

Ja, nein, vielleicht oder doch nicht?

Wir tun uns schwer mit Entscheidungen, wenn keine der Alternativen besser ist. Oft wollen wir auch alle Optionen offenhalten. Dieser Aufschub hat gerade bei der Frage, wann man mit der Vorsorgeplanung beginnen sollte, fatale Folgen.

VON RETO SPRING

Ein Sprichwort sagt: «Wer zwei Hasen gleichzeitig jagt, wird keinen davon fangen.» Wenn wir nicht leer ausgehen wollen, müssen wir uns also für einen Hasen entscheiden, womit wir beim Jagdkampf sind. Das Wort «entscheiden» stammt vom althochdeutschen «sceidan» und steht für «aus der Schwertscheide ziehen, trennen» und ist zur heutigen Bedeutung gekommen, weil Entscheidungsträger mehrere Alternativen voneinander zu trennen hatten. Im Wesentlichen geht es in der Finanzplanung um Entscheidungshilfen für die eigene Lebensplanung. Dabei geht es bei finanziellen Entscheidungen nicht gleich um Leben und Tod, aber letztlich doch um existenzielle Fragen, wie das eigene Leben gestaltet werden soll.

Fatale «Aufschieberitis»

Das Phänomen der Prokrastination ist nicht nur in Privathaushalten zu beobachten, sondern auch in der Politik. Von der letzten AHV-Revision (1997) bis zur nächstmöglichen (2022) werden 25 Jahre vergangen sein – das wichtigste Sozialwerk ist nicht mehr nachhaltig finanziert und trägt der gesellschaftlichen Entwicklung ungenügend Rechnung – weil keine Entscheidung für Reformen getroffen wurden. Ein Eigenheim, das 25 Jahre nicht mehr gepflegt und erneuert wird, verfällt und verliert an Wert. Die AHV gleicht bald dem «alten Haus von Rocky Ducky»! Weil auch bei der beruflichen Vorsorge (BVG)

wichtige Entscheidungen bis heute aufgeschoben wurden, obliegt es jedem Einzelnen, sich mit den Konsequenzen auseinanderzusetzen und Massnahmen zu treffen, um den eigenen Wohlstand zu sichern. Oft erkennt man erst in Krisen, wie wichtig Liquiditätsreserven und Budgetplanung sind. Im Vorsorgebereich schlummern die Risiken unerkannt vor sich hin – man wähnt sich noch in Sicherheit, weil es noch lange dauert bis zum dritten Lebensabschnitt und man sich damit noch nicht auseinandersetzen möchte. Man fühlt sich noch zu jung und meint, noch viel Zeit zu haben. Vielleicht sollten wir uns dem Thema einfach positiver und emotionaler nähern: Statt «Altersvorsorge» sagen wir «Wohlstandaufbau» und überlegen, wie wir die Vorfreude auf die Zukunft steigern können. Wer die Entscheidung, sich mit Finanzplanung zu befassen, aufschiebt, verliert wertvolle Zeit und Geld, vor allem aber Kontrolle und Handlungsfreiheit.

Fokus Wohlstandaufbau

«Die Dinge, die wir lieben, sagen uns, wer wir sind», sagte schon Thomas von Aquin. Dann reden wir doch darüber, was wir lieben, was und wer uns wichtig ist, jetzt und in Zukunft – und wann welche Pläne und Ziele realisiert werden sollen. Damit Finanzplanung zielführend ist, muss ein emotionales Interesse für die eigenen Wunschziele geweckt werden; es muss



Haben wir den Mut, unser Entscheidungsverhalten und unsere Konsumgewohnheiten zu verändern, lässt es sich einfacher sparen, wir empfinden weniger Stress, und wir können achtsamer und nachhaltiger leben.

Vertrauen in die Zukunft aufgebaut werden. Nicht alle Menschen blicken mit Offenheit und Zuversicht nach vorne. Man muss sich also mit sich selbst – und seinem künftigen Ich – befassen. Ein Finanzcoach, der unabhängig und gesamtheitlich vorgeht, sollte diesen Aspekten Rechnung tragen können. Wie wir in Zukunft leben werden, hängt wesentlich davon ab, welche Entscheidungen wir heute treffen – in den Bereichen Konsum, Sparen und Anlegen.

Neues Risikobewusstsein

Ein Finanzcoach kann dazu entscheidende Inputs liefern: nämlich dass man lernt, die Verkaufsempfehlungen des Beraters kritisch zu hinterfragen und die Entscheidungen zu treffen, die für den Entscheidungsträger selbst am sinnvollsten sind. Weil viele Finanzprodukte versteckte Kosten aufweisen, gilt es, Verpackung und Inhalt auseinanderzuhalten. Oft sind einfache Produkte transparenter, effizienter und kostengünstiger. Neben

der Sensibilisierung für das Thema Wohlstandaufbau soll auch die Auseinandersetzung mit Risiken nicht zu kurz kommen. Versicherungsvertreter konzentrieren sich traditionell auf IV- und Todesfall-Absicherungen. Und viele verunsicherte Versicherte pflegen mittlerweile eine Vollkasko-Mentalität und wähen sich mit Skibruch- und Handy-Versicherungen gegen alles gewappnet.

Die Realität ist eine andere, denn die «Rushhour des Lebens», die Zeit zwischen 30 und 50 Jahren, die mit Partnerschaft, Familiengründung, Eigenheim und Karriere mehr als belastet ist, kann abrupt zum Stillstand kommen: Verlust des Arbeitsplatzes, Burn-out und Scheidung – jeder zweite Haushalt ist von einem dieser drei Risiken betroffen. Keiner ist jedoch darauf vorbereitet. Worst-Case-Szenarien wie diese werden oft ausgeblendet oder unterschlagen, weil sie unangenehm sind oder es keine vertriebsfreundlichen Konzepte dafür gibt. Betrachtete man aber die Wahrscheinlichkeit, dass ein gewisses

Ereignis eintritt, und die Konsequenzen, die daraus für das eigene Leben (Gesundheit, Wohlstand, Familie) folgen, würden diese Risiken wohl anders beurteilt.

Sparen heisst Konsumverzicht

Es stehen uns heute zwar unglaublich viele Daten zu Verfügung. Trotzdem gelingt es nur wenigen, ihren Finanzhaushalt klug zu bewirtschaften, will heissen, dass Rendite, Risiko und Liquidität bestmöglich aufeinander abgestimmt und dabei Steuerfolgen und Kosten nicht ausser Acht gelassen werden.

Das liegt daran, dass wir Menschen immer noch unseren Instinkten folgen, wie sie für den Überlebenskampf in der afrikanischen Savanne geformt wurden. Für die Entscheidungsfindung, wie man investieren und Wohlstand aufbauen soll, sind sie aber oft kontraproduktiv. Wissenschaftler vermuten, dass kurzfristige Entscheidungen vom limbischen System, langfristige Entscheidungen dagegen vom präfrontalen Cortex getroffen werden. Wir sparen zum Beispiel zu wenig, wenn wir keine Verantwortung für die Zukunft übernehmen wollen oder nicht in der Lage sind, bestehende Entscheidungen zu revidieren oder einfach Geduld zu üben. Wir lassen uns rasch ablenken und zu kurzfristigen Handlungen hinreissen, sei es aus Angst, Genuss oder Gier. Und dabei werfen wir Konzepte über den Haufen, die langfristig ausgelegt waren. Konsum kostet Geld. Und Zeit. Haben wir davon zu wenig, entsteht Stress. Haben wir den Mut, unser Entscheidungsverhalten und unsere Konsumgewohnheiten zu verändern, lässt es sich einfacher sparen, wir empfinden weniger Stress, und wir können achtsamer und nachhaltiger leben. Oder wie es Tom Hanks (als Joe Fox in «E-Mail für Dich») auf den Punkt brachte: «So ein Laden wie Starbucks hat nur den einen Sinn: Völlig entscheidungs-schwachen Menschen beizubringen, sechs Entscheidungen zu treffen, um nur eine Tasse Kaffee zu kaufen.» ♦

Reto Spring,
Dipl. Finanzplanungsexperte
NDS HF, CFP®,
Präsident FinanzPlaner Verband Schweiz,
Partner ACADEMIX Consult AG, Zürich