

Monika Schmitt, Saarbrücken: Survival-Kit für die Finanzkrise



Die letzte Wirtschaftskrise hat eine ganze Branche entzaubert: Die ach so erfolgreichen Manager und Investmentbanker, die in der Vergangenheit riesige Gewinne erwirtschaftet hatten, mussten zugeben, dass diese weitgehend auf Spekulation basierten. Deutsche-Bank-Chef Josef Ackermann wurde zum Sinnbild einer Führungsriege, die nur auf kurzfristige Gewinne zielte. Perfiderweise durften die Banker die riesigen Gewinne, die sie erwirtschaftet hatten, behalten, während weltweit die Steuerzahler und -zahlerinnen herangezogen wurden, um die Verluste auszugleichen. Außerdem verloren unzählige Privatanleger und -anlegerinnen Geld in Bankgeschäften, die ihnen als sicher verkauft worden waren.

Josef Ackermann und Co. wurden entlarvt – ganz so wie der Zauberer von Oz in dem gleichnamigen Märchen, der mit viel Show und Getöse die Herrschaft im Märchenland Oz aufrecht erhält. Erst Dorothy und ihren Freunden gelingt es, den Betrüger zu entlarven.



Das Sympathische an dem Kinderbuch von US-Autor Lyman Frank Baum liegt darin, dass die vier Hauptfiguren – neben Dorothy eine Vogelscheuche, ein Blechmann und ein Löwe - auch ohne Zauberkräfte genau die Eigenschaften an sich entdecken, die ihnen vermeintlich am meisten fehlen. So erweist sich die Vogelscheuche als ganz und gar nicht dumm, der Blechmann findet sein Herz und der Löwe erfährt, dass er gar nicht feige ist. Und Dorothy ist ganz und gar nicht hilflos, sondern entwickelt Eigeninitiative und „Problemlösekompetenz“.



ft können diese Eigenschaften helfen, hinter die kommende Stürme sicherer zu überstehen. Vorragt ist zunächst Mut. Nach wie vor scheuen viele die Geld zurück und geben Verantwortung für ihre rämlich männliche Berater ab. Der vermeintlich behalten begegnet. In Gesprächen mit sehr gut

ausgebildeten Frauen kommt immer noch zutage, dass gerade in Gelddingen große Wissenslücken bestehen. Das deckt sich mit größeren Untersuchungen, die einer erschreckend großen Anzahl von Männern und Frauen „Analphabetentum“ in Wirtschaftsfragen bescheinigen. Frauen schneiden dort generell jedoch noch schlechter ab.

Kluges Geldmanagement umfasst idealer Weise mehrere Bereiche, die sich gegenseitig durchdringen. Gefühle zum Thema Geld sind häufig zwiespältig, liegen (fast) allen unseren Entscheidungen zu Grunde und werden doch oft nicht ernst genug genommen. Meist stehen sie zudem in heftigem Widerstreit mit unserer Realität, in der Geld einen weit höheren Stellenwert hat, als wir uns gern eingestehen wollen. Ganz am Anfang einer systematischen Beschäftigung mit unseren Finanzen steht daher eine Analyse unserer gegenwärtigen Situation ebenso wie ein Entwurf unserer materiellen Zukunft. Die Entscheidung, mit welchen Mitteln wir uns finanziell absichern wollen, setzt das entsprechende Wissen in Gelddingen voraus.

Um dieses Wissen überhaupt zu erlangen, brauchen Frauen den Mut, eigene Entscheidungen zu treffen, fremde Vorschläge anzuzweifeln (zum Beispiel von Beratern) und auch den Mut, auch mal Fehler zu machen. Die Kunst liegt gar nicht darin, immer das Richtige zu tun (das können auch die sogenannten Profis nicht), sondern möglichst selten das Falsche zu tun. Wenn Berater im Spiel sind, kann eine Checkliste helfen, die Qualität der Beratung zu prüfen:

- ∞ Wurde die persönliche Situation abgefragt?
- ∞ Wurden langfristige/mittelfristige Ziele abgefragt?
- ∞ Sind die gesamten Kosten transparent?
- ∞ Wer verdient wie viel an dem Abschluss?

- ∞ Außerdem sollten nicht nur die optimistischen Prognosen errechnet werden, sondern auch Varianten, die nicht vom besten Gelingen ausgehen (Was passiert bei Arbeitslosigkeit, familiären Veränderungen etc.)



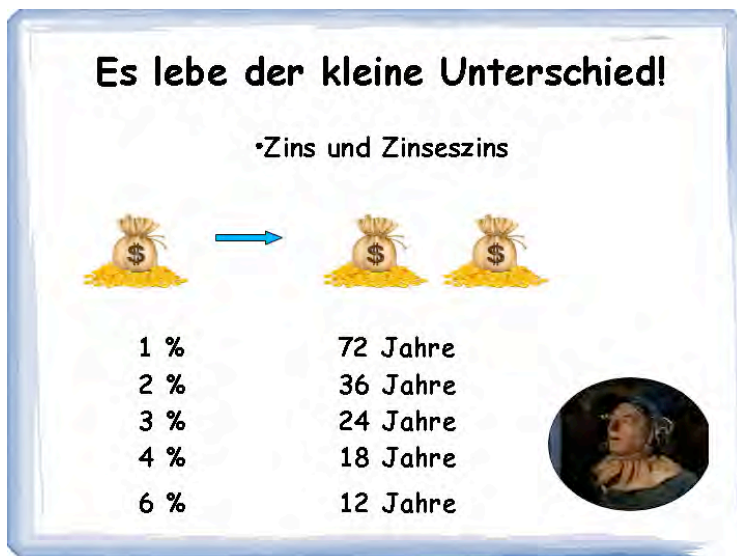
Generell hat es sich als hilfreich erwiesen, das eigene Gefühl (das Herz) mitsprechen zu lassen. Es gibt keinen Grund, sich von Beratern verängstigen, drängen oder generell schlecht behandeln zu lassen. Nicht selten wird gerade Frauen gegenüber die Haltung überheblicher Arroganz eingenommen – das müssen wir nicht dulden. Und dort, wo wir gut beraten werden, sollten wir nicht scheuen, das auch mal den Vorgesetzten der Beratenden als Rückmeldung zu geben. Dort, wo wir etwas nicht verstehen, sind professionelle Berater in der Bringschuld.

Natürlich hilft es sehr, über möglichst viel eigenes Wissen zum Thema Geld zu verfügen. Hier gezielt den Verstand einzusetzen, macht ab und an sogar Spaß, zum Beispiel bei kleinen Zahlenspielerien.

Zahlenspielerien

Um sinnvolle finanzielle Entscheidungen treffen zu können, ist es unerlässlich, ein paar einfache, grundlegende Eigenschaften der Materie „Geld“ zu kennen. Die Schlüsselwörter hierbei lauten: Rendite und Zinseszinsseffekt.

Rendite bezeichnet in der Regel den jährlichen Wertzuwachs einer Geldanlage, wobei die Erträge immer wieder mit angelegt werden. Durch den so genannten Zinseszinsseffekt ist dieser Wert ab dem zweiten Jahr einer Geldanlage größer als der reine Zinssatz



Bei einer Rendite von 1 % braucht das Kapital 72 Jahre, um sich zu verdoppeln. Bei 2 % braucht es 36 Jahre, bei 3 % 24 Jahre usw.

Dabei gilt ein umgekehrte Zusammenhang zwischen Rendite und der notwendigen Zeit: Ein doppelter Zinssatz bewirkt eine Halbierung der Verdopplungszeit, ein 4-facher Zinssatz verkürzt die Zeit auf ein Viertel usf.

Die so genannte Verdopplungszeit lässt sich dabei mit einer Faustformel errechnen: Sie teilen die Zahl 72 durch Ihren Zinssatz und erhalten so die Zeit, die Ihr Kapital braucht, um sich durch den Zinseszinsseffekt zu verdoppeln. Bei 6 Prozent Zinsen braucht Ihr Kapital also $72:6 = 12$ Jahre, um sich zu verdoppeln. Diese Formel funktioniert jedoch nur für Zinssätze bis 15 Prozent.

Zinseszinsseffekt

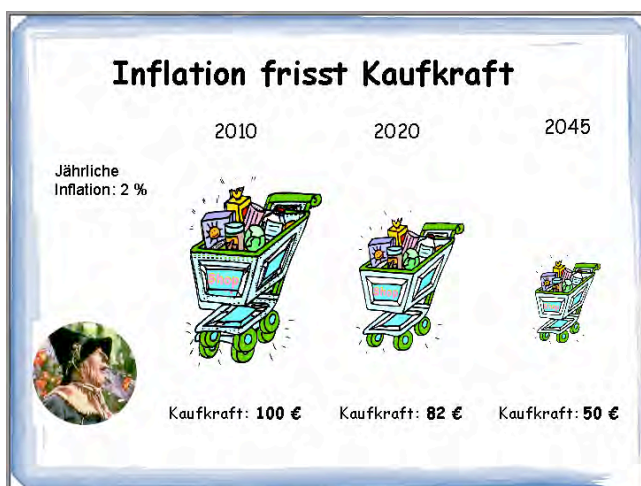
Den eigentlichen „Turbo“ erhält eine Geldanlage durch den so genannten Zinseszinsseffekt. Dieser Effekt entsteht dadurch, dass ab dem zweiten Jahr auch für die bisher erwirtschafteten Zinsen wiederum Zinsen gezahlt werden. Je länger der betrachtete Zeitraum ist, um so größer ist die Wirkung.

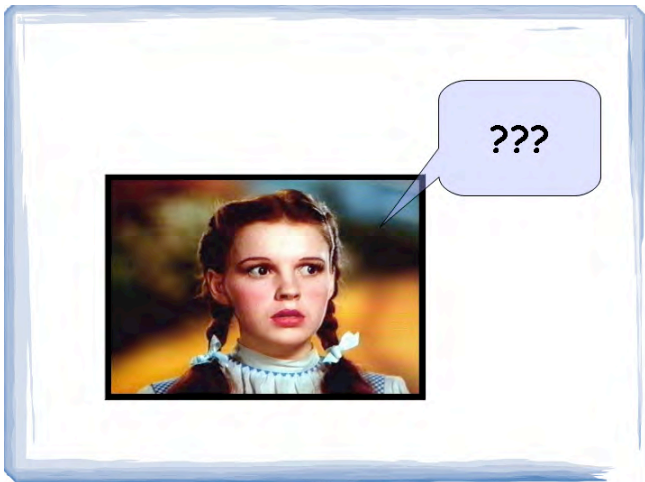
So werden aus 1000 Euro innerhalb von 35 Jahren 2000 Euro, wenn die Rendite jährlich 2 Prozent beträgt. Bei sechs Prozent Rendite hat sich das Kapital jedoch nicht nur verdoppelt, sondern mehr als versiebenfacht: Aus 1000 Euro werden 7700.

Die klein wirkende Differenz zwischen einem und sechs Prozent Zinsen hat also deutliches Gewicht. Daher gilt für Zinssätze: Es lebe der kleine Unterschied!



Doch was sind die 7700 Euro in 35 Jahren noch Wert? Das hängt von der Inflation ab. Der jährliche Kaufkraftverlust bewirkt, dass in einem durchschnittlichen Warenkorb am Ende eines Jahres für das gleiche Geld weniger liegt als zu Anfang. Bei einer durchschnittlichen Inflation von 2 Prozent könnten wir uns für unsere 7700 Euro nur noch halb so viel kaufen wie heute. Hätten wir unsere 1000 Euro nur mit einer Rendite von 2 statt 6 % angelegt, hätten wir nominell zwar 2000 Euro in der Tasche, könnten aber keinen Deut mehr kaufen als zu Anfang unserer Geldanlage. Wären wir gar so verwegengewesen, unser Geld unters Kopfkissen zu legen, hätten wir uns arm gespart: In 35 Jahren wäre unser Geld nur noch die Hälfte wert.





So wie Dorothy erfährt, dass ihre Probleme sich nicht nur durch eine einzige Methode lösen lassen, sondern dass sie die verschiedensten Eigenschaften ihrer Freunde braucht, so sollte auch eine Geldanlagestrategie verschiedene Säulen haben. Eine breite Streuung minimiert das Risiko: Sollte eine Anlage einmal verloren gehen, gibt es noch genügend andere Säulen, auf denen das Finanzgebäude noch stehen kann.

Anlagestrategien

Mehrere Säulen



- . Geldanlagen
Tagesgeld, Sparbriefe, Anleihen etc.
- . Sachanlagen
Aktien, Immobilien, Fonds etc.

Kaskaden

Gestaffelte Beträge
und Laufzeiten

