

Unverkäufliche Leseprobe des Econ Verlages



Alle Rechte vorbehalten.

Die Verwendung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlages urheberrechtswidrig und strafbar.

Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen.

© Econ Verlag

Weitere Infos unter:

<http://www.econ-verlag.de>

Max Otte

SO BEKOMMEN SIE IHRE FINANZEN IN DEN GRIFF

Ein Investor-Village-Arbeitsbuch

Mit Helmut Gellermann

Econ

Hinweis

Das vorliegende Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile, die aus den im Buch gegebenen praktischen Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

*Econ eBooks ist ein Unternehmen
der Econ Ullstein List Verlag GmbH & Co. KG, München*

1. Auflage 2001

ISBN 3-430-10620-6

*© 2001 by Econ Ullstein List Verlag GmbH & Co. KG, München
Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany
Gesetzt aus der Optima bei Fotosatz Vökl, Puchheim*

Inhalt

Achtung – dies ist ein Arbeitsbuch	7	So sorglos sollten Sie nicht wirtschaften!	35
Teil 1		Yvonne und Kai wollen endlich sparen	35
Vermögensaufbau ist wichtig	9	Warum ist das Girokonto in den Miesen?	36
So bekommen Sie Ihre Finanzen in den Griff	10	Die richtige Einstellung zum Geld	39
Vermögende haben ihre Finanzen im Griff	11	Kais Theorie vom Lebenseinkommen	39
Wer wird durch Sparen Millionär?	16	Die praktische Regel vom derzeitigen Einkommen	41
Wie wichtig regelmäßiges Sparen für Sie ist	17	Was kaufen Sie, wenn Sie kaufen?	43
Wie viel Vermögen sollten Sie haben?	18	Fünf Schritte zum Gernsparer	50
Teil 2		Schritt 1 zum Gernsparer: Sparen macht Spaß	50
Gewinnen Sie den Überblick	21	Schritt 2 zum Gernsparer: Vermögen ist etwas Positives	51
Wer mich zu diesem Buch angeregt hat	22	Schritt 3 zum Gernsparer: Sparen gehört zum Vermögen	52
Wollen Sie dem Berater das Denken überlassen?	23	Schritt 4 zum Gernsparer: Welche Bedürfnisse erfüllt das Vermögen?	52
Was können Finanzdienstleister?	25	Schritt 5 zum Gernsparer: Behalten Sie das Ziel im Auge	54
Was sollten Sie als Verbraucher tun?	26		
Ihre Vermögensbilanz	27		
Wie groß ist Ihr Vermögen?	27		
Wie genau sollte die Bilanz sein?	34		

Quizfrage: Wer erhält etwas von Ihrem Nettolohn?	56
Zahlen Sie zuerst sich selbst!	57
Kennen Sie Ihre Kosten?	59
Gewinnen Sie den Überblick über Einnahmen und Ausgaben!	60
Wie hoch sind Ihre fixen Ausgaben?	61
Ermitteln Sie schwankende Ausgaben bequem per Kassensturz	65
Ihr Budget	72
Einnahmen und Ausgaben	72
Der Idealfall	83
Der Normalfall	84
Kontrollieren Sie den Budgetplan!	85
Wie tief ist das Januarloch?	90
Der schwierige Dezember	90
Der leidvolle Januar	92
Die weiteren Monate	92
Erstellen Sie einen Liquiditätsplan	93

Teil 3

Vorsicht: Geldkiller!	99
Finanzieller Pfusch am Bau	101
Wie schnell dreht sich das Hamster- rad Immobilienfinanzierung?	101
Wen würden Sie als Berater auswählen?	105
Ist Ihr Auto ein Geldkiller?	107
Die 3-bis-4-Regel	107
Wie lange wollen Sie für ein Auto sparen?	110
Verschärfte Variante:	
Die 2-bis-3-Regel	111
Wie viel geben Sie insgesamt für das Auto aus?	111
Kriterien für den Autokauf	113

Teil 4

Konten, Sparpläne, Versicherungen	117
Wie viele Konten sind sinnvoll?	118
Bargeld	119
Girokonto	119
Tagesgeldkonto	120
Sparpläne	120
Quizfrage: Wollen Sie überrumpelt werden?	121
Welche Versicherungen brauchen Sie?	122
Bestandsaufnahme und Prioritätenliste	123
Besonderheiten einiger Versicherungsarten	125
Wie komme ich aus einem Versicherungsvertrag heraus?	136
Welche Tricks wenden Versicherungs- vertreter an?	136
Wer berät unabhängig?	138
Quizfrage: Was halten Sie von dieser Geldanlage?	140
Sparplan Kapitallebensversicherung	141
Wer braucht auf keinen Fall eine KLV?	143
Wie können Sie die KLV ändern oder loswerden?	146
Wann könnte sich die KLV lohnen?	147
Was ist eine fondsgebundene Lebensversicherung?	149
Private Rentenversicherung	150
Die Riester-Rente: Kein Ei des Kolumbus!	152

Resümee:

Meinung und Wahrheit	159
--------------------------------	-----

Anhang:

Ausgewählte Adressen, Links, Bücher	162
---	-----

Achtung – dies ist ein Arbeitsbuch

Sie möchten Ihre Finanzen in den Griff bekommen und planvoll Vermögen aufbauen. Bei uns sind Sie richtig. www.investor-village.de ist die erste deutsche Internetgemeinschaft, die sich ganz dem strategischen Vermögensaufbau widmet. Wir sind der Ansicht: Es lohnt sich für Sie, Ihre Geldentscheidungen so weit wie möglich in die eigene Hand zu nehmen. Selbst aktiv zu werden ist nicht immer der bequemste Weg, aber es bringt den größten Erfolg.

Dieses Buch ist das erste in einer Reihe von Arbeitsbüchern. In diesem ersten Band geht es um die allerwichtigsten Grundlagen des Vermögensaufbaus. Organisieren Sie Ihre Finanzen so, dass Sie den Überblick behalten.

Selbst aktiv zu werden, das bedeutet Arbeit: Und dies ist ein **Arbeitsbuch**. Damit es sich für Sie bezahlt macht, sollten Sie wirklich damit arbeiten. Sonst hätten Sie für den Preis dieses Buches auch ins Kino gehen können.

Deshalb: Haben Sie keine Scheu, dieses Buch mit Kugelschreiber oder Bleistift zu bearbeiten. Sie finden in diesem Buch zahlreiche Fragebögen und Tabellen. Die Tabellen können Sie für Ihren eigenen Gebrauch kopieren und Ihre Haushaltsbuchführung gleich beginnen. Wenn Sie zu diesen Tabellen eine Frage oder eine Anregung haben, schicken Sie uns eine E-Mail unter info@investor-village.de oder rufen Sie uns an: 02 21 / 5 59 49 16.

Viel Vergnügen mit diesem Arbeitsbuch!

Teil 1

Vermögensaufbau ist wichtig

So bekommen Sie Ihre Finanzen in den Griff

Es ist gar nicht so einfach, seine Finanzen in den Griff zu bekommen. Mancher schafft es innerhalb eines Monats, andere benötigen mehrere Jahre. Wichtig ist nicht das Tempo, sondern der Entschluss, wirklich anzufangen.

Damit Sie wissen, wohin die Reise geht, gebe ich Ihnen einen Überblick über die vor uns liegenden Schritte.

Verschaffen Sie sich einen Überblick!

- Ziehen Sie eine Bilanz: Wie viel Vermögen haben Sie? Wie viel verdienen Sie?
- Lernen Sie Ihre Lebenshaltungskosten kennen.

Nehmen Sie die Kontrolle der Ausgaben in Angriff!

- Bauen Sie Ihre private Kostenkontrolle ganz nach Ihrem Bedarf auf.
- Werden Sie *Gernsparer*: einer, der sich an der Realität statt an psychologischen Zaubertricks orientiert.

Setzen Sie sich ein Vermögensziel!

- Lernen Sie die Grundsätze kennen, mit denen Sie dauerhaften Wohlstand aufbauen können.
- Legen Sie ein Ziel für den langfristigen Vermögensaufbau fest und planen Sie den Weg dorthin.

Vermeiden Sie Fehler, die Sie ein Vermögen kosten!

- Lernen Sie die Taktik der Verkäufer von Finanzdienstleistungen kennen.
- Nutzen Sie Versicherungen ausschließlich zum *Schutz* Ihres Vermögens, denn *zum Aufbau* von Vermögen sind Versicherungen nicht geeignet.
- Erkennen Sie, dass die beliebteste Anlageform der Deutschen nicht die optimale ist.

Vermögende haben ihre Finanzen im Griff

Ich kenne Doppelverdiener ohne Kinder, die es bei einem Jahreseinkommen von über 100 000 Euro nicht schaffen, ihre Finanzen in den Griff zu bekommen. Und ich kenne Familienväter, die mit einem Drittel dieses Einkommens vier oder fünf Kinder ernähren und nebenbei noch ein stattliches Vermögen aufbauen. Lernen Sie hier das Geheimnis kennen.

Über die Wehrhahns – eine alte und steinreiche Unternehmerdynastie am Niederrhein – kursorisch folgende Geschichte. Ich weiß nicht, ob sie wahr ist, aber das spielt auch keine Rolle. Sie zeigt, warum einige Menschen viel, andere wenig Geld haben.

Bei Wehrhahns war man schon immer sparsam. Nach jahrzehntelangem Gebrauch war die Holztreppe in der Familienvilla ziemlich abgenutzt. Der alte Wehrhahn wehrte sich lange gegen die notwendige Erneuerung. Schließlich ging es aber wirklich nicht mehr. Da hatte das Familienoberhaupt eine brillante Idee: Man könnte doch die Holzplanken einfach umdrehen und so die Lebenszeit der Treppe um viele Jahre verlängern. Gesagt, getan. Doch als man die ersten Planken herausnahm, stieß man auf ein unvorhersehbares Problem. Anscheinend war die Idee so brilliant, dass der Vater des Familienoberhauts sie auch schon gehabt hatte. Die Treppen waren auf der anderen Seite bereits völlig abgenutzt! Darauf angesprochen, war die Erklärung des alten Wehrhahn ziemlich ein-

leuchtend: »Wir haben es nicht vom Ausgeben, sondern vom Behalten.«

Thomas Stanley und William Danko haben 1996 ein interessantes Buch geschrieben: »Der Millionär von nebenan«¹. Auf der Basis umfangreicher Befragungen zeigen sie, dass die meisten Millionäre ganz anders leben, als wir es uns vielleicht vorstellen. Die meisten Millionäre sind sparsam. Die Hälfte von ihnen hat niemals mehr als 400 Euro für einen Anzug oder mehr als 250 Euro für eine Armbanduhr ausgegeben. Diese Millionäre leben in »normalen« Wohngebieten, haben »normale« Häuser und unterscheiden sich nicht auffällig von ihrer Umgebung. 80 Prozent haben sich ihr Vermögen selbst erarbeitet. Die meisten sind selbständige Kleinunternehmer in eher profanen Berufen.

Der Angestellte einer Vermögensverwaltung, für die Stanley und Danko eine Studie durchführten, sprach es aus: »Diese Leute können keine Millionäre sein. Sie sehen nicht wie Millionäre aus, ziehen sich nicht wie Millionäre an und benehmen sich nicht wie Millionäre – sie haben noch nicht einmal die Namen von Millionären!«² Es stimmt auch hier: »Wir haben es nicht vom Ausgeben, sondern vom Behalten.«

¹ Thomas Stanley/William Danko: The Millionaire Next Door. The Surprising Secrets of America's Wealthy, New York, Simon & Schuster 1996.

² Stanley/Danko, S. 7.

Sieben Eigenschaften von Millionären³

1. Millionäre leben deutlich *unter* ihren Verhältnissen.
2. Sie legen ihre Zeit, Energie und Ressourcen so effizient an, dass sie dem Vermögensaufbau dienen.
3. Sie glauben, dass finanzielle Unabhängigkeit wichtiger ist als kurzfristiger Konsum.
4. Die meisten Millionäre wurden nicht mehr finanziell von ihren Eltern unterstützt, sobald sie ihren ersten Berufs- oder Hochschulabschluss hatten.
5. Die erwachsenen Kinder dieser Millionäre erwarten von ihren Eltern keine Unterstützung.
6. Millionäre wissen, wie sie etwas vermarkten können. Sie scheuen sich nicht, etwas zu verkaufen.
7. Sie haben die richtige Beschäftigung gewählt.

Nicht umsonst schreiben Stanley und Danko an erster Stelle, dass die meisten Millionäre deutlich unter ihren Verhältnissen leben. Wenn Sie vermögend werden wollen, müssen Sie es schaffen, Ihr Geld für sich arbeiten zu lassen, anstatt für das Geld zu arbeiten. Und das können Sie nur, wenn Sie mehr Geld einnehmen, als Sie ausgeben!

Einnahmen und Vermögen

Viele Menschen mit Finanzproblemen machen einen ganz einfachen Fehler: Sie verwechseln Einnahmen und Vermögen. Einnahmen sind noch kein Vermögen. Ihre Finanzen haben Sie erst dann im Griff, wenn Ihnen von den Einnahmen am Ende eines jeden Monats ein bisschen übrig bleibt. Nach wenigen Jahren werden Sie dann merken, wie das Geld anfängt, für Sie zu arbeiten.

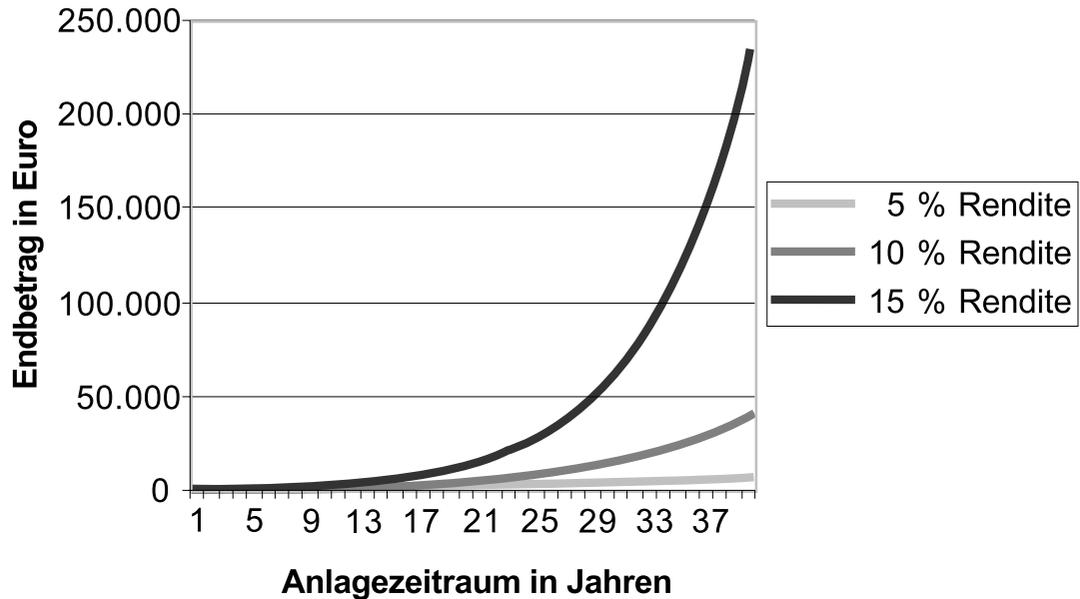
Nehmen wir an, Sie haben nur einmal 1000 Euro angelegt. Sie sehen im Diagramm auf Seite 13: Nach wenigen Jahren legt Ihr Geld den Turbobeschleuniger ein. Das ist auf den Zinseszinsseffekt zurückzuführen. Bei zehn Prozent Zinsen sind aus Ihren 1000 Euro nach einem Jahr 1100 Euro geworden. Nach zwei Jahren sind es 1210 Euro, nach drei Jahren schon 1331 Euro usw. usf.⁴

Es lohnt sich also, Vermögen aufzubauen, und sei die Summe am Anfang noch so gering. Denn irgendwann wird der Turbobeschleuniger einsetzen. Um aber in den Genuss des Turbobeschleunigers zu kommen, müssen Sie Ihre Finanzen im Griff haben. Sonst wird es nichts.

³ Stanley/Danko, S. 3–4.

⁴ Der Zinseszinsseffekt ist ausführlich in Arbeitsbuch 2 »So bauen Sie Vermögen auf« beschrieben.

So vermehren sich 1000 Euro



Einnahmen und Vermögen

Stellen Sie sich einen Teich vor, der von einem kleinen Bach gespeist wird. An einer anderen Stelle des Teiches tritt ein Bach aus. Das Wasser, das in den Teich fließt, sind Ihre Einnahmen, der Teich ist das Vermögen. Das Wasser, das wieder austritt, sind Ihre Ausgaben. Einnahmen und Ausgaben sind **Stromgrößen**, die sich auf einen Zeitraum beziehen. Sie können ermitteln, wie viel Wasser an einem Tag oder in einem Monat in den Teich hinein- oder

aus dem Teich hinausfließt. Das Wasser im Teich ist eine **Bestandsgröße**. Sie können zu jedem Zeitpunkt feststellen, wie viel Wasser sich im Teich befindet.

Die Bestandsgrößen Ihres Vermögens nennen wir **Aktiva** (Vermögensgegenstände) und **Passiva** (Verbindlichkeiten oder Schulden). Ziehen Sie von Ihren Aktiva die Passiva ab, dann erhalten Sie Ihr **Reinvermögen**.

Das Beispiel vom Teich ist nur teilweise hilfreich. Denn anders als das Wasser im Teich vermehrt sich Ihr Vermögen von selbst, wenn Sie es geschickt anlegen. Dafür ist, wie gesagt, der Zinseszinsseffekt verantwortlich.

Jeder von Ihnen hat Einnahmen und Ausgaben. Die meisten besitzen auch Aktiva (Vermögensgegenstände) und Passiva. Die folgende Grafik gibt einen Überblick über die Elemente Ihrer Finanzen:

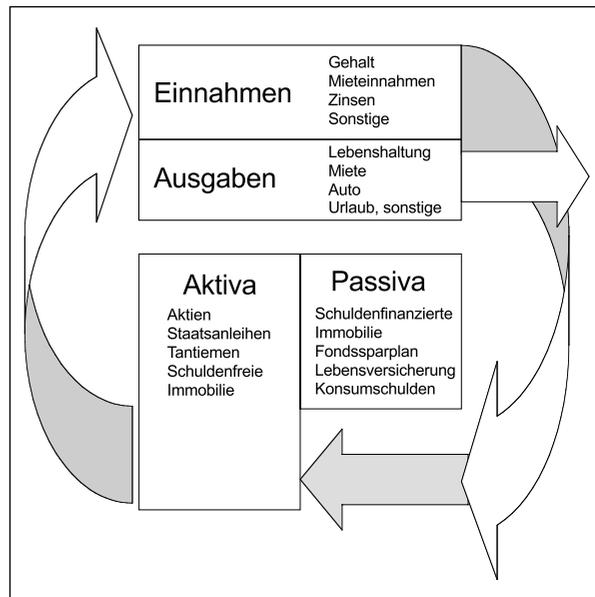
Die Elemente Ihrer persönlichen Finanzen

Einnahmen	Gehalt Mieteinnahmen Zinsen Sonstige
Ausgaben	Lebenshaltung Miete Auto Urlaub, sonstige

Aktiva (Vermögen)	Passiva (Verbindlichkeiten)
Aktien Staatsanleihen Tantiemen Schuldenfreie Immobilie	Schuldenfinanzierte Immobilie Fondssparplan Lebensversicherung Konsumschulden

Der Trick »reicher« Menschen ist einfach: Sie achten darauf, dass die Aktiva möglichst viel größer sind als die Passiva. Das Vermögen spielt also eine Schlüsselrolle. Reiche Menschen können oftmals von ihren Vermögensgegenständen leben.

Der Geldfluss bei »reichen« Menschen

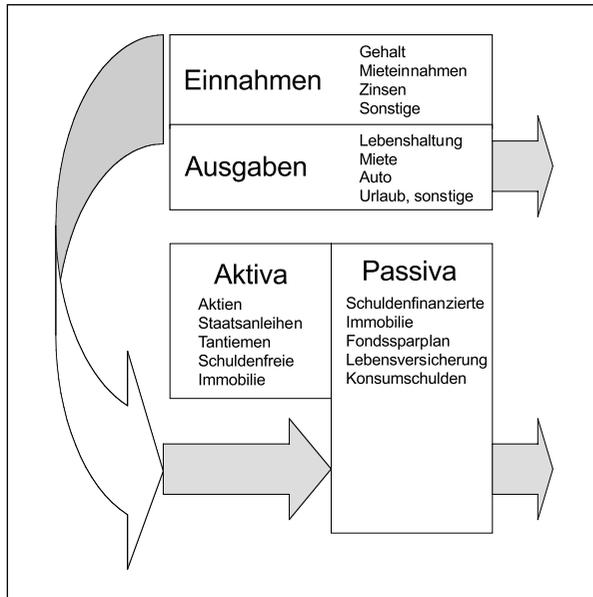


Reiche Menschen haben mehr Vermögensgegenstände als Verbindlichkeiten. Die Vermögensgegenstände der reichen Menschen bringen Einnahmen – und zwar Einnahmen, die unabhängig vom Staat oder vom Arbeitgeber sind! So fließt immer zusätzliches Geld in die Rubrik »Einnahmen«.

Auch reiche Menschen haben Ausgaben. Aber reiche Menschen achten darauf, dass sie weniger ausgeben, als sie einnehmen. So können sie ihrem Vermögen ständig etwas hinzufügen.

Arme Menschen hingegen geben häufig mehr aus, als sie einnehmen. Sie haben zudem mehr Passiva als Aktiva.

Der Geldfluss bei armen Menschen



Wenn Sie zum Beispiel eine große Immobilie für Ihre Familie kaufen, ist dagegen zunächst nichts einzuwenden. Aber Menschen übernehmen sich oft beim Kauf von Immobilien, Autos, Lebensversicherungen oder anderen Finanzprodukten, weil ihr Finanzberater ihnen erklärt, dass die Finanzierung »ganz einfach« sei und dass sie sich dies leisten könnten. Der Finanzberater verschweigt dabei, dass er oder sie in Form einer Provision in der Regel ein großes Stück vom Kuchen abbekommt.

Nehmen Sie mehr ein, als Sie ausgeben. Das ist der ganze Trick. Das Prinzip gilt immer, ob Sie nun 10 000 Euro im Jahr verdienen oder 100 000 oder eine Million. Sie glauben, sie können bei einem Jahreseinkommen von 20 000, 40 000 oder 100 000 Euro nicht mehr einneh-

men, als Sie ausgeben? Sie haben das Gefühl, dass die Ausgaben Sie erdrücken?

Nun, nach einer Umfrage des Deutschen Aktieninstituts aus dem Jahr 1997 glauben 45 Prozent der Haushalte mit einem monatlichen **Nettoeinkommen** von über 4000 Euro – das waren einmal 8000 Mark! –, dass sie nichts sparen können! Bei einem Nettoeinkommen von 1250 Euro bis 1750 Euro glauben jedoch 36 Prozent, dass sie etwas sparen können. Bedürfnisse sind *subjektiv*. Reiche Menschen geben weniger aus, als sie einnehmen. Sie wissen, dass Geld allein nicht glücklich macht und dass auch die durch den Kauf von Produkten erzielte Bedürfnisbefriedigung nichts Bleibendes ist. Sie wissen aber, dass ihnen ihre Vermögensgegenstände Sicherheit bieten und die Möglichkeit, Chancen wahrzunehmen und sich zu entfalten.

Laufen Sie nicht einem immer höheren Einkommen hinterher, weil Sie permanent Ihre Ausgaben steigern! Sie kommen in eine Tretmühle. Vielleicht wollen Sie ein größeres Haus. Oder Ihr Nachbar hat sich ein neues Auto geleistet. Überlegen Sie, ob Sie sich diese Dinge wirklich leisten können. In diesem Buch zeigen wir Ihnen, wie. Wenn Sie anfangen, wie ein »Reicher« zu denken, werden Sie schon nach wenigen Jahren merken, wie Ihr Vermögen anfängt, für Sie zu arbeiten. Das ist ein sehr beruhigendes Gefühl.

Ich habe auch einige Jahre über meine Verhältnisse gelebt. Ich verdiente recht gut. Aber meine Tätigkeit als Unternehmensberater brachte es mit sich, dass ich viel unterwegs war. Teure Hotels, guter Wein, ausgezeichnetes Essen und edle Kleidung sind zwar etwas Schönes, aber

der bleibende Wert ist doch zu bezweifeln. Ich hatte nicht die Kraft kleiner Beträge beachtet, sondern war einem immer höheren Einkommen hinterhergeeilt in der Hoffnung, irgendwann einmal »richtig« zu verdienen.

Ich hatte keine Schulden gemacht. Aber ich hatte auch keine großen Reserven. Und ich hatte mir drei Immobilien »ans Bein gebunden«, die bei näherem Hinsehen keine Einnahmen produzierten, sondern Geld auffraßen. Es waren eigentlich Passiva, die ich gekauft hatte, keine Investments. Als ich dann in eine brenzlige Situation kam, waren eben keine Reserven da. Ich habe meinen ersten Schritt gemacht, indem ich für eine gewisse Zeit eine sehr unangenehme, aber gut bezahlte Arbeitsstelle annahm und meine Immobilien mit Verlust verkaufte. Heute betrachte ich dies als Lehrgeld. Und heute arbeite nicht ich für das Geld, sondern das Geld für mich!

Wenn Sie Ihre Finanzen in den Griff bekommen müssen, liegt es vielleicht daran, dass Ihre laufenden Einnahmen geringer sind als die laufenden Ausgaben. Sie haben also *Schulden* gemacht. Und der Schuldenberg wächst. Sie wissen nicht, wo Sie mit dem Abbau Ihrer Schulden anfangen sollen. Aber *jeder* kann anfangen. Sie können zur Schuldnerberatung gehen. Oder Konkurs anmelden. Zum Glück hat der Konkurs heutzutage nicht mehr das Stigma wie noch vor zehn oder zwanzig Jahren! Aber fangen Sie an.

Wer wird durch Sparen Millionär?

Wer nicht spart, kann nicht investieren. Es ist wichtig, jeden Monat einen bestimmten Betrag vom Einkommen zurückzulegen und mit dem Sparen zu beginnen. Je eher Sie das tun, desto eher können Sie sagen: Ich arbeite nicht für das Geld, sondern das Geld arbeitet für mich.

Können Sie sich in den folgenden Sätzen wiederfinden?

Was meinen Sie?

- »Ich habe einfach zu wenig Geld, um zu investieren.«
- »Ich investiere später, wenn ich genug verdiene.«
- »Investieren ist etwas für Leute, die wirklich viel Geld verdienen.«

Falls Sie einen dieser Sätze für sich in Anspruch nehmen, möchte ich höflich widersprechen. Ich nehme dafür einen Vergleich zu Hilfe:

Wie sparen Andreas M. und Klaus B.?

Andreas M. (Tischler) spart zwischen seinem 20. und seinem 30. Geburtstag monatlich 150 Euro. Danach hört er völlig auf zu sparen.

Klaus B. (Manager) spart zwischen seinem 50. und seinem 60. Geburtstag jeden Monat 4500 Euro. Nehmen wir an, beide können ihr Geld zu zwölf Prozent jährlich anlegen.

Wer von den beiden ist mit 60 Jahren Millionär? Denken Sie bitte einen Moment über die Frage nach.

Vielleicht haben Sie jetzt die Gesamtbeträge überschlagen, die Andreas M. und Klaus B. sparen.

Andreas M.: Zwölf Monate à 150 Euro sind 1800 Euro im Jahr und

18 000 Euro

Sparsumme in zehn Jahren. Dies ist von einer Million sehr, sehr weit entfernt. Können die Zinsen bis zu Andreas' 60. Geburtstag so viel bringen, dass er eine Million Euro erreicht?

Klaus B.: Die monatliche Sparsumme von 4500 Euro summiert sich zu 54 000 Euro jährlich, das sind in zehn Jahren

540 000 Euro

reine Sparsumme. Das kommt der Million immerhin schon etwas näher.

Die Antwort hat schon viele meiner Gesprächspartner verblüfft und wird Sie wahrscheinlich auch überraschen: Beide wären mit 60 Euro-Millionär!

Und nun die nächste Frage: Wären Sie finanziell lieber in der Position von Andreas M. oder in der von Klaus B.?

Niemand, dem ich diese Frage gestellt habe, hat sich bisher für die Variante von Klaus B. entschieden. 4500 Euro im Monat können nur absolute Spitzenverdiener sparen. Aber in den Zwanzigern monatlich 150 Euro zu sparen, um mit 60 Millionär zu sein, das ist mit entsprechender Ausdauer durchaus zu schaffen.

Wie wichtig regelmäßiges Sparen für Sie ist

Wenn es um Ausdauer geht, spielt die Motivation eine entscheidende Rolle. Die beste Motivation geht von einem klug gesetzten Ziel aus. Schauen wir einmal, welche Ziele sich einige Mitglieder im Investor-Village gesetzt haben.

Die Mitglieder von www.investor-village.de haben ganz normale Einkommen. Manche stellen in den Diskussionsforen ihre Sparziele vor:

Vermögensziele im Investor-Village

Maana:

Hallo Max, liebe Dorfbewohner, ich bin jetzt 36 Jahre und möchte mit 50 bis 52 die finanzielle Unabhängigkeit in Hellas am Meer genießen ...

Frank S.:

Ich bin 43 und selbständig. Mein Ziel ist es, mit 50 (spätestens mit 53) die finanzielle Unabhängigkeit erreicht zu haben.

Willi:

... ich hoffe, in 28 Jahren (dann bin ich 60) die finanzielle Unabhängigkeit erreicht zu haben.

In Teil 1 dieses Buches zeige ich Ihnen, wie Sie ein konkretes Vermögensziel auswählen. Um das Ziel zu erreichen, sollten Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben unter Kontrolle halten. Darum geht es in Teil 2. In Teil 3 erhalten Sie Anregungen, wie Sie hartnäckige »Geldkiller« in den Griff bekommen.

Wie viel Vermögen sollten Sie haben?

Der folgende Test zeigt Ihnen, wie viel Reinv Vermögen Sie haben sollten. Finden Sie heraus, ob Sie bis jetzt Ihre Finanzen gut gemanagt haben.

Bitte überlegen Sie: Wer von den folgenden Personen ist die reichste?

Die Vermögenssituation von vier Personen im Vergleich

Person/Beruf	Alter	Einkommen	Vermögen
Student	23	475	5.000
Chefarzt	55	600.000 Ja, das ist nicht unwahrscheinlich	1.500.000
Handwerker	32	45.000	160.000
Manager	61	100.000	500.000

Haben Sie eine Antwort? Merken Sie sich die Antwort, denken Sie mit uns darüber nach, wie viel Vermögen die einzelnen Personen haben sollten. Hierzu gilt:

- Reichtum ist immer in **Relation zum Einkommen** zu sehen. Eine Person, die viel Geld verdient, sollte auch mehr Vermögen haben als jemand, der wenig verdient. Eigentlich logisch!
- Reichtum ist immer in **Relation zum Alter** zu sehen. Je älter Sie sind, desto vermögender sollten Sie normalerweise sein. Die Erklärung ist nicht ganz so offensichtlich, aber auch logisch. Wenn Sie von früh an mehr eingenommen als ausgegeben haben, wachsen Ihre Vermögensgegenstände permanent an. Irgendwann sind die Zinseinkünfte und Vermögenssteigerungen in Relation zum laufenden Einkommen sehr groß.
- Wenn Sie hingegen immer nur darauf achten, Ihr Einkommen zu steigern, und nichts beiseite legen, wird Ihr Vermögen in Relation zum Einkommen immer relativ klein sein.

Stanley und Danko haben eine Formel aufgestellt, wie groß Ihr Vermögen sein sollte.

Ihr Zielvermögen nach Stanley und Danko⁵

Multiplizieren Sie Ihr Alter mit Ihrem Bruttojahreseinkommen aus allen Quellen (Arbeit, Zinsen, Dividenden, Immobilien) außer Erbschaften. Teilen Sie diese Zahl durch zehn und ziehen Sie alles ab, was Sie geerbt haben. So groß sollte Ihr Nettovermögen sein.

Sie sehen, wenn Sie Ihr Alter und Ihr Einkommen mit einbeziehen (wir haben hier die Erbschaften außen vor gelassen), kommt ein ganz anderes Bild heraus. Der weitaus Vermögendste unter diesen vier Personen ist der Student, der es auf ganze 458 Prozent seines Sollvermögens bringt. Und der Schlechteste beim Vermögensaufbau ist der Chefarzt, der zwar eine horrende Summe verdient und nach normalen Vorstellungen sehr vermögend ist. Wenn man aber die

Formel von Stanley und Danko nimmt, stellt sich heraus, dass er nur 45 Prozent seines Zielvermögens erreicht hat.

Das ist kein Zufall. Der Student hat vielleicht von seinen Eltern gelernt, was es heißt, Vermögen aufzubauen. Der Handwerker hat einen kleinen Betrieb und musste früh lernen zu wirtschaften. Der Chefarzt hat erst eine lange Ausbildung gemacht. Diese Zeit geht ihm beim Vermögensaufbau schon einmal verloren. Dann war er schon relativ alt und musste erst einmal im Krankenhaus »knechten«. Er gründete eine Familie, war aber immer noch »nur« Arzt. In dieser Zeit verschuldete er sich für eine Immobilie. Auf dem Weg die Karriereleiter nach oben verdiente er zwar immer mehr, aber er gewöhnte sich daran, über seine Verhältnisse zu leben. Erst in den letzten Jahren – seit er ein Mammutgehalt bezieht – konnte er etwas Vermögen aufbauen.

Ist- und Sollvermögen verschiedener Personen im Vergleich

Person/Beruf	Alter	Einkommen	Istvermögen	Sollvermögen	% vom Soll
Student	23	475	5.000	1.092,50	458 %
Chefarzt	55	600.000	1.500.000	3.300.000	45 %
Handwerker	32	45.000	160.000	144.000	111 %
Manager	61	100.000	500.000	610.000	82 %

⁵ Stanley/Danko, S. 13.

