

7 MÖGLICHKEITEN
wie Sie mit Finanzthemen Ihr Leben

ERFOLGREICH SABOTIEREN



- 1** Übertriebenes Sicherheitsbedürfnis
- 2** Gesunder Menschenverstand = „Off“
- 3** Belastung durch Luxus
- 4** Eigenheim um jeden Preis
- 5** Überdosis an Altersvorsorge
- 6** Vernachlässigung des wichtigsten Vermögenswerts
- 7** Das Murmeltier lässt grüßen



ACHIM GLASER
IHR UNABHÄNGIGER FINANZEXPERTE



7 MÖGLICHKEITEN

wie Sie mit Finanzthemen Ihr Leben

ERFOLGREICH SABOTIEREN

Finanzthemen haben das Potenzial Ihnen das Leben so richtig schön schwer zu machen.

Treu nach dem Motto „man muss nicht jeden Fehler selbst machen“, möchte ich Ihnen einige praxiserprobte Möglichkeiten aufzeigen, wie Menschen mit Finanzthemen ihr Leben erfolgreich sabotiert haben. Wenn Sie den folgenden 7 „**Knieschuss-Möglichkeiten**“ aus dem Weg gehen, dann haben Sie in Ihrem (Finanz-)leben viel gewonnen.

Viel Freude und neue Erkenntnisse beim Lesen!

Ihr Achim Glaser



PS: Den vorliegenden Negativbeispielen aus dem Weg zu gehen ist ein Schritt in die richtige Richtung, aber es geht noch mehr. Ein finanziell reifer Mensch erhält aus seinen Finanzthemen Unterstützung bei seinem richtigen Leben und kann seine Möglichkeiten voll ausschöpfen. Ein Quell der Ruhe und Unterstützung – eine schöne Vorstellung, nicht wahr?

Auch Sie können sich das notwendige Wissen aneignen und finanzielle Reife erlangen. Wie? Das besprechen wir gerne bei einem unverbindlichen Erstgespräch.

1. KNIESCHUSS:

„ÜBERTRIEBENES SICHERHEITSBEDÜRFNIS“

Risiko und Unsicherheit klingt schon nach Bedrohung. Da fühlt es sich gleich besser an, wenn wir etwas für unsere Sicherheit machen oder Risiken aus dem Weg gehen. Dieses Denkmuster lässt sich leicht übertreiben und führt dann zu folgenden Auswüchsen:

- Viel Geld auf Giro und Tagesgeld ansammeln
- Jede Menge Versicherungen abschließen, am besten inkl. dem Plus/Komfort-Paket, natürlich ohne jegliche Selbstbeteiligung
- Verträge mit hohen Garantien und lebenslangen Rentenzahlungen bevorzugen
- Nichts riskieren, lieber der Spatz in der Hand als die Taube auf dem Dach

Klingt für Sie nach einem vernünftigen Plan?

Aber:

Andere übernehmen Risiken nur für Sie, wenn sie dafür bezahlt werden. Jeder Risikoschutz kostet Sie bares Geld. Garantiert heißt leider auch viel zu oft, dass „garantiert nicht mehr“ rauskommt.

Der Knieschuss:

Das übertriebene Sicherheitsbedürfnis hat seinen Preis, d.h. es führt dazu, dass bei gleichem Einsatz hinten weniger rauskommt oder umgekehrt, damit hinten gleich viel raus kommt müssen Sie heute mehr reinstecken. Es führt also dazu, dass Sie unnötigerweise auf Dinge verzichten **müssen**.



2. KNIESCHUSS:

„GESUNDER MENSCHEN- VERSTAND = OFF“

Im Finanzbereich sind die Dinge oft genug unübersichtlich. Anstatt die Anstrengung auf sich zu nehmen, um den Nebel zu lüften, wird leider der gesunde Menschenverstand auf Standby gesetzt oder komplett ausgeschaltet. Dann passieren skurrile Dinge:

- A** Menschen investieren in Dinge, die Ihnen „8% garantiert und ohne Risiko“ versprechen. Das ist Wunschdenken! Risiko und Rendite sind untrennbar miteinander verbunden. Zwei Seiten ein und derselben Medaille.
- B** Menschen schließen Verträge ab, die demjenigen der Ihnen dieses Finanzprodukt verkauft hat, mehrere Tausend Euro einbringt (trauriges Highlight: eine angehende Zahnärztin, die für Ihre „Beratung“ Abschlusskosten i.H.v. mehr als 50.000 € bezahlt hat).

Hier gibt es zwei Arten von Standby:

- Wir interessieren uns gar nicht für den Anreiz des Gegenübers.
- Wir sehen zwar die Kosten Schwarz auf Weiß, aber wir hoffen, dass das der Preis für ein sensationelles Produkt ist.

Unfug! Das sind einfach Vertriebskosten. Der Produktverkäufer wird belohnt, dafür dass er das Produkt erfolgreich verkauft hat. **Und jetzt überlegen Sie selbst, ist eine hohe Vertriebsprovision ein Hinweis auf ein Top Produkt für den Verbraucher oder notwendig, um eher unsinnige Dinge zu vertreiben?**

- C** Menschen schließen Verträge ab, die alles auf einmal lösen: Sicherheit, Flexibilität, Rendite, Risikoschutz, usw. Kann es das wirklich geben? Stellen Sie sich vor Sie stehen beim Autoverkäufer und bekommen zu hören: „Dieses Auto ist groß, mit vielen Sitzplätzen, hoher Beschleunigung und Spitzengeschwindigkeit, geländegängig, spritsparend und umweltschonend, leicht zum Einparken in der Stadt, ...“ Nie im Leben würde das jemand glauben bzw. das Auto, dass dann rauskommt ist zu nichts mehr zu gebrauchen.

Der Knieschuss:

Diese Produkte sind richtige Steine, die Sie nach unten ziehen und Sie am Fortkommen hindern.

3. KNIESCHUSS:

„BELASTUNG DURCH LUXUS“

Ausbildung oder Studium ist abgeschlossen. Endlich eigenes Geld verdienen. Nicht mehr auf jeden Euro schauen müssen. Die ersten Beförderungen oder die Meisterausbildung. Wow, dass man einmal so viel verdienen würde. Das schöne Auto, auch mal Skifahren, schöne und moderne Kleidung, etwas Wellness für die Seele, die Kids zum Auslandsstudium und so viel mehr.

Unsere Konsummöglichkeiten wachsen exponentiell und manchmal ziehen Menschen Ihren Lebensstandard bis zum Machbaren hoch – und zwar egal wie hoch das Einkommen ist. Das ist bestimmt schön, sich diese ganzen Dinge leisten zu können.

Der Knieschuss:

Wenn der Großteil des Einkommens ausgegeben wird, dann verlangsamt sich der Vermögensaufbau massiv. Gegen Ende vom Erwerbsleben wird zunehmend klar, dass die Rentenansprüche nur einen kleinen Teil des Lebensstandards finanzieren werden.

Früher die Arbeitsbelastung zu reduzieren, kommt gar nicht in Frage. Man ist gezwungen das hohe Einkommen und den damit verbundenen Zeiteinsatz sowie die damit einhergehende Verantwortung weiter **machen zu müssen**.

Die Vorstellung in der Ruhephase den lieb gewonnen Lebensstandard wieder einschränken zu müssen, wird zunehmend zur Belastung. Und dann kommen noch gesundheitliche Beschwerden oder Restrukturierungen bei Ihrem Arbeitgeber dazu.



4. KNIESCHUSS:

„EIGENHEIM UM JEDEN PREIS“

„Schaffe, schaffe, Häuslebaue“ oder „Einen Baum gepflanzt, ein Kind gezeugt und ein Haus gebaut“. Der Traum vom Eigenheim gehört in Deutschland quasi per Definition zu einem erfüllten Leben dazu.

Die Rahmenbedingungen sind herausfordernd:

Steigende Immobilienpreise, steigende Zinsen, höhere Anforderungen der Banken. Es werden alle Hebel in Bewegung gesetzt, um diesen Traum zu realisieren, das kann zu folgender Konstellation führen:

- Jeder Euro wird als Eigenkapital eingebracht, vielleicht in der Familie noch etwas dazu geborgt.
- Das Darlehen so hoch, dass die Bank gerade noch mitmacht, vielleicht müssen die Eltern noch mit unterschreiben.
- Ordentlich Eigenleistung reinnehmen, damit die Kalkulation aufgeht.
- Die monatliche Belastung wird ausgereizt.
- Die Zinsbindung möglichst kurz, damit der Zins geringer wird.
- Asketisches Verhalten, um noch etwas Sondertilgung stemmen zu können.

Spüren Sie, wie sich beim Lesen und der Vorstellung dieser Situation schon ordentlich Druck und Unbehagen aufbaut?

Der Knieschuss:

Jede ungeplante Entwicklung wirft Sie aus der Bahn (z.B. Kostensteigerung in der Bauphase, einer wird länger krank und die Eigenleistung kann nicht erbracht werden). Plus, Sie sind nicht mehr frei in Ihren Entscheidungen. Ein lukratives Jobangebot wird ausgeschlagen aus Angst vor der 6-monatigen Probezeit. Die Elternzeit wird verkürzt, damit möglichst schnell das volle Gehalt wieder da ist. Die Familienplanung wird aus Budgetgründen verschoben oder in Frage gestellt. Kein Geld für Urlaub oder Unterstützung im Haushalt und die eigene Gesundheit leidet zunehmend unter den Mehrfachbelastungen. Trotz aller Anstrengungen und Entbehrungen rollt eine riesige Restschuld-Welle auf Sie zu und wenn sich die Zinsen nur ein kleines bisschen verschlechtern, entstehen neue Löcher, die gestopft werden müssen. Jede Sanierung und Reparatur müssen wieder irgendwie gestemmt werden. Und dann? Nehmen wir an, dass Sie das trotz alledem geschafft haben. Mit letzter Kraft wird die letzte Rate überwiesen und mit Renteneintritt besitzen Sie ein schuldenfreies Eigenheim – Sie stoßen mit einem Glas Sekt darauf an. Ihr Vermögen besteht jetzt aus einem großen und illiquiden Vermögenswert und Ihren Lebensstandard richten Sie nach Ihren Rentenansprüchen aus. **Von Jahr zu Jahr bleibt aber immer weniger übrig, weil die Kosten schneller steigen als die Renten. Eine Frage kommt immer öfters und lauter: „Wie lange können/wollen wir das Haus halten?“**

5. KNIESCHUSS:

„ÜBERDOSIS AN ALTERSVORSORGE“

Sie haben richtig gelesen. **Zu viel (!)** Altersvorsorge betreiben. Von allen Seiten wird Ihnen doch eingebläut, dass es ein Problem ist, wenn Sie zu wenig für Ihre Altersvorsorge machen. Also, je mehr desto besser und los geht's:

- Die Großeltern/Eltern schließen einen Bausparer oder eine Rentenversicherung ab und schenken uns die Verträge mit 18. Natürlich führen wir diese Verträge weiter.
- Das erste Gehalt und noch kein Riester? Auf keinen Fall die Zulagen dem Staat schenken und schnell einen abschließen.
- Der Arbeitgeber bietet auch etwas an, den Zusatzbaustein unbedingt mitnehmen, damit können Sie Steuern sparen.
- Der monatliche Sparplan in das eigene Depot darf nicht fehlen. ETFs sollen Wunder wirken, also her damit.
- Um sich die Miete im Alter zu sparen, hilft nur etwas Eigenes. Schulden sind aber schlecht und daher so schnell und so viel wie möglich tilgen.
- Für die Kinder muss auch was gemacht sein, lieber schon früh anfangen, bevor es zu spät ist.
- Ein paar private Renten-/Lebensversicherungen dürfen in dem Bild nicht fehlen.

Der Knieschuss:

Das „Knieschuss-Potenzial“ kommt daher, dass Menschen dem grundlegende Prinzip der Altersvorsorge gar keine Beachtung schenken. Altersvorsorge bedeutet, dass wir heute auf etwas verzichten, damit wir später davon etwas haben. Wenn wir es heute übertreiben, dann wird der Verzicht heute immer größer und der Nutzen im Alter immer kleiner.

Konkrete Beispiele sind:

- Elternzeit wird nicht genommen, um alle Verträge weiter besparen zu können
- Urlaub wird nicht gemacht, um Sondertilgungen leisten zu können
- Jobwechsel wird ausgeschlagen, da das Risiko der Probezeit zu viel Angst macht
- Ein Sabbatical oder eine Arbeitszeitreduktion wird nicht in Betracht gezogen
- Unterstützung im Haushalt ist nicht drin
- Und viele, viele mehr

6. KNIESCHUSS:

„VERNACHLÄSSIGUNG DES WICHTIGSTEN VERMÖGENSWERTS“

Im vorherigen Knieschuss wurde eine Sache sehr deutlich: Altersvorsorge wird gleichgesetzt mit dem Abschluss von Finanzprodukten. Wir investieren in Rentenverträge, Immobilien und Depots. Wir wollen Vermögen aufbauen, arbeiten viel und gehen oft genug an die Grenze und manchmal darüber hinaus. Unsere Familie sieht uns viel zu selten und unsere gesamte Energie wird für die Generierung von finanziellen Mitteln eingesetzt.

Der Knieschuss:

Unser wichtigster Vermögenswert ist kein Finanzprodukt, sondern unser eigenes Humankapital, darunter fallen die folgenden Dinge:

- Unsere Fähigkeit Geld zu verdienen
- Unser Wissen
- Unsere Gesundheit
- Unsere Beziehungen zu anderen Menschen



Wenn wir diesem Vermögenswert Schaden zufügen, dann schädigen wir unsere finanzielle Situation. Haben Sie bisher die folgenden Dinge als „Altersvorsorge“ oder „Vermögensaufbau“ gesehen?

- Regelmäßig Sport treiben und gesund ernähren
- Stabile Beziehungen pflegen bzw. belastende Beziehungen verändern
- Erlebnisse mit der Familie schaffen
- Erholung
- Eine Haushaltshilfe anstellen
- Und viele, viele mehr.

7. KNIESCHUSS:

„DAS MURMELTIER LÄSST GRÜSSEN“

Sie haben so was von keine Lust auf Finanzthemen?

Sie freuen sich, wenn jemand proaktiv auf Sie zukommt und Sie wollen dieser Person vertrauen?

Alles was Sie hören klingt gut: hohe Sicherheit, Chance auf Rendite, Flexibilität, Steuerersparnis.
Ahh, endlich jemand, der Ihnen die Last von den Schultern nehmen kann.

Dann, nach ein paar Jahren, doch erste Zweifel. Besser noch mal jemand anderes fragen. Die haben ein nettes Büro und machen einen seriösen Eindruck. Alle Verträge werden auf den Prüfstand gestellt und alles geht besser. Die alten Verträge werden gestoppt und direkt neue, bessere abgeschlossen.

Puhh, jetzt aber endlich das Richtige gemacht und Ruhe bei dem Thema. Im Sportverein lernen Sie einen Finanzberater kennen und wollen von ihm einmal hören, wie Sie das bisher gemacht haben.

Und täglich grüßt das Murmeltier.

Der Knieschuss:

Das Verhalten von oben führt dazu, dass Sie immer wieder hohe Abschlussgebühren bezahlen.
Zwei Schritte zurück und dann wieder etwas nach vorne. Wieder zwei Schritte zurück und wieder etwas nach vorne.

Wenn Sie das oft genug und lange genug betreiben, dann stellen Sie irgendwann fest, dass Sie unfassbare Summen an Kosten produziert haben und fleißig Ihre finanzielle Situation sabotiert haben.





ACHIM GLASER

IHR UNABHÄNGIGER FINANZEXPERTE



Achim Glaser
Ihr unabhängiger Finanzexperte

Klickerterhof 5,
56253 Treis-Karden

www.strategieberater-finanzen.de
kontakt@strategieberater-finanzen.de

01573 - 5156 071

**VEREINBAREN
SIE JETZT IHR
UNVERBINDLICHES
ERSTGESPRÄCH!**