

Stefan Jäger: Herr Neynaber Ihr Buch Finanztherapie könnte ein Schulbuch sein.

Jan Neynaber: Das stimmt. Ich habe bewusst eine Farbversion gewählt. In dem Buch sind 12 „Mitmachbögen“ die Sie mit Buntstiften ausfüllen können. In der Schule wird es kumulatives (aufeinander aufbauendes) Lernen genannt. 28 Grafiken sorgen für Eingänglichkeit und 24 Bilderstrecken sollen das Verständnis erleichtern. Ich möchte die künstlichen Barrieren der Finanzwelt bewusst reduzieren.

SJ: Sie sind aber kein Lehrer?!

JN: (schmunzelt) Ob ich das könnte? Ich mache nebenberuflich viele Vorträge und Seminare. Mir ist es wichtig das Thema Finanzen spielerisch zu vermitteln ohne intellektuellen Verlust. In der Finanzwelt ist es oft umgekehrt: Berater mit Halbwissen bauschen auf und locken mit Gewinnen. Ich glätte diese Wogen. Der Buchkäufer kann sich in 9 Schritten über 124 Seiten in die finanzielle Mündigkeit lesen. Beruflich berate ich als Bankangestellter seit 20 Jahren Fondsmanager, welche Aktien Sie kaufen und verkaufen sollen. Vornehmlich deutsche Aktien.

SJ: Ihr Buch ist durchgängig geschrieben und sie nennen es eine Gebrauchsanweisung für Kapitalmärkte. Dabei sind diese doch sehr komplex und turbulent. Ihr Buch ist mit 124 Seiten vergleichsweise dünn.

JN: Durch meine abgeschlossenen Studien in BWL und Politik, sowie den Heilpraktiker für Psychotherapie habe ich eine eigene Sicht der Dinge auf die Aktienmärkte entwickelt. Sie glauben gar nicht wie langweilig und ruhig es sein kann. Weil aber an 220 Tagen im Jahr gehandelt wird, wird viel Staub aufgewirbelt. Mein Buch ist ein Filter oder Gebrauchsanweisung, wie sich Leser nur auf die relevanten Informationen konzentrieren.

SJ: Sie beraten Ihre Kunden, „wie es im Buche steht“?

JN: Im Prinzip ja. Meine Kunden sind schlaue Leute die Geld für Versicherungen, Aktienfonds, Pensionskassen und Staatsfonds verwalten.

SJ: Wenn Sie so erfolgreich sind, weshalb sitzen wir hier?

JN: Versicherungen verkaufen Ihre Kunden an Hedgefonds, weil sie den Garantiezins nicht mehr garantieren wollen. Banken verkaufen zu komplizierte Produkte und der Verbraucherschutz warnt, wenn's zu spät ist. Ich habe es mir zur Aufgabe mein Wissen zu teilen. Weshalb? Ein gleichverteiltes Finanzwissen führt zu einer besseren gesellschaftlichen Vermögensverteilung. Mit Aktien.

SJ: Was ist Ihre „Sichtweise auf die Aktienmärkte“, die sie in dem Buch weitergeben?

JN: Unternehmen sollen Gewinn machen und ihn mit den Eigentümern teilen. Ihr Tun drücken Sie in einer Bilanz aus. Analysten suchen in diesen Vergangenheitszahlen Hinweise auf die Zukunft.... Investieren heißt Zukunftsvisionen zu haben. Ohne Zahlen. Dazu braucht der Leser ein Gedankenkonstrukt aus den drei großen Themenfelder Wirtschaft, Politik (Gesellschaft) und Psychologie. Mein Buch zeigt wie man diese 3 Themenfelder strukturiert abarbeite und zu einer plausiblen Investment Idee gelangt. Ich helfe dem Leser die Zukunft selbst vorherzusagen. Im Grundstudium bin ich erst im 3. und letzten Versuch durch den Mathe-Schein gekommen. Deshalb lasse ich Zahlen lieber weg. Ein Trauma.

SJ: Wie ist Ihr Buch entstanden?

JN: Die Börsenbewegung von 1998-2002 und die Finanzkrise 2008/9-2012 hat viele Kleinsparer getroffen. Es liegt in der Natur der Finanzwelt Risiken zu bepreisen und weiterzuleiten. Am Ende landen Risiken wie heiße Kartoffeln in der Hand der Ahnungslosen, also den Sparern. Leser meines Buchs werden nie wieder eine „heiße Kartoffel“ in Ihrem Depot finden. Es fing mit Kursen an der Frankfurter Holzhausen Grundschule für 2.- 4. Klässlern an und ist 7 Jahre später in dieses Buch gemündet.

SJ: Ihr Sachbuch behauptet eine Geschichte zu sein. Wie haben Sie die Finanztherapie - Geschichte aufgebaut?

JN: Finanzmärkte beeinflussen die Realität nur in der Panik. Die kommt alle 10-20 Jahre mal vor. Ansonsten ist alles sehr rational. Das Buch soll dem Leser zeigen wie die Zusammenhänge zwischen Börse und Realität sind. Unternehmen sind sehr stabil und transparent, denn sie haben eine eigene Auskunftsabteilung (Investor Relations) für Aktionäre. Ich zeige wie sich deren Informationen für Investitionen anwenden lassen. Das Fonds-Mensch-Konzept hilft Lesern den Teufelskreis lebenslanger Fehlinvestitionen zu durchbrechen, indem sie Fonds passen zu ihrer Persönlichkeit wählen. Statt der höchsten Rendite die passende Rendite. Schließlich erzähle ich welche festen Muster es am Kapitalmarkt gibt. Stete Wiederkehr macht Investieren weniger aufregend.

SJ: Stichwortsammlungen zu Fachbegriffen der Finanzwirtschaft vermissen wir auf den ersten Blick.

JN: Sie brauchen keine Fachbegriffe, um die Finanzwelt zu verstehen. Zum Beispiel reicht ihr Alltagswissen, um die 10 relevanten Risiken beim Geld sicher zu erkennen. Ich nenne es im Buch das „Money Burn Prinzip“. So bemerkt jeder Leser die Situationen, in denen er etwas „angedreht“ bekommt. Die meisten Menschen meiden weiter das Thema Geld und finden es unangenehm...

SJ: ..deshalb auch der Geldkotzer auf dem Cover?

JN: ...genau. Und dieses latente Unbehagen möchte ich mit einer bewusst unbekümmerten Darstellung durchbrechen. Die Konzentration auf das Wesentliche (Geld, Gold, Immobilien, Anleihen, Aktien und Aktienfonds) macht das Investieren und die Vorsorge tatsächlich so simpel. Eine Sorge weniger bedeutet Lebensqualität.

SJ: Ihre Leser kaufen keine Bankprodukte mehr?

JN: So würde ich das nicht sehen. Mein Buch fordert die Leser sogar auf „das Wesentliche“ weiter bei Ihrer Bank zu kaufen und sonst nirgends.

SJ: Worin investieren Sie?

JN: In die Bildung unserer 3 Kinder, das noch nicht abbezahlte Haus, in Aktien und in Bücher. Am liebsten lese ich den leider zu früh verstorbenen Peter Kurzeck, dessen Nachlass hoffentlich noch viel Schönes zu Tage fördern wird. **Zitierfähiges Interview. Veröffentlichung mit freundlicher Genehmigung von Stefan Jäger**