

Über Geld spricht man nicht...

Welchen Draht haben Sie zum Geld? Tragen Sie es am liebsten mit sich herum oder auf die Bank? Sparen Sie, was geht? Oder wissen Sie genau, wie viel Sie mit 65 brauchen werden? Welche Rolle spielt Geld in Ihrem Leben? Eine wichtige – aha... Und können Sie das einmal etwas genauer erläutern? Das fällt Ihnen schwer, nicht wahr? Warum fällt es Ihnen leichter, über Ihre Familie zu sprechen? Oder über Ihren Beruf? Kann es sein, dass Sie zu Geld ein weniger reflektiertes Verhältnis haben?

Wir Menschen gehen jeden Tag mit Geld um, müssten also Finanz-Experten sein. Stimmt das?

Es gibt meines Erachtens weitverbreitet sehr verwaschene, unreflektierte Vorstellungen über den Umgang mit Geld; man macht es eben einfach. Jeden Monat kommt das Geld automatisch. Wie viel da kommt, haben Arbeitgeber und Gewerkschaften für uns ausgehandelt. Vereinzelt fokussiert sich der Blick auf etwas Spezielles: Beispiel Haus- oder Autokauf. Doch zumeist fehlt der Blick aufs Ganze – auf Beruf, Familie und Finanzen. Viele Menschen kümmern sich sehr um ihren Beruf oder die Familie, aber um ihre Finanzen – im Sinne einer Ressource – kümmern sie sich, so erlebe ich das, eher weniger.

Wie erklären Sie sich das?

Das liegt sicher an unserer Geschichte, die unsere Kultur mitgeprägt hat, und unserer Erziehung. Die meisten Menschen haben vor 60 Jahren im Krieg und der anschließenden Währungsreform viel verloren. Sie haben, das ist so ein stehender Begriff, mit Null angefangen. Doch dafür, wie es dann weiter gehen soll, dafür gibt es bei uns keine Rezepte – außer dem Eigenheim. Und dieser Wunsch speist sich meist aus anderen Motiven als dem des strategischen Vermögensaufbaus. Man will seine eigenen vier Wände haben. Doch aus finanziellen Gründen ist es für viele völlig unsinnig, ein eigenes Haus zu besitzen. Es ist ein enormes finanzielles Risiko, das man damit eingeht, denn man setzt praktisch alles auf eine Karte. Ein weiteres Konzept ist die Kapitallebensversicherung. Oft fährt man zu allem Überfluss auch noch beide Schienen gleichzeitig.

Und warum ist das schlecht?

Wie oft wird es plötzlich eng mit dem Häuschen, vielleicht wegen Arbeitslosigkeit oder wegen anderer unvorhersehbarer Ereignisse oder weil die Ausbildung der Kinder so teuer ist. Dann will man das Häuschen retten und löst die Kapitallebensversicherung vorzeitig auf. Man macht damit erstens satte Verluste und zweitens konzentriert man das

Risiko. Mit einem weltweit gestreuten Engagement in Aktien, also einer diversifizierten Strategie, kann das kleine Häuschen des Deutschen als Geldanlage einfach nicht mithalten. Und statt der Kapitallebensversicherung als Altersvorsorge gibt es auch deutlich intelligentere Alternativen.

Geht man in anderen Ländern anders mit Geld um?

Ja. Es gibt einen klaren Zusammenhang zwischen dem Umgang mit Risiko und dem Umgang mit Geld. Wenn ich in Seminaren die Teilnehmer zum Begriff Risiko assoziieren lasse, bekomme ich zu 90 Prozent negative Meldungen. Wir Deutschen sind als Kultur höchst risikoscheu. Wir wollen hohe Rendite bei Null Risiko – Vollkasko. Das ist in den USA, in England, aber auch schon in Österreich anders. Dort assoziiert man Risiko viel stärker mit Chance und ist mutiger. Diesen Mut, den bräuchten wir aber heute so dringend, wo es doch verstärkt darum geht, sich selbst um seine Altersversorgung zu kümmern. Was machen wir statt dessen? Wir entwickeln Produkte, die so unglaublich kompliziert sind, dass sie niemand versteht...

...Riester-Rente...

...weder der Bankberater noch der Versicherungsvertreter noch der potenzielle Kunde. Also floppt das Ding. Warum involviert man in die Produktentwicklung nicht Psychologen? Dann würden die Produkte auch stärker akzeptiert und es käme endlich Bewegung in die Sache.

*Dipl.-Psych. Monika Müller,
Master Certified Coach (ICF),
FCM Finanz Coaching,
Wiesbaden
Finanz.coaching@monika-
mueller.de*



Heißt das umgekehrt auch, dass Finanzberater das tatsächliche Beratungspotenzial noch zu wenig ausschöpfen?

Ein Berater muss mit mir vor einem Kauf nicht nur die Risikostruktur meines Invests besprechen. Er muss mit mir auch ansprechen, wie ich damit umgehen will, wenn der Fall X, nämlich das Risiko, eintritt. Und er muss auch in der Lage sein, dann in der kritischen Situation, wenn ich emotional völlig aufgelöst bin, mit mir zusammen an den Punkt zurück zu gehen, an dem ich noch nicht emotional an meine Entscheidung gebunden war. Er muss es dabei schaffen, neutral zu bleiben. Wenn er statt dessen Angst hat und die heute im Verlust stehende Empfehlung von damals als Beratungsfehler sieht, manövriert er sich in dasselbe emotionale Boot wie ich als Kunde. Ich spüre dann natürlich seine Unsicherheit – das ist eine Falle für uns beide. Der Berater als Profi muss erst selber aus diesem emotionalen Zustand heraus kommen, um mich als Kunden souverän beraten zu können. Hier sehe ich einen Bedarf in der Beratung beziehungsweise einen Bedarf für neue Formen der Beratung.

Mit welchen Anliegen kommen die Profis aus dem Finanzgeschäft zu Ihnen?

Händler von Banken oder Sparkassen kommen beispielsweise mit der Fragestellung, wie kann ich mein Handelssystem, das ich mir zurecht gelegt habe, auch tatsächlich umsetzen? Wie schaffe ich es, in den Markt einzusteigen, sobald mein System mir das sagt, statt zu zögern und dann den günstigen Zeitpunkt zu verpassen? Was passiert da, was sind das für emotionale Schranken?

Die Kunden müssen lernen, sich zu neutralisieren, sich beispielsweise an frühere Engagements nicht gebunden zu fühlen. Sie müssen lernen, ihre eigenen Entscheidungsmuster zu analysieren und Alternativen zu entwickeln, in denen Verstand, Gefühl und Intuition austariert sind. Wissen allein reicht nicht, um klug und weise im Umgang mit Geld zu werden. Wir müssen auch emotional kompetenter werden.

Und wie wird man das?

Es gibt inzwischen Studien, die belegen, erfahrene und erfolgreiche Händler haben nicht weniger Emotionen als Anfänger. Aber sie haben gelernt, schneller aus den Hyper-Arousal-Zuständen wieder auf die Base-Line zurück zu kommen. Es geht nur zu 20 Prozent um Fakten, es geht zu 80 Prozent um die Emotionen, die darüber entscheiden, ob man erfolgreich handelt!

Ihr Rat heißt also: Ganz entspannt im Hier und Jetzt?

Ich nenne das entspannte Aufmerksamkeit. Ich habe Day-Tradern in einer Veranstaltung einmal deren Körperhaltung bei der Arbeit gespiegelt. Die meisten merken das selbst gar nicht: Die sitzen, auch in Zeiten, in denen sie nichts zu tun haben, hochkonzentriert vor ihrem Bildschirm. Aufrecht und angespannt, oft noch die Faust geballt oder den Finger an der Maus. Ich frage Sie, fahren Sie so Auto? Nein, eben nicht. Sie lassen Ihr Unbewusstes fahren, hören Musik oder unterhalten sich mit Ihrem Beifahrer. Kommt Ihnen dann plötzlich etwas ins Blickfeld, das gefährlich werden kann, sind Sie hellwach und reagieren mit Bremsen oder Ausweichen. Das muss und kann man lernen.

Es geht also um mehr als um reines Stressmanagement?

Natürlich ist es, angepasst an die Arbeit, sinnvoll, Stress managen zu können. Aber Sie müssen es auch umsetzen können. Ein Day-Trader, der von zuhause arbeitet, kann zwischendrin meditieren, Yoga oder Chi Qong machen. Im Handelsraum oder in einem Portfoliomanagementteam ist das etwas anderes. Da gibt es Regeln und Etiketten. Sie müssen also lernen, wie Sie sich entspannen können, ohne dass es groß auffällt.

Aber Sie haben schon recht mit Ihrer Frage, es geht auch darum, im größeren Rahmen entspannt aufmerksam zu sein. Die wenigsten haben schon einmal durchgespielt, was mache ich denn in einer Krisensituation? Nehmen wir den 11. September: Die Börse hat auf den Anschlag heftig reagiert. Wer sich auf solche Fälle mental vorbereitet hat, der kann schnell und klar reagieren. Schneller und klarer als die anderen.

Wie helfen Sie Ihren Privat-Klienten? Was sind deren typische Fragen oder Probleme?

Es gibt Leute, die haben lange gearbeitet, vielleicht sogar ein Unternehmen aufgezogen, das dann verkauft, sie möchten jetzt nicht Kreuzworträtsel lösen und werden Day-Trader. Nach einiger Zeit merken sie, dass sie ein Identitätsproblem haben: Ist das eigentlich richtige Arbeit, was ich hier tue? Was denken meine Familie, meine Freunde, meine ehemaligen Kollegen, was ich hier den ganzen Tag mache?

Eine andere Gruppe sind junge Selbstständige, Existenzgründer, Künstler, Architekten, die fachlich in ihrem Beruf sehr gut sind, aber manchmal ein unklares Verhältnis zu Geld haben. Die sind darauf angewiesen, ein gutes Honorar zu verhandeln. Der Existenzgründer ist womöglich Einkäufer, Produzent und Verkäufer in einer Person und muss erst lernen, damit umzugehen.

Und Frauen sind für mich natürlich eine sehr spannende Klientinnengruppe. Die sind eigentlich die Zielgruppe per se. Denn Frauen schufteten viel, verdienen und besitzen aber nur ein Bruchteil dessen, was Männer verdienen und besitzen. Da geht es um Selbstwahrnehmung, um Werte, darum, sich zu trauen. Am Können liegt es nicht.

Wie wird man eigentlich Finanzcoach?

Ich habe lange als Coach, Trainerin und Beraterin gearbeitet und hatte Lust, etwas Neues zu machen. Es kam der Börsen-Hype und überall hörte man, Börse sei reine Psychologie. Da dachte ich mir, das Thema kann man doch noch deutlich tiefergründiger angehen als es die studierten Kauffleute tun. Diese denken immer noch, es reiche, dem Kunden Wissen zu vermitteln. Wissen allein reicht aber nicht. Wir Psychologen können aus dem Wissen eine Kompetenz entwickeln. Weil wir die Wahrnehmung der Leute schulen und ihre Aufmerksamkeit wecken können. Und wir sprechen die Einstellungen der Leute, ihre Motive und Werthaltungen an und reflektieren diese mit ihnen.

Interview: TW