografen kann dazu führen, dass Sie schmerzliche Fehlentscheidungen fällen. Es gefährdet so Ihren Lebensstandard – und nicht nur das: Es beleidigt Ihren Intellekt und stört Ihre innere Ruhe.

Begünstigt werden irrationale Entscheidungen durch einen verheerenden Mangel an finanzieller Allgemeinbildung – in allen Bildungsschichten, vom Lageristen bis zur Chefärztin. Zinseszinsrechnung, die Grundlagen des Kapitalmarkts, ein rationaler Umgang mit Risiken: Fehlanzeige. Dafür jede Menge Halb- und Viertelwissen. In der Schule wird nichts vermittelt, die Finanzindustrie hat keinerlei Interesse an gut informierten Kunden – dabei ließen sich viele dumme Entscheidungen bereits mit einem Taschenrechner und den Grundrechenarten verhindern.

Nicht nur das rationale Verständnis von Geld ist begrenzt, auch der emotionale Zugang zum Thema ist vermint. Schlimmer: Während sich Unkenntnis durch Bildung – etwa das Lesen von ein, zwei vernünftigen Ratgebern zum Thema Geld – leicht auflösen lässt, sitzen die emotionalen Verzerrungen tiefer. Geld ist eben nur bedingt ein Thema von Excel-Spreadsheets und Kalkulationen. Es ist genauso ein Thema von Gefühlen, nicht immer guten. Auch hier sind die Sprech- und Denkmöglichkeiten der meisten Menschen begrenzt. Etwa so: Man lästert darüber, dass ein gemeinsamer Freund seit seinem letzten Karrieresprung schon wieder ein neues Auto gekauft hat. Oder man mutmaßt über die Einsamkeit und Abgehobenheit »der Reichen« – wer immer die sind. Bringt Sie das weiter? Oder blockiert Sie Neid nicht eher? Warum haben wir nicht gelernt, darüber zu reden, was Geld in unserem Leben positiv bewirken kann, mutmaßen aber darüber, was es im Leben anderer angeblich negativ bewirkt?

Eine andere Art von Gesprächen über Geld sieht so aus: Es fängt mit etwas scheinbar Unverfänglichem an, steuert mit Autopilot auf das Thema Geld zu und endet in wenigen Minuten oder Sekunden in einer Sackgasse: »Papa, der Niki war gestern mit seinen Eltern in der

Zauberflöte.« »Oper ist was für Bonzen.«³ Wow! Fünf Worte, vier Sekunden und drei Botschaften, die das Leben eines Kindes prägen: Geld (zu haben) ist böse. Oper ist böse. Wenn du mal finanziell erfolgreich bist, bist du auch böse. Eine Gruppe Menschen wird aufgrund ihres (vermuteten) finanziellen Hintergrunds abqualifiziert, dem Kind der Zugang zu einer der schönsten Kunstformen der Welt verstellt und einem potenziellen späteren Streben nach finanziellem Erfolg präventiv moralisierend entgegengewirkt. Da kann man nur gratulieren. Solche Glaubenssätze begleiten – in der einen oder anderen Form – jeden von uns, weil schon unsere Eltern nicht gelernt haben, vernünftig über Geld nachzudenken geschweige denn zu reden.

Wäre es nicht großartig, wenn wir gute und bedeutungsvolle Gespräche über Geld führen könnten? Rational darüber nachdenken, warum Geld wichtig für uns ist? Hätten wir damit nicht eine sinnstiftende und solide Grundlage für finanzielle Entscheidungen – vom Verdienen und Investieren bis hin zum Ausgeben?

Der erste Schritt, die vorhandene Kommunikationslosigkeit zu durchbrechen, besteht darin, das Thema Geld von einer ganzen Reihe Mythen zu befreien. Bevor wir verstehen können, warum Geld (gar nicht so) wichtig ist, müssen wir erst einmal anerkennen und beobachten, welche dominierende Rolle es in unserer Gesellschaft und in unserem Leben hat.

1. Wie Sie Ihr Denken über Geld von Mythen befreien

Geld: Fakt oder Fiktion?

Geld scheint eine rationale Sache. Sein Wert wird überwacht von hochkomplexen Zentralbanken mit topausgebildeten Volkswirten und Finanzmathematikern. Geldmengen werden kalkuliert und gesteuert, Inflationsraten verfolgt, Zinssätze definiert ... Geld kann untereinander in verschiedene Währungen und vor allem fast unbegrenzt in unterschiedliche Waren und Dienstleistungen getauscht werden. Die Gesetze des Markts sind dabei so unbarmherzig wie logisch. Es gibt einen effizienten weltweiten Kapitalmarkt. Die erwarteten Renditen an diesen Märkten folgen logischen mathematischen Modellen. Etwa so:

$$Er_i = R_f + \beta_i(ER_m - R_f)$$

oder doch eher so:

$$R_{it} - R_{ft} = \alpha_{it} + \beta_1(R_{Mt} - R_{ft}) + \beta_2SMB_t + \beta_3HML_t + \epsilon_i?^4$$

Geld ist logisch, mathematisch, objektiv. Wenn irgendetwas ein harter Fakt in unserem Leben ist, dann ist es Geld.

Oder?

Wenn Geld so rational ist, warum ist unser Blick auf Geld so vernebelt von Mythen und Emotionen? Eine mögliche Erklärung lautet: Die Grundannahme, Geld sei rational, ist völlig falsch. Geld selbst ist alles andere als objektiv. Es ist

eine kollektive Fiktion, die nur deshalb funktioniert, weil wir fest daran glauben. Dieser Glaube wird nicht nur abgesichert durch das Kollektiv der Gläubigen beziehungsweise Gläubiger, sondern durch Regierungen, Präsidenten, Kaiser, ja durch Gott selbst.

Schauen wir uns dazu den Moment genauer an, an dem Geld zu dem Brandbeschleuniger der menschlichen Entwicklung wurde. Stellen Sie sich ein Dorf in einer Agrargesellschaft vor. Die meisten Einwohner sind Bauern und tauschen das, was von ihrer Ernte nach dem Eigenbedarf übrig bleibt, mit anderen. Das funktioniert gut, solange die Tätigkeiten der Dorfbewohner wenig spezialisiert sind, das Dorf klein und das Ausmaß gegenseitigen Vertrauens und gegenseitiger Verpflichtung hoch ist. Sobald das Dorf aber weiter wächst und sich die Einwohner stärker spezialisieren, stößt diese Art des Wirtschaftens an seine Grenze. Was ist, wenn ich dringend ein neues Werkzeug brauche, der Werkzeugmacher schon genügend Getreide für den Winter hat, aber zu gerne ein Schmuckstück für seine Frau hätte oder ein neues Paar Schuhe? Angenommen, ich finde jemanden, der erst mal Getreide in eine Kette tauscht. Ist die Kette nicht zwei Werkzeuge wert oder sogar zweieinhalb? Was mache ich, wenn ich eigentlich nur eines brauche? Tauschwirtschaft hatte also eine eingebaute Obergrenze dafür, bis zu welchem Grad Menschen wirtschaftlich miteinander kooperieren konnten.

Eine Zwischenlösung für dieses Problem waren Barren unterschiedlicher Metalle. Das Metall war zwar sehr schwer und unhandlich, aber trotzdem einigermaßen gut zu transportieren, und weil es ein knappes Gut war, konnte man davon ausgehen, dass man nicht darauf sitzen blieb. Außerdem hatte es einen realen Gegenwert, etwa beim Erstellen von Werkzeugen und Waffen. Allerdings waren Gewichte nicht normiert, und die Qualität war dies erst recht nicht: Strecken und Fälschen waren also kein

größeres Problem. Den Durchbruch für ein universelles Tauschmittel brachte erst die Herstellung von Münzen in normierten Größen von Gold und Silber. Aber hier entstand ein neues Problem: Auch Gold und Silber ließen sich strecken und (ver)fälschen. Mehr noch: Beide Metalle hatten einen realen Gegenwert von annähernd null, da sie für eine praktische Verwendung zu weich waren. Ihren Wert bezogen sie allein daraus, dass sie selten und nicht künstlich reproduzierbar waren. Erst die Garantie des Staatsoberhauptes stellte das nötige Vertrauen her, das Geld brauchte, um als universelles Tauschmittel und Wertspeicher akzeptiert zu werden. Der Herrscher koppelte den Wert der Münze durch sein Porträt an seine Souveränität und damit auch seine Souveränität an den Wert der Münze.

Entsprechend drastisch waren und sind bis heute die Strafen für Geldfälscher. Denn Geldfälschung war und ist immer auch ein Angriff auf die staatliche Souveränität. Und um ganz auf Nummer sicher zu gehen, garantierten nicht nur irdische Instanzen den Wert des Geldes. Zur Absicherung durch den Souverän kam die Absicherung durch die Autorität der Götter beziehungsweise des Gottes. Daher zeigen fast alle antiken und mittelalterlichen Münzen neben dem staatlichen Souverän auf der einen Seite eine antike Gottheit, das christliche Kreuz oder die Anrufung Allahs auf der anderen. Die religiösen Symbole auf dem Zahlungsmittel erinnerten die Nutzer daran, dass auch eine jenseitige Macht Verstöße gegen die Unverletzlichkeit des Geldes sanktionieren würde.

Gold- und Silbermünzen setzten sich nach ihrer Erfindung in Lydien im 7. Jahrhundert vor Christus relativ früh in Europa, Nordafrika und Asien durch. Nach der »Entdeckung« Mittelamerikas durch die Spanier lernte auch die überlebende indigene Bevölkerung schnell die blutige Realität: Dieses nutzlose gelbliche Metall hatte offenbar einen unschätzbaren Wert. Einen höheren

zumindest als ihr eigenes Leben. Das Währungsmodell »Gold- und Silbermünzen« war zwar mit Abstand weltweit das erfolgreichste, aber nicht das einzige. Lokal dienten Naturprodukte wie Salz, Delfinzähne, Muscheln oder Kaurischnecken als Zahlungsmittel. Bevor etwa die Azteken die Erkenntnis in den Wert des Goldes mit dem Verlust ihrer Kultur (und viele mit dem ihres Lebens) bezahlten, waren dort Kakaobohnen ein gängiges Zahlungsmittel. Was uns kurios, ja absurd vorkommt, unterschied sich aber strukturell durch nichts von der Weltwährung »Gold- und Silbermünzen«. Denn während Salz und Kakaobohnen zumindest einen realen Wert als Rohstoff besaßen, waren Muscheln, Delfinzähne und Kaurischnecken – wie Gold und Silber auch – nur als Schmuck zu verwenden. Sie stellten ein weitgehend fälschungssicheres, natürlich begrenztes sowie seltenes Gut dar. Es war leicht zu transportieren, ließ sich gut aufbewahren und erhielt seinen Wert ausschließlich dadurch, dass das Kollektiv der Nutzer fest davon ausgehen konnte, dass sich alle Beteiligten auch in Zukunft an diese Konvention halten würden. Wie beim Münzgeld wurde die Verlässlichkeit der Währung auch hier stets durch einen kultischen Kontext des Zahlungsmittels abgesichert.

Geld hat auch heute nichts von seinem Charakter als kollektive Fiktion verloren. Im Wesentlichen handelt es sich um bedrucktes Papier mit einem Versprechen darauf. Dem Versprechen, dass dieses Papier auch in Zukunft seinen Wert behalten wird – abgesichert durch staatliche und oft immer noch religiöse Instanzen. Etwa bei der heutigen Ein-Dollar-Note: Auf der einen Seite sehen Sie das US-amerikanische Staatswappen und den Text »In God We Trust« und auf der anderen Seite das Porträt des Staatsgründers Washington und die Unterschriften der beiden Hohepriester der US-amerikanischen Währung, des Secretary of the Treasury und des Treasurer of the United States. Wohin man sieht: staatliche Autoritäten, religiöse

Symbole und gelegentliche Strafandrohungen. Nicht nur auf dem Zahlungsmittel selbst: Banken, die aussehen wie Tempel, Banker mit einem Dresscode streng wie bei Priestern, Börsenberichte ritualisiert wie die Liturgie, Begriffe wie »Gläubiger« oder Kredit, das sich vom Lateinischen credere (glauben) ableitet und somit den Glauben an die Werthaltigkeit des Geldes formuliert und spezifischer den Glauben daran, dass man sein verliehenes Geld irgendwann wiedersehen wird.⁵

Mit dem Weg in die bargeldlose Gesellschaft, den Länder wie Schweden schon fast vollständig vollzogen haben, wird Geld noch einmal abstrakter: Statt Papier gibt es nur noch Bits und Bytes. Dies böte eigentlich Raum für jede Menge Paranoia: Was, wenn ein liebestrunkenener IT-Nerd meiner Bank bei jedem Konto eine Kommastelle anhängt oder alle Konten löscht? Wieder sind es staatliche Autoritäten und das Vertrauen, dass sich alle anderen Menschen auch an die Konvention halten werden, die garantieren, dass das System funktioniert. Die Annahme, unser Geldsystem sei weniger fiktional als Kaurischnecken oder Goldmünzen, ist daher ebenso naiv wie die Forderung einiger Euro-Kritiker und Verschwörungstheoretiker, die eine Rückkehr zur Golddeckung der Währung fordern. Papier- und Computergeld ist eine funktionierende kollektive Fiktion, eine intersubjektive Realität. Sie durch eine archaische Version dieser Fiktion zu ersetzen oder abzusichern, ist ebenso niedlich wie sinnbefreit.

Die harte Realität hinter dem Geld ist also brüchig. Sie funktioniert nur, solange genügend Menschen daran glauben. Genauer: Solange genügend Menschen daran glauben, dass genügend andere Menschen daran glauben. Diese uns vermutlich allen irgendwie unbewusst präsente Brüchigkeit trägt sicher maßgeblich dazu bei, dass Geld mit so vielen Irrationalismen und Mythen aufgeladen ist.

Sich ihrer bewusst zu werden, ist ein erster Schritt zu einem rationalen und entspannten Blick auf Geld.⁶

Geld, Glück, Moral und die Illusion der finanziellen Freiheit

Die Kommunikations- und Denkfähigkeit bezogen auf Geld hindert uns nicht daran, jede Menge moralisierende Werturteile und Vermutungen über Geld anzustellen. Im Gegenteil: Viele Menschen haben erstaunlich viel Meinung bei relativ wenig Ahnung.

Eine Grundannahme etwa ist, dass Geld selbst schlecht, ja böse sei, zumindest aber den, der es besitzt, zu einem schlechten Menschen mache. Die religiösen Wurzeln dieses Denkens sind in unserer weitgehend säkularisierten Welt etwas verschüttet, die Denkmuster aber weitgehend erhalten: »Eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr, als dass ein Reicher in das Reich Gottes gelangt.«⁷ Man kann nicht gleichzeitig Gott dienen und dem Mammon.⁸ Ein Motiv, das sich nicht nur durch linke und mitunter rechte Kapitalismuskritik zieht, sondern weit in die Mitte der Gesellschaft reicht. Die grundsätzliche Vermutung lautet: Wenn die einen immer reicher werden, müssen die anderen immer ärmer werden. Das gilt (angeblich) für das Verhältnis zwischen Industrienationen und den Ländern des globalen Südens und natürlich auch innerhalb von Staaten. Diese Nullsummenlogik zieht sich bis in die Berechnungsformel offizieller Armutsstatistiken von EU und Statistischem Bundesamt, die Armut als eine negative Abweichung von mehr als 40 % vom durchschnittlichen Einkommen der Bevölkerung definieren.⁹ Das ist nicht wirklich überzeugend: Nach dieser Logik wären etwa alle Millionäre in einem exklusiven Golfclub arm, sobald Bill

Gates dem Club beiträgt. Eine kulturpessimistische Konsumkritik, eine ausgesprochene Skepsis gegenüber ökonomischem Erfolg sowie eine gewisse Idealisierung von Armut bis hin zum Sozialkitsch sind klassische literarische Motive von Kinderbüchern über Groschenromane bis zur gehobenen Literatur. Moralisierende Haltungen, etwa dass wir alle viel weniger konsumieren, mehr zu uns selbst finden und mit weniger Wachstum klarkommen müssten, sind letztlich gesellschaftlicher Konsens.

Das ist insgesamt keine verwerfliche Haltung. Im Gegenteil: Fragen nach sozialer Gerechtigkeit, Umverteilung von Vermögen, Ressourcenverbrauch und Kontrolle der immensen Macht, die an hohe Vermögenswerte geknüpft ist, sind bitter nötig. Und dennoch verbirgt sich in der dahintersteckenden Logik, Geld sei die Wurzel allen Übels, ein gewaltiger Denkfehler mit einer ganzen Reihe von Risiken und Nebenwirkungen. Denn freie Marktwirtschaft, vulgo der Kapitalismus, ist eben gerade kein Nullsummenspiel. Sie ist insbesondere in den vergangenen 250 Jahren die große Erfolgsgeschichte der Menschheit, die Triebfeder eines erstaunlichen globalen Wohlstands. Vor der »Erfindung« des modernen Kapitalismus waren über Jahrtausende absolute Armut sowie ein stets gefährdetes Leben am Existenzminimum der Normalzustand der Menschheit. Dass freie Marktwirtschaft der Wohlstandsmotor innerhalb der Industrienationen ist, ist wohl kaum zu übersehen. Je nachdem, wie alt Sie sind, müssen Sie sich dazu einfach nur an Ihre Kindheit oder die Ihrer Eltern erinnern. Aber auch die Vorstellung, die reichen Länder würden die armen Länder immer weiter ausbluten, wir würden also in einer dauerhaft bipolaren Welt leben, in einer Welt, in der sich die Unterschiede immer weiter verschärfen, ist falsch. Sie beschreibt bestenfalls einen Status quo der 1970er-Jahre. Die meisten Länder, die damals als »Dritte Welt« definiert wurden, liegen heute irgendwo in der Mitte, so etwa fast

ganz Asien: Absolute Armut ist heute weitgehend ein Problem afrikanischer Länder im Süden der Sahara. Das heißt explizit nicht: »Der Markt hat immer recht« oder »Alles gar nicht schlimm«. Es heißt nur: Geld beziehungsweise der Kapitalismus ist – oftmals in Form gnadenloser Ausbeutung – nicht nur Teil des Problems, er ist auch der wichtigste Teil der Lösung. Nicht nur in Form von Transfer, Spenden und philanthropischem Engagement, sondern weil durch ihn der Wohlstand, den man später theoretisch verteilen kann, überhaupt erst produziert wird. Und weil er Menschen, die ein Mindestmaß an sozialer Sicherheit erreicht haben, eine Möglichkeit gibt, sich aus eigener Kraft weiterzuentwickeln.

Die Nullsummen-Denke »Was du hast, hast du mir weggenommen« hat auch innerhalb unserer Gesellschaft eine Reihe unguter Effekte. Aufseiten der Vermögenden führt sie bei den einen zu einem latent schlechten Gewissen und bei den anderen zu einer Wagenburg-Mentalität: der permanenten Angst bis hin zur Paranoia, man könne ihnen etwas wegnehmen, gekoppelt an eine gewisse Gier, nichts teilen zu wollen. Aufseiten derer, die sich als weniger privilegiert wahrnehmen, führt es zu Neid – auch das ist kein schöner Wesenszug und blockiert schon allein den Gedanken, man könne sich auch selbst um sein ökonomisches Fortkommen kümmern. An sich geht es ihnen ja nicht schlechter, nur weil es einem anderen (noch) besser geht.

Der Klassiker unter den moralisierenden Annahmen lautet, dass Geld den Charakter verdirbt: »Die Reichen« seien schlechte Menschen. Das meinen auch vermögende Menschen selbst – wenn auch mit Einschränkungen. Um nicht selber zu der Gruppe zu gehören, deren Charakter durch Geld korrumpiert wird, verschieben viele Menschen einfach, was sie als »reich« definieren. Ein klassisches Denkmuster von Menschen, die objektiv zur mittleren

Oberschicht gehören, besteht darin, sich selber zur gehobenen Mittelschicht zu zählen. Das kann erstaunlich weit gefasst sein: zwei Millionen Depotvolumen, ein größeres Mietshaus in Hamburg, 180.000 Euro netto Jahreseinkommen: mitunter alles Mittelschicht. Das ist vielleicht nicht sehr realistisch, aber auch irgendwo sympathisch. Ich sehe darin auch einen Versuch, einem Selbstverständnis als abgehobener Elite entgegenzuwirken.

Daneben gibt es weitere Techniken, um sich aus der Gruppe moralisch fragwürdiger Reicher herauszudefinieren: Familien, die schon über viele Generationen höhere Vermögen besitzen, sind überzeugt, die moralischen Nebenwirkungen von Geld betreffen nur Neureiche – mit den entsprechenden einschlägigen Stereotypen: laut, unkultiviert, protzig, großspurig. Das wendet sich insbesondere gegen Menschen, die sich aus »einfachen Verhältnissen« nach oben gearbeitet haben – beinhaltet mitunter also einen gewaltigen Bildungsdünkel und ein komisches Verhältnis zur an sich ja sehr begrüßenswerten sozialen Mobilität. Menschen, die ihr Vermögen dagegen selber erarbeitet haben, sehen das Thema »neureich« naturgemäß anders: Ihre Abneigung bezieht sich eher auf diejenigen, die – ihre eigenen Nachkommen oft eingeschlossen – »eine klassische Erbindenke haben, Ansprüche stellen, Geld verbladern, aber selber nichts geleistet haben«¹⁰. Auch unter ihnen gibt es relativ regelmäßig eine erstaunliche Abneigung gegenüber Artgenossen ohne akademischen Hintergrund.

Aber was stimmt denn nun? Die psychologische Forschung legt nahe, dass allein der Gedanke an Geld einen deutlich spürbaren negativen Effekt auf unser Sozialverhalten hat.¹¹ Geld macht Menschen offenbar ehrgeiziger und nachvollziehbarer Weise unabhängiger von anderen. So weit, so gut. Damit führt es aber auch dazu, dass Menschen soziale Interaktion verstärkt unter Kosten-

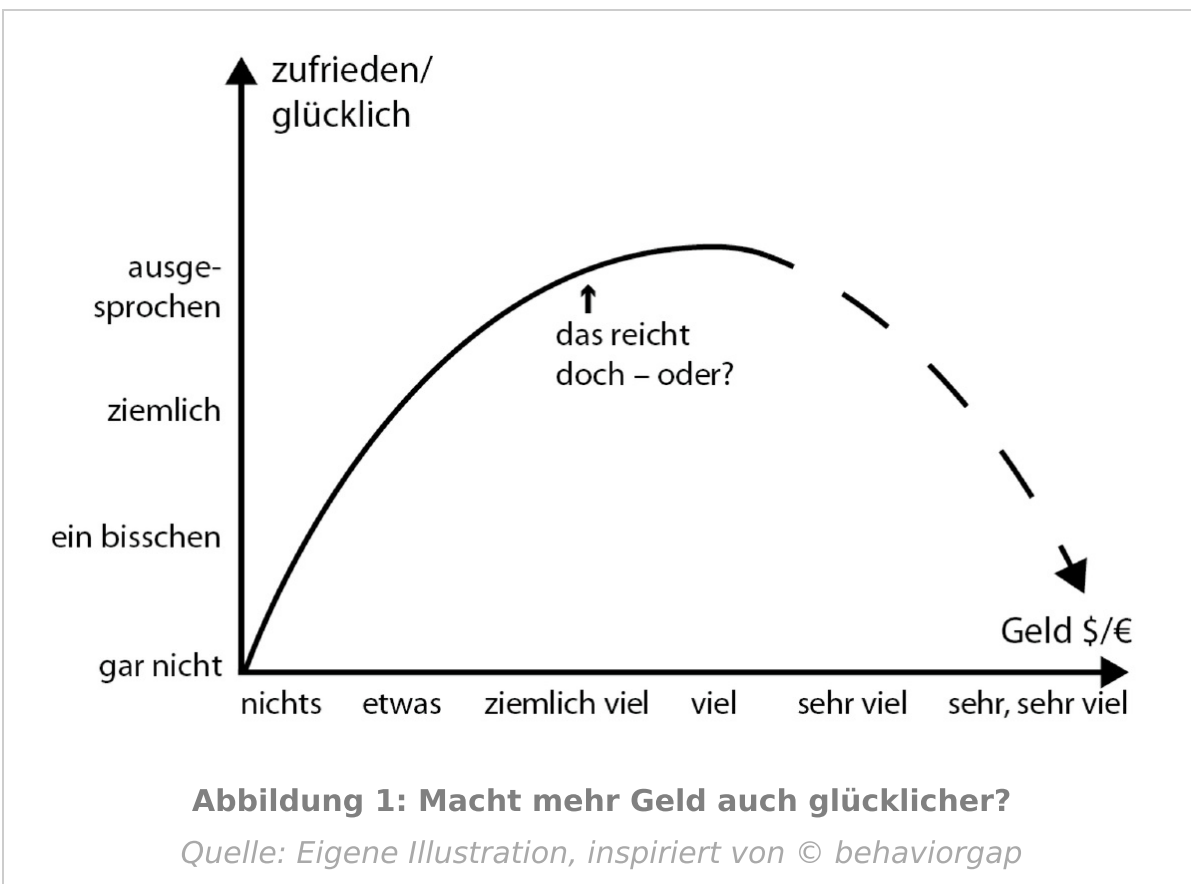
Nutzen-Aspekten bewerten und auf Distanz gehen. In Experimenten sind Vermögende weniger willens, von anderen Hilfe anzunehmen, aber eben auch weniger dazu bereit, andere zu unterstützen. Sie verhalten sich deutlich egoistischer, rücksichtsloser und sind eher gewillt, andere zu betrügen. Das geht bis hin zu dem Kuriosum, dass sie weniger Hemmungen haben, kleinen Kindern die Bonbons wegzuessen oder Fußgängern am Zebrastreifen die Vorfahrt zu nehmen. So weit, so schlecht.¹²

Anders als die meisten anderen kognitiven Verzerrungen im Zusammenhang mit Geld ist dies zum Glück eine Sache, die sich relativ leicht korrigieren lässt. Wie sozial oder unsozial sich jemand verhält, ist relativ gut durch den freien Willen zu steuern. Auch Sie müssen also keine allzu großen Bedenken haben, dass Geld Sie negativ verändert, solange Sie nur genügend Bedenken davor haben, dass es Sie negativ verändern könnte.¹³

Diese Thesen aus der psychologischen Forschung decken sich auch mit meinen eigenen subjektiven Beobachtungen aus den vergangenen 20 Jahren. Wie Geld oder der Umgang mit Geld den Charakter prägt und verändert, fasziniert mich seit Langem. Meine Beobachtung: Wenn unangenehme Menschen zu Geld kommen, dann gibt ihnen das Geld die Möglichkeit, ihre negativen Charaktereigenschaften Gassi zu führen und diese gegen andere einzusetzen. Geld wirkt hier wie ein Brandbeschleuniger. Das Gleiche gilt aber auch für nette und kooperative Menschen. Wenn sie zu Geld kommen, dann gibt auch ihnen das Geld die Möglichkeit, ihre positiven Charaktereigenschaften zu kultivieren. Das Vermögen führt im besten Fall dazu, dass sie entspannter und gelassener werden und sich Gedanken über ihre Prioritäten machen. In beiden Fällen habe ich keine großen Unterschiede feststellen können, ob Geld geerbt oder erarbeitet wurde, der Vermögende jünger oder älter ist.

Losgelöst von Moral und Charakter bleibt die Frage, ob Geld glücklich oder zumindest zufriedener macht. Das ist ja auch eine der Leitfragen dieses Buchs: Wie kann es gelingen, dass Ihr Vermögen dazu beiträgt, dass Sie mehr Lebensqualität gewinnen? Während diese Frage schwierig zu beantworten ist, ist eine Sache in diesem Zusammenhang ziemlich offensichtlich: Kein Geld zu haben macht unglücklich. Es schließt von sozialer Partizipation sowie Bildung aus und senkt die Lebenserwartung – und das mitunter deutlich.¹⁴

Umgekehrt führt mehr Geld nicht einfach unbegrenzt zu mehr Glück und Zufriedenheit. Ab einem gewissen Punkt verschiebt sich einfach nur die Reizschwelle. Denn Verzicht und Knappheit sind ja die Voraussetzung dafür, dass wir Reichtum überhaupt spüren und genießen können.



Der Impuls für ein durch Geld ausgelöstes Glücksgefühl muss also mit zunehmendem Wohlstand immer stärker werden. Die Kurve »Mehr Zufriedenheit durch mehr Geld« wird also langsam immer flacher – ein Phänomen, das auch »Wohlstandsparadox« genannt wird. Auch wenn das Erreichen dieser Grenze je nach Kulturraum und Untersuchung schwankt, irgendwo (jenseits der 75.000 Euro jährliches Einkommen pro Kopf) ist Schluss.¹⁵ Geld hat nicht nur einen abnehmenden Grenznutzen. Bei ganz hohem Vermögen fällt die Lebenszufriedenheit sogar wieder ab und führt irgendwann potenziell zu Isolation: »Je größer die Villa, umso höher der Zaun.«¹⁶

Dessen sollte man sich immer bewusst sein, wenn man sich Gedanken darüber macht, zu welchem Preis – konkret: mit wieviel investierter Zeit – man selber bereit ist, mehr Geld anzuhäufen. Denn wenn Sie nicht der Inhaber eines Unternehmens oder eines umfangreichen Vermögens sind, das auch wunderbar ohne Ihren Einsatz Erträge abwirft, dann tauschen auch Sie durch Ihre Arbeit ständig Zeit in Geld um. Ihr Vermögen ist damit letztlich gefrorene Zeit. In diesem Sinne liegt relativ viel Weisheit hinter dem sonst eher geistlos gehetzten Motto einer permanenten Gewinnoptimierung: »Time is money.« Die schlechte Nachricht, wie wir spätestens seit Michael Endes Geschichte von Momo und den Zeitdieben wissen: Das permanente Tauschen von Zeit in Geld hat einen hohen sozialen Preis. Zeit einzufrieren kann einsam und unglücklich machen. Es gibt aber auch eine gute Nachricht: Die als Geld gefrorene Zeit lässt sich auch wieder auftauen. Man kann Geld in Zeit zurückverwandeln und die darin geronnenen Möglichkeiten realisieren. Auch das sollten Sie nie vergessen, wenn Sie es ansparen: »Money is time.«

Noch ein Faktor ist wesentlich bei der Frage nach Geld, Glück und Zufriedenheit: Wohlstand ist immer relativ.

Menschen neigen stark dazu, sich zu vergleichen. Im Regelfall nicht mit dem Obdachlosen an der U-Bahn-Station oder Mark Zuckerberg, sondern mit unserem direkten sozialen Umfeld: Geschwistern, Freunden und Bekannten. Meist sind das Menschen, denen es (scheinbar) ein klein bisschen besser geht als uns selbst. Die Folge daraus ist oft Neid, eine mehr oder minder offen nagende Unzufriedenheit. Das hat zur Folge, dass wir zufriedener in einem Umfeld sind, in dem wir 50.000 Euro im Jahr zur Verfügung haben, jeder andere aber nur 40.000 Euro, als in einem Umfeld, in dem wir 75.000 Euro hätten, aber jeder andere 100.000 Euro.¹⁷

Anfang der 1990er-Jahre lebte ich mit meiner Freundin in einer siebenköpfigen WG in Dublin. Mit meinem Stipendium und zusätzlichen 200 D-Mark Zuschuss ihrer Großmutter hatten wir zusammen rund 1.400 D-Mark pro Monat. Davon brauchten wir die Hälfte, um die Miete für das Zimmer zu zahlen, das wir uns teilten. Eine Zentralheizung gab es nicht, die Kapazität des Boilers reichte bei sieben Personen für maximal eine warme Dusche, und bei Westwind - also immer - flatterte innen der Vorhang. Trotzdem habe ich mich nie mehr in meinem Leben so vermögend gefühlt. Warum? Irland war damals ein bettelarmes Land mit weit über 20 % Arbeitslosigkeit. Unsere Mitbewohnerinnen hatten alle weniger, zum Teil viel weniger Geld als wir. Wir konnten mit dem Bus fahren, hatten beide ein Fahrrad und es irgendwie geschafft, unsere Vespa nach Irland zu bringen. Ein unglaublicher Luxus, wenn man wie Fiona jeden Tag zu Fuß 40 Minuten in die Uni gehen musste, weil der Bus schlicht zu teuer war. Oder unsere Mitbewohnerin Emily: Sie kaufte sich einmal in der Woche in der Moore Street einen Sack Kartoffeln, Karotten und Zuckerrüben. Daraus machte sie sich eine Art Brei. Den gab es (fast) jeden Tag. Anständiges Essen gab es nur, wenn sie alle acht Wochen ihre Eltern auf der Farm

besuchte. Wenn wir Lust hatten, haben wir uns ab und zu Fleisch im Supermarkt gekauft, wir hatten Geld fürs Kino und – wenn wir alle paar Wochen mal im Pub waren – auch noch für das dritte Pint. Wir sind in dem Jahr sogar einmal in ein indisches Restaurant gegangen. Anfang der 2000er-Jahre hatte ich einen relativ gut bezahlten Job bei einer Bank. Doch mein soziales Umfeld – etwa die Eltern der Freunde meiner Kinder – waren Juristen, Unternehmensberater, Patentanwälte und Mediziner. Und obwohl es mir finanziell viel besser ging als zehn Jahre zuvor, fühlte ich mich deutlich unterprivilegiert.

Beim Thema Geld, Glück und Zufriedenheit sind also zwei Dinge entscheidend. Erstens: Referenzpunkte und Vergleiche bestimmen maßgeblich Ihre (Un)zufriedenheit. Und zweitens: Einfach immer mehr zu verdienen und anzuhäufen macht Sie nicht zufriedener. Insofern ist auch die von vielen Ratgebern propagierte Zielvorstellung der finanziellen Freiheit eine Fata Morgana. Sie bedient die Fehlannahme vieler Menschen, man müsse einfach nur genug Geld haben, um davon ohne Arbeit leben zu können, und alles werde gut. Losgelöst davon, dass Rezepte für die Rente mit 28¹⁸ oder Der Weg zur finanziellen Freiheit. In 7 Jahren zur ersten Million¹⁹ hochgradig albern und unrealistisch sind. Wenn Sie es so angehen, werden Sie scheitern: Es wird potenziell nie genug sein. Und wenn Sie nicht gleichzeitig reflektieren, wie Geld Sie glücklicher machen kann, wird auch nichts gut.

2. Warum ist Geld wichtig für mich?

Wie Geld vermögende Menschen unterschiedlich prägt

Vermögen ist meist viel mehr als ein einfacher Wertspeicher und Tauschmittel. Losgelöst davon, dass wir alle Geld benötigen, um unsere unmittelbaren Grundbedürfnisse abzudecken, steht Geld häufig als Symbol für etwas ganz anderes. Es ist eine Art Leinwand, auf die man ganz unterschiedliche Träume, Traumata, Wünsche und Wertvorstellungen projizieren kann: Macht, Hass, Zuneigung, Verantwortung und immer auch ein Stück der Versuch, der Endlichkeit des Daseins etwas entgegenzustellen, was weiterlebt. Zeit, sich das genauer anzusehen.

Für meine tägliche Arbeit teile ich Menschen in zwei Gruppen ein, um herauszufinden, mit wem ich erfolgreich zusammenarbeiten kann und mit wem ich es lieber lasse: Für die einen ist Geld Mittel zum Zweck, also Sicherheit, Gestaltungsspielraum, Lebensqualität. Ihr Denken kreist darum, was sie mit ihrem Vermögen machen können. Für die anderen ist es ein Selbstzweck: Ausdruck ihrer selbst, Zeichen von Status, Prestige und Einfluss. Ihr Denken beschäftigt sich zum großen Teil mit dem Vermögen selbst. Das führt meist zu der großen Sorge, jemand könne ihnen das Geld wieder wegnehmen: Die Regierung, die Steuerbehörden, Sozialisten und Familienangehörige werden gleichermaßen als Bedrohung wahrgenommen. Dazu kommt die Angst vor Wirtschaftskrisen. Die Angstvorstellungen gehen von einer höheren