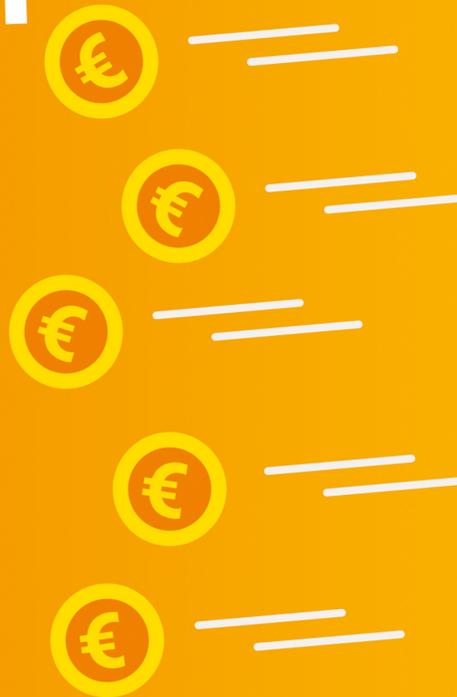


STEFANIE KÜHN | MARKUS KÜHN

# IHR START IN DIE FINANZIELLE FREIHEIT

manager magazin  
**Bestseller-  
Autoren**



Wie Ihnen mit  
dem richtigen MINDSET  
der finanzielle  
Durchbruch gelingt

**GABAL**



Stefanie Kühn | Markus Kühn

# Ihr Start in die finanzielle Freiheit

Wie Ihnen mit dem richtigen Mindset  
der finanzielle Durchbruch gelingt

Externe Links wurden bis zum Zeitpunkt der Drucklegung des Buches geprüft. Auf etwaige Änderungen zu einem späteren Zeitpunkt hat der Verlag keinen Einfluss. Eine Haftung des Verlages ist daher ausgeschlossen.

#### Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-96740-098-4

Lektorat: Anja Hilgarth, Herzogenaurach

Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen | [www.martinzech.de](http://www.martinzech.de)

Titelbild: Maxim Stepanov/shutterstock

Autorenfotos: Karin Weber Fotografie

Satz und Layout: Lohse Design, Heppenheim | [www.lohse-design.de](http://www.lohse-design.de)

© 2021 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Wir drucken in Deutschland.

[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)

[www.gabal-magazin.de](http://www.gabal-magazin.de)

[www.facebook.com/Gabalbuecher](https://www.facebook.com/Gabalbuecher)

[www.twitter.com/gabalbuecher](https://www.twitter.com/gabalbuecher)

[www.instagram.com/gabalbuecher](https://www.instagram.com/gabalbuecher)



PEFC zertifiziert  
Dieses Produkt stammt aus nachhaltig  
bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten  
Quellen.

[www.pefc.de](http://www.pefc.de)

# Inhalt

**Bevor wir starten ... 8**

## **1. Was bisher geschah – ein Rückblick in Ihre finanzielle Zukunft 9**

Machen Sie sich nichts vor 9

Die Vergangenheit kommt durch die Hintertür 12

Fünf Säulen für Ihr Leben 13

Wie sieht Ihre Geld- und Vermögens-Säule aus?

Ein Leitfaden für Ihre Rückschau 20

**AUF DEN PUNKT:** Ihr Rückblick 30

## **2. »Aber bei uns hieß es immer ...« – Prägungen und Glaubenssätzen auf der Spur 31**

Prägungen bestimmen auch unseren Umgang mit Geld 31

Setzen Sie sich mit Ihren Prägungen auseinander 34

Negative Prägungen und Glaubenssätze auflösen 44

**AUF DEN PUNKT:** Ihre Prägungen 48

## **3. Reich, unabhängig, frei? – Finden Sie heraus, was Sie eigentlich wollen 49**

Genug Geld statt möglichst viel Geld 50

Ihre ganz persönliche Wunschliste 53

So werden Wünsche zu Zielen 55

Werden Sie konkret 60

Ihr Fahrplan in die finanzielle Unabhängigkeit 61

**AUF DEN PUNKT:** Ihre richtigen Ziele 66

## **4. Prüfen Sie Ihre Ziele und übernehmen Sie die Verantwortung 67**

Die Rente mal aus der Nähe betrachtet 67

Der Zielfahrplan im Realitätscheck 73

Jetzt übernehmen Sie die Verantwortung 79

**AUF DEN PUNKT:** Ihre finanzielle Verantwortung:

»Ich bin schon drin« 82

## 5. Der Blick in Ordner und Online-Postfächer – Inventur für Ihr Geld 85

So gehen Sie mit Ihrer Finanzpost um 85

Ein Ordnungssystem für Ihre Finanzen 87

Tauchen Sie tiefer in Ihre Anlagen ein 96

Ihre Vermögensbilanz: Wie viel Geld haben Sie? 99

Die Stunde der Wahrheit – werten Sie Ihre Bilanz aus 103

**AUF DEN PUNKT:** Ihre Finanzübersicht 107

## 6. Wege zu mehr Geld – so optimieren Sie Ihre Einnahmen 108

Optimieren Sie Ihr Erwerbseinkommen 108

Einfache Möglichkeiten zur Einkommensoptimierung 113

Lassen Sie sich keine Vorteile entgehen 116

Die gewinnbringende Organisation Ihrer Geldanlagen 117

Vertrauen Sie sich 119

**AUF DEN PUNKT:** die Optimierung Ihres Einkommens 121

## 7. Hart oder lehrreich? – Mehr Geld durch Verzicht 122

Sie müssen wissen, was Sie ausgeben 122

Identifizieren Sie Ihr Sparpotenzial 125

**AUF DEN PUNKT:** Ihre Ausgaben 137

## 8. Einfach oder schwierig? – Mehr Geld durch Erbe und Schenkung 138

Die Herausforderungen bei geschenktem oder geerbtem Geld 139

Klare Absprachen helfen allen Seiten 149

**AUF DEN PUNKT:** Ihr Erbe: fünf goldene Regeln 154

## 9. Ihr persönliches Sicherheitskonzept – Absicherung mit Augenmaß 156

Schauen Sie Ihren Risiken ins Auge 157

Existenzvernichtende Risiken absichern 160

Existenzbedrohende Risiken abwägen 165

Existenzneutrale oder harmlose Risiken vernachlässigen 172

**AUF DEN PUNKT:** Ihre »Wer zahlt, wenn ...«-Fragen 175

## 10. Alles rund um die Risiken der Geldanlage 176

Risiken bei der Geldanlage gehören dazu 177

Lernen Sie Chancen und Risiken Ihrer Anlagen kennen 178

Schätzen Sie Ihre Risikamentalität richtig ein 182

Teilen Sie Ihr Vermögen entsprechend Ihrer Risikobereitschaft auf 184

Die Stunde der Wahrheit – das Risiko schlägt zu 186

Machen Sie die Aktienrisiken beherrschbar 188

**AUF DEN PUNKT:** Ihre Risikamentalität 191

## 11. Einfach oder gar nicht – Ihre Anlagestrategie 192

Jetzt laufen alle Fäden zusammen! 193

Liquidität 194

Festverzinsliche Anlagen 196

Aktienbasierte Anlagen 198

Immobilien 204

Beteiligungen und Crowdfunding 205

Rohstoffe 206

Lebens- und Rentenversicherungen 207

**AUF DEN PUNKT:** Ihre Anlagestrategie 209

## 12. Auf zum Testlauf Ihrer Strategie – mit der Szenariotechnik 210

Das kann die Szenariotechnik 210

Fünf Faktoren bestimmen Ihr Szenario 212

Und nun: Szenarioplanung ganz konkret 223

**AUF DEN PUNKT:** Ihr Szenario 226

## 13. Immer alles unter Kontrolle – Updates und regelmäßige Anpassungen 227

Blieben Sie am Ball – und zwar mit System 229

Regelmäßige Checks samt nötiger Anpassungen 230

Das jährliche Update 233

**AUF DEN PUNKT:** Ihr Ziel in Sicht! 237

**Bonusmaterial ... 237**

**Und zum Schluss ... 238**

**Danke ... 239**

**Die Autoren 240**

# Bevor wir starten ...

... möchten wir ein paar persönliche Worte an Sie, liebe Leserinnen und Leser, richten. Dieses Buch ist für Sie geschrieben – für Sie, die Sie sich einer Fülle von Geldanlage-Angeboten gegenübersehen. Die eine Renteninformation erhalten, die so enttäuschend aussieht. Denen Geld Angst macht oder die Pläne haben, aber nicht wissen, wie Sie sie erfüllen können. Denen der Plan fehlt, die Strategie. Die sich von Beratern verkauft fühlen. Für Sie alle.

Das Buch ist aus unserer Beratungspraxis entstanden. Aus über 1.500 Einzelgesprächen in Finanzfragen, Erbrechtsangelegenheiten und Mentalcoachings. Wir haben alle Berufsgruppen gesehen, alle Altersklassen, alle Familienkonstellationen. Alle Beispiele aus dem Buch sind stark verfremdet, aber im Kern wahr – und wir haben noch viel mehr davon.

In vielen unserer anderen Bücher geht es »nur« um die Sache – wie funktionieren Fonds und ETF, was ist eine Festgeldtreppe, wie strukturiere ich ein Portfolio. Das ist nicht etwa schlecht, ganz im Gegenteil, das ist sehr wichtig und nützlich. Dieses Buch hat jedoch einen anderen Fokus – es geht um die Entwicklung einer ganz höchstpersönlichen Anlagestrategie, nämlich der Ihrigen. Es geht darum, warum Sie wie mit Geld umgehen. Es geht um Ihr Verhältnis zu Geld. Sie werden Werkzeuge aus dem Mentaltraining nutzen, um Ihre Strategie zum Erfolg zu führen. Natürlich erhalten Sie auch Basiswissen zu Geldanlagen und Rentenbausteinen – die benötigt jeder Erwachsene. Am Ende aber steht Ihr persönlicher Zielfahrplan mit den entsprechend geplanten Umsetzungen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen – Vorfreude bei der Planung und Feier-Freude, wenn Sie ein Ziel erreicht haben.

*Ihre Stefanie Kühn und Ihr Markus Kühn*

PS: Wir verzichten in diesem Buch auf die umständliche genderkonforme Schreibweise. Jeder, der uns kennt, weiß, dass wir frei von Vorurteilen sind und sämtliche Lebensformen akzeptieren. Hauptsache, die Person ist glücklich. Der Verzicht ist allein der Lesbarkeit geschuldet. Wir verzichten auch auf das pseudopsychologische »Du«.

# 1 Was bisher geschah – ein Rückblick in Ihre finanzielle Zukunft

Neulich haben wir ein Graffito gelesen: »Die Vergangenheit können wir nicht mehr ändern, uns bleibt aber noch die Zukunft.« Uns gefällt dieser Satz, denn in unserer Beratungspraxis erleben wir immer wieder, wie Menschen mit ihrer Vergangenheit konfrontiert sind, wenn es um ihr Geld geht. Viele bleiben dann in der Vergangenheit stecken. Sätze wie »Das habe ich noch nie gekonnt« oder »Mit meinen Geldanlagen habe ich immer danebengegriffen« lassen schon erahnen, wie sehr die Vergangenheit die Zukunft mitbestimmt. Wenn Sie sich erfolgreich um Ihre Finanzen kümmern möchten, dann ist es Zeit, sich der Vergangenheit zu stellen, das Gute beizubehalten und das Schlechte zu verändern. Und zwar erst recht, wenn man eigentlich seine Zukunft planen will.

## Machen Sie sich nichts vor

Uns begegnen immer wieder Fälle von »Wunschdenken«, wie wir es nennen. So war es auch bei einem Ehepaar, das wir vor einiger Zeit kennenlernten. Nennen wir es die Kunzes. Die beiden haben ein Haus und zwei kleine Kinder. Herr Kunze ist Mitte vierzig und arbeitet als leitender Angestellter im Vertrieb einer bayerischen Firma, die technische Produkte herstellt. Frau Kunze ist gleich alt und hat einen Minijob als Schreibkraft in einem Unternehmen. Den größten Teil ihrer Zeit kümmert sie sich um die beiden Kinder. Infolge der Coronakrise war der Ehemann damals in Kurzarbeit. Sein Job war aber nicht wirklich bedroht. So nutzten sie die Zeit, um sich über ihre Altersvorsorge einige Gedanken zu machen.

Sie kamen gut gelaunt und recht selbstsicher ob ihrer zu erwartenden Renten bei uns an. Wir verlassen uns als Berater jedoch nie auf vage Aussagen, sondern schauen genau hin, welche Anlagen und Rentenansprüche vorhanden sind. Und wie so oft kam heraus, dass die Altersvorsorge, die auf den ersten Blick geregelt schien, in Wirklichkeit einige offene Fragen enthielt. Von wegen gute Absicherung: Je genauer wir nachfragten, desto mehr Ungenauigkeiten, Widersprüche und fehlende Informationen entdeckten wir.

Es begann mit dem Rentenbescheid, den wir uns immer zeigen lassen, wenn Mandanten uns von ihrer Rente erzählen. Die mitgeteilte zu erwartende Rente der beiden ist die von der Deutschen Rentenversicherung großzügig hochgerechnete Rente. Dass die Inflation in den nächsten 25 Jahren auch noch an dem ausgewiesenen Betrag nagen wird und es völlig unklar ist, ob die optimistischen Hochrechnungen zutreffen werden, hatte das Ehepaar ausgeblendet. Diesem Phänomen begegnen wir häufiger.

Die Kunzes erzählten nun, dass sie noch ein weiteres Haus hätten. Das Haus von Frau Kunzes Eltern nämlich, das diese vorausschauend bereits jetzt, zu Lebzeiten, auf die Tochter überschrieben hatten. Eine Hausschenkung ist natürlich meist eine feine Sache! Doch auch ein Haus ist nicht immer das, wofür man es hält. »Wo steht das Haus denn?«, fragten wir vorsichtig nach. Prompt kam die Antwort: im oberfränkischen Landkreis Hof. Das ist zwar wirklich eine nette Gegend, doch leider muss, wer dort Immobilien besitzt, der Tatsache ins Auge blicken, dass die Grundstücks- und Immobilienpreise nicht gerade zu den Spitzenreitern unserer Republik gehören. Dafür, so berichteten die Kunzes, hatten die Eltern das Haus »toll hergerichtet«, hatten »viel selbst gemacht«. Nun wurden wir noch hellhöriger: So schön es auch sein kann, selbst sein Haus auszubauen, der Immobilienmarkt belohnt den individuellen Geschmack der Besitzer leider nur selten. Und das, finanziell gesehen, wirklich dicke Ende kam noch: Die Eltern wohnten noch in dem Haus, das Ehepaar Kunze sollte sich aber schon um die Instandhaltung kümmern. Aktuell mache die Heizung Probleme und die Eltern hätten auch gar nicht die Mittel, selbst etwas beizusteuern. Und außerdem müsse der Bruder der Beschenkten später noch ausgezahlt werden. Das wussten die beiden zwar, aber die genaue Summe war im Übergabevertrag noch nicht klar bestimmt worden und die Formulierungen ließen einige Deutungen zu.

Damit war klar, dass an weitere Sparraten für den Ruhestand derzeit gar nicht zu denken war. Das eigene Häuschen musste noch 15 Jahre abbezahlt werden, das Haus der Eltern musste in Schuss gehalten werden, und die Abfindung an den Bruder stand auch noch aus.

Die Bestandsaufnahme brachte also einen großen Haufen unangenehmer Fragen auf den Tisch. Die Kunzes waren zwar zu uns gekommen, um ihre finanzielle Zukunft zu planen. Es stellte sich jedoch heraus, dass sie in ihrer Vergangenheit noch nie mit ihrer Familie offen über Geld gesprochen hatten. Diese Haltung holte sie jetzt ein. Mit dem Haus der Eltern hatten sie sich ein »Kuckucksei ins Nest« gelegt, auf das sie vielleicht besser verzichtet hätten. Bevor wir über bessere Kreditkonditionen oder Anlagerenditen nachdenken

konnten, mussten sie mit ihren Verwandten die Verhältnisse klären. Sie mussten Fehleinschätzungen korrigieren, den wahren Wert des Hauses herausfinden, mit den Eltern über deren Gedanken zur gerechten Berücksichtigung des Bruders sprechen und mit diesem vielleicht sogar noch über Geld streiten.

## Geld ist viel mehr als Zahlen

Sie sehen: Es reicht nicht, irgendetwas durchzurechnen, wenn man seine Finanzen ordnen möchte. Am Geld hängt viel mehr. Beziehungen, Wünsche, Begierden, Neid, Konflikte. Es kostet oft viel Kraft, über Geld zu sprechen. In vielen Familien geht das gar nicht, und wer es doch wagt, steht als kalt und gefühllos da. »Über Geld spricht man nicht« ist eine Prägung, die besonders im deutschsprachigen Raum weit verbreitet ist. Es kostet auch viel Kraft, sich selbst gegenüber ehrlich zu sein. Schon genau hinzuschauen, wie viel Geld sie tatsächlich haben, fällt manchen Menschen sehr schwer. Zu überlegen, warum sie es nicht angelegt haben, oder warum sie überhaupt nie versucht haben, sich etwas zusammenzusparen, ist womöglich noch schwerer. Wir begegnen vielen Menschen, die den Kopf in den Sand stecken und mit fest geschlossenen Augen von einem schönen Lebensabend träumen, mit Reisen und Garten und hübschem Häuschen. Allerdings werden sie sich das niemals leisten können, wenn sie den Kopf nicht wieder aus dem Sand herausziehen und die Augen öffnen. Dabei verstehen wir durchaus den Wunsch nach Verdrängung: Wer macht sich schon gerne klar, dass die Träume im Alter vielleicht gar nicht realisierbar sind, weil zu wenig Geld da ist?

Doch auch wenn ausreichend Vermögen vorhanden ist, kann Geld zu einem belastenden Thema werden. Oftmals geht es dann jedoch nicht mehr um die Frage, wie materielle Wünsche erreicht werden können, sondern um Streitigkeiten, Zuständigkeiten, Unsicherheiten und die Frage nach der Vermögensweitergabe über Generationen. Auch hier ein Beispiel aus unserer Beratungspraxis: Vor einigen Jahren berieten wir zwei Schwestern. Zunächst kam eine der Schwestern – Frau Heinzmann – zur Beratung und bat um einen Austausch, wie sie ihr Vermögen so anlegen könne, dass sie ihren erwachsenen Sohn gut absichern könne, Grund und Boden dabei erhalten bliebe sowie das Vermögen möglichst steuerschonend weitergegeben werden würde. Immer wieder fiel in dem Gespräch auch der Name der Schwester und der hochbetagten Mutter, so dass wir sie schließlich vorsichtig darauf hinwiesen, dass manche Dinge, die sie ansprach, das Thema der Schwester sei und nicht ihres. Auch einige Themen

den Ex-Mann betreffend seien nicht mehr ihre Verantwortung. Frau Heinzmann machte sich große Sorgen um das Wohlergehen aller Familienangehörigen. Wir rieten ihr, innerfamiliär über die Vermögensplanung zu sprechen und dann vielleicht zu einem Gespräch mit der Schwester zu uns zu kommen. Zwei Jahre hörten wir nichts von dieser sympathischen und weitdenkenden Frau.

Als sie sich wieder meldete, vereinbarte sie einen Termin mit uns, an dem auch ihre Schwester teilnahm. Wir waren überrascht, wie viel sich bereits getan hatte. Einige der damals angesprochenen Punkte waren erledigt, andere waren losgelassen. Es fiel immer wieder der Satz: »Sie haben mir ja gesagt, dass das nicht mein Thema ist.« Und nun waren Frau Heinzmann und ihre Schwester so weit, dass sie sich auf Augenhöhe über ein gemeinsames Konzept für die Vermögensweitergabe unterhalten konnten.

## Die Vergangenheit kommt durch die Hintertür

»Ich dachte, wir reden über Geld«, hören wir immer wieder von überraschten Teilnehmern unserer Workshops, wenn wir sie mit ihrer Vergangenheit konfrontieren. »Ich hätte nie gedacht, dass so viel Emotionales am Thema Geld hängt«, sagte uns kürzlich eine Frau. Wir verstehen dieses Erstaunen. Schließlich sind Geld und Leben bei den meisten Menschen streng getrennte Angelegenheiten. Wenn Sie beim Bankberater sitzen, geben Sie ein paar Rahmendaten über Ihr Alter, Ihren Job und Ihren Familienstand an, und dann wird er Ihnen häufig die üblichen Hausprodukte anbieten. Weder der Berater noch Sie werden sich ernsthaft fragen, warum Sie eigentlich jetzt an diesem Punkt sind, an dem Sie gerade stehen; wie Sie dahin gekommen sind und ob sich aus der bisherigen Entwicklung vielleicht etwas für Ihren künftigen Umgang mit Geld lernen lässt.

Wenn Sie sich diese Frage nicht stellen (lassen), laufen Sie allerdings weiterhin mit demselben Unbehagen herum wie vorher, denn Sie haben Ihre Probleme nicht gelöst, sondern nur an Symptomen herumgedoktert. Die Kunzes zum Beispiel können ihr Geld anlegen, wie sie wollen – wenn sie nicht klären, wie sie die Hausreparaturen zahlen und wann und wie sie Frau Kunzes Bruder auszahlen, werden sie ihre eigene Altersvorsorge nicht richtig gestalten können. Sie müssen sich also dem Konflikt stellen und auch der Frage, warum es ihnen eigentlich so schwerfällt, das Thema offen zu besprechen. Wenn Frau Heinzmann nicht mit ihrer Schwester über vergangene Entscheidungen gesprochen hätte, dann hätten sie es nie geschafft, sich über zukünftige Vermögensfragen abzusprechen.

Ähnlich dürfte es Menschen ergehen, die immer wieder auf dubiose Finanzvermittler hereinfliegen, ungünstige Verträge abschließen und sich anschließend dafür schämen. Sie werden es nur schaffen, ihr Geld effektiver anzulegen, wenn sie sich mit ihrer bisherigen Haltung auseinandersetzen und erkennen, woran es liegt, dass sie den Vermittlern so wenig entgegenzusetzen.

Die Vergangenheit zu erkennen, sich selbst zu erkennen: Das ist eine unabdingbare Voraussetzung dafür, in Zukunft erfolgreicher mit Geld umzugehen. Es gibt viele gute Anlagemöglichkeiten und ganz unterschiedliche Strategien, zu investieren oder Geld einzusparen. Doch wenn Sie einen Weg einschlagen, der nicht zu Ihnen passt, der nicht an Ihre Erfahrungen anknüpft und nicht Ihrer Persönlichkeit entspricht, dann ist es ganz egal, um welche Strategie es sich handelt. Denn dann ist jede Strategie zum Scheitern verurteilt. Deshalb ist es so wichtig, zuerst in die Vergangenheit zu blicken, bevor wir Ideen für die Zukunft entwickeln.

---

### **DURCHBRUCH: Stellen Sie sich Ihrer Vergangenheit!**

Erkennen Sie, wie Sie in der Vergangenheit mit Geld umgegangen sind. Öffnen Sie Ihre Augen, wenn Sie finanziell unabhängig werden wollen.



---

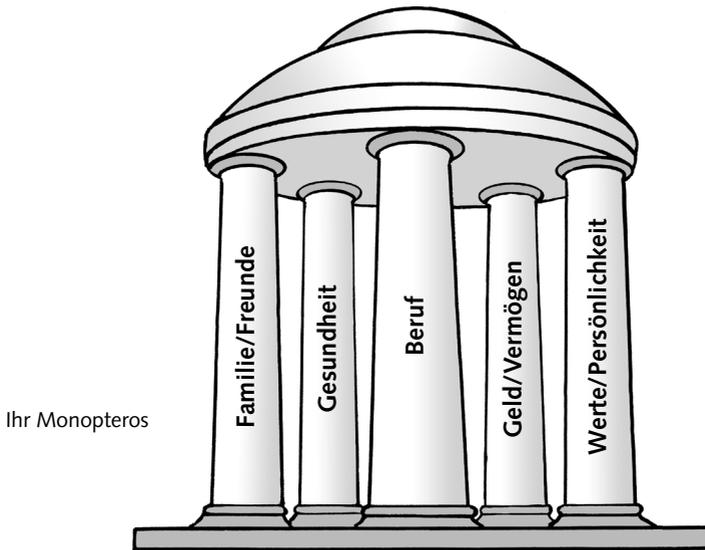
Schauen Sie jetzt also genau hin: Wie ist Ihr Leben bisher verlaufen, und welche Auswirkungen hat das auf die Entwicklung Ihres Vermögens gehabt?

## Fünf Säulen für Ihr Leben

Den Rückblick in Ihre Vergangenheit sollten Sie möglichst »geordnet« angehen, damit Sie so viele Erkenntnisse wie möglich daraus gewinnen können. Dafür nutzen wir ein Modell, mit dem Sie Ihr bisheriges und aktuelles Leben analysieren und mit dem Sie auch Zusammenhänge zwischen einzelnen Lebensbereichen und Ihrer finanziellen Entwicklung erkennen können.

Ein schönes Bild für diese Betrachtung liefert ein Monopteros – ein antiker Rundtempel mit fünf oder mehr Säulen und einem Dach. Vielleicht haben Sie so ein Bauwerk schon einmal in Ihrem Urlaub gesehen, in Griechenland oder Italien? So weit müssen Sie allerdings gar nicht reisen; auch in deutschen Parks

finden Sie Nachbauten dieser antiken Tempel. Im Englischen Garten in München oder im Büsing-Park in Offenbach, dem Sitz des GABAL Verlags, stehen zum Beispiel welche.



So ein Monopteros strahlt viel Ruhe aus. Er eignet sich wunderbar, um sich zu besinnen und nachzudenken. Schließen Sie doch mal die Augen und träumen Sie davon, wie Sie im Sommer zwischen den kühlen Säulen stehen und einen angenehmen Luftzug spüren. Vielleicht befindet sich in einem Park in Ihrer Nähe auch ein Monopteros?

Wenn Sie ihn gefunden haben, ganz real oder in Ihrer Vorstellungskraft, dann lassen Sie uns jetzt die Säulen betrachten. Ein Monopteros hat oft zwischen fünf und acht Säulen. Fünf Säulen reichen auf jeden Fall aus, um das Dach sicher zu tragen. Diese fünf tragenden Säulen interessieren uns.

Stellen Sie sich vor, das Dach des Gebäudes zeigt Ihr Lebensgleichgewicht. Es ruht also auf den fünf Säulen. Diese sind ganz wesentlich für die Balance des Ganzen. Wenn eine Säule fehlt, wird das Dach instabil und droht einzustürzen. Übertragen auf Ihr Leben bedeutet das, dass Sie immer darauf achten müssen, dass die fünf Säulen stabil und in Ordnung sind.

Die fünf Säulen stehen für jeweils einen von fünf Lebensbereichen:

## Die erste Säule: Partner, Familie, Freunde

Die allermeisten Menschen sehnen sich nach menschlicher Wärme und versuchen, sich ein Netz zwischenmenschlicher Beziehungen zu knüpfen, in dem sie Freude und Leid teilen können. Sie brauchen das Gefühl, verankert zu sein. Sie verbringen ihre Zeit nicht so gerne allein. Sie sind froh, wenn sich jemand über ihre Erfolge mitfreut, und sie fühlen sich gut, wenn sie für jemanden sorgen können. Nicht zuletzt sind diese privaten Netze immer auch ein Segen, wenn es Probleme gibt, wenn Kummer und Sorgen nagen und es einfach nur guttut, in den Arm genommen zu werden. Jeder Mensch entwickelt dabei seine eigenen Beziehungen. Manche Menschen wünschen und realisieren für sich die traditionelle Familie mit der herkömmlichen Rollenaufteilung. Andere bevorzugen enge kinderlose Partnerschaften. Manche leben am liebsten allein, schätzen aber stabile Freundschaften. Wie auch immer Ihr nahes Umfeld geformt ist: Wichtig ist, dass es funktioniert. Dass Sie das Gefühl haben, da ist jemand, ich bin nicht ganz allein.

Das ist eine der Säulen, auf denen Ihr Leben ruht. Wenn diese nicht in Ordnung ist, wenn Sie sich einsam fühlen oder wenn Sie von einem geliebten Menschen verlassen oder betrogen wurden, dann bröckelt diese Säule und gefährdet die Stabilität Ihres Monopteros.

## Die zweite Säule: Gesundheit

Wie gesund sich jemand fühlt und welches Maß körperlicher Fitness der Einzelne braucht, um sich wirklich wohlfühlen, ist sicherlich verschieden. Manche Menschen sind übergewichtig, rauchen und fühlen sich trotzdem wohl; wieder andere ernähren sich immer ganz gesund, treiben Sport und haben trotzdem Kopfweh. Gesundheit ist eine individuelle Harmonie, ein Zustand, den jeder für sich persönlich bestimmt. Zum Problem wird die Gesundheit, wenn sie die Lebensfreude beeinträchtigt. Welche Erkrankung auch dahinterstecken mag: Wenn jemand sich ständig schlecht fühlt, am liebsten nur noch ausruhen möchte und dauernd erschöpft ist, stimmt etwas nicht. Dann wird die Gesundheit zum Problem, das die Gesamtbalance beeinträchtigt.

## Die dritte Säule: Beruf

Ein Beruf ist im besten Fall ein Lebensinhalt, im schlechtesten Fall ein Lebenszeitkiller. Wenn Sie eine Beschäftigung haben, die Sie herausfordert und zufriedenstellt, in der Sie sich weiterentwickeln, ohne ungesundem Stress ausgesetzt zu sein, dann trägt das dazu bei, dass sich Ihr Leben in einem stabilen Gleichgewicht befindet. Dabei ist oft nicht entscheidend, ob Sie sehr viel Geld verdienen oder weniger. Solange Sie sich nicht ausgenutzt fühlen, wiegt eine hohe Arbeitszufriedenheit kleine Einkommenslücken auf. Immerhin verbringen Sie, wenn Sie Vollzeit arbeiten, den größten Teil des Tages in Ihrem Job. Deshalb können Sie auch trotz eines hohen Einkommens sehr unzufrieden sein, wenn Sie Stress und Überforderung oder Langeweile ausgesetzt sind oder wenn Sie Ihre Gesundheit ruinieren. Die Berufs-Säule bringt das Gesamtgebäude aber auch in Gefahr, wenn der Job zum Zeitfresser wird, wenn Sie Abende und Wochenenden im Büro verbringen, die Sie eigentlich Ihrer Familie widmen wollten. Oder wenn Ihr Job als Familienmanagerin Sie derartig überlastet, dass Sie keine freie Minute mehr finden. Dann ist Ihre Berufs-Säule nicht mehr stabil.

## Die vierte Säule: Geld und Vermögen

Geld und Vermögen sind eine wichtige Säule in unserem Monopteros, weil wir kein zufriedenes Leben führen können, wenn das Geld ständig zu knapp ist oder gar nicht ausreicht. Es ist in unserem wirtschaftlichen System so angelegt, dass Geld als Tauschmittel eine tragende Rolle in der Gesellschaft zukommt. Zunächst hat jeder Mensch Grundbedürfnisse – essen, trinken, kleiden, wohnen –, über deren Notwendigkeit nicht zu diskutieren ist. Darüber hinaus brauchen wir Geld, um unseren Kindern eine vernünftige Bildung zu ermöglichen, um ins Kino oder zum Theaterfestival zu gehen, um ein Musikinstrument zu kaufen oder Sportschuhe, weil wir uns kulturell oder körperlich entfalten möchten. Wir wissen eigentlich alle auch, dass wir selbst für unsere Altersvorsorge etwas tun müssen. Vielleicht häufen wir auch einfach gerne so viel Geld wie möglich an, um unseren Nachkommen etwas vererben zu können. Und über solche Wünsche hinaus ist es einfach schön, mal die teurere Uhr kaufen zu können, einen schönen Urlaub zu machen oder ein komfortables Auto zu haben. Unsere Geld-Säule verliert an Stabilität, wenn es allzu viele Wünsche werden, die wir nicht finanzieren können. Vielleicht müssen wir dann unsere Wünsche neu überdenken.

Auch kann sich eine sehr intensive Beschäftigung mit Geld zum Stressfaktor entwickeln. Etwa, wenn der Wunsch, Geld zu sparen, übermächtig wird. Oder wenn wir zwanghaft Einkommen nachjagen, das wir gar nicht brauchen, und deshalb vielleicht andere Bedürfnisse zurückstellen. Als Selbstständiger jahrelang keinen Urlaub zu machen, weil man bloß kein Geschäft verpassen will, obwohl das Einkommen einen Urlaub locker erlauben würde: Das ist auch ein Verhalten, von dem die Geld-Säule Risse bekommt.

## Die fünfte Säule: Werte und Persönlichkeit

Die fünfte Säule steht für Ihre Werte und Ihre Persönlichkeit. Selbstverständlich haben Sie bereits eine Persönlichkeit und verfügen über Werte – vielleicht gehören Sie aber zu den Menschen, die diese noch nicht klar für sich definiert haben. Dann wird es Zeit, das zu ändern. Je besser Sie über sich selbst Bescheid wissen, umso besser werden Ihre Entscheidungen in jedem Ihrer Lebensbereiche.

Um sich Ihren Werten zu nähern, können Sie beispielsweise auf das Modell von Richard Barrett zurückgreifen. Barrett identifiziert hier sieben Bereiche, die die menschliche Motivation umfassen – von der grundlegenden Überlebensmotivation bis zum Kümern um zukünftige Generationen und der Umwelt.

Sie können auf der Internetseite des Barrett Value Centre einen Test machen und Ihre zehn wichtigsten Werte aus einer Liste auswählen. Sie erhalten dann eine kleine Auswertung mit weiteren Übungen.<sup>1</sup> Über 500.000 solcher Befragungen, durchgeführt von Menschen auf der ganzen Welt, hat Richard Barrett kürzlich ausgewertet. Und siehe da: Die Top-10-Werte sind Familie, Humor/Spaß, Fürsorglichkeit, Respekt, Freundschaft, Vertrauen, Einsatzbereitschaft/Engagement, Begeisterung, Kreativität und kontinuierliches Lernen.



### **ÜBUNG: Ihre Top-3-Werte**

Unsere Lieblingsfrage dort lautet: »Wählen Sie die drei wichtigsten Werte aus Ihren zehn (den persönlichen Top-10-)Werten aus und fragen Sie sich, wie Sie diese tagtäglich leben. Und wie würde Ihr Leben aussehen, wenn Sie diese Werte voll und ganz leben?« Überlegen Sie, welche Ihre drei wichtigsten Werte sind. Wie spiegeln sich diese in Ihren Lebens-Säulen wider, und was müssten Sie dort verändern, um ihnen besser gerecht zu werden? Mit solchen Übungen stärken Sie den Blick für einen stabilen Erhalt Ihres Monopteros.

---

## Zeit für die Bestandsaufnahme

Es kann sein, dass Sie zu diesen fünf tragenden Säulen noch weitere Säulen hinzufügen möchten. Sie könnten beispielsweise auch Ihre drei wichtigsten Werte als einzelne Säulen abbilden. Dann hätte Ihr Monopteros nicht fünf, sondern vielleicht acht tragende Säulen. Es ist völlig okay, wenn Sie in der Anzahl der Säulen von unserem Modell abweichen. Schließlich geht es um Ihr Leben. Sinn und Zweck der ganzen Sache ist, dass Sie sich darüber klar werden, was für Sie die tragenden Bereiche in Ihrem Leben sind, was Sie unbedingt brauchen, worauf Sie nicht verzichten können. Nehmen Sie aber zu viele Säulen, ist die Gefahr größer, sich zu verzetteln. Wichtig ist, dass Ihre Lebensbereiche in Balance bleiben – und zwar auf hohem Niveau.

Wenn Sie nun für sich geklärt haben, welche Säulen für Ihr Leben wichtig sind, dann können Sie jetzt mit dem aktiven Rückblick beginnen:

---



### **ÜBUNG: Ihr persönlicher Monopteros**

Nehmen Sie ein Blatt Papier und schreiben Sie auf, wie sich jede einzelne Säule in Ihrem Leben entwickelt hat. Überlegen Sie: Wie dick ist Ihre Familien-Säule? Sah sie schon immer so aus, oder war sie erst schlank und hat dann an Umfang gewonnen? Wie würden Sie diese Säule auf einer Skala von 1 (sehr instabil) bis 10 (absolut solide) aktuell bewerten? Schauen Sie auf Ihre Berufs-Säule: Ist sie stabil? Oder verursacht Ihr

Job Stress und Sorgen? Wie hat sich Ihr bisheriges Berufsleben entwickelt? Und wie Ihre Gesundheit? Waren Sie immer wohl auf oder gab es Einschränkungen in Ihrem Leben, weil Ihr Körper nicht so funktioniert hat, wie er sollte? Inspizieren Sie auch Ihre Geld-Säule: Wie haben sich Ihre Finanzen entwickelt? Hatten Sie eher viel, eher wenig Geld, haben Sie sich oft den Kopf darüber zerbrochen oder waren Sie phasenweise ziemlich entspannt? Wie sieht es mit Ihrer Werte-Säule aus: Haben Sie sich oft angepasst oder gar verbiegen lassen? Was hat Sie zu der Persönlichkeit gemacht, die Sie heute sind?

Bewerten Sie alle Säulen auf einer Skala von 1 bis 10, um zu sehen, wo es gut läuft oder wo es hakt. Wenn Sie mögen, können Sie Ihre Säulen auch aufzeichnen.

---

Schauen Sie nun das Ergebnis Ihrer Erinnerung und Bestandsaufnahme an: Ruht das Dach Ihres Monopteros auf ungefähr gleich starken Säulen oder gibt es Gewichtsverlagerungen? Wenn eine Säule deutlich mehr Raum einnimmt als die anderen oder wenn eine Säule zu schwach ist, um das Dach zu stützen, dann wird die Stabilität des Ganzen gefährdet. Dann geraten auch die anderen Säulen unter Druck. Sie werden stärker belastet. Dadurch können auch sie Risse bekommen. Angenommen, Sie leiden unter häufigen Rückenschmerzen. Dann sind Sie im Beruf weniger leistungsfähig. Mittelfristig können Sie vielleicht eine Aufstiegschance nicht wahrnehmen, und so beeinträchtigt die Gesundheit letztlich auch Ihre Finanzen. Oder nehmen wir an, Sie arbeiten mehr als 60 Stunden in der Woche. Dann leidet Ihre Familie unter Ihrer ständigen Abwesenheit, und Ihre Ehe gerät möglicherweise in eine ernsthafte Krise.

Mit dem Gesamteindruck Ihres Monopteros haben Sie nun eine wichtige Ausgangsbasis für unser Kernanliegen erzeugt, nämlich den genaueren Blick auf die Vermögens-Säule. Auch sie steht in direktem Zusammenhang mit den anderen Säulen. Weder in der Vergangenheit noch in der Zukunft wird Ihre Vermögens-Säule unbeeinflusst von den anderen existieren.

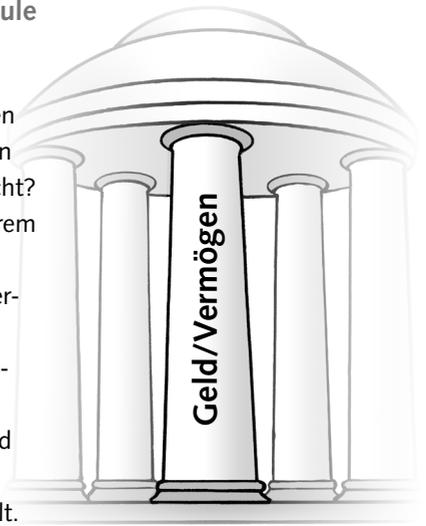
# Wie sieht Ihre Geld- und Vermögens-Säule aus? Ein Leitfaden für Ihre Rückschau

Jetzt geht es um Ihre Finanz-Säule – schauen Sie sich diese noch einmal an. Was haben Sie dazu notiert? Wie würden Sie die Säule malen – dick oder dünn, eben oder brüchig, bunt oder einfarbig?

---

## ÜBUNG: Zoomen Sie auf die Geld-Säule

»Butter bei die Fische«, wie man in Norddeutschland sagt – jetzt kommen die Karten auf den Tisch. Notieren Sie sich: Was haben Sie eigentlich bisher mit Ihrem Geld gemacht? Haben Sie es angelegt? Oder lag es auf Ihrem Girokonto herum? Haben Sie jemals etwas gespart? Und: Warum haben Sie sich so verhalten? Wer oder was hat Sie beeinflusst? Notieren Sie hier zunächst spontan und unstrukturiert einfach alles, was Ihnen in den Sinn kommt. Später werden Sie ordnen und bewerten – hier geht es uns mehr darum, dass Sie nichts vergessen, was Ihnen einfällt.



---

Nur wenn Sie sich im Rückblick klar werden, wie Sie bisher mit Geld und Vermögen umgegangen sind, können Sie Strategien für die Zukunft entwickeln, die Ihnen finanzielle Unabhängigkeit ermöglichen. Denn nur wenn Sie sich selbst kennen, werden Sie auch identifizieren können, welche Anlageform für Sie die richtige ist.

In unseren Beratungen haben wir irgendwann gemerkt, dass wir unseren Mandanten oft die gleichen Fragen stellen, wenn wir mit ihnen ihre finanzielle Entwicklung besprechen. Daraus entwickelte sich eine Art Leitfaden, den wir regelmäßig einsetzen – nicht einfach als Abfrage nacheinander, aber wir achten darauf, von jedem Mandanten Antworten auf diese Fragen im Gespräch zu erhalten. Das hat sich in der Praxis gut bewährt. Der Leitfaden besteht aus folgenden fünf Fragen:

1. Wer hat mich bisher beraten?
2. Wer hat an mir verdient?
3. Habe ich Geld verloren? Wenn ja: Wo?
4. Welche Geldanlage war besonders erfolgreich?
5. Wie bin ich bisher mit Geld umgegangen?

Wenn Sie diese Fragen für sich beantworten, werden Sie die wesentlichen Merkmale Ihrer Vermögens-Säule erkennen und nachvollziehen können, wie sich diese Säule in Ihrem Leben entwickelt hat. Halten Sie hier die Reihenfolge der Fragen ein. Dann können Sie zunächst herausarbeiten, wie Sie zu welcher Anlageform gekommen sind und welches Ergebnis Sie damit erzielt haben. Anschließend fragen Sie sich, wieso Sie sich so und nicht anders verhalten haben.

Die Beantwortung der Fragen führt Sie zu möglicherweise überraschenden Erkenntnissen über sich selbst. Vielleicht auch über Ihre Umgebung! Wichtig ist, dass Sie wirklich verstehen und einordnen können, was bisher passiert ist und wie Sie sich verhalten haben. Und auch, welchen Einflüssen Sie ausgesetzt waren. Dabei möchten wir Ihnen gerne helfen. Deshalb gehen wir nun zusammen die Fragen des Leitfadens durch. Wir werden Ihnen erzählen, wie unsere Mandanten die Fragen oft beantworten. Und wir werden Sie noch mit ein paar Hintergrundinformationen aus der Finanzbranche versorgen, damit Sie Ihre Erfahrungen realistisch interpretieren können.

## Frage 1: Wer hat mich bisher beraten?

Geldangelegenheiten sind Vertrauenssache. So sehen es die meisten Menschen. Deshalb gehen sie, wenn sie Geld anlegen oder leihen oder sich informieren wollen, anders vor, als wenn sie ein Paar Socken kaufen. Sie laufen also nicht in den nächstbesten Laden und schließen dort irgendeinen Vertrag ab. Sondern sie orientieren sich an Empfehlungen.

Konkret heißt das: Man fragt die Eltern, wie und wo sie ihr Haus finanziert haben. Man geht zu dem gleichen Finanzberater bei der gleichen Bank, bei der schon der Vater oder gar der Großvater seine Geldanlagen geregelt hat. Fragen Sie sich bitte selbst: Treten Sie finanziell auch in die Fußstapfen Ihrer Vorfahren? Befolgen Sie vielleicht auch den Rat, den Ihnen die Eltern gegeben haben, wie Ihr Haus zu finanzieren sei oder dass das Sparbuch immer noch die sicherste Geldanlage sei? Wenn die Familie in Gelddingen eine nicht so tragende Rolle bei Ihnen spielt, dann denken Sie doch mal darüber nach, ob und,

wenn ja, wen aus Ihrem privaten Umfeld Sie um Rat gefragt haben. Vielleicht hat Ihnen ein Freund schon mal einen Tipp für eine Geldanlage gegeben? Und wie sind Sie eigentlich an Ihren Versicherungsvertreter gekommen, war das vielleicht die Empfehlung eines Kollegen?

Nach einer Studie von Bitkom Research<sup>2</sup> halten 94 Prozent der über 16-Jährigen Familie und Freunde für vertrauenswürdig, wenn es um finanzielle Ratschläge geht.

Wir haben es als junge Erwachsene übrigens auch so gemacht. Unter den jungen Kollegen wurde damals heiß über einen großen Strukturvertrieb diskutiert, der schon an den Unis mit Bewerbungstrainings warb. Auch wir ließen uns dann dort auf Empfehlung von Kommilitonen in Gelddingen beraten. Mit beinahe katastrophalen Folgen für uns und hohen Provisionseinnahmen für den Vermittler. Wir haben die Fallstricke dank unserer hartnäckigen Fragen rechtzeitig bemerkt, und damit war unsere Geschäftsidee geboren: Wir wollten Menschen gut und seriös beraten, ohne mehr oder weniger gute Produkte zu verkaufen. Auch bei Geldfragen sollte es möglich sein, allein für die Beratung zu bezahlen, und nicht für den Abschluss eines Geldgeschäfts. Lange bevor Honorarberatung in aller Munde war, haben wir damit begonnen – das war 1999.

Die bereits zitierte Studie von Bitkom Research zeigt auch, dass die Deutschen Online-Vergleichs- und Verbraucherportalen, Blogs und Podcasts vertrauen – die Werte liegen hier zwischen 47 und 59 Prozent, höher als der Wert für klassische Medien (44 Prozent). Wenn Sie zu den Menschen gehören, die sich bislang online »beraten lassen« haben, dann finden wir das nicht schlecht. Wenn Sie hier kritisch bleiben und nicht nur ein Portal oder nur einen Blog lesen, dann stehen die Chancen gut, dass Sie vieles richtig machen. Allerdings ist vieles, was Sie online finden, nicht auf den Gesamtüberblick ausgerichtet, sondern auf spezifische Fragen. Behalten Sie dies im Hinterkopf.

34 Prozent der Menschen vertrauen laut der oben erwähnten Bitkom-Studie nach wie vor dem Bankberater. Ist das bei Ihnen auch so? Dann können wir Sie zwar verstehen, fragen Sie aber auch: Warum kommen Sie eigentlich zu uns – beziehungsweise warum lesen Sie dieses Buch? Warum gehen Sie nicht einfach weiter zu Ihrem Bankberater? Wahrscheinlich haben Sie eine ganze Reihe sehr guter Gründe dafür, die Sache mit dem Bankberater kritisch zu hinterfragen.

Ein Grund ist sicherlich die Lieblosigkeit der Bankinstitute, mit der sie bei Umstrukturierungen ihre Kunden verprellen. Wir haben immer wieder ältere

Mandanten, die ihrer Bank seit teilweise über 50 Jahren die Treue halten. Aber oft müssen sie sich binnen Jahresfrist an zwei neue Berater gewöhnen oder es werden Filialen geschlossen, weil irgendwelche Manager sich am grünen Tisch heute dieses, morgen jenes Kompetenzzentrum ausdenken und entsprechend die Berater mal hierhin, mal dorthin gruppieren. Die Folge für die Kunden: Ihr langjähriger Berater verschwindet, sie sitzen plötzlich einer Person gegenüber, die sie überhaupt nicht kennt und der sie alles neu erklären müssen. Und glauben Sie uns, die daraus folgende Irritation ist keineswegs ein Problem, das »nur« ältere Menschen empfinden. Einer unserer Mandanten ist Mitte dreißig und Existenzgründer. Er war eigentlich ziemlich zufrieden mit seiner Bank. »Meine Beraterin hat richtig mitgefiebert, als ich mich selbstständig machte«, erzählte er. Und dann war diese Beraterin von einem Tag auf den anderen verschwunden. Unser Mandant saß nun einer Person gegenüber, die keinen Eindruck von seiner Persönlichkeit hatte, deren Kenntnisse über ihn sich auf ein paar Kennziffern im Computer beschränkten. Sie signalisierte meinem Mandanten: »Du bist ein Konstrukt aus Kennziffern, das bei uns leider in die Schublade ›Risiko – Finger weg‹ einsortiert wird.« Solche Erfahrungen zerstören das Vertrauen, das viele Kunden früher zu Recht in ihren Bankberater hatten. Die Berater selbst können wenig dafür. Es ist eine Frage des Managements.

Betrachten Sie also, wenn Sie Ihre Finanz-Säule analysieren, im Einzelnen die Menschen oder die Informationsquellen, von denen Sie etwas über Geld gelernt haben. Sind es Menschen, die Sie über lange Jahre kennen? Oder heute dieser, morgen jener Berater? Sind es überhaupt professionelle Berater gewesen oder haben Sie auf Freunde, Eltern, Geschwister gehört? Geben Sie etwas auf einen Online-Guru aus der Finanzblogger-Szene? Nutzen Sie Vergleichsportale, die vielleicht letztlich auch ein Makler sind, weil Sie dort Abschlüsse tätigen können? Vielleicht haben Sie sich auch schon mal von einem Börsenfieber-Schub im Freundeskreis anstecken lassen und mitgezockt, weil die anderen Sie mitgerissen haben. Stellen Sie sich bitte all diese Fragen. Schauen Sie zurück. Machen Sie sich Ihren Weg bewusst, identifizieren Sie Ihre Informationsquellen!

## Frage 2: Wer hat an mir verdient?

Wenn Sie professionellen Rat angenommen haben, egal, ob von einem Bankberater oder von einem Versicherungsfachmann, dann hat dieser Mensch in irgendeiner Weise an dem Geschäft mit Ihnen verdient. Das ist grundsätzlich völlig in Ordnung, denn er hat für Sie gearbeitet. Grenzen findet unser Verständnis dort, wo das Verdienen aufhört und die Bereicherung beginnt. Leider blicken wir dabei nicht auf irgendwelche unseriösen Kredithaie oder Immobilienbetrüger aus der Kleinanzeigenseite der Zeitung, sondern auf die großen, renommierten Institute und Unternehmen unserer Finanzbranche.

Der Druck, Umsätze zu generieren, hat sich im Bank- und Versicherungsgewerbe in den letzten 15 Jahren ungeheuer verschärft. Berater müssen ihre Umsatzziele erreichen. Der Zwang, Provisionen und Gebühren einzufahren, ist gigantisch. Es gibt teilweise genaue Vorgaben, welches Produkt wie oft in welchem Zeitraum verkauft werden soll. Andersherum winken den Beratern satte Bonuszahlungen, wenn sie den erwarteten Umsatz bringen. Da erscheint es fast als übermenschliche Leistung, die Bedürfnisse des Kunden den eigenen Umsatzzielen noch voranzustellen.



### **WISSEN TO GO: Wovon lebt ein Finanzberater?**

Ob Bankberater, Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler: Grundsätzlich gibt es für einen Finanzvermittler zwei Möglichkeiten, um Geld zu verdienen: Entweder lässt er sich für seine Beratung bezahlen oder er bekommt eine Provision, wenn er ein Produkt verkauft. In der Praxis mischen sich diese beiden Formen zu einer großen Formenvielfalt. In der Regel verdient der Finanzberater jedoch, sobald er einen Abschluss tätigt.

**Bankberater** sind heutzutage meistens noch fest angestellt. Sie bekommen also ein Festgehalt. Nicht selten allerdings gesellt sich zu dem festen Grundgehalt noch ein variabler Gehaltsanteil: Der Berater bekommt umso mehr Geld, je mehr Produkte er seinen Kunden verkauft. Er verdient also an seinen eigenen Abschlüssen mit. Sein Arbeitgeber, die Bank, stellt dem Kunden seine Beratung nicht direkt in Rechnung.