

absolvieren. Was wären wir auch für komische Wesen, wenn wir Leidenschaft für den Mammon empfänden und unter einem gelungenen Leben vor allem die Maximierung des eigenen (Human-)Kapitals verstünden! Jeder weiß natürlich: Mit Geld ist es besser als ohne, in erschreckend vielen Hinsichten, direkt wie indirekt. Eine liebevolle Beziehung zum Zahlungsmittel mit ausgewogener Distanz und Nähe scheint philosophisch geraten. Kümmerst du dich zu viel um dein Geld, wird dir die Welt eines Tages zur Ware und Investition. Kümmerst du dich zu wenig, fühlt es sich vernachlässigt und läuft davon. Letzteres ist das, was uns häufiger passiert. Wir wollen zum Beispiel die private Altersvorsorge, nach langem Verdrängen, flott hinter uns bringen, schließen in einem einstündigen Gespräch etwas ab, genießen kurz das Gefühl, das Thema erledigt zu haben, und befassen uns nicht mehr damit. Wird schon richtig gewesen sein,

Millionen machen es genauso, der Staat unterstützt es, und woher soll man es auch besser wissen? Niemand hat uns je etwas substantziell Nützliches über Vermögensbildung beigebracht. Deshalb stehen wir vor einem scheinbar undurchdringlichen, mythenumrankten Geflecht, schämen uns für unsere Unwissenheit und Hilflosigkeit, kommen uns etwas dumm vor und gleichen das mit ignorantem Vertrauen aus, um die Verantwortung an den netten „Berater“ abzutreten und uns hinterher einzureden, dass es keine bessere Chance gab, wir wirklich alles verstanden sowie das nötige Wissen hatten und es jetzt eben ist, wie es ist. Und wenn wir die Geldentwertung (Inflation) ignorieren, schaut's eines fernen Tages manchmal sogar wie echte Rendite aus. Übersehen wir dann noch, was im selben Zeitraum problemlos möglich gewesen wäre, erweckt diese Rendite sogar einen ganz ordentlichen Eindruck. Zehn oder zwanzig

Jahre nach Vertragsabschluss ahnen jedoch die Ehrlicheren von uns, dass es arg vertrauensselig war, weitgehend kenntnisfrei einen interessenkongfliktbehafteten Finanzprodukteverkäufer aufzusuchen und dort eine angemessene Beratung zu erwarten, noch dazu kostenlos. Da kann man dem Verkäufer kaum einen Vorwurf machen, sondern der Politik, die bei solch wichtigen, informationsasymmetrischen Gütern nicht besser reguliert. Das sind solche, über die die Verkäuferseite uneinholbar mehr weiß als die Käuferseite und bei denen die großen Probleme sich erst Jahre nach der Vertragsunterzeichnung zeigen, wenn es zu spät ist. Letztlich siegt die Erkenntnis, dass wir Tausende Euro als unnötige Gebühren bezahlt haben und uns noch mehr Geld entgangen ist und entgehen wird, weil wir ein renditeschwaches, überverpacktes, intransparentes, unflexibles und viel zu teures

Produkt kauften, das wir eigentlich eben nicht verstanden haben. Gehe ruhig davon aus: Mit uns als Mittelschichtlern kann niemand aus der Finanzindustrie bei Vermögensbildungsprodukten Geld verdienen, wenn er uns stundenlang kostenlos richtig berät. Die für uns guten, günstigen, transparenten und flexiblen Produkte bietet man uns nicht an und wird man versuchen, uns auszureden, weil sie sich für den von Provisionen lebenden oder aus Angst vor Jobverlust unter Vertriebsdruck stehenden Verkäufer nicht so sehr lohnen wie die schlechten. Unsere Kosten sind seine Einnahmen. Die will er steigern. Je höher die Kosten, desto geringer die Rendite. Bei Finanzprodukten gilt der Grundsatz „Qualität hat ihren Preis“ sehr eindeutig nicht. Es ist fast immer umgekehrt: Je teurer, desto schlechter für dich. Kostenloses Investieren gibt es nicht.

Aber sehr günstiges, das auch aus anderen Gründen stark ist.

Was ich hier sage, gilt ebenso für den kleinen Millionär von nebenan. Er glaubt vielleicht, dass er aufgrund seiner herausgehobenen gesellschaftlichen Stellung eine Sonderbehandlung erfährt und Zugang bekommt zu den echt heißen Sachen. Richtig heiß sind beim so genannten Private Banking aber nur die Kosten, die seine Rendite empfindlich schmälern. Um die Investitionsmöglichkeiten, die ausschließlich ihm als einem sehr wohlhabenden Menschen offen stehen, muss ihn kein Kleinsparer beneiden. Das betrifft vor allem die Beteiligung an nicht-börsengehandelten Unternehmen – so genanntes Private Equity mit der hippen Unterkategorie Venture Capital, also sehr risikoreiche Startups – oder die Anlage in Hedgefonds, die am Wertpapiermarkt