

# **Inhalt**

|                                                                                                                  |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Inhalt .....</b>                                                                                              | <b>I</b>   |
| <b>Vorwort.....</b>                                                                                              | <b>7</b>   |
| <b>Kapitel 1 – Zeit schlägt fast alles.....</b>                                                                  | <b>13</b>  |
| <b>Kapitel 2 – Die Wahrheit über die gesetzliche Rente .....</b>                                                 | <b>24</b>  |
| <b>Kapitel 3 – Existenzielle Risiken zuerst .....</b>                                                            | <b>47</b>  |
| <b>Kapitel 4 – Liquidität, Konsum und Realität .....</b>                                                         | <b>66</b>  |
| <b>Kapitel 5 – Strategie statt Produktdenken.....</b>                                                            | <b>79</b>  |
| <b>Kapitel 6 – Steuern, Vermögen und<br/>Vermögensübertragung.....</b>                                           | <b>106</b> |
| <b>Kapitel 7 – Geld, Zufriedenheit und Sinn .....</b>                                                            | <b>118</b> |
| <b>Kapitel 8 – Beratung, Verkäufer und Vertrauen .....</b>                                                       | <b>126</b> |
| <b>Kapitel 9 – Immobilien: Traum, Risiko und Realität .....</b>                                                  | <b>138</b> |
| <b>Kapitel 10 – Medien, Internet und die Illusion einfacher<br/>Antworten.....</b>                               | <b>151</b> |
| <b>Kapitel 11 – Kinder, Familie und finanzielle Erziehung ..</b>                                                 | <b>158</b> |
| <b>Kapitel 12 – Pflege, Krankheit und die letzte<br/>Lebensphase .....</b>                                       | <b>166</b> |
| <b>Kapitel 13 – Was ich in über 30 Jahren mit Geld, Menschen<br/>und Finanzentscheidungen gelernt habe .....</b> | <b>178</b> |
| <b>Wovon ich nach über 30 Jahren überzeugt bin .....</b>                                                         | <b>183</b> |
| <b>Praxisanhang.....</b>                                                                                         | <b>190</b> |
| <b>Glossar .....</b>                                                                                             | <b>194</b> |

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| Stichwortverzeichnis..... | 200 |
| Über den Autor .....      | 203 |

# Vorwort

## **Meine Motivation, dieses Buch zu schreiben**

Ich bin 1975 in Worms geboren und aufgewachsen. Von meinen Eltern, denen ich sehr dankbar für alles bin, wurde ich glücklicherweise als Kind nicht mit destruktiven Glaubenssätzen über Geld konfrontiert. Geld war meist ausreichend da. Manchmal auch nicht und wenn größere Anschaffungen nötig waren, haben wir eben auf Urlaub verzichtet. Der Bedeutung von Geld war ich mir schon sehr früh bewusst.

Noch in der Schulzeit habe ich mich für Aktien interessiert. Ich habe lokal beim Planspiel Börse gewonnen und das hat mein Interesse weiter bestärkt.

Nach dem Abitur 1994 musste ich zum Zivildienst, von 6:50 bis 14:00 Uhr. Ich hatte also viel Zeit und wenig Geld. Und weil mein Vater zwei Jahre zuvor in die Finanzbranche wechselte, nutzte ich die viele freie Zeit, um mich beim AWD (heute Swiss Life Select) zum „Wirtschaftsberater“ ausbilden zu lassen. Die ersten Kunden haben mir auch vertraut, so dass ich meine Karriere in diesem Unternehmen gestartet habe. Parallel dazu habe ich in den ersten Jahren noch Mathematik studiert, irgendwann aber damit aufgehört. Mathematische Fragestellungen interessieren mich heute noch, also rechnen kann ich.

Sehr früh wurde mir die Verantwortung in diesem Beruf bewusst: Sei es bei Versicherungen oder Kapitalanlagen, der Kunde überträgt mir die Verantwortung, dass diese

Versicherung im Schadensfall zahlt und die Kapitalanlage das Geld mehr. Diese Verantwortung war mir immer wichtiger als die Provision, die – im Strukturvertrieb systembedingt – ohnehin auf unteren Karrierestufen eher minimal ist.

Beim AWD endete meine Karriere 2013 in der Führungsposition „Teammanager“ und Büroleiter in Mannheim. Viele meiner damaligen Kollegen wechselten mit mir damals zu EFC, einem kleinen Finanzberatungsunternehmen, ebenfalls in Mannheim. Über die Gründe zu wechseln möchte ich wenig sagen, weil man sein (altes) Nest nicht beschmutzen sollte. Fakt war aber, dass es bei EFC viel mehr Möglichkeiten bei der Ausgestaltung der Beratung gab (Produktvielfalt und keine Einschränkungen).

Elf Jahre später war für mich der Zeitpunkt gekommen, den nächsten Schritt zu gehen. Gemeinsam mit langjährigen Weggefährten gründete ich die **Synergie Finanz Partner GmbH ([www.sfp.gmbh](http://www.sfp.gmbh))**. Damit haben wir ein neues Kapitel aufgeschlagen: den Weg in eine wirklich eigenständige Beratungsgesellschaft, in der wir unsere Überzeugungen ohne Kompromisse leben können. Der Name ist dabei bewusst gewählt. Er steht für die Idee, Kompetenzen zu bündeln, voneinander zu profitieren und ein Unternehmen zu schaffen, in dem Partnerschaft nicht nur ein Wort, sondern gelebter Alltag ist.

Ein weiterer wichtiger Baustein ist die **Deutsche Finanz-Akademie**, deren Vorstandsvorsitzender ich bin. Mit ihr möchten wir nicht nur die fachliche Weiterbildung unserer

Berater sicherstellen, sondern auch langfristig qualifizierte Finanzberater ausbilden und unser Wissen an die nächste Generation weitergeben. Denn gute Beratung lebt davon, dass Erfahrung geteilt wird – und dass Qualität dauerhaft wächst.

Und weil ich immer nur mit einer Person (oder zwei) reden kann, habe ich mich hingesetzt und dieses Buch geschrieben, denn das – so ist meine Hoffnung – können ja viele gleichzeitig lesen.

\* \* \*

### **Was dieses Buch in meinen Augen ist**

Dieses Buch ist kein Ratgeber im klassischen Sinne.

Es gibt keine geheimen Tipps, die Sie über Nacht reich machen.

Es gibt keine Empfehlungen für bestimmte Produkte.

Und es gibt keine politischen Ansichten darüber, wie unser Sozialsystem besser werden könnte, wenngleich ich Ideen dazu hätte.

Ich bin auch kein Wirtschaftswissenschaftler, der theoretische Ansichten über das Finanzsystem zum Besten gibt.

Was es gibt:

Beobachtungen aus über dreißig Jahren Beratungspraxis.

## *Vorwort*

Ehrliche Einschätzungen zu Mechaniken, die viele Menschen erst dann verstehen, wenn es zu spät ist.

Und Geschichten – aus echten Gesprächen, echten Situationen, echten Fehlern.

\* \* \*

Ich habe in meiner Laufbahn Menschen in sehr unterschiedlichen Lebenssituationen begleitet:

Junge Berufseinsteiger, die nicht wussten, wo sie anfangen sollten.

Familien mit Kindern, die zwischen Absicherung und Konsum abwägten.

Unternehmer, die viel verdienten und wenig behielten.

Menschen kurz vor dem Ruhestand, die plötzlich merkten, dass wichtige Entscheidungen aufgeschoben worden waren.

Und ältere Menschen, die Fehler nicht mehr korrigieren konnten.

Was mich in all diesen Gesprächen immer wieder überrascht hat:

Die meisten Probleme haben nicht mit fehlendem Wissen begonnen.

Sondern mit aufgeschobenen Entscheidungen, unterschätzten Risiken und dem festen Glauben, dass morgen noch Zeit genug ist.

Geld verzeiht vieles.

Aber nicht alles.

\* \* \*

**Für wen dieses Buch geschrieben wurde:**

Für jeden, der zwischen dem ersten Gehalt und dem letzten Lebenstag bessere Entscheidungen treffen möchte.

Das Buch richtet sich nicht ausschließlich an Menschen mit großem Kapital.

Und auch nicht ausschließlich an Menschen mit Finanzproblemen.

Es richtet sich an Menschen, die verstehen möchten, wie finanzielle Entscheidungen wirklich funktionieren.

\* \* \*

**Was dieses Buch nicht ist:**

Es ist keine Handlungsanweisung.

Es ist keine Aufforderung, sofort zu kaufen, zu verkaufen oder zu kündigen.

Es ist auch keine Kritik an bestimmten Institutionen oder Personen.

Es ist der Versuch, Zusammenhänge so klar wie möglich zu erklären.

## *Vorwort*

Damit Sie sich selbst – oder im Gespräch mit einem guten Berater – die richtigen Fragen stellen können.

*Ihr Mathias Englert*

# **Kapitel 1 – Zeit schlägt fast alles**

*„Viele Menschen unterschätzen die  
Bedeutung der Zeit.“*

Wenn ich Menschen frage, warum sie sich noch nicht mit ihrer Altersvorsorge, ihrem Vermögensaufbau oder ihren Finanzen beschäftigt haben, höre ich häufig ähnliche Antworten:

„Dafür habe ich später noch Zeit.“

„Ich fange nächstes Jahr an.“

„Erst müssen die Kinder größer werden.“

„Erst muss das Haus abbezahlt sein.“

Die Gründe unterscheiden sich.

Das Ergebnis ist meist dasselbe:

Viele Menschen unterschätzen die Bedeutung der Zeit.

Dabei ist Zeit häufig der wichtigste Faktor überhaupt.

Nicht:

- die perfekte Geldanlage,
- die beste Versicherung,
- der günstigste *Fonds*
- oder die nächste Börsenprognose.

Sondern Zeit.

\* \* \*

## **Die Seerosen im Teich**

Stellen Sie sich einen Teich vor.

Auf diesem Teich wächst eine Seerose.

Jeden Tag verdoppelt sich die Anzahl der Blätter.

Am ersten Tag gibt es ein Blatt.

Am zweiten Tag zwei.

Am dritten Tag vier.

Am vierten Tag acht.

Und so weiter.

Nach 30 Tagen ist der gesamte Teich bedeckt.

Frage:

An welchem Tag war der Teich zur Hälfte bedeckt?

Die meisten Menschen schätzen:

- Tag 15,
- Tag 20
- oder Tag 25.

Die richtige Antwort lautet:

Tag 29.

Denn am nächsten Tag verdoppelt sich die Fläche erneut.

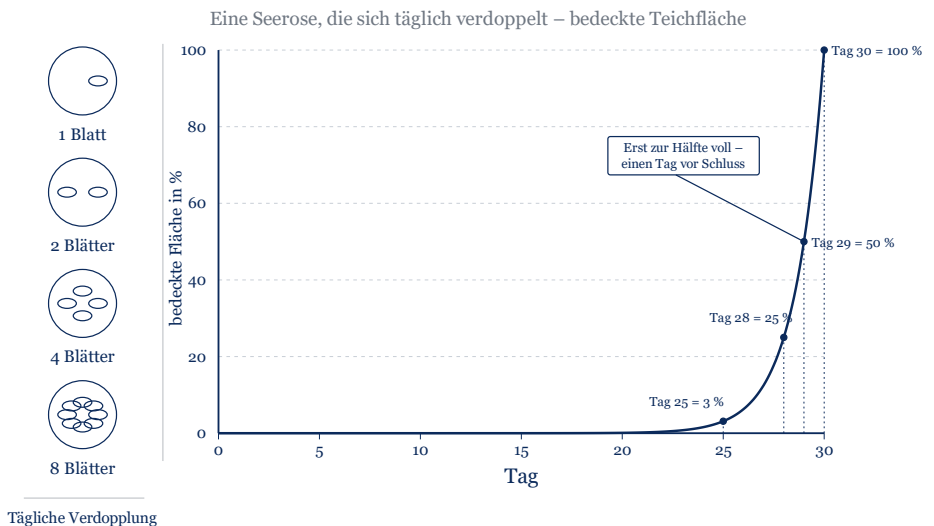
Diese Geschichte zeigt eindrucksvoll, wie exponentielles Wachstum funktioniert.

Aber unser Gehirn denkt linear, es kann sich exponentielles Wachstum nicht vorstellen.

Und genau deshalb wird der Zinseszinsseffekt von so vielen Menschen unterschätzt.

Die entscheidenden Veränderungen finden häufig erst am Ende statt.

## Erst am Ende ist der Teich voll



\* \* \*

## Der Zinseszins

Albert Einstein soll den *Zinseszins* einmal als achttes Weltwunder bezeichnet haben.

Ob er das tatsächlich gesagt hat, weiß ich nicht.

Der Gedanke dahinter bleibt trotzdem richtig.

Der Zinseszinsseffekt bedeutet vereinfacht:

Nicht nur das ursprünglich investierte Geld arbeitet, sondern auch die bereits erzielten Erträge.

Mit der Zeit entsteht dadurch ein Effekt, der viele Menschen überrascht.

Nicht nach einem Jahr.

Nicht nach fünf Jahren.

Sondern nach Jahrzehnten.

Genau deshalb ist Zeit häufig wichtiger als die Suche nach dem letzten Prozentpunkt *Rendite*.

Wer früh beginnt, hat einen Vorteil, den später kaum noch jemand aufholen kann.

Ein einfaches Beispiel macht das deutlich.

Wer mit 25 Jahren beginnt und monatlich 150 Euro bei durchschnittlich 6 Prozent anlegt, verfügt mit 65 über rund 300.000 Euro – bei insgesamt nur 72.000 Euro eingezahltem Kapital.

Wer dasselbe erst mit 40 beginnt, kommt am Ende auf rund 104.000 Euro.

Fast der gesamte Unterschied entsteht nicht durch höhere Einzahlungen, sondern durch die zusätzlichen Jahre, in denen der *Zinseszins* arbeiten konnte.

Wie gewaltig dieser Effekt über sehr lange Zeiträume wird, zeigt ein Gedankenspiel.

Hätte Josef für Jesus im Jahr 1 bei der „Volksbank von Nazareth“ einen einzigen Cent zu nur 2 Prozent Zinsen

angelegt, läge das Guthaben heute bei einer kaum vorstellbaren Summe: rund 2.602.242.813.770.862,90 Euro.

Das ist eine Zahl mit sechzehn Stellen vor dem Komma – und sie übersteigt das gesamte heute weltweit existierende Geld um ein Vielfaches.

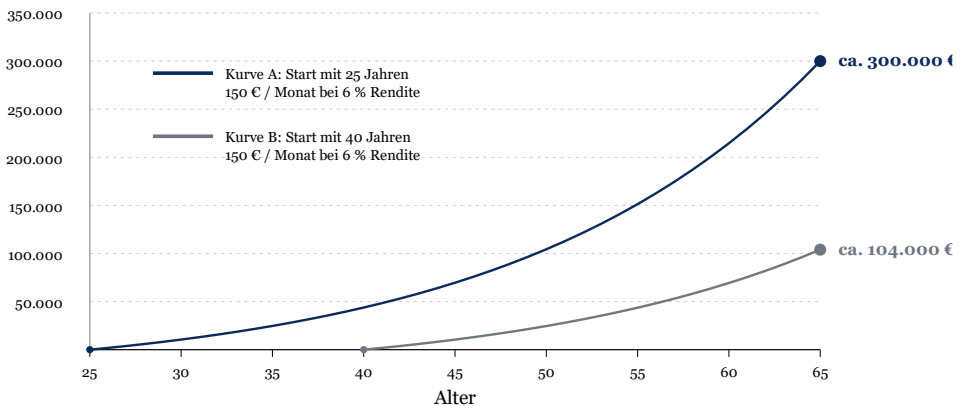
Natürlich ist das nur ein Gedankenspiel; über zweitausend Jahre hätte keine Bank, keine Währung und kein Staat durchgehend Bestand gehabt.

Aber genau darin liegt die Lehre: Es ist nicht der eine Cent, der beeindruckt. Es ist die Zeit.

## Wer früh beginnt, gewinnt Zeit

Vermögen in €

Vermögensverlauf bei 6 % Rendite und 150 € monatlicher Sparrate



\* \* \*

Wer ein Gefühl dafür bekommen möchte, wie schnell Kapital wächst, kann sich eine einfache Faustformel merken: die 72er-Regel. Man teilt die Zahl 72 durch den Zinssatz – und erhält ungefähr die Zahl der Jahre, in denen sich das Kapital verdoppelt.

Bei 10 Prozent *Rendite* verdoppelt sich das Vermögen also etwa alle 7,2 Jahre (72 geteilt durch 10).

Die gleiche Formel funktioniert auch in die andere Richtung, nämlich bei der *Inflation*: Bei 3 Prozent Geldentwertung halbiert sich die Kaufkraft in rund 24 Jahren (72 geteilt durch 3).

Das ist nur eine Näherung – aber sie stimmt erstaunlich genau und macht beide Kräfte auf einen Blick begreifbar.

## Die 72er-Regel

### Vermögen verdoppelt sich

bei jährlicher Rendite von ...

| Rendite p. a. |                                                                                     | Zeit bis zur Verdopplung |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| 2 %           |  | 36 Jahre                 |
| 4 %           |  | 18 Jahre                 |
| 6 %           |  | 12 Jahre                 |
| 10 %          |  | 7,2 Jahre                |

### Kaufkraft halbiert sich (Inflation)

bei jährlicher Inflation von ...

| Inflation p. a. |                                                                                     | Zeit bis zur Halbierung |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 1 %             |  | 72 Jahre                |
| 2 %             |  | 36 Jahre                |
| 3 %             |  | 24 Jahre                |
| 4 %             |  | 18 Jahre                |

Faustformel: Verdopplung (Halbierung) des Kapitals:  
Zeit in Jahren  $\approx 72 / \text{Zinssatz (in \%)}$

## **Wohngebäude: worauf es ankommt**

Bei der Wohngebäudeversicherung entscheidet die korrekte Ermittlung der Versicherungssumme über alles. Die Angaben zum Gebäude müssen 100%ig stimmen.

Versichern Sie nicht eine feste Eurosumme, sondern den gleitenden Neuwert – meist über den sogenannten „Wert 1914“. So steigt der Schutz automatisch mit den Baukosten, und eine Unterversicherung ist ausgeschlossen. Eine fixe Summe würde dagegen mit jedem Jahr veralten.

Auch hier gilt: Elementarschäden einschließen und den eben beschriebenen Verzicht auf die Kürzung bei grober Fahrlässigkeit vereinbaren. Achten Sie zusätzlich darauf, dass Leitungswasserschäden auch die Zu- und Ableitungsrohre auf dem Grundstück umfassen – ein Rohrbruch im Erdreich wird sonst schnell teuer. Überspannungsschäden durch Blitz sollten ebenfalls abgedeckt sein.



## **Berufsunfähigkeit ist nicht Erwerbsminderung**

Gerade beim Einkommensschutz werden zwei Begriffe häufig verwechselt.

Die gesetzliche *Erwerbsminderungsrente* greift erst dann, wenn jemand überhaupt kaum noch arbeiten kann – unabhängig vom erlernten Beruf.

Eine private *Berufsunfähigkeitsversicherung* schützt dagegen bereits dann, wenn der bisherige Beruf nur noch zur Hälfte oder weniger ausgeübt werden kann.

Das ist ein gewaltiger Unterschied.

Denn wer als Handwerker, Pflegekraft oder Angestellter seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, gilt deshalb noch lange nicht als erwerbsgemindert.

Und genau in dieser begrifflichen Lücke entstehen die Probleme.

Denn eine Krankheit senkt die laufenden Kosten nicht.

Miete, Finanzierung und Lebenshaltung laufen weiter – nur das Einkommen fällt weg.

Mindestens ebenso wichtig wie die Frage, ob jemand überhaupt eine *Berufsunfähigkeitsversicherung* hat, ist die Frage, wie deren Bedingungen formuliert sind. Denn die Wordings der Versicherungsbedingungen unterscheiden sich von Anbieter zu Anbieter erheblich – und entscheiden im Ernstfall darüber, ob tatsächlich gezahlt wird.

Entscheidend ist etwa, ob ein Versicherer auf die sogenannte abstrakte Verweisung verzichtet, also nicht auf einen anderen, theoretisch noch möglichen Beruf verweisen darf. Wichtig sind außerdem die Regelungen zur rückwirkenden Leistung, zur Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung, die Definition von Pflegebedürftigkeit und die Regelungen bei Beamten und Selbstständigen.

Zwei Verträge mit scheinbar identischer Monatsrente können deshalb völlig unterschiedlich viel wert sein. Genau hier liegt der Unterschied zwischen einem Produkt, das im

Schadenfall hält, und einem, das den Versicherten im entscheidenden Moment im Stich lässt.

### **AUS DER PRAXIS**

Wie wichtig das ist, habe ich bei einem jungen Paar erlebt.

Er hatte bereits Vorerkrankungen, die eine *Berufsunfähigkeitsversicherung* (BU) unmöglich machten.

Sie, Betriebswirtin, hatte zwar eine BU – aber nur mit 500 Euro Monatsrente. Die tatsächliche Lücke war deutlich größer.

Wir haben geprüft, ob eine Aufstockung oder ein komplett neuer Vertrag besser passt, und uns für eine neue BU mit 2.500 Euro Monatsrente bei einem anderen Versicherer entschieden.

Es dauerte nicht lange.

Ich weiß bis heute genau, wo ich unterwegs war, als ihr Anruf kam – ich saß im Auto. „Herr Englert, bei mir wurde Multiple Sklerose (MS) diagnostiziert.“

Inzwischen ist sie berufsunfähig und bezieht zusätzlich zu ihrer privaten *Berufsunfähigkeitsrente* sogar die volle *Erwerbsminderungsrente* (was selten ist).



## **Als ich mit einer Beschwerde gerechnet hatte**

Ein weiteres Praxisbeispiel, wie sinnvoll und wichtige die richtige Absicherung ist:

### **AUS DER PRAXIS**

Eine Kundin hatte sich nach langer Beratung für den Wechsel in die private Krankenversicherung entschieden.

Der Versicherungsbeginn war im September.

Bereits zum folgenden April erhielt sie die erste Beitragsanpassung.

Kurz zuvor hatte ich die Kopie des Schreibens erhalten.

Dann klingelte mein Telefon.

Der Name der Kundin erschien im Display.

Mein erster Gedanke war:

„Ach nein. Jetzt gibt es vermutlich eine lange Diskussion über die Beitragserhöhung.“

Doch das Gespräch verlief völlig anders.

Die Kundin sagte:

„Herr Englert, ich wollte mich bedanken, dass Sie mir die private Krankenversicherung so

ausführlich erklärt haben und wir das damals umgesetzt haben.“

Dann erzählte sie mir, was passiert war.

Nach einem Sturz beim Skifahren wurde bei ihr trotz unauffälliger Röntgenaufnahmen ein CT durchgeführt.

Dabei wurde ein Oberschenkelhalsbruch mit Hüftkopfnekrose festgestellt.

Auf den vorherigen Röntgenaufnahmen war nichts zu erkennen gewesen.

Am Ende sagte sie einen Satz, den ich bis heute nicht vergessen habe:

„Ohne diese Untersuchung, die die GKV nicht gezahlt hätte, säße ich heute vermutlich im Rollstuhl.“

Ob das tatsächlich so gekommen wäre, kann niemand mit Sicherheit sagen.

Aber eines wurde mir durch dieses Gespräch erneut bewusst:

Viele Entscheidungen werden beim Abschluss danach bewertet, was sie kosten. Ihr eigentlicher Wert zeigt sich oft erst viel später.

Und häufig dann, wenn niemand damit gerechnet hat.

Gute Entscheidungen erkennt man häufig erst rückblickend.



### **Kerngedanken dieses Kapitels**

- Nicht jedes Risiko ist gleich gefährlich.
- Menschen verdrängen existenzielle Risiken besonders gerne.
- Krankheit reduziert Ausgaben nicht.
- Einkommen kann dagegen plötzlich wegfallen.
- *Erwerbsminderungsrente* und *Berufsunfähigkeit* sind nicht dasselbe.
- Auch eine Trennung ist ein finanzielles Risiko, das viele unterschätzen.
- Risiken müssen priorisiert werden.
- Kleine Risiken sind oft sichtbar. Existenzielle Risiken oft verdrängt.
- Bewusst getragene Risiken sind etwas anderes als verdrängte Risiken.

Und vielleicht der wichtigste Satz dieses Kapitels:

**Gar keine Absicherung ist oft weniger gefährlich, als zu glauben, man sei abgesichert, obwohl entscheidende Lücken bestehen.**