

***/ kanon der finanziellen allgemein-
bildung /*** **COMMERZBANK IDEENLABOR**

COMMERZBANK 



IMPRESSUM

Erarbeitet im Auftrag des Commerzbank Ideenlabors von

Marco Habschick, Martin Jung, Dr. Jan Evers

EVERS & JUNG – Forschung und Beratung in Finanzdienstleistungen

Wissenschaftliche Beratung:

Dr. Christine Bortenlänger, Vorstand der Bayerische Börse AG

Dr. Volker Brettschneider, Institut für Ökonomische Bildung der Universität Oldenburg

Prof. Dr. Mirjam Jaquemoth, FH Weihenstephan

Dr. Hartmut Kiehling, Universität Eichstätt-Ingolstadt

Prof. Dr. Michael-Burkhard Piorkowsky, Universität Bonn

Herausgeber:

Projektbüro Ideenlabor

Hainer Weg 48

60599 Frankfurt am Main

Telefon (069) 91 33 31 - 0

Inhaltsverzeichnis

Einführung	8
1. Geld verstehen	
1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?	14
1.1.1 Ziehen Sie Bilanz	14
1.1.2 Denken in Wechselwirkungen	14
1.1.3 Personenbezogenheit	14
1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?	15
1.2.1 Verhältnis von Zeit und Wert	15
1.2.2 Faktor Inflation	15
1.2.3 Geldverwendung	16
1.2.4 Kostenberücksichtigung	16
1.2.5 Cash-flow-Sichtweise/ Effektivzinsrechnung	16
1.2.6 Leitbild Abgerechnet wird zum Schluss	16
1.2.7 Risiko Schnellschuss	16
1.2.8 Mechanismen der Finanzmärkte	17
1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?	17
1.3.1 Umlageverfahren in der Rentenversicherung	17
1.3.2 Vor- und Nachteil der Eigenvorsorge	18
1.3.3 Mix der Funktionsprinzipien	18
1.3.4 Übrige Elemente der Sozialversicherung	18
1.3.5 Voraussetzungen für die Eigenverantwortung	18
1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?	18
1.4.1 Funktion von Finanzdienstleistungen	19
1.4.2 Entwicklung von Finanzdienstleistungen	19
1.4.3 Chancen und Grenzen von Finanzdienstleistungen	19
1.4.4 Ambivalente staatliche Förderung	20
1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?	20
1.5.1 Selbstanalyse	20
1.5.2 Zentralfaktor Lebenseinkommen	20
1.5.3 Zentralfaktor Kontinuität	21
1.5.4 Leitbild Lebensrendite	21

Inhaltsverzeichnis

1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?	21
1.6.1 Klarheit über Interessenunterschiede	22
1.6.2 Zentralfaktor Recht	22
1.6.3 Zentralfaktor Distanz	22
1.6.4 Zentralfaktor Beratung	22
1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?	23
1.7.1 Informationskompetenz	23
1.7.2 Persönliches Expertennetz	23
1.7.3 Grundregel Zweite Meinung	23
1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?	24
1.8.1 Grundkenntnis Wechselhaftigkeit	24
1.8.2 Grundregel wiederkehrende Prüfung	24
1.8.3 Einflussfaktor Beruf	24
2. Geld Management	
2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?	25
2.1.1 Prinzip der Ausgeglichenheit	25
2.1.2 Haushaltsbuch	25
2.1.3 Alternative: Kontotrendanalyse	25
2.1.4 Feinsteuerung per Kontoauszug	26
2.1.5 Kontrolle durch Online-Banking	26
2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?	26
2.2.1 Selbstanalyse	26
2.2.2 Beispiel für Vorteile aus eigener Aktivität	27
2.2.3 Beispiele für Vorteile aus einer Dienstleistung	27
2.2.4 Eigenaktivität und Verantwortung beim Online-Banking	27
2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?	27
2.3.1 Selbstanalyse	28
2.3.2 Grundmodell Zahlungsverkehr	28
2.3.3 Optimale Bankverbindung	28
2.3.4 Know-how zum Bankwechsel	28
2.3.5 Probleme bei der Kontoeinrichtung	29

2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?	29
2.4.1 Bargeld sinnvoll einsetzen	29
2.4.2 Know-how Urlaubszahlungsmittel	29
2.4.3 Faustregel für Plastikgeld	29

3. Umgang mit Lebensrisiken

3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?	31
3.1.1 Die beiden Risikoarten	31
3.1.2 Identifikation der kritischen Lebensereignisse	31
3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um?	32
3.2.1 Risikostrategien	32
3.2.2 Risiko und Psyche	32
3.2.3 Selbstanalyse	32
3.3 Wie funktioniert eine Versicherung?	33
3.3.1 Versicherungsprinzip	33
3.3.2 Zusätzliche Sparfunktionen	33
3.4 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?	33
3.4.1 Muss-, Kann- und überflüssige Versicherungen	34
3.4.2 Prioritätenbildung	34
3.4.3 Existenzsicherung vor Altersvorsorge	34
3.4.4 Kombi-Produkte	34
3.4.5 Verhältnis Versicherungen und Vermögensaufbau	34
3.4.6 Produktqualität	34

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?	35
4.1.1 Datenaufnahme	35
4.1.2 Selbstanalyse	35
4.1.3 Sonderfall Selbstständigkeit	35
4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?	36
4.2.1 Selbstanalyse	36
4.2.2 Einfachkeits-Prinzip	36

Inhaltsverzeichnis

4.2.3	Selbstdisziplin contra Vertragsbindung	36
4.3	Wie kann man Geld anlegen?	36
4.3.1	Grundtypen von Anlageprodukten	37
4.3.2	Typ 1 – Kreditähnliche Anlagen	37
4.3.3	Typ 2 – Eigentumsanlagen	38
4.3.4	Sonderfall Derivate	38
4.3.5	Fonds als Sammelanlage	38
4.4	An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?	38
4.4.1	Vermögensfunktionen	39
4.4.2	Faktor Zinseszins	39
4.4.3	Leitbild Terrassenmodell	39
4.4.4	Grundregel Zahlungsfähigkeit vor Rendite	39
4.4.5	Faustregel zur Strategieentwicklung	39
4.4.6	Inflationssicherung	39
4.4.7	Know-how Langfristverträge	39
4.5	Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?	40
4.5.1	Bewertungshilfen	40
4.5.2	Faktor Steuern	40
4.5.3	Grenzen von Prognosen	40
4.5.4	Einflussnahme des Staates	41
4.6	Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?	41
4.6.1	Säulen der Altersvorsorge	41
4.6.2	Faktor Zeitbedarf	41
4.6.3	Abgrenzung Vermögensaufbau und Altersvorsorge	41
4.6.4	Daumenregel Eigenvorsorge	42
4.6.5	Finanzbedarf im Alter	42
4.6.6	Versorgungslücke	42
4.6.7	Entnahmeszenarios	42
4.6.8	Grundregel für die Vermögenssicherung	42
4.7	Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?	43
4.7.1	Analyse Wohneigentumswunsch	43
4.7.2	Beurteilung selbst genutzte Immobilie	43
4.8	Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?	44
4.8.1	Faktor Vermögensschwankung	44
4.8.2	Frühindikatoren	44
4.8.3	Persönliches Expertennetz	44

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?	45
5.1.1 Nutzen von Kredit	45
5.1.2 Funktionsweise von Kredit	45
5.1.3 Erklärung Zinsen	45
5.1.4 Gründe für Kreditaufnahmen	45
5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?	46
5.2.1 Selbstanalyse	46
5.2.2 Freies Einkommen	46
5.2.3 Sicht der Bank	46
5.2.4 Bedeutung der Kreditwürdigkeit	46
5.2.5 Umgang mit der SCHUFA	47
5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?	47
5.3.1 Namensvielfalt	47
5.3.2 Zweckdienlichkeit	48
5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?	48
5.4.1 Passende Laufzeit	48
5.4.2 Hürden beim Kreditvergleich	49
5.4.3 Hauptinstrument Effektivzins	49
5.4.4 Entscheidungsfaktor Nebenbedingungen	49
5.4.5 Scheinargument Monatsrate	49
5.4.6 Faustregel Gesamtkosten	49
5.4.7 Faustregel Angebotsbewertung	49
5.4.8 Zinsbindung	49
5.4.9 Zentralfaktor Sondertilgung	50
5.4.10 Grundregel Kreditvermittlung	50
5.4.11 Finanzierung contra Rabatt	50
5.4.12 Bewertung endfällige Tilgungen	50
5.4.13 Förderkredite	50
5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?	50
5.5.1 Symptome für Handlungsbedarf	51
5.5.2 Kosteneffekt von Tilgungsaussetzungen	51
5.5.3 Tipps für Umschuldung	51
5.5.4 Schuldnerberatung	51
5.5.5 Verbraucherinsolvenz	51

Ausblick	52
-----------------	-----------

Einführung

Warum brauchen wir eine finanzielle Allgemeinbildung?

In der modernen Dienstleistungsgesellschaft kommt einer finanziellen Grundbildung der Bevölkerung immer größere Bedeutung zu. Denn ohne sie ist eine kompetente Teilnahme der Privathaushalte am Wirtschaftsleben kaum noch möglich.

Dies liegt zum einen daran, dass immer größere Bereiche der privaten Finanzen durch Finanzdienstleistungen externalisiert werden. Diese haben in modernen Gesellschaften längst eine unverzichtbare Alltagsbedeutung erlangt und gesellschaftliche Institutionen wie etwa die Familie in ihrer sozialen Absicherungsfunktion ganz oder teilweise abgelöst (z.B. bei Altersvorsorge, Pflege und Hinterbliebenenversorgung).

Zum anderen sind die Menschen mit einer Umbruchsituation konfrontiert:

- Den Bürgern wird immer mehr Eigenverantwortung abverlangt – vor allem aufgrund der nachlassenden Leistungsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme.
- Zunehmend unetere Lebensverläufe führen dazu, dass die Menschen ihre privaten Finanzen häufig an veränderte Bedingungen anpassen müssen. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen spielen Finanzdienstleistungen für das Leben der Menschen eine wachsende Rolle.
- Gleichzeitig sind aber die Produkte und Dienstleistungen der Banken und Versicherungen immer vielfältiger und komplexer geworden. Hinzu kommen in den liberalisierten und globalisierten Märkten neue Vertriebswege und Anbieter (Direktversicherungen, Finanzvertriebe, Internet etc.).

Viele Menschen sind angesichts dieser Situation überfordert und verunsichert. Eine der grundlegenden Ursachen für diese Überforderung ist ein Mangel an finanziellem Grundwissen bzw. an elementaren Grundfertigkeiten im Bereich der privaten Finanzen. Wie eine im Auftrag des Commerzbank Ideenlabors durchgeführte Studie zum Stand der finanziellen Allgemeinbildung in Deutschland gezeigt hat, haben die Deutschen erhebliche Wissensdefizite bei finanziellen Themen. 42 Prozent der Befragten konnten nicht einmal die Hälfte der gestellten Fragen korrekt beantworten, obwohl sich 80 Prozent laut Selbsteinschätzung bei der Planung und Abwicklung ihrer eigenen Finanzangelegenheiten zumindest „einigermaßen sicher“ fühlten.¹

Bildungsdefizite in alltäglichen Finanzfragen führen leider in der Regel zu einer unzureichenden Beschäftigung mit den privaten Finanzen. Im günstigsten Fall bedeutet dies Renditeschmälerungen, im Extremfall aber auch Vermögensverluste oder sozialen Abstieg.

Auch aus Sicht der Finanzdienstleister sind die mangelnden Finanzkenntnisse vieler Kunden schädlich, denn sie bedingen, dass Beratungsergebnisse und Empfehlungen meist schlechter sind, als sie sein könnten. Darunter leidet sowohl die Effizienz des Beratungsprozesses als auch die langfristige Tragfähigkeit der Kundenbeziehung. Zudem hat die mangelnde Verbreitung finanzieller Grundkenntnisse Marktstrukturen her-

¹ Vgl. Commerzbank/NFO Infratest Finanzforschung: Finanzielle Allgemeinbildung der Deutschen. Repräsentative Umfrage, Mai 2003.

vorgebracht, in denen Finanzdienstleistungen nicht ihr eigentliches Potenzial im Sinne des höchstmöglichen Nutzens für Privathaushalte und Volkswirtschaft entfalten können. Insofern wirkt die mangelnde finanzielle Handlungskompetenz der Bevölkerung zurück auf das Angebot und hemmt die optimale Weiterentwicklung von Produkten und Vertriebskanälen. Damit kommt einer Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung auch eine gesamtwirtschaftlich wichtige Bedeutung zu: Sie kann die Marktkräfte in Richtung Qualitätswettbewerb aktivieren.²

All dies macht deutlich: Die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, an der kein Weg vorbei führt.

Mit der Vorstellung eines „Kanons der finanziellen Allgemeinbildung“ unternimmt das Commerzbank Ideenlabor nun – nach der Studie zum Finanzwissen der Deutschen und dem Memorandum zur finanziellen Allgemeinbildung³ im Jahr 2003 – den dritten Schritt, um zur Lösung dieser Aufgabe beizutragen.

Was kann und soll der Kanon der finanziellen Allgemeinbildung leisten?

Eine wesentliche Voraussetzung zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung ist zweifellos die Festlegung, was man heute eigentlich wissen muss, um seine persönlichen Finanzen im Griff zu haben. Dazu soll der vorliegende Kanon dienen. Mit ihm wird der Versuch unternommen, unverzichtbare Basiskenntnisse zum alltäglichen Umgang mit den persönlichen Finanzen zusammenzutragen: Was muss jemand in der komplexer werdenden Welt des Geldes wissen und können, um den finanziellen Alltag zu bestehen und nicht nur Schaden zu vermeiden, sondern auch gezielt Chancen zu nutzen?

Ziel einer so verstandenen finanziellen Allgemeinbildung muss es sein, den Menschen zu helfen, finanzielle Handlungskompetenz (Sach-, Methoden-, Sozial- und Lernkompetenz) in allen sie betreffenden Lebenszusammenhängen zu entwickeln. Dazu gehört ein Grundverständnis, wie der Markt funktioniert (Anbieter- und Nachfragerinteressen, Produktmechanismen, Probleme sozialer Sicherheit und deren Lösungsmöglichkeiten etc.) sowie die Fähigkeit, kompetent und selbstbewusst gegenüber den Anbietern von Konsumgütern und Finanzdienstleistungen aufzutreten.

Entsprechend wurde bei der Entwicklung des vorliegenden „Kanons der finanziellen Allgemeinbildung“ ein *strikt handlungsorientierter, lebenspraktischer Zugang* gewählt: Aufgenommen wurden nur Inhalte, die als unverzichtbar für den täglichen Umgang mit den persönlichen Finanzen angesehen werden können. Konsequenterweise wurden dagegen alle Bildungsinhalte, die nicht unmittelbar handlungsrelevant sind.

Mit dieser Entscheidung sind klare Grenzen im Anspruch des „Kanons“ benannt: Er versteht sich ausdrücklich nicht als umfassendes Kompendium, das alle finanziellen und sonstigen ökonomischen Inhalte benennt, die aus einer umfassenden Bildungsperspektive zur Allgemeinbildung zählen sollten. Hier ist vielmehr auf die vielfältigen

² „Finanzielle Allgemeinbildung“ ist also ausdrücklich nicht als Einbahnstraße zu verstehen. Von einer Stärkung der finanziellen Kompetenz der Verbraucher sind vielmehr auch Impulse zu erwarten, die verändernd auf die Anbieter von Finanzdienstleistungen und deren Produkte zurückwirken.

³ Commerzbank Ideenlabor (Hg.): Kanon der finanziellen Allgemeinbildung – Ein Memorandum. Frankfurt, Oktober 2003.

Bemühungen anderer Akteure um die Verankerung der ökonomischen Bildung im deutschen Bildungswesen zu verweisen.⁴ Der „Kanon der finanziellen Allgemeinbildung“ kann und soll kein Ersatz für ein entsprechendes Curriculum sein, sondern versteht sich vielmehr als ergänzendes Instrument für einen Teilbereich der ökonomischen Bildung.

Bezogen auf den Bereich der finanziellen Bildung soll der „Kanon“ eine inhaltliche Plattform bereitstellen, auf die unterschiedlichste Akteure (Banken und Versicherungen, Schulen und sonstige Bildungseinrichtungen, Medien, Beratungsstellen, öffentliche Hand) bei ihren Anstrengungen zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung zurückgreifen können. Um dieser Funktion gerecht werden zu können, ist das vorliegende Werk zum einen offen gehalten für Anpassungen und Ergänzungen. Auf diese Weise soll sichergestellt werden, dass das Werk gesellschaftlich weitgehend konsensfähig wird.

Zum anderen ist bewusst darauf verzichtet worden, die Umsetzungsebene (didaktische Konzepte zur Vermittlung der Inhalte finanzieller Allgemeinbildung, konkrete Darbietungsformen und Detailtiefe der Informationen etc.) mit in den Blick zu nehmen. Indem der Kanon auf der Ebene der Auflistung relevanter Inhalte bleibt, bietet er interessierten Akteuren die Möglichkeit, diese Inhalte ihren eigenen Möglichkeiten und Erfordernissen entsprechend zu adaptieren und methodisch aufzubereiten – sei es in Form von Lehreinheiten für den Schulunterricht, Materialien für das Beratungsgespräch einer Bank, Arbeitsmaterialien für die betriebliche Weiterbildung oder einer Ratgeber-Serie in einem Medium.

Wie lassen sich die konkreten Inhalte finanzieller Allgemeinbildung ermitteln?

Die Bestimmung der relevanten Inhalte für den Kanon bedarf einer theoretischen Vorüberlegung. Da finanzielle Allgemeinbildung handlungs- und bedarfsorientiert sein soll, dürfen die Inhalte des Kanons nicht lexikalisch angelegt sein, sondern müssen Entscheidungswege aufzeigen und Komplexität reduzieren. Ein Schwerpunkt muss dabei auf Bildungsinhalten liegen, die zur *kompetenten Nutzung von Finanzdienstleistungen* befähigen.

Gleichzeitig ergibt sich aus dem handlungsorientierten Ansatz, dass unter finanzieller Allgemeinbildung nicht das umfassende Wissen über die Eigenschaften der Finanzdienstleistungsprodukte zu verstehen ist. Vielmehr muss es um die entscheidenden Basisfragen und Strategien (z.B. zur Informationsverarbeitung) zum Umgang mit den privaten Finanzen gehen: Wie finde ich heraus, was in meiner konkreten Lebenssituation das Richtige für mich ist? Wie erkenne ich, ob Handlungsbedarf besteht? Wie sortiere ich aus, um was ich mich nicht kümmern muss?

⁴ Vgl. exemplarisch: Deutsches Aktieninstitut: Memorandum zur ökonomischen Bildung. Ein Ansatz zur Einführung des Schulfaches Ökonomie an allgemeinbildenden Schulen. Frankfurt, Juli 1999. Des Weiteren ist in diesem Zusammenhang insbesondere auf die Arbeit des Instituts für Ökonomische Bildung an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg sowie auf die unter anderem von der Bertelsmann Stiftung unterstützte Initiative „Ökonomische Bildung Online“ sowie das Handelsblatt-Projekt „Handelsblatt macht Schule“ hinzuweisen.

Finanzielle Allgemeinbildung sollte dabei die Handlungsfähigkeit der Menschen im gesamten Prozess der sinnvollen Nutzung einer Finanzdienstleistung anstreben:

1. Identifizierung und Bewertung eines Bedürfnisses, das möglicherweise mit einer Finanzdienstleistung zu befriedigen ist (z.B. Absicherung eines Lebensrisikos)
2. Einholung der notwendigen Informationen
3. Bewertung von Handlungsalternativen
4. Kommunikation und Verhandlung mit den Anbietern
5. Abschluss des Vertrages
6. Umgang mit Rechten und Pflichten während der Produktlaufzeit
7. Konstruktive Reaktion in Fällen, wo eine Anpassung notwendig wird

Zur Benennung der relevanten Inhalte finanzieller Allgemeinbildung bedarf es folglich eines theoretischen Grundgerüsts, das sich an der realen Lebenswelt der Menschen orientiert. Ein solches Grundgerüst wurde mit der im Memorandum des Commerzbank Ideenlabors vorgestellten Bedarfssystematik entwickelt⁵ und stieß auf sehr positives Echo in der Fach- wie in der allgemeinen Öffentlichkeit. Im Unterschied zu der bisher meist üblichen produktorientierten Systematisierung deckt diese Bedarfssystematik auch Themen ab, die mit der konventionellen Produktlogik nicht erfasst werden. Sichtbar wird dabei auch, dass finanzielle Fragestellungen nicht automatisch zu einem bestimmten Finanzprodukt führen.

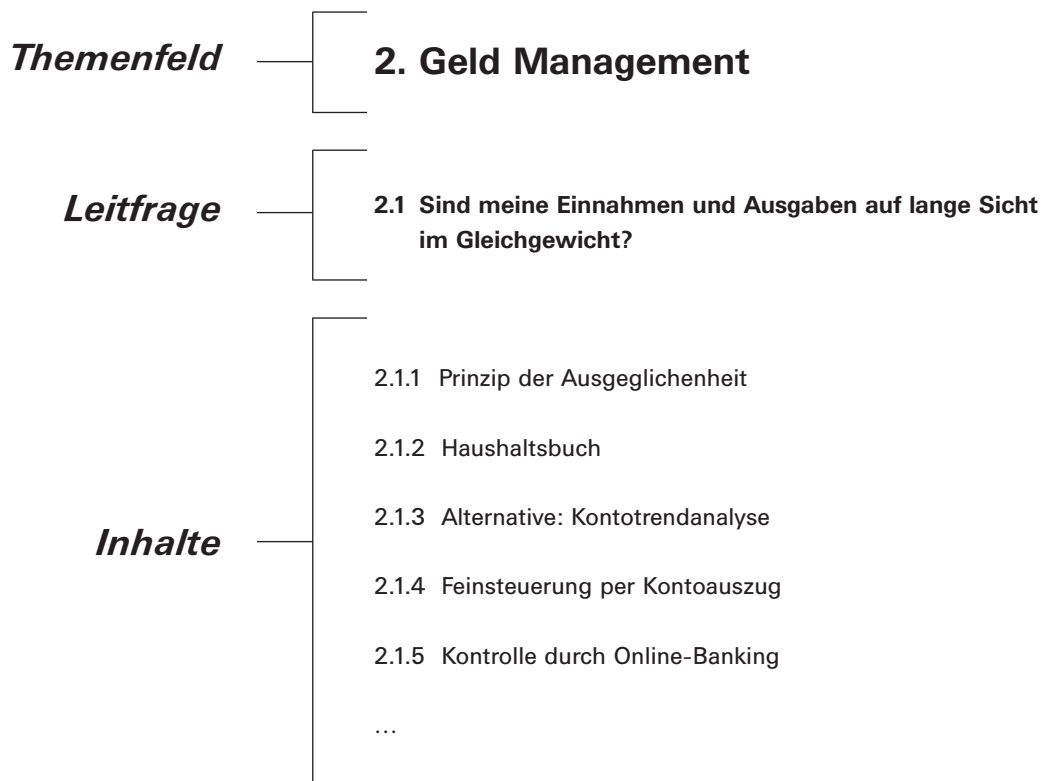
Die herkömmliche Klassifizierung besteht aus den vier Bereichen „Zahlungsverkehr“, „Versicherungen“, „Geldanlage“ und „Kredit“. Entwickelt man diese Klassifizierung bedarfsorientiert weiter und ergänzt sie durch einen Grundlagenteil, der das unverzichtbare Orientierungswissen enthält, so gelangt man zu dem Fünfklang aus Themenfeldern des „Kanons der finanziellen Allgemeinbildung“:

- **Geld verstehen**
- **Geld-Management**
- **Umgang mit Lebensrisiken**
- **Vermögensaufbau und Altersvorsorge**
- **Geld leihen**

⁵ Vgl. Commerzbank Ideenlabor (Hg.):
Kanon der finanziellen Allgemeinbildung
– Ein Memorandum.
Frankfurt, Oktober 2003, Kapitel 2.

Auf Basis dieses bedarfs- und handlungsorientierten Ansatzes können aber nicht nur die wichtigsten Themenfelder finanzieller Allgemeinbildung bestimmt werden, sondern auch die entscheidenden Leitfragen zum praktischen Umgang mit den persönlichen Finanzen. Diesen Leitfragen sind dann schließlich die konkreten Inhalte zugeordnet.

Die folgende Grafik verdeutlicht dieses Strukturprinzip: über die Themenfelder gelangt man zu den zentralen Leitfragen und so schließlich zu den individuell relevanten Kenntnissen (Inhalte).



Struktur des Kanons: Themen und Leitfragen

Die folgende Übersicht macht deutlich, dass die wesentlichen Bestandteile finanzieller Allgemeinbildung überschaubar sind: 29 Leitfragen reichen aus, um zu den elementaren finanziellen Grundkenntnissen zu gelangen.

1. Geld verstehen

- | | |
|---|---|
| 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation? | 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später? |
| 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben? | 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie? |
| 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben? | 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen? |
| 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen? | 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen? |

2. Geld Management

- | | |
|--|--|
| 2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht? | 2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich? |
| 2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte? | 2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld? |

3. Umgang mit Lebensrisiken

- | | |
|---|--|
| 3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt? | 3.3 Wie funktioniert eine Versicherung? |
| 3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um? | 3.4 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht? |

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

- | | |
|--|--|
| 4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)? | 4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten? |
| 4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern? | 4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten? |
| 4.3 Wie kann man Geld anlegen? | 4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen? |
| 4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren? | 4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen? |

5. Geld leihen

- | | |
|--|---|
| 5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll? | 5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot? |
| 5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten? | 5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich? |
| 5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck? | |

1. Geld verstehen

1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?

Ein Privathaushalt ist zwar kein Unternehmen, aber auch für ihn kann man das aktuelle Vermögen den aktuellen Verbindlichkeiten gegenüberstellen und auch Einnahmen/Ausgaben zu einer Einkommensrechnung zusammenstellen. Dass sich ein Haushalt daher ähnlich wie ein Unternehmen im finanziellen Gleichgewicht befinden kann oder nicht, ist vielen Verbrauchern nicht klar oder geht im oft schwierigen finanziellen Alltag unter.¹

Das Gefüge der privaten Finanzen (Zahlungsverkehr, Versicherungen, Kredite, Geldanlage) ist meist das Ergebnis einer eher zufälligen Mischung über viele Jahre. Mangels Überblick und systematischer, integrierender Betrachtungsansätze werden finanzielle Entscheidungen häufig ad hoc und aus dem Bauch heraus getroffen. In der Summe ergibt das nur selten eine stimmige Gesamtlösung. Anders lassen sich verbreitete Phänomene wie das „Sparen auf Kredit“ nicht erklären: Viele Haushalte schließen ungeprüft Sparverträge ab. Der Blick auf die Haushaltsbilanz zeigt hier aber oft, dass der Sparvertrag letztlich aus einem Kredit gespeist wird.

1.1.1 Ziehen Sie Bilanz

Auch als Privatperson kann man seine Einnahmen den Ausgaben und das Vermögen den Verbindlichkeiten gegenüberstellen. Das ist ein wichtiger Schritt, wenn Sie sich mit Ihren Finanzen auseinandersetzen wollen. Sie sollten sich regelmäßig – und vor allem dann, wenn Veränderungen der Lebenssituation (z.B. Heirat, Kinder, Arbeitslosigkeit) anstehen – einen solchen Überblick verschaffen und alle Vermögensbestandteile und Verbindlichkeiten zu einer Übersicht zusammenstellen: Kontoguthaben, Sparverträge, Wertpapierdepots, Immobilienwerte, laufende Ratenkredite, Baufinanzierungen, etc. (s.a. Teil Vermögensaufbau/Altersvorsorge).

1.1.2 Denken in Wechselwirkungen

Jede Finanzentscheidung wirkt auf das gesamte Vermögen. Ob man 100 EUR für eine Versicherung, einen Sparplan oder eine Kredittilgung einsetzt, hat sehr unterschiedliche Folgen. Wenn es zu einem Schadensfall kommt, gleicht die Versicherung einen Vermögensverlust ganz oder teilweise aus. Schon auf das heutige Vermögen wirken die 100 EUR hingegen, wenn man sie für Kredite oder Geldanlagen verwendet: Was man beim Kredit als Zinsen bezahlt, ist dabei stets höher als die Rendite einer (risikofreien) Geldanlage. Wer also mehrere Darlehen (Dispo, BaföG, Hypothek, Ratenkauf o.ä.) laufen hat, verbessert seine Vermögensaussichten ohne Risiko am besten dadurch, den jeweils teuersten Kredit möglichst schnell abzulösen. Ausnahmen von dieser Regel (Steuersparmodelle, endfällige Finanzierungen etc.) sind komplex und enthalten immer ein Risiko. Sie erfordern viel Spezialwissen und häufig geht die Rechnung nicht auf.

1.1.3 Personenbezogenheit

Haushaltsanalysen müssen stets in Bezug zu den dort lebenden Personen gesetzt werden. Neben dem Status des Gesamthaushaltes sollte man auch die individuelle Situation

1. Geld verstehen

1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?

1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?

1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?

1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?

1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?

1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

¹ Im Sinne des zentralen Ziels, das Thema Finanzen für breite Bevölkerungsschichten handhabbar zu machen, benutzt der Kanon im Folgenden immer wieder Bilder oder Begriffe, die bei exakter Auslegung als unpräzise bezeichnet werden können. Diese definitorischen Unschärfen wurden in Kauf genommen.

der Haushaltsmitglieder betrachten – beispielsweise den Altersvorsorgestatus des Ehe-/ Lebenspartners. Andernfalls kann die finanzielle Situation des Haushalts als Ganzes gut sein, die einzelner Mitglieder bei Veränderungen der Lebenssituation aber schlecht. Viele Frauen beispielsweise stellen nach einer Scheidung fest, dass sie über keine ausreichende Altersvorsorge verfügen oder dass eine Bürgschaft, die sie einst für die Unternehmung des Ehemanns eingegangen sind, nun zur individuellen Belastung für sie selbst wird.

1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?

Wer sich mit seinen privaten Finanzen in Grundzügen auskennen möchte, muss kein Finanzexperte sein. Für den praktischen Umgang mit Geld sind nur bestimmte Grundlagenkenntnisse aus der allgemeinen Ökonomie notwendig. Leider fehlen auch diese häufig.

Zentrales Manko der meisten Privathaushalte ist ein fehlendes Gespür für finanzmathematische Zusammenhänge, von denen jede Entscheidung zu den privaten Finanzen nun einmal geprägt ist. Die wenigsten Menschen sind in der Lage, zumindest grob in Zahlungsströmen und Zahlungsbeständen zu denken – oder etwa die Relevanz der konkreten Zusammensetzung einer Monatsrate von Versicherungs- oder Sparverträgen zu erkennen. So ist beispielsweise kaum jemandem bewusst, dass es aufgrund des Zinseszins-effekts von erheblicher Bedeutung ist, zu welchem Zeitpunkt bei einer Geldanlage die Kosten abgerechnet werden.

Die Bedeutung der Inflation für die eigenen Finanzen wird aufgrund dieses Mangos ebenfalls selten erkannt, aber auch von Finanzberatern kaum systematisch berücksichtigt. Dies offenbart sich vor allem bei Altersvorsorgethemen, wo meist nur mit Summen zu heutiger Kaufkraft operiert wird: Die auf den ersten Blick ansprechenden Werte relativieren sich erheblich, wenn man ihre geringere Kaufkraft zum Zeitpunkt des Renteneintritts berücksichtigt.

1.2.1 Verhältnis von Zeit und Wert

Wenn Sie einen Euro verleihen und in zehn Jahren einen Euro wiederbekommen, machen Sie kein gutes Geschäft. Denn ein Euro hat heute einen anderen Wert als in zehn Jahren: Sie können dann dafür weniger kaufen, weil in aller Regel ein Teil des Wertes von der Inflation „aufgefressen“ wurde (siehe Punkt 1.2.2). Die Wertveränderung gilt aber auch in die andere Richtung: Hätten Sie Ihren heutigen Euro verzinslich angelegt, hätten Sie durch die Zinsen sogar mehr zurückbekommen als einen Euro.

1.2.2 Faktor Inflation

Geld verliert in aller Regel über die Jahre an Kaufkraft – mal stärker, mal weniger stark. Wir merken dies an steigenden Preisen. Nur in sehr seltenen Fällen gewinnt Geld an

1. Geld verstehen

- 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?
- 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?
- 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?
- 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?
- 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?
- 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

Kaufkraft hinzu („Deflation“), was volkswirtschaftlich allerdings noch schlimmer wirkt als eine Inflation (Beispiel: Weltwirtschaftskrise in den 1930er Jahren). Diese Effekte muss man nicht erklären können, man muss die Inflation aber bei allen finanziellen Entscheidungen berücksichtigen, vor allem bei der Altersvorsorge.

1.2.3 Geldverwendung

Jeden Euro kann man zu jedem Zeitpunkt nur einmal verwenden, und zwar im Prinzip entweder für Konsum oder für eine Investition. Der Kauf einer Tafel Schokolade unterscheidet sich in dieser Hinsicht von der Anschaffung eines neuen Schreibtisches für das Arbeitszimmer. Typisch für die Investition ist, dass Sie früher oder später einen Zusatznutzen erbringt oder der Nutzen über einen längeren Zeitraum anfällt.

1.2.4 Kostenberücksichtigung

Alle Finanzdienstleistungen kosten Geld. Daher gibt es auch keine Finanzprodukte ohne Gegenleistung. Die Kosten gehören sogar zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren jeder Finanzstrategie. Oft ist es zum Beispiel besser, ein als nicht mehr optimal erkanntes Produkt beizubehalten, anstatt ein neues zu erwerben: Ein Neuabschluss bringt neue Kosten mit sich, die den Vorteil des Produkts schmälern oder zunichte machen können.

1.2.5 Cash-flow-Sichtweise/Effektivzinsrechnung

Für die Bewertung von Finanzprodukten und -strategien ist es wichtig zu wissen, zu welchem Zeitpunkt welche Kosten berechnet und welche Erträge ausgeschüttet werden. Bei einem Sparprodukt etwa ist es ein enormer Nachteil, wenn alle Kosten zu Anfang des Vertrages berechnet werden: So „arbeitet“ weniger Geld vom ersten bis zum letzten Tag des Vertrages, als wenn die Kosten kontinuierlich während der vollen Laufzeit „abgestottert“ würden. Seriöse Bewertungen von Finanzstrategien und -produkten basieren daher immer auf einer detaillierten Analyse der gesamten Vertragslaufzeit – von der ersten Einzahlung bis zur letzten Auszahlung.

1.2.6 Leitbild Abgerechnet wird zum Schluss

Auch Finanzprodukte, die aus heutiger Sicht attraktiv erscheinen, verlieren ihren Glanz, wenn nicht alle Annahmen eintreffen, die bei Modellrechnungen zugrunde gelegt werden. Erfahrungswerte aus der Vergangenheit haben keine Aussagekraft für die Zukunft. Wir orientieren uns nur an ihnen, weil wir keine besseren Instrumente für Vorhersagen haben. Betrachten Sie daher auch Renditeprognosen nur als einen Entscheidungsfaktor unter mehreren (wie Risiko, Flexibilität oder Kosten).

1.2.7 Risiko Schnellschuss

Es gibt keine echte Eile bei Finanzentscheidungen. Vorteile aus schnellen Entschlüssen (z.B. vor einem bestimmten Stichtag) erkaufte man oft damit, dass man Nachteile übersieht. Wer beispielsweise bei der Riester-Rente irgendwann seinen Alterswohnsitz ins Ausland verlegt, muss nach geltenden Vorschriften die gesamte Förderung zurückzahlen,

1. Geld verstehen

1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?

1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?

1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?

1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?

1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?

1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

sodass die Anlageentscheidung rückwirkend unsinnig wird. Werden solche Fußangeln nicht ausreichend geprüft, weil zu Jahresende „noch schnell“ eine Riester-Police abgeschlossen werden soll, entsteht ein hohes Fehler-Risiko.

1.2.8 Mechanismen der Finanzmärkte

Wer sich als Anleger an die Börsen begibt, sollte sich mit deren Mechanismen vertraut machen. Die Marktteilnehmer treffen ihre Entscheidungen in der Masse aus einem Mix von Rationalität und Irrationalität. Das folgt eher den Eigenheiten der menschlichen Psyche als vielen Wirtschaftstheorien. Gerade an den Aktienmärkten kommt es immer wieder zu exzessiven Kurs-Übertreibungen nach oben und unten, die man auch mit viel Know-how und speziellen Strategien nur unvollkommen vorhersehen bzw. meistern kann (siehe auch Teil Vermögensaufbau/Altersvorsorge).

1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?

Auch bei den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss man kein Experte sein, um seine Finanzen regeln zu können. Es gibt aber einige Themenfelder, die unmittelbar auf die privaten Finanzen wirken und daher relevantes Wissen darstellen. Dazu gehören die aktuellen Probleme der sozialen Sicherungssysteme. Schon deren Grundzüge verstehen nur wenige, obwohl sie täglich mit ihnen konfrontiert sind. Das zeigt sich u.a. daran, dass in verschiedenen Umfragen die Befragten die Höhe ihrer künftigen Rente viel zu hoch einschätzten.

Durch die zurückgehende Leistungsfähigkeit der Sozialversicherung und den folgenden Druck zur Eigenvorsorge ist man gezwungen, sich auch mit bestimmten weiteren Wirtschaftsfragen zu beschäftigen, die Einfluss auf die privaten Finanzen haben. Hier sind zuvorderst die Mechanismen und Entwicklungen an den Finanzmärkten zu nennen. Sie wirken sehr unterschiedlich auf Rentabilität, Sicherheit und Liquidierbarkeit der Vorsorgeprodukte. Der Einzelne ist daher gezwungen, sich mit der Frage auseinanderzusetzen, zu welchem Zeitpunkt welches Geld einmal zur Verfügung stehen muss.

1.3.1 Umlageverfahren in der Rentenversicherung

Bei dem in Deutschland geltenden Rentensystem zahlt die jeweils aktiv arbeitende Generation unmittelbar, also ohne zwischenzeitliche Anlage der Beiträge, die Renten der vorhergehenden (Umlageverfahren/Generationenvertrag). Durch die demographische Entwicklung (Geburtenrückgang und steigende Lebenserwartung) und die stetig hohe Arbeitslosigkeit geht die Leistungsfähigkeit dieses ansonsten sehr sicheren Systems zurück. Die private Vorsorge, bei der jede Generation für sich selbst Alterskapital ansammelt, gewinnt entsprechend (wieder) an Bedeutung. Klar machen sollten Sie sich aber, dass man, egal ob mit staatlicher oder privater Vorsorge, etwa 40-45 Jahre – also

1. Geld verstehen

1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?

1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?

1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?

1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?

1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?

1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

das gesamte Berufsleben lang – Geld beiseite legen muss, um ein arbeitsfreies Alter genießen zu können.

1.3.2 Vor- und Nachteil der Eigenvorsorge

Verstärkte Eigenvorsorge kann die Wirkungen der momentan absehbaren demographischen Veränderungen nicht aufheben, aber ihre Auswirkungen dämpfen. Die Idee dabei: Eigenvorsorge erschließt Geld aus der Kapitalanlage (Zinsen, Dividenden, Kursgewinne) als zusätzliche Einnahmequelle, denn so etwas gibt es in Umlageverfahren nicht. Es entsteht damit aber auch ein Wertschwankungs- und Verlustrisiko, wie es in der bisherigen staatlichen Rente nicht gegeben ist.

1.3.3 Mix der Funktionsprinzipien

Fest steht, dass ohne einschneidende Reformen (z.B. eine Heraufsetzung des Renteneintrittsalters) die Renten nicht mehr so hoch ausfallen können wie für die vorhergehenden Generationen. Ein vollständiger Umstieg auf die kapitalgedeckte Vorsorge gilt als unrealistisch – immerhin müsste zumindest eine Generation sowohl die momentanen Rentner finanzieren als auch eine eigene Vorsorge aufbauen. Fast alle Experten empfehlen daher einen Mix aus beiden Systemen.

1.3.4 Übrige Elemente der Sozialversicherung

Neben der staatlichen Altersvorsorge gibt es in Deutschland drei weitere Säulen der Sozialversicherung: Kranken-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung. Auch sie stehen vor ähnlichen demographischen oder durch den Arbeitsmarkt verursachten Problemen wie die Rentenkassen. Gleichwohl leisten die sozialen Sicherungssysteme Außerordentliches: Dass elementare Lebensrisiken nicht mehr in der Verantwortung des Einzelnen liegen, sondern durch kollektive Systeme abgesichert werden, ist keine Selbstverständlichkeit.

1.3.5 Voraussetzungen für die Eigenverantwortung

Für die Eigenvorsorge muss man Grundzüge der wichtigsten Produkte und Anbieter kennen sowie die entscheidenden Anlaufstellen für kompetente und neutrale Information. Im Anlagebereich sind zusätzlich auch Kenntnisse zu Börsen und zu den Einflussfaktoren auf Kurse und Zinsen von Nöten, falls man sich mit entsprechenden Instrumenten beschäftigen will. Das klingt nach umfangreichen Voraussetzungen, ist aber eigentlich nicht schwieriger, als wenn man sich kompetent mit der Auswahl eines neuen Autos oder eines Computers beschäftigen will.

1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?

Finanzdienstleistungen sind aus dem modernen Alltag kaum noch wegzudenken. Ob ec-Karte (jetzt: Maestro Card) oder Riester-Rente: Privathaushalte sind stetig gefordert, sich mit solchen Angeboten auseinander zu setzen. Allerdings gibt es

1. Geld verstehen

1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?

1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?

1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?

1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?

1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?

1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

dazu wenig systematische Hilfestellung. Meist bleibt es dabei, dass Banken oder Versicherer ihre Produkte vorstellen bzw. vermarkten und es kaum Strukturen gibt, wo man eine sinnvolle Anwendung erlernen kann.

Die Studie des Commerzbank Ideenlabors zur „Psychologie des Geldes“ arbeitete Anfang 2004 u.a. heraus, dass die Komplexität der Finanzdienstleistungsangebote eine ganz erhebliche Barriere für die Auseinandersetzung mit den eigenen Finanzen darstellt.

Andere Studien zeigen auf, dass nur ein geringer Bevölkerungsteil den Unterschied zwischen einer Kapital bildenden Lebensversicherung und einer reinen Risiko-lebensversicherung kennt – immerhin zwei Standardprodukte, die fast jeder besitzt.

Dass Finanzdienstleistungen eine Errungenschaft mit großem – und zum Teil noch gar nicht ausgeschöpftem – Nutzen auch für den Einzelnen sind, ist kaum bekannt. Dieses Potenzial kommt auch nur zum Tragen, wenn Finanzdienstleistungen richtig eingesetzt werden – ähnlich wie ein Geländewagen seine Stärken nicht auf fester Straße ausspielen kann.

Ein Problem entsteht allerdings aus dem verbreiteten Antrieb, staatliche Förderungen „mitnehmen“ zu wollen (v.a. bei Altersvorsorge oder Baufinanzierung). Er wird auch von Banken und Versicherern stetig unterstützt. Zuweilen werden dabei aber die Sinnhaftigkeit und die langfristige Tragfähigkeit der Finanzentscheidung vernachlässigt. Dann wird der finanzielle Vorteil mit Fehlern erkaufte, die in der Gesamtschau den Vorteil zunichte machen.

1.4.1 Funktion von Finanzdienstleistungen

Finanzdienstleistungen vermitteln zwischen Einnahmen und Ausgaben: entweder durch alltägliche Basisfunktionen (Zahlungsverkehr), das Beherrschbarmachen von Risiken (Versicherungen) oder durch die Verschiebung von Liquidität im Lebensverlauf (Aufschieben = Sparen, Vorziehen = Kredit).

1.4.2 Entwicklung von Finanzdienstleistungen

Finanzdienstleistungen haben im vergangenen Jahrhundert immer mehr informelle Sicherungssysteme ersetzt (v.a. die Familie). Ein Leben ohne Konto, Versicherungen, Sparverträge und Bankkredite ist zwar weiterhin möglich, im modernen Leben aber zumindest unbequem (Zahlungsverkehr), Chancen mindernd (Anlage und Kredit), im Extremfall sogar existenzgefährdend (Versicherungen).

1.4.3 Chancen und Grenzen von Finanzdienstleistungen

Richtig angewandt bieten Finanzdienstleistungen dem Einzelnen die Chance auf Sicherheit und wirtschaftliche Weiterentwicklung (z.B. Altersvorsorge), falsch eingesetzt bergen sie nicht unerhebliche Risiken (z.B. Überschuldung).

1. Geld verstehen

- 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?
- 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?
- 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?
- 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?
- 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?
- 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

1.4.4 Ambivalente staatliche Förderung

In Deutschland werden verschiedene Finanzprodukte durch Zuschüsse oder Steuervorteile gefördert, weil sie als besonders sicher oder verbraucherfreundlich gelten. Dies sollte bei Finanzentscheidungen aber nicht überbewertet werden. Denn je nach individueller Konstellation und Lebensphase können ungeforderte Produkte dennoch die klügere Wahl sein. Die Förderung sollten Sie auch nicht als Seriositäts- oder gar Rentabilitätsbeweis wahrnehmen, zumal sich in der Vergangenheit vereinzelt sogar unseriöse Angebote unter die geförderten Produkte mischen konnten.

1. Geld verstehen

- 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?
- 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?
- 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?
- 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?
- 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?
- 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?

Fragt man die Bevölkerung, haben die meisten das Gefühl, dass sie fürs Alter zu wenig vorsorgen. Und viele geben an, mehr sparen zu wollen. Befragt man dieselben Personen jedoch einige Monate später erneut, hat kaum jemand tatsächlich mehr Geld auf die Seite gelegt.

Natürlich sind je nach aktueller Lebensphase und Rahmenbedingungen andere Schwerpunktsetzungen nötig. Eine junge Familie zum Beispiel muss sich auf die Sicherung des Einkommens und der Liquidität konzentrieren, während in späteren Lebensphasen die Vermögensoptimierung in den Vordergrund tritt. Phänomene wie das oben genannte treten aber nicht nur bei schwierigen Einkommensverhältnissen oder in ökonomisch schwierigen Phasen auf. Sie sind auch Ausfluss psychologischer Faktoren, die nicht unbedingt in die Lehrbuchvorstellung der Volkswirtschaft von rational agierenden Wirtschaftssubjekten passen: Geld heute beiseite zu legen und nicht zu konsumieren, fällt fast jedem schwerer als die Vorstellung, es in der Zukunft nicht ausgeben zu können. Umgekehrt ist das Vergnügen, heute Geld auszugeben, grundsätzlich stärker als die Vorfriede darauf, es in vielleicht zwanzig Jahren ausgeben zu können. Die Werbung der Produkthanbieter blendet diese Fakten oft aus und suggeriert dem Zeitgeist folgend, dass alle Wünsche zu jedem Zeitpunkt erfüllbar sind.

1.5.1 Selbstanalyse

Wenn Sie sich vor unliebsamen Überraschungen schützen möchten, sollten Sie sich ernsthaft und tabufrei mit der Frage beschäftigen, auf welchem Wohlstandsniveau Sie leben möchten und auch können. Auf manche Faktoren hat man keinen Einfluss, bei anderen bedeutet die Entscheidung für ein hohes Niveau erhebliche eigene Aktivität.

1.5.2 Zentralfaktor Lebenseinkommen

Sieht man von Sonderfällen wie Erbschaft oder Lottogewinn ab, muss der gesamte Konsum im Lebensverlauf aus dem heutigen und künftigen Einkommen finanziert werden. Man steht immer vor der Entscheidung, ob man heute besser leben will oder später.

1.5.3 Zentralfaktor Kontinuität

Wie viel man spart ist entscheidender, als wie man spart – sofern das Geld nicht unverzinst im Sparstrumpf oder unter der Matratze gehortet wird. Ein regelmäßiger Betrag, der auf ein Tagesgeldkonto oder Sparbuch eingezahlt wird, ist also schon ein guter Anfang. Eine grobe Daumenregel, an der Sie sich dauerhaft orientieren können, rät im Durchschnitt etwa 10 Prozent des Nettoeinkommens fürs Alter zurückzulegen. Mit etwas mehr Aufwand lässt sich auch ein individuell optimaler Sparanteil berechnen, der Ihnen langfristige Orientierung gibt.

1.5.4 Leitbild Lebensrendite

Der Einstieg in die Ordnung der eigenen Finanzen ist nicht allzu schwer. Schwieriger wird es erst, wenn Sie möglichst optimal handeln wollen. Dann bringt es wenig, Ihre Finanzen für eine bestimmte Lebensphase zu optimieren, wenn sich dies auf eine spätere negativ auswirkt. Versuchen Sie also, nicht einzelne Bausteine zu optimieren (z.B. einen Altersvorsorgevertrag isoliert abzuschließen). Behalten Sie stattdessen Ihre Finanzen als Ganzes im Auge: Sind die existenzbedrohenden Risiken abgesichert? Ist die Kreditbelastung ausgewogen? Folgen Vermögensaufbau/Altersvorsorge einem Konzept? Finanzielle Strategien werden umso stärker, je besser alle Bausteine aufeinander abgestimmt sind und an Veränderungen anpassbar bleiben.

1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?

Es ist eine breite Erfahrung aus dem Beratungsalltag, dass die meisten Menschen vor dem Vertragsschluss nicht richtig nachfragen. Fragen sie doch, erhalten Sie in der Regel so komplizierte Antworten, dass sie kaum etwas davon verstehen. Anschließend wagen die wenigsten, ein weiteres Mal nachzufragen.

Neben diesen kommunikativen Problemen erscheint es als weiteres Problem im Finanzdienstleistungsbereich, dass sich asymmetrische Geschäftsbeziehungen zwischen Partnern bilden, die sehr unterschiedliche – zuweilen sogar gegenläufige – Interessen haben und unterschiedliche Voraussetzungen (v.a. Know-how) mitbringen. Augenfällig werden die Folgen nicht nur bei dubiosen Angeboten am „grauen Kapitalmarkt“: Alljährlich zahlen tausende Privatleute große Summen an selbst ernannte „Finanzgurus“ oder lassen sich von geschäftstüchtigen Anwälten in teure Prozesse verwickeln, deren Erfolgswahrscheinlichkeit sie nicht annähernd absehen können.

Ein Teil der Verbraucher hat auch ein überkommenes Bild von Banken und Versicherern. Weder treten sie diesen gegenüber selbstbewusst-konstruktiv wie ein Geschäftspartner entgegen, noch können Sie mit Situationen umgehen, in denen ihr Gegenüber geschäftspolitische Entscheidungen trifft, die ihnen nicht unmittelbar dienlich sind (Kreditablehnungen, Zielgruppenänderungen o.ä.). Hier fehlt es nicht zuletzt an der Kenntnis der eigenen Rechte. Die Verbraucherverbände decken

1. Geld verstehen

- 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?
- 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?
- 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?
- 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?
- 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?
- 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

immer wieder auf, dass Banken bestimmte Gebühren zu Unrecht erheben (z.B. für Geldein- und -auszahlung, Kontoauflösung oder nicht einlösbare Lastschriften).

Die fehlende Einsicht der Kunden in die unterschiedlichen Interessenlagen und – konflikte mag auch ein Grund sein, warum sich das Prinzip der Honorarberatung bislang in Deutschland nicht durchsetzen konnte, obwohl es für den Kunden eigentlich das vorteilhafteste Modell darstellt.

Insgesamt bestehen viele Qualitätsmängel bei Produkten und Beratung, weil sie von den Kunden nicht als solche wahrgenommen werden. Ein Qualitätswettbewerb in diesen Feldern kommt jedoch nur in Gang, wenn Qualität von den Kunden kompetent eingefordert wird. Das zeigt ein Blick in die Gütermärkte: In der Autobranche etwa gibt es diese ausgeprägten Asymmetrien nicht. Kunden können meist sehr gut artikulieren, welche Merkmale sie bei einem Auto brauchen und können auch selbst bewerten, ob diese im Modell A oder B besser enthalten sind. Die Bereitschaft und Fähigkeit, in solcher Weise als Kunde aktiv auf Produktentwicklungen und Marktstrukturen einzuwirken, ist im Finanzbereich deutlich unterentwickelt.

1.6.1 Klarheit über Interessenunterschiede

Ihr Gegenüber hat andere Interessen als Sie (z.B. Verkauf seiner Produkte) und das ist legitim. Sie müssen sich dessen allerdings bewusst sein und sollten die wichtigsten Akteure und Marktstrukturen kennen.

1.6.2 Zentralfaktor Recht

Finanzdienstleistungen sind geschäftliche Rechtskonstrukte. Deshalb gelten auch juristische Spielregeln. Banken unterscheiden sich hierin nicht von anderen Unternehmen. Ziehen Sie sich also nicht auf emotionale Argumentationen wie „Das ist ungerecht!“ zurück, sondern informieren Sie sich von vornherein über Ihre Rechte. Haken Sie auch mutig nach, wenn sich Ihr Gegenüber nicht an die Spielregeln hält. Als Beistand brauchen Sie nicht sofort einen Anwalt. Unterstützung erhalten Sie z.B. auch bei den Verbraucherzentralen.

1.6.3 Zentralfaktor Distanz

Finanzielle Bildung bedeutet zu allererst, die richtigen Fragen stellen können und auf professionelle Weise jedem mit gesundem Misstrauen gegenüberzutreten, der eigentlich etwas verkaufen, aber angeblich nur helfen will.

1.6.4 Zentralfaktor Beratung

Aus Kundensicht wäre im Vergleich zur Beratung durch einen Vermittler die Honorarberatung die bessere Lösung, also die Beratung durch qualifizierte und neutrale Fachleute gegen Rechnung (vergleichbar einem Steuerberater oder Anwalt). Bislang ist sie aber nur bei vermögenden Kunden anzutreffen. Finden Sie keinen echten Honorarberater,

1. Geld verstehen

1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?

1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?

1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?

1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?

1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?

1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?

1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

sollten Sie sich zumindest bewusst sein, dass die Beratung bei einem Vermittler nur scheinbar kostenlos ist. Denn die Provision für den Vermittler wird später mit den Produktbeiträgen „abgestottert“ und erreicht durchaus vergleichbare Höhen wie ein direkt gezahltes Honorar. Das gilt für die Beratung bei allen Banken, Versicherungen und Finanzvertrieben. Inhaltlich gute Beratung können Sie in beiden Systemen bekommen, sie ist bei Honorarberatern nur wahrscheinlicher. Nehmen Sie sich genauso viel Zeit für die Beraterauswahl wie für die anschließende Beratungsphase und beginnen Sie möglichst frühzeitig mit der Suche.

1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?

Finanzielle Allgemeinbildung krankt nicht daran, dass es keine oder zu wenig Informationen zu den einzelnen Themen gibt. Im Gegenteil: Jeder, der Vorkenntnisse mitbringt, hat eine Vielzahl von Fachmedien oder Literatur zur Verfügung. Es fehlt eher an zusammenhängender Vermittlung der Grundlagen und Querbezüge.

Qualifikation „auf Vorrat“ ist bei den privaten Finanzen nur selten möglich. Es mangelt häufig jedoch an den Kompetenzen, der Einsicht und der Erfahrung, bei Bedarf die richtigen Informationen erschließen zu können.

1.7.1 Informationskompetenz

Man muss nicht alles über Finanzen wissen, aber man muss unterscheiden können, was man wissen muss und was nicht. Dann reicht es auch zu wissen, wo es im Bedarfsfall Informationen und kompetenten Rat gibt. Es empfiehlt sich, die wichtigsten Spezialmedien und Beratungsangebote zum Thema Geld zu kennen, beispielsweise www.finanztest.de, www.vzbv.de, www.bundderversicherten.de oder die Ombudsmänner der Banken und der Versicherer.

1.7.2 Persönliches Expertennetz

Sinnvoll ist es, sich beizeiten ein persönliches Netz von Fachleuten im Familien- und Freundeskreis aufzubauen, die Ihr Vertrauen verdienen und die Sie daher für anstehende Entscheidungen zu Rate ziehen können. Wichtig ist dabei, dass diese Kontaktleute Ihnen gegenüber keine eigenen Interessen verfolgen (z.B. der nebenberufliche Finanzvermittler im Sportclub). Gute Ratgeber geben „Hilfe zur Selbsthilfe“, schlechte wollen ihre Entscheidung beeinflussen oder selbst von ihr profitieren.

1.7.3 Grundregel Zweite Meinung

Holen Sie grundsätzlich vor jeder größeren Entscheidung eine zweite Meinung ein.

1. Geld verstehen

- 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?
- 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?
- 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?
- 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?
- 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?
- 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?

Moderne Lebensverläufe sind kaum noch auf 10 oder 20 Jahre planbar. Wenn jedoch langfristige Verträge wegen veränderter Lebensbedingungen gekündigt werden müssen (Altersvorsorge, Baufinanzierung o.ä.) ist dies meist sehr teuer. Aus diesem Grunde stehen traditionelle Langfristprodukte (wie Kapitallebensversicherungen, private Rentenversicherungen, aber auch die Riester-Rente) immer wieder in der Kritik. Abbruchquoten von 50 Prozent in diesem Bereich machen deutlich, dass man oftmals zu Strategieänderungen bei den privaten Finanzen gezwungen sein kann. Auch Überschuldungen als Extremfall gescheiterter Planungen oder Fehlentscheidungen werden häufiger. Arbeitslosigkeit, Krankheit und Scheidung sind die häufigsten Auslöser dafür. Unterhalb der Überschuldungsschwelle entstehen nach finanziellen Fehlentscheidungen zumindest Einschnitte beim Lebensstandard (z.B. weil bei der Baufinanzierung nicht berücksichtigt wurde, dass bei beruflichen Veränderungen, einer Babypause o.ä. ein Einkommen ausfallen kann) oder Vermögensverluste (z.B. wenn man Aktienpositionen zur Unzeit auflösen muss). Welche Veränderungsmöglichkeiten man bei finanziellen Entscheidungen berücksichtigen muss, wissen viele Menschen nicht. Häufig werden die von Beratern entwickelten Szenarios – zum Beispiel bei der Altersvorsorgeberatung die Hochrechnung der aktuellen Lebensverhältnisse auf mehrere Jahrzehnte – vom Kunden kritiklos hingenommen. Hier ist der Berater stärker als bei allen anderen Fragestellungen auf einen mitdenkenden, seinen Lebensoptionen gegenüber offenen Kunden angewiesen – und der Kunde umgekehrt auf einen Berater, der all dies abfragt und berücksichtigt.

1.8.1 Grunderkenntnis Wechselhaftigkeit

Einnahmen und Ausgaben, Ansprüche und Verpflichtungen ändern sich das gesamte Leben lang, teilweise auch abrupt. Hochrechnungen der heutigen Verhältnisse ohne Berücksichtigung dieser Tatsache sind selten hilfreich.

1.8.2 Grundregel wiederkehrende Prüfung

Finanzentscheidungen müssen regelmäßig überprüft werden, vor allem bei Änderungen der Lebenssituation (Kinder, Heirat, Rente) oder bei Veränderungen wichtiger Rahmenbedingungen (Rentenreform, starke Kursveränderungen an den Finanzmärkten o.ä.). Achten Sie von vorneherein darauf, dass jedes Finanzprodukt, für das Sie sich entscheiden, dem Kriterium der Anpassbarkeit an veränderte Situationen (Familienzuwachs, berufliche Veränderung o.ä.) genügt.

1.8.3 Einflussfaktor Beruf

Auch berufliche Umorientierungsphasen, Auslandsaufenthalte o.ä. werden in den Biographien häufiger und können Auswirkungen auf die privaten Finanzen haben (Versicherungsschutz, Steuern etc.). Auch hier gilt also: an die Finanzen denken, wenn ein solches Ereignis in Ihrem Leben auftritt!

1. Geld verstehen

- 1.1 Verstehe ich meine finanzielle Situation?
- 1.2 Welche ökonomischen Grundmechanismen muss ich verstehen, weil sie unmittelbar Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.3 Welche gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen muss ich verstehen, weil sie unmittelbaren Einfluss auf meine Finanzen haben?
- 1.4 Wozu können mir Finanzdienstleistungen dienen?
- 1.5 Wie wichtig ist mir mein finanzielles Wohlergehen heute und später?
- 1.6 Wer sind meine Partner und welche Interessen haben sie?
- 1.7 Wie komme ich an die entscheidenden Informationen?
- 1.8 Welche Änderungen meiner Lebenssituation haben Auswirkungen auf meine Finanzen?**

2. Geld-Management

2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?

Ein unangenehmes Thema für die meisten von uns ist das eigene Haushaltsverhalten. Viele Menschen merken erst durch die permanente Ausschöpfung des Dispo-Rahmens beim Girokonto, dass sie mehr ausgeben als sie unmittelbar einnehmen. Solche Ungleichgewichte sind, so lange sie später ausgeglichen werden können, nicht problematisch. Erfahrungen aus der Geldpsychologie und auch aus dem Beratungsalltag von Banken zeigen jedoch, dass wir die eigene finanzielle Zukunft fast immer zu optimistisch einschätzen. Nicht selten werden sogar etwaige Gehaltserhöhungen in die Argumentation eingebaut, wenn es darum geht, z.B. einen neuen Kredit vor sich selbst zu rechtfertigen. Das ist auf Dauer keine gesunde Basis für die privaten Finanzen.

Notwendig wäre eine nüchterne, ungeschönte Auseinandersetzung mit den eigenen Möglichkeiten – inklusive deren aktiver Ausweitung. Um zu erfahren, wo man steht, woran mögliche Haushaltsungleichgewichte liegen könnten und um gegebenenfalls gegensteuern zu können, ist eine zumindest ansatzweise Analyse der Einnahmen und Ausgaben unerlässlich.

2.1.1 Prinzip der Ausgeglichenheit

Die Einnahmen und Ausgaben müssen – zumindest auf lange Sicht – in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Wer mehr ausgibt als er einnimmt, lebt von der Substanz oder der Zukunft. Wer mehr einnimmt als er ausgibt, kann Vermögen aufbauen oder sich zusätzliche Ausgaben leisten. Falls Sie tendenziell mehr ausgeben als einnehmen, sollten Sie konsequent Ihren Haushalt weiterentwickeln. Das muss nicht unbedingt Verzicht bedeuten, denn Sie können natürlich auch versuchen, Ihr Einkommen zu steigern (Arbeitsplatz wechseln, Gehaltserhöhung durchsetzen oder Nebenjob annehmen).

2.1.2 Haushaltsbuch

An einem Haushaltsbuch lässt sich am einfachsten ablesen, ob sich ein Haushalt im finanziellen Gleichgewicht befindet. Sie sollten daher zumindest eine Zeit lang Ihr Geld-Management protokollieren. Viele Kreditinstitute bieten dazu Vorlagen an. Sie können sich aber auch eine persönliche Liste von Kategorien aufstellen (z.B. Wohnen, Kleidung, Freizeit, Gesundheit usw.). Wichtig dabei: Erfassen Sie nicht zu detailliert, es geht nur um einen ungefähren Überblick! Wer den Spaß an der Kontrolle der eigenen Finanzen entdeckt und es genauer haben möchte, kann zum Computer greifen: Einfache oder komplexere Excel-Tabellen geben detaillierten Einblick und mit spezieller Software sind sogar Auswertungen auf Knopfdruck möglich.

2.1.3 Alternative: Kontotrendanalyse

Wem das Führen eines Haushaltsbuchs zu aufwändig ist, sollte zumindest die Girokontostände der letzten 12 Monate zu einem gleich bleibenden Stichtag notieren.

2. Geld-Management

2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?

2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?

2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?

2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

2. Geld-Management

2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?

2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?

2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?

2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

Schwankt der „Saldo“ regelmäßig zwischen 0 und dem Nettoeinkommen oder wird der Dispo-Kredit nur kurzfristig in Anspruch genommen, ist alles in Ordnung. Weist der Trend nach unten, besteht ebenso Handlungsbedarf wie wenn er nach oben weist. In diesen Fällen sollte eine genauere Untersuchung der Einnahmen und Ausgaben erfolgen (bei Abwärtstrend) bzw. ein regelmäßiges Umschichten der „Überliquidität“ auf ein verzinstes Konto eingeführt werden (bei Aufwärtstrend). Wenn Sie im Betrachtungszeitraum Darlehen aufgenommen haben oder ungewöhnliche Zahlungsvorgänge aufgetreten sind (z.B. Geldschenkung), können diese die Analyse verfälschen und müssen gegebenenfalls herausgerechnet werden.

2.1.4 Feinsteuerung per Kontoauszug

Die Kontoauszüge geben Zwischenstände beim Zahlungsverkehr an und helfen, den Überblick zu behalten. Sie sollten diese also mindestens ein- bis zweimal monatlich prüfen. Weiterhin sollten die Kontoauszüge unbedingt für mindestens zwei Jahre aufbewahrt werden. Bei unberechtigten oder unklaren Transaktionen sofort mit der Bank sprechen: einiges (z.B. unberechtigte Lastschriftabbuchungen) kann man rückgängig machen!

2.1.5 Kontrolle durch Online-Banking

Online-Banking mit spezieller Finanzsoftware erleichtert nicht nur der Bank das Geschäft. Es kann auch ein Einstieg in ein einfaches Finanzcontrolling sein, weil Sie hier Ihre Zahlungsein- und -ausgänge in Kategorien sortieren (z.B. Wohnen, Urlaub, Auto) und jederzeit auf Knopfdruck auswerten können. Aber Achtung: Online-Banking erfordert neben der technischen Ausrüstung auch zeitlichen Zusatzaufwand in der Anfangszeit, bis alles eingerichtet und eingespielt ist.

2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?

Beim Zahlungsverkehr gilt im Prinzip das Gleiche wie für die Geldanlage: Je mehr man selbst regelt, desto bessere und preisgünstigere Möglichkeiten hat man. Allerdings gilt auch: Halbwissen kann zum Problem werden. Wer meint, alles selbst am besten zu können, überschätzt sich nicht selten und fährt am Ende schlechter als jemand, der seine Grenzen kennt und dafür gezielt Dienstleistungen in Anspruch nimmt. Am Beispiel des Online-Bankings zeigt sich sehr gut, dass Filialen und Bankmitarbeiter nicht überflüssig geworden sind. Auch erfahrene und selbstständige Online-Banking-Kunden haben nämlich zuweilen Beratungsbedarf oder Detailfragen, die vom heimischen PC aus nicht zu erfüllen sind.

2.2.1 Selbstanalyse

Viele finanzielle Entscheidungen sind Typfragen. Das gilt auch für das alltägliche Geldmanagement. Aus diesem Grunde sollten Sie sich selbst gegenüber klar machen, welcher Typ Sie sind und was Ihnen wichtig ist. Wer seine Fähigkeiten und Grenzen realistisch

einschätzt, für den kann das Steuern der eigenen Finanzen zum spannenden Hobby werden. Eine wichtige Frage, die man sich stellen muss, ist: Will ich Geld sparen/ Rendite erhöhen und dafür mehr eigene Aktivität und Know-how einbringen oder lieber auf Geldvorteile verzichten und dafür mehr Bequemlichkeit erhalten? Aus etwas anderem Blickwinkel stellt sich die Frage, ob Sie lieber mehr zahlen wollen (z.B. für Beratung), um dafür das „Lehrgeld“ für eigene Fehler zu sparen. Wer dies zu Beginn für sich klar stellt, trifft bessere Entscheidungen. Klar ist aber auch, dass es im Bereich des alltäglichen Geldmanagements um eher niedrige Summen und Kosten geht, sodass eine Optimierung hier finanziell weit weniger einbringt als etwa die Optimierung der Altersvorsorge oder der Baufinanzierung. Außerdem sind finanzielle Entscheidungen noch stärker von der konkreten Lebenssituation abhängig als vom Geld-Typ. Verzetteln Sie sich also nicht mit der Optimierung Ihres Geld-Managements!

2.2.2 Beispiel für Vorteile aus eigener Aktivität

Bei jährlich wiederkehrenden Zahlungen können Sie die Summe aufteilen und über das Jahr verteilt auf einem Tagesgeldkonto ansammeln. Damit vermeiden Sie, dass Ihr Konto bei Fälligkeit der Summe zu stark belastet wird. Statt dessen bringt Ihnen dieses Vorgehen sogar zusätzlich Zinsen ein.

2.2.3 Beispiel für Vorteile aus einer Dienstleistung

Wer Bankfilialen nutzt, braucht sich nicht mit der Funktionsweise des Bankautomaten oder eines Computerprogramms auseinander zu setzen. Außerdem gibt es Ansprechpartner aus Fleisch und Blut, mit denen man möglicherweise auch eine längere Zeit zu tun hat, sodass sie bestimmte Vorgaben und Gewohnheiten bereits kennen. Die meisten Banken kassieren für diese Kontomodelle mehr als für das abgespeckte Automaten-, Telefon- oder Online-Banking, was sich aber dennoch für Sie lohnen kann.

2.2.4 Eigenaktivität und Verantwortung beim Online-Banking

Online-Banking ist einerseits bequem, macht aber auch Arbeit und stellt einige Anforderungen an den Kunden. Die technischen Systeme sind nach übereinstimmender Expertenmeinung ausgereift und „sicher genug“. Der entscheidende Schwachpunkt ist mittlerweile der PC des Kunden. Wer also das Online-Banking nutzen will, muss gleichzeitig für Sicherheit im eigenen Hause sorgen (aktuellste Software, Virenschutz, sichere Aufbewahrung von Zugangskennungen, Passwörtern usw.).

2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?

Nur wenige Haushalte kümmern sich um eine wirklich passende Konstruktion aus Konten und Dienstleistungen für ihre alltäglichen Geldgeschäfte. Die bestehenden Bankverbindungen sind meistens eher ein Ergebnis des Zufalls oder der Tradition (wenn z.B. schon die Eltern beim betreffenden Kreditinstitut Kunde waren) als einer überlegten Herangehensweise. Hinzu kommt, dass sich nach wie vor manche

2. Geld-Management

- 2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?
- 2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?
- 2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?
- 2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

Menschen z.B. nicht vorstellen können, wie filialloses Direktbanking in der Praxis funktioniert oder was den Dauerauftrag von einer Lastschrifttermächtigung unterscheidet.

Da all dies aber das unmittelbare „Werkzeug“ für jedes finanzielle Handeln darstellt, ist es zweckmäßig, sich hier eine passende Konstruktion zu erstellen.

2. Geld-Management

2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?

2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?

2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?

2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

2.3.1 Selbstanalyse

Nicht alle Banken bieten alle Kontotypen (Girokonto, Tagesgeldkonto, Depot) und Zugangsmöglichkeiten (Filiale, Telefon, Internet) an. Daher muss man erst wissen, was man braucht, bevor man die geeignete Bank auswählen kann.

2.3.2 Grundmodell Zahlungsverkehr

Das Girokonto ist die „Schaltzentrale“ Ihres Zahlungsverkehrs. Sie arbeitet optimal, wenn für alle Zahlungsvorgänge die preisgünstigste, bequemste und risikoärmste Form gewählt wird: Überweisungen für einmalige Zahlungen, Daueraufträge für regelmäßige Zahlungen an den gleichen Empfänger (z.B. Miete), Lastschriften für veränderliche Zahlungen an den gleichen Empfänger (z.B. Telefonrechnungen) oder für bargeldloses Einkaufen. Einige Banken bieten „Mehrwertkonten“ an, bei denen bankfremde Leistungen (Ticketservice, Preisrecherchen o.ä.) enthalten sind. Sie lohnen nur, wenn die Extras wirklich genutzt werden und preisgünstig sind. Geld auf einem Girokonto ist allerdings fast wie Bargeld in der Geldbörse. Es bringt in aller Regel auch keine Zinsen. Zu jedem unverzinsten Girokonto gehört daher ein Tagesgeldkonto oder zumindest ein Sparbuch. Dorthin sollte im Prinzip alles Geld überwiesen werden, das nicht in den nächsten Tagen gebraucht wird. Aber Achtung: Vom Sparbuch oder Tagesgeldkonto sind keine direkten Überweisungen möglich. Das Geld muss erst wieder auf das Girokonto übertragen werden.

2.3.3 Optimale Bankverbindung

Es gibt nur wenige pauschal gültige Empfehlungen. Eine davon lautet, dass zwei Bankverbindungen ausreichen. Möglicherweise sind diese auch sinnvoll: Wenn Sie ohnehin zwei Girokonten benötigen (z.B. privat und geschäftlich), richten Sie diese am besten bei zwei verschiedenen Banken ein. Gibt es Probleme mit der einen Bank oder macht Ihnen diese kein gutes Angebot (z.B. für eine Finanzierung), müssen Sie sich nicht an ein Institut wenden, das Sie noch gar nicht kennt, sondern sprechen dann zunächst mit Ihrer Zweitbank. Ansonsten gilt: Weitere Konten sind nur für spezielle Zwecke sinnvoll, z.B. für Mieteinnahmen. Ein Wertpapierdepot brauchen Sie nur, wenn Sie in Anleihen, Aktien oder Fonds investieren.

2.3.4 Know-how zum Bankwechsel

Kontenwechsel müssen gut vorbereitet werden und lohnen den Aufwand nicht immer. Auch hier sollte man sich vorher klar machen, ob man Filialen nutzen will oder ein spezielles Nutzungsprofil aufweist, für das es zugeschnittene Kontomodelle gibt. Aus-

sagekräftige Vergleiche erscheinen regelmäßig in Wirtschaftsmedien. Wer wechseln will, sollte einkalkulieren, dass das alte Konto zwei bis drei Monate parallel weiter laufen muss, bis alle Zahlungen umgeleitet sind.

2.3.5 Probleme bei der Kontoeinrichtung

Je nach finanzieller Situation des Kunden (z.B. negative SCHUFA-Auskunft) weigern sich Banken manchmal, ein Konto einzurichten. Sollte Ihnen dies widerfahren, verweisen Sie darauf, dass sich alle Banken in Deutschland verpflichtet haben, jedem zumindest ein Konto ohne Dispokredit (Guthabenkonto) einzurichten und bei diesem sensiblen Thema auch aufmerksam von der Öffentlichkeit beobachtet werden.

2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

Auch hier folgen nur wenige Haushalte einem System. Die Folge sind Unbequemlichkeiten oder unnötige Kosten, zuweilen aber auch vermeidbare Risiken (z.B. Haftungsfragen bei ec-/Maestro-Karten) oder der Verlust des Gesamtüberblicks.

2.4.1 Bargeld sinnvoll einsetzen

Im Zeitalter des elektronischen Zahlungsverkehrs überwiegen die Nachteile des Bargelds (Diebstahlrisiko, entgehende Zinsen) dessen Vorteile (universelle Einsetzbarkeit, preisgünstiger Einsatz). Generell sollten Sie daher möglichst wenig Bargeld halten. Sinnvoll setzen Sie Bargeld jedoch ein, wenn Sie beim Einkaufen mit Plastikkarten leicht die Kontrolle verlieren – hier ist Bargeldzahlung eine wirksame „Konsumbremse“, weil Sie nicht mehr ausgeben können, als Sie gerade bei sich haben.

2.4.2 Know-how Urlaubszahlungsmittel

In den Urlaub sollten Sie nur wenig Bargeld mitnehmen, aber stets zwei Möglichkeiten einplanen, an Bargeld zu gelangen. Mit der Maestro-Karte (früher „ec-Karte“) kann man mittlerweile überall in der Welt Geld am Automaten abheben (am günstigsten, wenn die eigene Bank im Urlaubsland Filialen unterhält) und bargeldlos bezahlen. Letzteres gilt natürlich auch für die Kreditkarte, die allerdings für Bargeldabhebungen zu teuer ist. Bei Reisen in Länder mit dünnem Automatenetz sollten Sie auf Reiseschecks zurückgreifen. Internationale Geldtransfer-Services versorgen Sie zwar auch im tiefsten Urwald mit Bargeld. Wegen der hohen Kosten sollte dies aber Notfällen vorbehalten bleiben.

2.4.3 Faustregel für Plastikgeld

In Deutschland und Europa reicht die Maestro-Karte (ec-Karte) für das bequeme bargeldlose Einkaufen. Im Kommen ist auch die „Geldkarten“-Funktion der Maestro-Karte, bei der ein fester Betrag in einen Chip auf der Karte geladen werden kann. An vielen Fahrkartenautomaten, in Parkhäusern usw. kann man auf diese Weise sehr bequem

2. Geld-Management

- 2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?
- 2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?
- 2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?
- 2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

Kleinbeträge bezahlen, ohne Kleingeld in der Tasche haben zu müssen. Viele Kreditkarten (ein bis zwei reichen in aller Regel) haben gegenüber der Maestro-Karte zusätzlich den Vorteil, dass nur einmal im Monat abgerechnet wird. Solange Sie die Kontrolle über Ihren Konsum behalten, ist dies positiv, denn so kann Ihr Geld bis zu vier Wochen länger auf Ihren eigenen Konten arbeiten. Wer viel geschäftlich oder international unterwegs ist, greift auch deshalb zur Kreditkarte, weil sie international einsetzbar ist und auch von Autovermietungen und Hotels an Stelle einer Kautions akzeptiert wird.

2. Geld-Management

2.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben auf lange Sicht im Gleichgewicht?

2.2 Mit welchen Kosten und welchem Zeitaufwand organisiere ich meine alltäglichen Geldgeschäfte?

2.3 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?

2.4 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

3. Umgang mit Lebensrisiken

3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?

Das subjektive Empfinden von Risiken oder Unsicherheit ist in Deutschland stark ausgeprägt – stärker als das Wahrnehmen von Unsicherheit als Chance zur Veränderung. Dafür mag es eine Vielzahl von Ursachen geben, entscheidend ist an dieser Stelle nur der Aspekt, wie die Bevölkerung mit Risiken und Unsicherheit konkret umgeht.

Hier zeigt sich ein mitunter irrationales Verhalten: Statistisch seltene oder von den finanziellen Folgen her kleine Risiken werden häufig als bedrohlich empfunden, während die nachweislich großen Lebensrisiken übersehen oder ignoriert werden. Eine unterscheidende Wahrnehmung in existenziell gefährliche und nichtexistenzbedrohende Risiken ist selten, konkrete Strategien zum jeweils angemessenen Umgang mit ihnen noch seltener. Auch daraus resultiert die Erfahrung aus dem Versicherungsvertrieb, dass Versicherungen aktiv „verkauft“ werden müssen, weil sie vom Kunden nicht überlegt nachgefragt werden.

Konkret zeigt sich dies am Versicherungsbestand: Ein Drittel der deutschen Privathaushalte hat keine Privathaftpflicht, obwohl diese allgemein als unverzichtbar angesehen wird. Zwei Drittel haben keine Berufsunfähigkeitsabsicherung, dafür aber eine Unfallversicherung, obwohl diese nur bei einem Teil der Fälle greift, in denen man gesundheitsbedingt finanzielle Schäden erleidet. Gerade die statistischen Hauptrisiken für den dauerhaften Einkommensverlust (Herz-/Kreislauf-Erkrankungen, Rückenleiden u.ä.) werden von der Unfallversicherung nicht abgedeckt. Gleichzeitig werden häufig nachrangige Risiken abgesichert, sodass insgesamt durchschnittlich 1.300 EUR pro Jahr und Haushalt für Versicherungen zu Buche schlagen. Problematisch ist, dass man erst im Schadensfall merkt, ob der Versicherungsschutz angemessen war.

3.1.1 Die beiden Risikoarten

Von welchen finanziellen Risiken man konkret bedroht ist, hängt stark von der Lebenssituation ab (z.B. Familie oder nicht) und muss individuell untersucht werden. Es gibt aber nur zwei Arten finanzieller Risiken: existenzbedrohende und nicht existenzbedrohende. Die Ersteren (Krankheit, Tod des ernährenden Elternteils u.ä.) sollte man unbedingt versichern. Für Letztere (Totalschaden am Auto, Verlust/Zerstörung des Hausrats nach einem Einbruch o.ä., aber auch alle Klein-Risiken) kann man fallweise auch entscheiden, das Risiko einzugehen.

3.1.2 Identifikation der kritischen Lebensereignisse

Die größten finanziellen Risiken sind Arbeitslosigkeit, Krankheit/Arbeitsunfähigkeit und Scheidung. Gegen eine Scheidung kann man sich nicht versichern, höchstens die Folgen mindern durch vorausschauende Entscheidungen (z.B. eine scheidungssichere Baufinanzierungsstruktur). Gegen Berufsunfähigkeit gibt es jedoch eine Versiche-

3. Umgang mit Lebensrisiken

- 3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?
- 3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um?
- 3.3 Wie funktioniert eine Versicherung?
- 3.5 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?

rung und diese ist als unverzichtbar anzusehen. Arbeitslosigkeit (im Normalfall auch Krankheit) wird staatlich abgesichert durch die Sozialversicherung. Ein weiteres Großrisiko ist die Haftung für Schäden, die man anderen zufügt. Entsprechend gilt auch eine Privathaftpflichtversicherung als unverzichtbar. Vielleicht haben Sie auch individuelle Risiken, die große finanzielle Folgen haben können (Selbstständigkeit, riskante Hobbys o.ä.). Auf jeden Fall sollten Sie sich bei der Organisation Ihres Versicherungsschutzes auf jene Ereignisse konzentrieren, die Ihre Zahlungsfähigkeit stark gefährden und Sie finanziell ruinieren würden.

3. Umgang mit Lebensrisiken

3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?

3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um?

3.3 Wie funktioniert eine Versicherung?

3.4 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?

3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um?

Alle Versicherungsfragen erfordern eine ehrliche Auseinandersetzung mit dem eigenen Risikoverhalten. Eine kritische Selbsteinschätzung sollte immer mit dem aktuellen Versicherungsbestand abgeglichen werden: Wer bereit und in der Lage ist, Risiken selbst zu tragen, braucht weniger Versicherungsprodukte als jemand, für den das nicht zutrifft.

In der Praxis ergibt sich häufig aber ein paradoxes Bild: Verbraucher, die ausgesprochen wenig riskant leben, haben mitunter den breitesten Versicherungsschutz, während manche sehr risikobehaftete Verbraucher ihren Schutz systematisch vernachlässigen. Objektiv betrachtet ist beides nicht vernünftig. Daran zeigt sich, wie stark subjektives Empfinden unser Risikoverhalten beeinflusst.

3.2.1 Risikostrategien

Im Prinzip geht es bei den privaten Finanzen immer darum, ein Risiko zu meiden, es einzugehen oder es mit einer Versicherung abzudecken. Damit Sie Risiken überhaupt selbst tragen können, ist es notwendig, grundsätzlich einen Teil Ihres Vermögens „liquide“ anzulegen, damit sie ihn im Fall der Fälle zur Verfügung haben.

3.2.2 Risiko und Psyche

Unsere Risikobereitschaft hängt auch von unserer Stimmung ab. Psychologen arbeiten immer besser heraus, dass die menschliche Psyche in positiver Stimmung weniger risikobereit reagiert als in Krisen. Das sollten Sie sich vor Augen halten, wenn Sie in Krisen eine Entscheidung treffen müssen.

3.2.3 Selbstanalyse

Auch für den Abgleich des Versicherungsbestandes mit dem eigenen Verhalten gilt: Kritikfähigkeit gegenüber sich selbst ist eine zentrale Voraussetzung für tragfähige Entscheidungen. Prüfen Sie daher sehr sorgfältig, ob Sie finanzielle Risiken im Allgemeinen eher gut oder eher schlecht aushalten und wie Sie in kritischen Alltagssituationen üblicherweise reagieren. Bedenken Sie auch, dass diese Auseinandersetzung auf die

jeweilige Lebensphase bezogen sein muss (jung/alt, Familie/keine Familie) und immer vor dem Hintergrund steht, wie viel Schutz Sie sich leisten können.

3.3 Wie funktioniert eine Versicherung?

Den wenigsten Verbrauchern ist zumindest in Grundzügen klar, wie eine Versicherung funktioniert. Das zeigt sich z.B. daran, dass ein großer Teil der Bevölkerung glaubt, eine Kapital bildende Versicherung erstatte am Ende der Laufzeit „nicht verbrauchte Beiträge“ zurück. Ein weiterer Irrtum ist, dass man sich mit dem Abschluss eines Versicherungsvertrages von eigener Umsicht freikaufte. Dem ist nicht so. Wer etwa seine Wohnungs- oder Balkontür nicht absperrt, weil er glaubt, mit seiner Hausratversicherung gegen Diebstahl geschützt zu sein, erlebt im Schadenfall ein unschönes Erwachen: Die Versicherung kann in diesem Fall die Leistung verweigern.

3.3.1 Versicherungsprinzip

Versicherungen verteilen Risiken, die ein Einzelner nicht tragen kann, auf die Gemeinschaft aller Versicherten um. Tritt das abgesicherte Ereignis ein, muss die Versicherung eine vertraglich vereinbarte Zahlung leisten, die im Idealfall die finanziellen Folgen für den Versicherten deckt. Die Versicherung kalkuliert die Beiträge stets so, dass aus ihrer Summe alle statistisch zu erwartenden Versicherungsfälle bezahlt werden können (Risikokosten) und zusätzlich ein Gewinn für sie entsteht.

3.3.2 Zusätzliche Sparfunktionen

Um den Kern aus Risiko- und Verwaltungskostenanteil herum, der bei allen Versicherungen ähnlich ist, enthalten einige Versicherungstypen auch eine Sparfunktion. So unterscheidet sich zum Beispiel eine „Risikolebensversicherung“ von einer „Kapitallebensversicherung“. Letztere ist in Deutschland zu einem Standardprodukt in der privaten Altersvorsorge geworden. Das Prinzip: Auf den eigentlichen Versicherungsbeitrag schlägt die Versicherung einen Sparanteil auf. Dieser – und nur dieser – wird für Sie angelegt und am Ende der Laufzeit inklusive Verzinsung zurückgezahlt. Die Versicherung verspricht dabei eine eher niedrige Garantieverzinsung, schüttet aber in der Regel mehr aus („Überschussbeteiligung“).

3.4 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?

Einige Versicherungen sind absolut unverzichtbar, die meisten jedoch eine Typfrage. Systematisch analysiert wird dies meist nicht. Der Versicherungsbestand der meisten Haushalte entsteht eher zufällig oder auf Drängen von Versicherungsvermittlern.

3. Umgang mit Lebensrisiken

- 3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?
- 3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um?
- 3.3 Wie funktioniert eine Versicherung?
- 3.4 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?

3. Umgang mit Lebensrisiken

3.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?

3.2 Wie gehe ich mit versicherbaren Risiken üblicherweise um?

3.3 Wie funktioniert eine Versicherung?

3.4 Welche Versicherungen brauche ich, welche nicht?

3.4.1 Muss-, Kann- und überflüssige Versicherungen

Es gibt finanzielle Risiken, die man als Einzelner nicht tragen kann und daher unbedingt absichern muss. Eine Kranken- und eine Privathaftpflichtversicherung braucht jeder, einen Berufsunfähigkeitsschutz jeder Erwachsene im erwerbsfähigen Alter. Daneben gibt es das breite Feld der Kann-Versicherungen, die in bestimmten Lebenskonstellationen sinnvoll oder unverzichtbar sind (Lebensversicherung für Familiernährer, Rechtsschutz oder Hausrat). Eine Reihe von Versicherungen sind jedoch so gut wie nie sinnvoll und daher meist überflüssig (Glasbruch-, Reisegepäck-, Insassenunfallversicherung).

3.4.2 Prioritätenbildung

Für jede Lebenskonstellation ergibt sich eine bestimmte Rangfolge aus unverzichtbaren, weniger wichtigen und überflüssigen Versicherungen. Man kann sie von oben nach unten abarbeiten, je nach Einkommen, Risikoneigung und Vorlieben.

3.4.3 Existenzsicherung vor Altersvorsorge

Das heutige Einkommen ist die wesentliche Quelle für heutigen oder künftigen Konsum. Daher muss ihm die erste Sorge gelten. Ist beispielsweise das Risiko der Berufsunfähigkeit nicht abgesichert, wird jeder Altersvorsorgevertrag fragwürdig. Gerade finanziell oder organisatorisch „wacklige“ Haushalte tun gut daran, vor der Überlegung zur Altersvorsorge zunächst deren Basis zu sichern: die langfristige Stabilität von Einkommen und Zahlungsfähigkeit. Bei voreilig abgeschlossenen Langfristverträgen (z.B. Kapitallebensversicherungen) ist sonst die Gefahr überdurchschnittlich, dass bereits geringe Veränderungen der Lebensumstände die Strategie unbrauchbar machen und die Sparverträge unter hohen Verlusten wieder aufgelöst werden müssen.

3.4.4 Kombi-Produkte

Mehrere Versicherungen werden häufig zu Kombi-Paketen zusammengeschnürt. Im Allgemeinen sind solche „Rundumsorglos-Pakete“ eher kritisch zu sehen. Selten braucht man alle Bestandteile des Pakets – und wenn doch, ist die getrennte Behandlung meist besser und billiger.

3.4.5 Verhältnis Versicherungen und Vermögensaufbau

Risikoabsicherung und Vermögensbildung sind zwei unterschiedliche Dinge, die getrennt durchdacht werden sollten – auch wenn sie teilweise in Versicherungsprodukten kombiniert angeboten werden. Gerade die Kapital bildende Lebensversicherung kombiniert die beiden Funktionen „Todesfallschutz“ und „Vermögensaufbau“, erweist sich in der Hälfte aller Fälle aber nicht als optimale Wahl.

3.4.6 Produktqualität

Ob eine Versicherung gut ist, erkennt man allein an den Vertragsbedingungen, bei den Personenversicherungen auch an ihren Kennzahlen. Zudem ist jede Versicherung nur so gut, wie sie zu Ihrer individuellen Lebenssituation passt bzw. an Veränderungen anpassbar ist.

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

Es ist eine Binsenweisheit, dass eine sinnvolle Strategie nur auf Basis einer genauen Bestandsaufnahme entwickelt werden kann. Im Finanzbereich ist eine tragfähige Analyse jedoch eher die Ausnahme als die Regel. Viele Produkthanbieter beraten lieber isoliert zu einzelnen Produkten. Ein prägnantes Beispiel ist die Riester-Rente: Wer Bank oder Versicherung danach fragt, erhält in aller Regel ausschließlich eine Beratung zu Förderquoten und Produkteigenschaften. Ein Abgleich mit vorhandenen Vorsorgeprodukten oder eine Integration in die bisherige Strategie findet kaum statt. Die Kunden erkennen zu selten die Bedeutung dieses Schritts oder scheuen die Offenheit gegenüber der Bank oder Versicherung, wenn es um ihren Vermögensbestand geht.

4.1.1 Datenaufnahme

Jede Analyse steht und fällt mit den Ausgangsdaten: Hierzu gehören – trotz berechtigter Kritik an der geringen Aussagekraft – die aktuelle Renteninformation z.B. der BfA, aber auch Zwischenmitteilungen von Versorgungswerken und aktuelle „Rückkaufswerte“ von Lebensversicherungen. Sie sollten tabellarisch erfasst und den aktuellen Verbindlichkeiten (Baufinanzierung, Ratenkredite usw.) gegenübergestellt werden. Muster für solche Vermögensaufstellungen gibt es bei Fachzeitschriften und fortschrittlichen Kreditinstituten. Vorsicht übrigens bei Sachwerten (Schmuck, Kunstgegenstände, Teppiche o.ä.): Sie sind nicht so einfach verkäuflich, wie Sie vielleicht denken und daher auch schwer mit einer konkreten Summe zu bewerten. Am besten beziehen Sie solche Dinge nicht in Ihre Altersvorsorgeplanung ein.

4.1.2 Selbstanalyse

Viele Vermögensentscheidungen hängen davon ab, welche Ziele man verfolgen möchte. Sind Sie sich darüber im Unklaren, dürfen Sie keine Entscheidungen treffen, die Klarheit voraussetzen (z.B. Investition in langfristige, wenig flexible Anlageprodukte). Fordern Sie Ihre/n Berater/in auf, Ihnen bei der Identifikation Ihrer Ziele zu helfen. Oft bieten Banken auch Checklisten o.ä. zu dieser Frage an. Einen ersten unverzichtbaren Schritt können Sie auch tun, ohne sich klar über Ihre langfristige Zukunft zu sein: Nutzen Sie konsequent kurzfristige Anlageformen für alle Beträge, die Sie nicht in den nächsten Tagen benötigen (Tagesgeldkonto oder -fonds, Spargbuch, Termingeld). Damit machen Sie nichts falsch und verschenken keine Zinsen, solange Sie noch an Ihrer Langfrist-Strategie feilen oder sich nicht festlegen können.

4.1.3 Sonderfall Selbstständigkeit

Bei der Ermittlung der persönlichen Vermögensbilanz sollte gegebenenfalls auch das eigene Unternehmen berücksichtigt werden. Für Selbstständige bildet es meist den wichtigsten Pfeiler der Altersvorsorge. Allerdings ist es auch hier schwierig, einen angemessenen Wert anzusetzen und die Frage zu beantworten, ob es das Unternehmen in z.B. zehn Jahren überhaupt noch geben wird. Vorsicht ist außerdem angebracht, wenn es keine oder kaum andere Vermögen gibt (fehlende Risikostreuung)!

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

Auch hier gilt wieder der Handel: Mehr eigene Verantwortung und Vorwissen gegen günstigere Konditionen, höhere Renditen und breitere Möglichkeiten. Eine Festlegung auf Basis kritischer Selbstprüfung ist also unumgänglich, in der Praxis aber nicht selbstverständlich.

Unreflektiertes Selbermachen wäre ebenso falsch wie ein völliges Delegieren: Wer beispielsweise in der zurückliegenden Phase der Hochstimmung an den Finanzmärkten seine Anlageentscheidungen komplett aus der Hand gab, musste anschließend für teilweise haarsträubende Fehler der Fachleute gerade stehen. Gerade Experten unterliegen in ihrem Handeln häufig dem „Herdentrieb“ ihrer Bezugsgruppe (andere Experten, Medien etc.), was dann zu Lasten ihrer Kunden geht.

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

4.2.1 Selbstanalyse

Leitbild „Schuster, bleib bei deinem Leisten“: Wie auch die anderen Geldthemen ist der Vermögensaufbau stark typabhängig. Wer bereit und in der Lage ist, sich intensiv mit Geldanlage und Altersvorsorge zu beschäftigen, hat andere Möglichkeiten als jemand, der diese Eigenschaften nicht mitbringt.

4.2.2 Einfachkeits-Prinzip

Finanzdienstleistungen tendieren dazu, komplex und unübersichtlich zu werden. Umso wichtiger ist, dass Sie sich eine Konstruktion Ihrer persönlichen Finanzen schaffen, die Sie noch selbst beherrschen können. Damit fahren Sie nie ganz verkehrt und vermeiden zu starke Abhängigkeiten.

4.2.3 Selbstdisziplin contra Vertragsbindung

Wenn Sie in der Lage sind, regelmäßig und über lange Zeiträume Einzahlungen selbst zu organisieren, sollten Sie dies tun und auf Finanzprodukte mit langer Vertragsbindung (z.B. private Rentenversicherung) möglicherweise verzichten. Deren Vorteile (Bequemlichkeit, sicherere Rendite) sind in Ihrem Fall oft geringer als die Nachteile (mangelnde Anpassbarkeit, niedrige Rendite).

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

Das Spektrum an Anlage- und Vorsorgeprodukten in Deutschland ist im Kern seit Jahrzehnten wenig verändert. Auch die Rentenreform 2001 mit der Einführung der Riester-Renten und der Pensionsfonds, die unter anderem zur Renaissance der Betriebsrenten führte, hat kaum wirklich neuartige Produkte hervorgebracht. Anders als in anderen Ländern fördert der Staat in Deutschland nicht eine bestimmte

Funktion bei Finanzprodukten (z.B. „Altersvorsorge“ oder „Wohneigentumserwerb“), sondern fest stehende Produkte (z.B. Riester-Renten oder Bausparverträge). Auch dies führt dazu, dass Impulse zur Weiterentwicklung solcher Produkte weit gehend ausbleiben.

4.3.1 Grundtypen von Anlageprodukten

Geldanlagen unterscheiden sich nach Anlagedauer („Liquidierbarkeit“), Sicherheit und Rendite. Gleichzeitig bilden sie zwei große Gruppen: Entweder überlässt man jemandem sein Geld auf bestimmte Zeit oder man erwirbt Eigentum (z.B. Gold, Immobilien, aber auch Beteiligungen an Unternehmen). Bei der ersten Gruppe erhalten Sie vom Schuldner die Zusage, dass Sie Ihr Geld mit Zinsen zurückerhalten. Diese Anlagen sind je nach Vertragslaufzeit unterschiedlich leicht aufzulösen („liquidierbar“) und bringen eine niedrige bis mittlere Rendite. Ihr Risiko besteht hauptsächlich darin, ob der Schuldner bis zum Ende der Laufzeit zahlungsfähig bleibt. Den Anlagen aus der zweiten Gruppe fehlt der Kreditcharakter. Das Verlustrisiko z.B. bei Gold oder Immobilien ist ähnlich niedrig wie bei einem Kredit an einen zuverlässigen Schuldner. Anders funktionieren die Beteiligungsanlagen, z.B. Aktien und GmbH-Beteiligungen: Weder erhält man hier automatisch sein Geld zurück, noch wird eine Verzinsung versprochen. Geht das Unternehmen Pleite, ist das Geld verloren. Als Gegenleistung für dieses Risiko erhält man einen Anteil vom Gewinn (z.B. eine Dividende).

4.3.2 Typ 1 – Kreditähnliche Anlagen: Hierzu gehören u.a.

- **Tages- und Termingelder**
Damit können Sie kurzfristig Geld „parken“ und sich ein Reservepolster für Unvorhergesehenes oder für spätere Anlageentscheidungen bilden.
- **Sparbuch**
Dies ist die traditionelle Sparform, bei der Sie Ihr Geld einer Bank zur Verfügung stellen, bis Sie es wieder brauchen. Die Bank führt auch heute noch in vielen Fällen ein kleines Buch, in dem alle Ein- und Auszahlungen sowie die Zinsgutschriften aufgeführt werden.
- **Bundesschatzbriefe, Obligationen und andere Anleihen**
Hier vergeben Sie sozusagen ein Darlehen – z.B. an den Bund, ein fremdes Land oder auch an große Unternehmen, die sich zur Geldbeschaffung nicht an eine Bank wenden, sondern direkt an Anleger.
- **Bausparverträge**
Diese Form des gemeinschaftlichen Bauens hat besonders in Deutschland Tradition. Stellen Sie sich das Ganze als einen Geldtopf vor, in den alle Beteiligten einzahlen. Reihum erhält dann jeder ein günstiges Bauspardarlehen, muss es aber recht schnell wieder in den Topf zurückzahlen.
- **Kapitallebens- bzw. Rentenversicherung**
Hier stellen Sie Ihr Geld einer Versicherung zur Verfügung, die es zusammen mit dem Geld der anderen Versicherten anlegt und später auf einen Schlag oder als lebenslange Rentenzahlung zurückgibt. Das Besondere: Eine geringe Verzinsung wird Ihnen garantiert, die genaue Auszahlungshöhe steht allerdings nicht fest.

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 4.1 | Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)? |
| 4.2 | Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern? |
| 4.3 Wie kann man Geld anlegen? | |
| 4.4 | An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren? |
| 4.5 | Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten? |
| 4.6 | Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten? |
| 4.7 | Welche Rolle können Immobilien für mich spielen? |
| 4.8 | Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen? |

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

4.3.3 Typ 2 – Eigentumsanlagen

Neben Gold, Immobilien oder Beteiligungen an kleineren Unternehmen sind Aktien die wichtigste Form dieses Typs. Die Papiere vieler Aktiengesellschaften werden an Börsen gehandelt, so dass man sie bei entsprechender Nachfrage mit einem Kursgewinn verkaufen kann. Zu den Eigenschaften von Aktien gehört daher neben einer höheren Renditechance und einem höheren Verlustrisiko auch eine kurzfristige Verfügbarkeit des eingesetzten Geldes.

4.3.4 Sonderfall Derivate

Neben den beiden großen Gruppen der Anlageformen existiert eine dritte, indirekte: die „Derivate“ (z.B. Optionen und Futures). Sie ähneln häufig einer Wette, bei der nur eine Seite gewinnt – beispielsweise weil ein bestimmter Aktien- oder Devisenkurs steigt oder fällt. In den Vermögensentscheidungen durchschnittlicher Haushalte spielen diese Sonderformen fast keine Rolle, da sie kompliziert und risikoreich sind.

4.3.5 Fonds als Sammelanlage

Für die meisten Anlagen, in die Sie direkt investieren können, gibt es auch eine Zwischenstation, die das Geld vieler Anleger bündelt und dann gesammelt anlegt: die Investmentfonds. Hier erwerben Sie mit Ihrer Einlage gleich ganze Bündel von Anleihen, Immobilien oder Aktien. Das spart Ihnen die Arbeit der ständigen Auswahl und ist weniger riskant, als wenn Sie alles Geld auf eine oder wenige Anlagen konzentrieren. Anders als bei den Lebens-/Rentenversicherungen müssen Fonds das Anlegergeld auch streng getrennt von ihrem eigenen Vermögen führen (Treuhandfunktion) und alle entstehenden Kosten ausweisen.

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

Für die meisten Haushalte dürfte es ein zentrales Problem darstellen, eine verlässliche Richtgröße für die finanzielle Vorsorge zu finden. Dies ist ein anspruchsvolles Unterfangen, und die Richtgröße wird häufig nicht seriös ermittelt. Bei Renteneintritt fallen manche finanziellen Verpflichtungen weg, andere Ausgabenposten kommen hinzu. Wird das nicht genauer herausgearbeitet, verkommt das wichtige Gedankenkonstrukt der „Versorgungslücke“ zum bloßen Verkaufsinstrument für Anlageprodukte.

Verbraucher können heute kaum irgendwo die Grundlagen von bewährten Vermögensmodellen erlernen. Die Finanzberatung geht in aller Regel von bestimmten Produkten aus und orientiert sich noch zu selten an einem System, wie das Vermögen aufgebaut werden könnte. Daher fehlen den Kunden oft Leitlinien für ihr Handeln, die auch dazu geeignet wären, Empfehlungen zu überprüfen. Die meisten wissen nicht einmal, wo sie anfangen sollen. An dieser Stelle dann pauschal zu vermeintlich unkomplizierten Produkten wie Privatrente oder selbst genutztem Wohneigentum zu raten, greift zu kurz.

4.4.1 Vermögensfunktionen

Privates Vermögen hat drei Funktionen: 1. Risikopuffer für unerwartete Ereignisse, 2. Quelle für größere Ausgaben aller Art, 3. Quelle für die finanzielle Versorgung im Alter. Diese Dreiteilung findet sich wieder bei der Anlagedauer: Hier werden kurz- mittel- und langfristige Produkte unterschieden.

4.4.2 Faktor Zinseszins

Im Prinzip gilt wegen des Zinseszinses: Je früher man mit der Altersvorsorge anfängt, desto weniger muss man sich dafür einschränken. In der Praxis ist aber die Lebenssituation entscheidend. Wer mit der Altersvorsorge beginnt, bevor Einkommen und Zahlungsfähigkeit nachhaltig gesichert sind, kann den Zinseszins nicht ausschöpfen, falls die Strategie später wieder aufgegeben werden muss.

4.4.3 Leitbild Terrassenmodell

Der Vermögensaufbau sollte im Prinzip von der Kurzfristigkeit in die Langfristigkeit erfolgen und „terrassenförmig“ gestaltet sein. Wie Wasser über ein Reisfeld sollte das Geld vom Girokonto ab einem Höchstbetrag auf ein Tagesgeldkonto fließen, dann in kurz- und mittelfristige Anlagen (z.B. offene Immobilienfonds, Bundesanleihen oder Rentenfonds) und zum Schluss erst in die Langfristanlagen (z.B. Aktien und -fonds, Immobilien, Rentenversicherungen). Das minimiert das Risiko, dass Sie Ihre Altersvorsorge zur Unzeit antasten müssen.

4.4.4 Grundregel Zahlungsfähigkeit vor Rendite

Wer viel Geld hat, kann die Rendite in den Mittelpunkt seiner Bemühungen stellen. Wer wenig hat, muss alle Entscheidungen zunächst daran ausrichten, dass auch mittel- und langfristig keine Zahlungseingänge auftreten.

4.4.5 Faustregel zur Strategieentwicklung

Je jünger Sie sind, je niedriger Ihr Einkommen und/oder je größer die möglichen Veränderungen im Lebensverlauf, desto flexibler muss Ihre Vermögensstruktur sein. Als Ausrede, nie etwas für die Altersvorsorge zu tun, weil immer noch etwas Wichtigeres ansteht, darf dies allerdings nicht gelten.

4.4.6 Inflationssicherung

Jedes gute Grundmodell berücksichtigt den möglichen Kaufkraftverlust, der bis Renteneintritt durch die Inflation entsteht.

4.4.7 Know-how Langfristverträge

Langfristig bindende Verträge sollten Sie auch zur Altersvorsorge nur abschließen, wenn Sie sich langfristig binden können. Ist das nicht sicherzustellen, müssen Sie flexible Strategien verfolgen. In der Praxis heißt das, dass flexible Produkte die Regel und

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

- 4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?
- 4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?
- 4.3 Wie kann man Geld anlegen?
- 4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?
- 4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?
- 4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?
- 4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?
- 4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

starre die Ausnahme sein sollten. Wenn Ihr Berater pauschal oder ohne ausreichende Prüfung Langfristprodukte empfiehlt, sollten Sie kritisch nachhaken. Die derzeitigen Marktstrukturen bedingen, dass sich für Vermittler von Finanzprodukten der Rat zu langfristig bindenden Produkten finanziell mehr lohnt als zu flexiblen Strategien.

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

Obwohl die Anzahl der Produkttypen kaum wächst, ist die konkrete Auswahl an Anlagemöglichkeiten in der Summe riesig. Denn selbst wenn ein Produkttyp als geeignet identifiziert ist, stellt sich die Frage nach dem richtigen Anbieter und dem richtigen Zuschnitt. Es gibt z.B. eine Vielzahl von Rentenversicherungsanbietern und ein Fondsanleger hat mittlerweile die Auswahl aus mehr als 8.000 Fonds. Hier richtige Entscheidungen zu treffen überfordert viele Anleger – und nicht selten auch die Profis.

4.5.1 Bewertungshilfen

Geldanlagen bewertet man gewöhnlich anhand des „Dreiecks“ der Faktoren Rendite, Sicherheit und Liquidität. Aktien beispielsweise sind in der Regel renditestärker als ein Sparbuch. Aktien sind dafür unsicher, Bundesanleihen sicher. Von der Liquidität her gehören Tagesgeldkonten wie auch Aktien und Investmentfonds zu den besten Produkten, während ein abgeschlossener Lebensversicherungsvertrag sich nur unter großen Verlusten wieder ändern lässt. Finanzprodukte passen umso besser zu Ihnen, je ähnlicher Ihr individuelles Anlegerprofil in diesen Aspekten dem Produkt ähnelt – v.a. wenn einer der drei Faktoren dominieren sollte. Wer liquide bleiben muss, sollte z.B. nicht zu einer Rentenversicherung greifen, und wer Sicherheit will, ist mit Aktien nicht gut bedient. Daher sollten Sie sich selbst zunächst hinsichtlich Liquiditätserfordernissen, Risiko-Belastbarkeit und Renditevorgabe einstufen und dies mit dem Profil des Produkts vergleichen. In vielen Fällen ist es möglich und sinnvoll, die drei Faktoren durch Mischung verschiedener Geldanlageprodukte angemessen zu berücksichtigen.

4.5.2 Faktor Steuern

Steuern sind ein wichtiger Faktor, sollten aber nicht der Ausgangspunkt der Vermögensanlage sein. Bei dem Versuch, Geld „vor dem Fiskus zu retten“, werden viele Fehler gemacht. Wenn Sie eine Geldanlage nicht abschließen würden ohne deren Steuersparereffekt, ist es sehr wahrscheinlich für Sie das falsche Produkt.

4.5.3 Grenzen von Prognosen

Modellrechnungen bleiben Modellrechnungen. Man sollte immer mehrere Szenarien für unterschiedliche Lebensentwicklungen berücksichtigen. Ein solcher „Stress-Test“ kann z.B. darin bestehen, einen Einkommensausfall (z.B. wegen Arbeitslosigkeit) zu simulieren. So können Sie in etwa abschätzen, an welcher Stelle Ihrer Vorsorgestra-

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

tegie zu welchem Zeitpunkt Probleme auftreten bzw. ab wann die Renditeprognosen nicht mehraufgehen.

4.5.4 Einflussnahme des Staates

Viele Vorsorgeprodukte werden nur durch die staatliche Förderung attraktiv. Es ist aber keineswegs selbstverständlich, dass diese bis Ende der Laufzeit besteht. Dies kann dazu führen, dass die ursprünglichen Prognosen nicht eintreffen.

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

Die Altersvorsorge ist das sensibelste Feld des Vermögensaufbaus und wird daher meist getrennt behandelt. Leider bedeutet dies auch regelmäßig, dass sie isoliert betrachtet und nur mit bestimmten Finanzprodukten in Zusammenhang gebracht wird.

Es ist bislang wenig üblich, die Grundlage der Altersvorsorge in einem stetig weiterentwickelnden Vermögen zu sehen. Verbreiteter bei Kunden wie Anbietern ist die Vorstellung, dass die Altersvorsorge allein in sehr langfristigen (meist lebenslangen) Sparformen geschehen kann. Diese Argumentation steht in der Tradition der Sozialversicherungssysteme und hat viele Vorteile, allerdings auch Grenzen: In modernen Biografien muss das Vermögen statistisch häufiger umgeschichtet und neu ausgerichtet werden als dies in der Vergangenheit der Fall war. Dementsprechend sind die klassischen Altersvorsorgeprodukte (Lebens- und Rentenversicherungen, aber auch Wohnimmobilien) nicht mehr per se die optimale Strategie, sondern erfordern eine eingehende Analyse der Lebensperspektiven.

4.6.1 Säulen der Altersvorsorge

Die Altersvorsorge ist in Deutschland in drei „Säulen“ organisiert: staatlich, betrieblich und privat. Da die ersten beiden trotz unterschiedlicher Ausgestaltung grundsätzlich nach dem Rentenprinzip funktionieren (lebenslange Rentenzahlung gegen Abtretung des gesamten eingezahlten Geldes), lässt sich Vermögen, über das Sie selbst entscheiden können, ausschließlich mit der privaten Vorsorge schaffen.

4.6.2 Faktor Zeitbedarf

Maximal 45 Jahre – oft sogar nur 35 – stehen uns erfahrungsgemäß zur Verfügung, um aus eigener Arbeitskraft das finanzielle Überleben vom Berufseintritt bis zum Tod zu sichern. In welcher der drei Säulen dies geschieht, ist für diese Erkenntnis zunächst zweitrangig.

4.6.3 Abgrenzung Vermögensaufbau und Altersvorsorge

Auch wenn es spezielle Altersvorsorgeprodukte gibt: Man sollte die Grenzen nicht zu strikt ziehen und das gesamte Vermögen als mögliche Altersvorsorge betrachten. Je

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

nach Lebenssituation und Entwicklung wird man „echte“ Altersvorsorgeprodukte mit ihren langen Laufzeiten besser oder schlechter einsetzen können. Wichtig ist, dass das Vermögen sich insgesamt weiterentwickelt.

4.6.4 Daumenregel Eigenvorsorge

Generell sollten Sie den Vorsorgebetrag aus dem Verhältnis zwischen heutigem und angepeiltem künftigen Lebensstandard ermitteln – absolute Beträge führen leicht in die Irre. Wer kontinuierlich 10 Prozent seines Einkommens für die Altersvorsorge beiseite legen kann (bei Selbstständigen 20 Prozent), dürfte nach heutigem Stand des Wissens auf der sicheren Seite sein. Je genauer Sie diesen Wert individuell ermitteln (lassen), desto treffsicherer wird die Strategie. Natürlich müssen die Werte stets an Veränderungen der Rahmenbedingungen (z.B. weitere Rentenkürzungen) angepasst werden.

4.6.5 Finanzbedarf im Alter

Eine entscheidende Zwischengröße für die Ermittlung der optimalen Sparsumme ist der finanzielle Bedarf im Alter. Zu ermitteln, wie viel man im Alter tatsächlich benötigt, ist allerdings nicht ganz einfach. Vorschnelle Schätzungen bringen nicht weiter. Man sollte sich hierfür Zeit nehmen und möglichst ausgefeilte Hilfsmittel benutzen, wie sie z.B. die Stiftung Warentest oder fortschrittliche Banken und Versicherungen bereitstellen.

4.6.6 Versorgungslücke

Vorsicht mit dem Gedankenkonstrukt „Versorgungslücke“: Nur bei sehr sorgfältiger Aufbereitung ergibt es Ergebnisse, die als Entscheidungsgrundlage taugen. Orientieren Sie sich bei Ihren Entscheidungen nicht blind an einer Versorgungslücke, die jemand anderes für Sie errechnet hat.

4.6.7 Entnahmeszenarios

Welche Monatsrente Sie sich aus Ihrem Vermögen wie lange zahlen können, ist die entscheidende Frage in der „Entnahmephase“. Grundsätzlich reicht das Spektrum von einer kleineren „ewigen Rente“ bis zu einer Maximalrente, bei der das Vermögen an einem Tag X aufgebraucht ist. Die Entscheidung bleibt Ihnen nicht erspart, ob Sie sich lebenslang mit einer kleineren Rente begnügen wollen oder sich eine Lebenserwartung vorgeben (z.B. 85 oder 90 Jahre), bis zu der eine höhere Rente gezahlt werden kann.

4.6.8 Grundregel für die Vermögenssicherung

Gehen Sie im Ruhestand keine Anlagerisiken mehr ein und unterlassen Sie dies auch schon etwa fünf Jahre vor Renteneintritt (Beobachtungs-/Umschichtungsphase). Im Rentenalter sollten Sie Ihre Anlagen so zusammenstellen, dass die Auszahlungen jeweils für etwa 5 Jahre gesichert (= ausreichend liquide angelegt) sind. Der Rest kann auch in länger bindenden Anlageformen weiterarbeiten.

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

Wohneigentum ist nach wie vor einer der wichtigsten Pfeiler der Altersvorsorge. Allerdings ist es in Deutschland sehr teuer, Wohneigentum zu schaffen. Daher ist eine entsprechende Entscheidung die weitreichendste im Leben der meisten Verbraucher. Die hohe Zahl scheiternder Baufinanzierungen deutet darauf hin, dass sie nicht immer sorgfältig genug vorbereitet und Alternativen nicht immer ausreichend geprüft werden. Immobilien sind – insbesondere als selbst genutztes Wohneigentum – eine sehr langfristig bindende Anlageform, die auch viele Verpflichtungen und Folgekosten mit sich bringt. Auch deutet die demographische Entwicklung darauf hin, dass Wohneigentum nicht mehr als nahezu risikofreie Altersvorsorge betrachtet werden kann, wie dies in den vergangenen Jahrzehnten der Fall war.

4.7.1 Analyse Wohneigentumswunsch

Immobilien gehören nach einhelliger Expertenmeinung zu jeder guten Anlagestrategie. Es muss aber nicht zwingend das eigene Haus sein. Unterscheiden Sie daher, ob Sie Immobilienbesitz eher aus wohnlichen Gründen anstreben oder als Geldanlage. Zur Miete zu wohnen und gleichzeitig eine vermietete Immobilie zu besitzen, kann sich finanziell durchaus rechnen. Und als sinnvolle Anlageformen stehen auch vermietete Immobilien, offene Immobilienfonds oder Anteile an Wohnungsbaugenossenschaften zur Verfügung. Durch sie kann man Immobilienbesitz schon mit kleinen Summen schaffen.

4.7.2 Beurteilung selbst genutzte Immobilie

Der Besitz von Immobilien hat wie jede Anlageform Vor- und Nachteile. Je nach persönlicher Situation und Lebensphase sind die einzelnen Faktoren unterschiedlich relevant. Bei genauer Betrachtung zeigt sich z.B., dass während des aktiven Berufslebens die stärksten Argumente für eine selbst genutzte Immobilie psychologischer Natur sind („eigenes Reich“, Freiheitsgefühl etc). Finanziell lohnt sie nur dann, wenn wenig Kredit aufgenommen werden muss und sie möglichst mehrere Jahrzehnte selbst genutzt wird. Im Alter hingegen sprechen auch finanzielle Gründe für das Wohnen in den eigenen vier Wänden: Auf den finanziellen Vorteil aus der eingesparten Miete fallen keine Steuern an – bei jeder anderen Anlageform beginnt ab einer gewissen Vermögenshöhe die Steuerpflicht.

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

- 4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?
- 4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?
- 4.3 Wie kann man Geld anlegen?
- 4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?
- 4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?
- 4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?
- 4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?**
- 4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

Unangenehme Aspekte werden beim Thema Geld gern ausgeblendet. Das führt dazu, dass in vielen Haushalten auch vermeidbare Krisensituationen eintreten und möglicherweise noch verstärkt werden durch fehlendes oder unpassendes „Krisenmanagement“.

Doch selbst wenn keine Krise besteht, sondern das Vermögen nur an eine veränderte Lebenssituation angepasst werden soll, fehlt häufig das Know-how dazu.

4. Vermögensaufbau und Altersvorsorge

4.1 Wie ermittle ich, wo ich stehe (Status Quo)?

4.2 Wie intensiv will und kann ich mich um meinen Vermögensaufbau kümmern?

4.3 Wie kann man Geld anlegen?

4.4 An welchem Grundmodell zum Vermögensaufbau kann ich mich orientieren?

4.5 Wie kann ich ein Geldanlage-Angebot für mich bewerten?

4.6 Was ist speziell zur Altersvorsorge zu beachten?

4.7 Welche Rolle können Immobilien für mich spielen?

4.8 Welche Möglichkeiten habe ich bei Anpassungsbedarf und Krisen?

4.8.1 Faktor Vermögensschwankung

Ein zunehmendes Problem in modernen Gesellschaften ist die „Vermögensvolatilität“: Zwischenzeitliche Einkommens- und Vermögensrückgänge (durch Arbeitslosigkeit, Babypause, Anlagefehler) werden durch moderne Lebensverläufe in allen Bevölkerungsgruppen häufiger als in den vergangenen Jahrzehnten.

4.8.2 Frühindikatoren

Entscheidend ist, die Frühwarnsignale zu kennen, die auf eine Schiefelage bei den privaten Finanzen hindeuten und in eine Krise münden können, z.B.:

- Liquiditätsreserve (2-3 Monatsgehälter auf einem Tagesgeldkonto o.ä.) nicht vorhanden
- Liquiditätsreserve aufgebraucht, alles andere Vermögen langfristig gebunden
- Sparverträge laufen, der Kontostand rutscht jedoch immer weiter ins Minus
- Immobilienfinanzierung läuft und hat sämtliche Reserven aufgefressen
- Das Vermögen ist nicht breit genug auf Anleihen, Aktien und Immobilien gestreut

4.8.3 Persönliches Expertennetz

Suchen Sie sich beizeiten Ansprechpartner und Informationsquellen, die Sie im Fall der Fälle in Anspruch nehmen können. Dazu gehören nicht nur Verbraucherzentralen und Fachmedien, sondern auch qualifizierte Ansprechpartner im Bekanntenkreis, die möglichst keine eigenen Produktinteressen verfolgen – vielleicht ein Steuerberater oder ein mathematisch bewandelter Freund, der die effektive Rendite eines Anlagevorschlages nachrechnen kann.

5. Geld leihen²

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

Kredite³ werden nur selten als systematischer Bestandteil der eigenen Finanzen mitbetrachtet, am ehesten noch, wenn eine Baufinanzierung ansteht. Im Allgemeinen trennt sich die Bevölkerung grob in zwei Teile: Die einen nehmen relativ leichtfertig Kredite auf, die anderen meiden sie tendenziell komplett.

Beide Haltungen sind in modernen Volkswirtschaften nicht angemessen, da ein erheblicher Teil der ökonomischen Entwicklung heute fremdfinanziert ist. Entscheidend – und selten geprüft – ist die Frage, ob der Kredit produktiv ist.

Die Kreditanbieter spielen hier nicht immer eine hilfreiche Rolle. Kreditwerbung erzeugt oft die Vorstellung, mit leicht verfügbaren Krediten ließen sich bei niedrigen Belastungen alle Wünsche spontan erfüllen.

5.1.1 Nutzen von Kredit

Durch einen Kredit wird künftiges Einkommen schon für heutige Zwecke nutzbar. Es steht dann jedoch später nicht mehr zur Verfügung.

5.1.2 Funktionsweise von Kredit

Stellen Sie sich ein Darlehen vor wie eine Anleihe, bei der Sie „auf der anderen Seite“ stehen: Was für Sie Darlehen heißt, ist aus Sicht Ihres Gegenübers (meist einer Bank) eine Anlage. Ihr Kreditgeber entscheidet auch ähnlich wie ein Anleger: Wie ist seine Rendite (= Kreditzins)? Kann er lange genug auf das Geld verzichten (= Laufzeit)? Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Kreditnehmer nicht zurückzahlen kann (= Risiko)? Finanzmathematisch unterscheiden sich Anlage und Kredit nicht.

5.1.3 Erklärung Zinsen

Zinsen sind eine Art Miete für Geld. Wie bei einer Wohnung muss man Miete bezahlen, allerdings kann man bei den meisten Kreditformen Geld „zimmerweise“ an den „Vermieter“ (Gläubiger) zurückgeben. Die Geldmiete (Zinsen) muss man nur für den Teil zahlen, den man noch nicht zurückgegeben (getilgt) hat.

5.1.4 Gründe für Kreditaufnahmen

Es gibt im Wesentlichen nur drei Gründe für einen Kredit: Entweder dient er im weitesten Sinne einer Investition in die Zukunft (z.B. Ausbildung, Immobilie, neues beruflich genutztes Auto oder eine neue, sparsame Waschmaschine), der Überbrückung eines absehbar vorübergehenden Zahlungsengpasses (z.B. zwischen zwei Arbeitsverhältnissen) oder dem Konsum (z.B. Urlaub auf Kredit). In den ersten beiden Fällen kann man die Entscheidung gut vertreten, weil der Kredit „produktiv“ ist und ausreichend Einkommen zur Rückzahlung vorhanden ist. Wenn jedoch Konsum auf Kredit finanziert werden soll, muss die Entscheidung sehr genau überdacht werden, selbst wenn die Zahlungsfähigkeit nicht akut gefährdet ist.

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

² Juristisch ist der Begriff der „Leihe“ hier formal falsch. Der Kanon benutzt den Ausdruck „Geld leihen“ dennoch, weil er im allgemeinen Sprachgebrauch üblich ist und es umgangssprachlich im Deutschen kein Verb gibt, das dem formalen Begriff „Darlehen aufnehmen“ entsprechen würde.

³ Mit der jüngsten Schulrechtsreform wurde in allen Gesetzes- und Verwaltungstexten der Begriff Kredit einheitlich durch den deckungsgleichen Begriff „Darlehen“ ersetzt. Dies entspricht allerdings weder dem umgangssprachlichen noch dem fachsprachlichen Gebrauch und stellt zudem einen deutschen Sonderweg in Europa dar. Wir verwenden daher auch weiter parallel den Begriff „Kredit“.

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

Für den realistischen Abgleich des Kreditwunsches mit den eigenen Rückzahlungsmöglichkeiten fehlen vielen Verbrauchern Know-how, kritische Distanz und neutrale Ansprechpartner. Die möglicherweise mangelnde Rückzahlungsfähigkeit wird dann häufig mit der Selbstberuhigung „Es wird schon gehen. Muss ja auch“ verdrängt. Da Kredite Zinsen kosten, vergrößert sich auf diese Weise das Problem jedoch unweigerlich. Dies ist einer der Auslöser für Überschuldungen, v.a. wenn Risiken wie Krankheit oder Arbeitslosigkeit nicht berücksichtigt werden.

Nicht durchschaut werden häufig auch Konstellationen, bei denen laufende Kredite letztlich nur noch durch neue Kredite (z.B. den Dispo) bedient werden oder statt echter Rückzahlung nur ständige teure Umschuldungen bei gleich bleibender Monatsrate stattfinden.

5.2.1 Selbstanalyse

Konkret spielt es eine große Rolle, wie diszipliniert Sie in finanziellen Angelegenheiten normalerweise handeln, ob Sie der Bank Sicherheiten anbieten können und wie viel Geld Sie überhaupt zur Bedienung einer Kreditverpflichtung zur Verfügung haben. Auch bei Finanzierungen gilt natürlich: Wer sich auskennt, hat andere Möglichkeiten als jemand mit wenig Vorwissen. Für letzteren sind komplexe Konstruktionen mit verschiedenen Kreditteilen und Zinsbindungen wahrscheinlich nicht die beste Wahl – der scheinbare finanzielle Vorteil geht verloren, wenn Sie die Konstruktion nicht optimal steuern können.

5.2.2 Freies Einkommen

Bei der Ermittlung des „freien“ Einkommens sind alle bereits eingegangenen Zahlungsverpflichtungen zu berücksichtigen (Ratenkredite, Leasingraten etc.). Es ist nicht sinnvoll, den größten Teil des monatlich noch verfügbaren Einkommens für eine neue Kreditrate zu verplanen. Lassen Sie „Luft“ für weitere Veränderungen: 50 Prozent des freien Einkommens sollten immer frei bleiben!

5.2.3 Sicht der Bank

Neben der Frage, ob man den Kredit wie geplant zurückzahlen kann, spielt auch eine Rolle, wie die Bank die Kreditwürdigkeit („Bonität“) beurteilt, also ihr „Anlagerisiko“. Dazu bedient sie sich statistischer Verfahren und fragt auch bei der SCHUFA und bei anderen Banken nach, ob Sie schon einmal als „schlechter Schuldner“ aufgefallen sind. In Zukunft werden Kunden mit solchen „Negativmerkmalen“ zunehmend einen höheren Zins bezahlen müssen, mit dem die Bank ihr vermeintlich oder tatsächlich höheres Risiko abdeckt.

5.2.4 Bedeutung der Kreditwürdigkeit

Kreditwürdigkeit ist das eigentliche Kapital moderner Volkswirtschaften. Wenn man wenig Geld besitzt, ist das nicht weiter problematisch, so lange man sich noch Geld leihen

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

kann. Erst wenn diese Möglichkeit versiegt, ist die ökonomische Weiterentwicklung verbaut. Daher sollte man seine Kreditwürdigkeit (Bonität) sehr pfleglich behandeln. Schon eine erst nach mehreren Mahnungen bezahlte Handyrechnung kann das Ende der „weißen Weste“ bedeuten, denn der Handybetreiber meldet solche Vorfälle an die SCHUFA, von wo aus sie jedem künftigen Kreditgeber bekannt werden. Das bedeutet natürlich nicht, jede strittige Rechnung klaglos zu bezahlen. Sie sollten jedoch auf förmlichem Wege dagegen vorgehen (Widerspruch einlegen, Rechtsbeistand einschalten) und nicht einfach die Zahlung unterlassen. So lange eine Rechnung strittig ist, darf sie von Kreditgebern nicht negativ gegen Sie verwendet werden, eine Zahlungsverweigerung ohne Einspruch und Begründung jedoch immer.

5.2.5 Umgang mit der SCHUFA

Es empfiehlt sich auch grundsätzlich, einmal eine Selbstauskunft bei der zuständigen SCHUFA einzuholen, um zu erfahren, welche Daten dort gespeichert sind. Auch Irrtümer lassen sich so ausräumen, bevor ein Kreditantrag daran scheitern kann. Die SCHUFA muss die Daten offen legen und nimmt eine geringe Gebühr dafür.

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

Finanzierungen sind nur dann risikoarm und preisgünstig, wenn sie mit den richtigen Kreditinstrumenten realisiert werden. In der Praxis wird jedoch oft zu teuer oder zu riskant finanziert. Das liegt nicht zuletzt auch an der Anbieterseite, da hier nicht automatisch von einem Interesse ausgegangen werden kann, die jeweils optimale Kreditform zu vermitteln. Nur aufgeklärte und mündige Kunden können dies erkennen und entsprechend Einfluss nehmen.

5.3.1 Namensvielfalt

Das Kreditprinzip verbirgt sich hinter sehr unterschiedlichen Produktnamen – vom Dispo bis zur Hypothek und zum Leasing. Die wichtigsten Arten sind

- **Dispositionskredit („Dispo“)**
Häufig räumen Banken ihren Kunden einen „Kreditrahmen“ auf dem Girokonto ein (z.B. das Dreifache des Nettoeinkommens), über den man jederzeit „disponieren“ (= verfügen) kann. Die Bank erhebt relativ hohe Zinsen, sobald er genutzt wird.
- **Ratenkredit**
Privatdarlehen bei einer Bank mit festem Zinssatz und gleich bleibenden Raten.
- **Ratenkauf**
Sie bezahlen eine gekaufte Ware in Raten, die einen Preisaufschlag enthalten.
- **Rahmenkredit**
Häufig als Vario-, Scheck- oder Idealkredit bezeichnete, flexible Sonderform des Ratenkredits, der ihnen auf „Abruf“ zur Verfügung steht. Er ist u.a. durch einen variablen Zins und Tilgung mit Mindestraten gekennzeichnet.

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

- **Kreditkarte**

In Deutschland eher ein Zahlungsmittel. Sie kaufen etwas und die Kreditkartengesellschaft oder die Bank rechnet (je nach Kartentyp) nur einmal im Monat mit Ihnen ab. Das ist wie ein zinsfreies Darlehen bis zum nächsten Abrechnungsdatum. Für die Karte wird aber im Allgemeinen eine Jahresgebühr berechnet (die mitunter bei einem festgelegten Mindestumsatz erlassen wird).

- **Leasing**

Eine Mischung aus Miete und Kredit (z.B. für Auto oder Fernseher): Man zahlt meist einen Anfangsbetrag und danach eine monatliche Summe für die Abnutzung eines Gebrauchsgegenstands. Als Kredit gilt die Konstruktion, wenn Sie zum Vertragsende den Gegenstand zum Restwert ganz erwerben können.

- **Grundschuld und Hypothek**

Hier lässt sich der Kreditgeber ein „Pfand“ festschreiben für den Fall, dass der Kredit nicht zurückgezahlt wird. So werden die meisten Baufinanzierungen gemacht – kann der Kreditnehmer nicht mehr zahlen, darf die Bank die Versteigerung der Immobilie veranlassen.

- **Darlehen von Privatpersonen**

Auch mit Freunden und Verwandten können Sie einen Kreditvertrag schließen.

- **Arbeitgeberdarlehen**

Manche Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern günstige Kredite für bestimmte Zwecke an (z.B. Wohneigentumsfinanzierung).

5.3.2 Zweckdienlichkeit

Jede Kreditform eignet sich für bestimmte Zwecke. Eine falsche Nutzung ist meist teuer und riskant. Beispielsweise sollte ein dauerhaft genutzter Dispositionskredit entweder ausgeglichen oder in einen günstigeren Ratenkredit umgeschichtet werden. Das muss auch nicht unbedingt bei der gleichen Bank erfolgen.

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

Stärker noch als im Anlagebereich kommt das mangelhafte finanzmathematische Grundverständnis vieler Verbraucher beim Thema Kredit zum Vorschein. Weit verbreitet ist zum Beispiel der Irrtum, dass eine niedrige Monatsrate einen günstigen Kredit bedeutet. Welche Auswirkungen Laufzeit und Nebenkosten auf die effektiven Gesamtkosten des Kredits haben, ist weithin unbekannt. Auch die gesetzlich vorgeschriebene Angabe des Effektivzinses hilft nur beschränkt, weil wichtige Kostenbestandteile dort nicht immer eingerechnet werden. Dies betrifft etwa die kostentreibende Restschuldversicherung, ohne die der Kredit von vielen Banken gar nicht vergeben wird.

5.4.1 Passende Laufzeit

Grundsätzlich sollte das Darlehen nicht länger laufen als das damit bezahlte Gut genutzt wird. Andernfalls ist die Finanzierung sehr wahrscheinlich zu teuer oder zu riskant.

5.4.2 Hürden beim Kreditvergleich

Recht einfach vergleichbar sind grundsätzlich nur Darlehen mit gleicher Monatsrate und gleicher Laufzeit.

5.4.3 Hauptinstrument Effektivzins

Das Hauptinstrument zur Bewertung eines Kreditangebots ist der Effektivzins, weil er unterschiedliche Konstellationen vergleichbar macht. Zu berücksichtigen sind darüber hinaus Nebenkosten (beispielsweise für Restschuldversicherungen oder Wertermittlungen von Gebäuden). Bei bestimmten Bausparkonstrukten fallen solche Faktoren so stark ins Gewicht, dass die Zinsangaben als irreführend kritisiert werden.

5.4.4 Entscheidungsfaktor Nebenbedingungen

Mindestens so entscheidend wie die Kosten eines Darlehens sind die Nebenbedingungen des Vertrages. Werden Bürgschaften von Haushaltsmitgliedern oder sonstigen Dritten verlangt? Sichert sich die Bank durch eine Lohnabtretungsklausel ab? Gesteht sie Ihnen Sondertilgungsmöglichkeiten zu? Versucht sie, Ihnen neben dem Darlehen gleich weitere Produkte zu vermitteln? Was ist im Vertrag für den Fall von Zahlungsschwierigkeiten vorgesehen?

5.4.5 Scheinargument Monatsrate

Eine niedrige Monatsrate sagt nichts darüber aus, ob ein Kredit günstig ist. Tilgungssatz, Zins, Nebenkosten (z.B. für Vertragsabschluss und -abwicklung) sowie die Laufzeit bestimmen die Monatsrate. Nur wenn man alle Raten zusammenzählt, sieht man die Auswirkungen: Dann ist ein und derselbe Kredit viel teurer, wenn er mit einer niedrigen Rate lange läuft, als wenn er mit hoher Rate schnell getilgt wird.

5.4.6 Faustregel Gesamtkosten

Je kürzer die Kreditlaufzeit, desto weniger kostet der Kredit insgesamt.

5.4.7 Faustregel Angebotsbewertung

Verzichtet die Bank auf eine Restschuldversicherung oder akzeptiert sie zumindest eine bereits bestehende Todesfallabsicherung als Sicherheit, deutet dies auf ein gutes Angebot hin – falls auch der Zins akzeptabel ist.

5.4.8 Zinsbindung

In Deutschland werden – zum Beispiel bei Baufinanzierungen – meist feste Zinsen für eine bestimmte Laufzeit vereinbart (z.B. 10 Jahre), danach wird neu verhandelt. Vorteil für den Kreditnehmer: stabile Raten über die volle Laufzeit. Nachteil: Fallen im Verlauf die Marktzinsen, nützt dies dem Kreditnehmer nur, wenn er den Vertrag kündigt. Die Bank darf ihm aber eine „Vorfalligkeitsentschädigung“ berechnen, wenn die Kündigung in den ersten 10 Jahren der Laufzeit erfolgt. In diesem Fall lohnt eine Umschuldung nur,

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

falls der Vertrag nicht mehr lange läuft. Bei einer Zinsbindung von mehr als 10 Jahren hat der Kreditnehmer ein gesetzliches Sonderkündigungsrecht nach 10 Jahren.

5.4.9 Zentralfaktor Sondertilgung

Versuchen Sie immer, Sondertilgungsmöglichkeiten zu vereinbaren. So können Sie flexibel reagieren, wenn Sie einmal Geld übrig haben. Das gilt insbesondere auch für Baufinanzierungen.

5.4.10 Grundregel Kreditvermittlung

Nehmen Sie grundsätzlich keine Kreditangebote aus der Zeitung an („Bargeld sofort, keine Bonitätsprüfung!“). Kreditvermittler sind sehr teuer und häufig unseriös.

5.4.11 Finanzierung contra Rabatt

Bei günstigen Auto- oder Möbelfinanzierungen gilt: Hier ist der Rabatt bei Barzahlung die direkte Konkurrenz zum Kredit. Wenn Sie in der Lage sind, den Betrag für die geplante Anschaffung auch bar aufzubringen, sollten Sie also nach einem Barzahlungsrabatt fragen. Lassen Sie sich dann ausrechnen, was günstiger ist.

5.4.12 Bewertung endfällige Tilgungen

Darlehen mit „endfälliger Tilgung“ (verbreitet bei Baufinanzierungen) enthalten ein Risiko. Hier wird nämlich während der Laufzeit nicht getilgt, sondern parallel in ein Sparprodukt eingezahlt (meist eine Lebensversicherung), dessen Auszahlung am Ende den Kredit auf einen Schlag zurückzahlen soll. Diese Spekulation geht nicht immer auf.

5.4.13 Förderkredite

Wer eine Immobilie finanzieren will, sollte zuallererst die günstigen Förderkredite der KfW Bankengruppe oder regionaler/kommunaler Fördereinrichtungen prüfen. Sie sind jedoch an Einkommenshöchstgrenzen gebunden.

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

Nirgendwo ist es so wichtig wie beim Thema Kredit, Schieflagen und Fehlentwicklungen frühzeitig wahrzunehmen und gegenzusteuern. Bei Kreditthemen neigen viele jedoch dazu, besonders lange „wegzuschauen“, bis die Probleme sich nicht mehr ignorieren lassen, aber auch nicht mehr leicht zu lösen sind. Häufig erschwert ein gestörtes Vertrauensverhältnis zur Bank die Situation zusätzlich: Man verschweigt Probleme gegenüber der Bank oder diese kündigt „vorsorglich“ alle Kredite und löst damit den Zusammenbruch erst aus. Auf diese Weise maximieren Kunde wie Bank gemeinsam den finanziellen Schaden für alle Beteiligten.

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

5.5.1 Symptome für Handlungsbedarf

Wer laufende Kredite hat, sollte sehr genau auf Veränderungen im eigenen Lebensverlauf achten. Einkommensrückgänge, zum Beispiel durch eine neue Arbeitsstelle oder eine Babypause, können schnell zu unangenehmer Geldverknappung führen, weil Kreditraten in jedem Fall bezahlt werden müssen. Wird die finanzielle Situation eng, sollte man frühzeitig mit dem Kreditgeber sprechen und nach Lösungen suchen. Möglicherweise ist das auch schon ein geeigneter Zeitpunkt, eine professionelle Beratungseinrichtung einzuschalten, um die Ursachen der Entwicklung herausfinden und rechtzeitig gegensteuern zu können.

5.5.2 Kosteneffekt von Tilgungsaussetzungen

Jede Tilgungsaussetzung bedeutet, dass man insgesamt mehr Zinsen zahlen muss, weil der Kredit dann erst später abbezahlt ist. Je schneller ein Kredit getilgt wird, desto billiger wird er. Tilgungsaussetzungen in der Krise sind also kein Geschenk.

5.5.3 Tipps für Umschuldungen

In schwierigen finanziellen Situationen kann man mit der Bank über eine Umschuldung verhandeln, die meist auf eine verringerte Monatsrate hinausläuft. Für die Bank ist jede Umschuldung jedoch ein neues Geschäft mit Ihnen. Achten Sie darauf, dass daraus kein Karussell wird: Mit jeder Umschuldung türmen Sie neue Kosten auf, selbst wenn die Monatsrate sinkt. Bitten Sie die Bank bei Zahlungsschwierigkeiten immer zunächst um eine „Tilgungsaussetzung“. Dann zahlen Sie bis auf weiteres nur die Zinsen für Ihr Darlehen und nehmen die Tilgung wieder auf, wenn es Ihnen finanziell besser geht.

5.5.4 Schuldnerberatung

Zögern Sie nicht, in Krisensituationen die professionelle Hilfe einer Schuldnerberatungsstelle in Anspruch zu nehmen. Das ist nicht ehrenrührig und die Fachleute dort wissen meist, was in Ihrer Situation zu tun ist. Die Chancen, dass dies hilft, sind umso größer, je eher Sie den Schritt tun.

5.5.5 Verbraucherinsolvenz

Seit einigen Jahren können Sie auch in Deutschland als Privatperson Insolvenz anmelden. Ein genau geregeltes Verfahren bietet Ihnen dann die Chance, nach 6-7 Jahren alle verbleibenden Schulden erlassen zu bekommen und einen wirtschaftlichen Neuanfang machen zu können.

5. Geld leihen

5.1 Wann ist eine Kreditaufnahme sinnvoll?

5.2 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

5.3 Welche Kreditform für welchen Zweck?

5.4 Wie bewerte ich für mich ein Kreditangebot?

5.5 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

Ausblick

Was muss als nächstes geschehen?

Die Festlegung, was man heute wissen und können muss, um seine persönlichen Finanzen im Griff zu haben, ist eine wesentliche Voraussetzung zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung. Der vorliegende „Kanon der finanziellen Allgemeinbildung“ stellt hierzu eine inhaltliche Plattform bereit. Er ist jedoch nicht als endgültige und unabänderliche Sammlung des finanziellen Grundwissens zu verstehen. Er soll vielmehr den Vertretern der Fachöffentlichkeit als Diskussionsgrundlage dienen und ist offen für Anpassungen und Ergänzungen.

Doch das allein genügt nicht. Es muss auch die didaktische Frage thematisiert werden, auf welche Weise finanzielles Grundwissen und finanzielle Grundfertigkeiten erworben und vermittelt werden können. Und schließlich die Frage, wo, wann und durch wen dies vermittelt werden kann bzw. soll. Denn die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung kann nicht durch eine einzelne Institution wie die Schule geleistet werden. Der Bildungssektor muss zwar ein wichtiger Träger entsprechender Bildungsmaßnahmen werden, doch benötigt er wirkungsvolle Unterstützung durch eine Vielzahl weiterer Akteure. Hierzu gehören die Anbieter von Finanzdienstleistungen ebenso wie Medien, Beratungsinstitutionen und die öffentliche Hand. Für jeden dieser potenziellen Träger sind bereits im Memorandum des Commerzbank Ideenlabors spezifische Ansatzpunkte identifiziert worden, wo und wie sie zur Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung beitragen können.¹

Der Meinungs austausch über die Anforderungen an die Vermittlungskanäle und -methoden wird denn auch – neben der Diskussion über Kanon-Inhalte – im Zentrum eines Symposiums des Commerzbank Ideenlabors stehen, das im September 2004 in Berlin stattfinden wird.

¹ Vgl. Commerzbank Ideenlabor (Hg.):
Kanon der finanziellen Allgemeinbildung
– Ein Memorandum.
Frankfurt, Oktober 2003, Kapitel 5.

Das Commerzbank Ideenlabor

Das Commerzbank Ideenlabor dient unabhängigen Experten aus Wissenschaft, Gesellschaft und Wirtschaft als Plattform, das Thema „finanzielle Allgemeinbildung“ aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren. Ziel ist es, Lösungsansätze und Handlungsanweisungen zum Management der persönlichen Finanzen zu erarbeiten.

Die Experten des Ideenlabors sind:

- Martin Blessing, Mitglied des Vorstands der Commerzbank AG und zuständig für das Geschäft mit dem Privaten Kunden
- Dr. Christine Bortenlänger, Geschäftsführerin der Börse München und Vorstand der Bayerische Börse AG
- Privatdozent Dr. Volker Brettschneider, Institut für Ökonomische Bildung, Universität Oldenburg
- Dominique Döttling, Mittelständische Unternehmerin und Vizepräsidentin des Weltverbands der Wirtschaftsunioren
- Prof. Dr. Hariolf Grupp, Leiter des Instituts für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsforschung der Universität Karlsruhe (TH) und stellvertretender Leiter des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung, Karlsruhe
- Prof. Dr. Dr. h. c. Stefan Hradil, Institut für Soziologie der Universität Mainz

Notizen

