

Vom Autor
des mit Abstand
erfolgreichsten
Finanzratgebers
in den USA:
Rich Dad Poor Dad

RICH DAD'S
WER IHNEN

IHR GELD STIEHLT

WARUM LANGSAME INVESTOREN VERLIEREN
UND SCHNELLES GELD GEWINNT



SPIEGEL
Bestseller-
Autor

FBV

ROBERT T. KIYOSAKI

ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S
WER IHNEN
IHR GELD STIEHLT

ROBERT T. KIYOSAKI

RICH DAD'S

WER IHNEN
IHR GELD STIEHLT

WARUM LANGSAME INVESTOREN VERLIEREN
UND SCHNELLES GELD GEWINNT

FBV

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.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage Juli 2020

© 2020 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright © 2019 by Robert T. Kiyosaki
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

CASHFLOW and Rich Dad are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.
CASHFLOW Quadrant (EBSI Stylized Logo) is a registered trademark of CASHFLOW Technologies, Inc.

Die englische Originalausgabe erschien 2004 bei Plata Publishing, LLC unter dem Titel *Rich Dad's Who Took My Money?*.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Dr. Monika Lubitz

Redaktion: Manuela Kahle

Korrekturat: Hildegard Graf

Umschlaggestaltung: In Anlehnung an das Cover der Originalausgabe Pamela Machleidt, München

Umschlagabbildung: Plata Publishing, LLC

Satz: [inpunkt\[w\]o](http://inpunkt[w]o), Haiger (www.inpunktwo.de)

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-346-6

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-634-4

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-635-1

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

INHALT

Einführung

Wie Sie in zehn Jahren aus 10.000 Dollar 10 Millionen Dollar machen können.....	7
--	---

Teil 1

Wo soll ich investieren?	21
--------------------------------	----

Kapitel 1

Fragen Sie einen Vertriebsmitarbeiter	23
---	----

Kapitel 2

Fragen Sie einen Viehzüchter und dann einen Milchbauern.....	45
--	----

Kapitel 3

Fragen Sie Ihren Banker	65
-------------------------------	----

Kapitel 4

Fragen Sie Ihren Versicherungsmakler	83
--	----

Kapitel 5

Fragen Sie einen Finanzbeamten	93
--------------------------------------	----

Kapitel 6

Fragen Sie einen Journalisten.....	103
------------------------------------	-----

Kapitel 7

Fragen Sie einen Spieler.....	127
-------------------------------	-----

Kapitel 8	
Fragen Sie Newton.....	141
Kapitel 9	
Fragen Sie Chronos	157
Zweiter Teil	
Fragen Sie einen Investor	183
Kapitel 10	
Vier Gründe, warum manche Menschen nicht kraftvolle Investoren werden können	185
Kapitel 11	
Die Macht des Power-Investierens	197
Kapitel 12	
Zocken statt Investieren	215
Kapitel 13	
Wie man großartige Anlagen findet.....	225
Kapitel 14	
Wie man ein großartiger Investor wird.....	245
Kapitel 15	
Gewinner oder Verlierer.....	255
Über den Autor	261

Einführung

WIE SIE IN ZEHN JAHREN AUS 10.000 DOLLAR 10 MILLIONEN DOLLAR MACHEN KÖNNEN

»Die größte Angst der Amerikaner ist, dass ihnen im Ruhestand das Geld ausgeht.«

Umfrage USA Today

»Der Hauptgrund für die finanziellen Schwierigkeiten der Menschen ist, dass sie finanzielle Beratung von armen Menschen oder Verkäufern annehmen.«

Rich Dad

Eine Lokalzeitung in Phoenix, Arizona, veröffentlichte einen Artikel über mein Buch *Rich Dad's Prophecy* (dt. Rich Dads Prophezeiung). Obwohl es ein fairer und ausgewogener Artikel war, schloss der Journalist mit einer beiläufigen Bemerkung, die mich beunruhigte. Sein Kommentar betraf die 39-prozentige Rendite meiner letzten Investition. Ich hatte das Gefühl, dass seine Bemerkung den Eindruck erwecken sollte, ich würde entweder lügen oder hätte bei meiner Rendite übertrieben.

Die meisten von uns mögen Leute nicht, die prahlen oder übertreiben. Ich weiß jedenfalls, dass ich solche Leute nicht mag. Das Problem seiner Bemerkung war, dass ich nicht geprahlt oder übertrieben hatte. Tatsächlich hatte ich genau das Gegenteil getan. Eigentlich hatte ich bei der Angabe meiner Rendite sogar untertrieben. Mit anderen Worten, meine Rendite stand nicht nur auf dem Papier. Meine Cash-on-Cash-Rendite wurde in echtem Geld in meiner Tasche gemessen, und diese Rendite war viel höher als 39 Prozent.

Ich ärgerte mich mehrere Tage über seine Bemerkung. Schließlich rief ich ihn an und bat um einen Termin, damit ich die Sache richtigstellen konnte.

Ich sagte ihm, dass ich nicht erwartete, dass er noch mehr über mich schreibe oder einen Widerruf veröffentliche. Ich bat lediglich darum, mit meinem Buchhalter in sein Büro kommen, ihm meine Unterlagen zeigen und ihm erklären zu können, wie die 39 Prozent zustande kamen. Seine Antwort war freundlich, und wir vereinbarten einen Termin.

Nachdem mein Buchhalter und ich ihm erklärt hatten, wie die 39 Prozent erreicht wurden und warum sie eigentlich unterbewertet waren, war sein einziger Kommentar: »Nun, der durchschnittliche Investor kann nicht tun, was Sie tun.«

Meine Antwort auf diese Bemerkung war: »Ich habe nie behauptet, dass er das könnte.«

Dann sagte er: »Was Sie tun, ist zu riskant.«

Meine Antwort auf diese Aussage war: »In den letzten Jahren haben Millionen Anleger Billionen Dollar verloren, ein Großteil davon aus Aktien und Investmentfonds, die Sie empfehlen. Viele Menschen, die Geld verloren haben, weil sie »langfristig investiert« haben, werden nie in den Ruhestand gehen können. Ist das nicht riskant?«

»Also, das lag daran, dass es eine Menge Korruption in den Unternehmen gab«, ging er in die Defensive.

»Das ist teilweise wahr. Aber wie viele der Verluste sind auf schlechte Beratung durch Finanzplaner, Börsenmakler und Finanzjournalisten zurückzuführen? Wenn es eine so gute Idee ist, langfristig in Investmentfonds zu investieren, warum haben dann so viele Menschen so viel Geld verloren?«

»Ich stehe zu meinem Rat«, war seine Antwort. »Ich sage immer noch, dass es das Beste für einen durchschnittlichen Anleger ist, langfristig zu investieren, und zwar in ein gut diversifiziertes Portfolio von Investmentfonds.«

»Ich bin einverstanden«, antwortete ich. »Das ist der beste Rat für den durchschnittlichen Anleger, aber nicht für mich.«

Mein Buchhalter ergriff das Wort und meinte: »Mit einer leichten Verlagerung des Schwerpunkts und dem Einsatz verschiedener Vermögenswerte könnte der durchschnittliche Anleger mit viel weniger Risiko viel höhere Renditen erzielen. Statt zu beobachten, wie der Markt sprunghaft steigt und fällt, und den Finanzgurus zu folgen, die versuchen, die nächste heiße Aktie vorherzusagen, könnte ein Investor den Plan von Roberts reichem Vater

Wie Sie in zehn Jahren aus 10.000 Dollar 10 Millionen Dollar machen können

nutzen, und er müsste nicht jedes Mal in Panik geraten, wenn der Markt fällt, oder sich Sorgen machen, welcher Sektor als nächstes boomen wird. Der Anleger würde nicht nur mit weniger Geld und geringerem Risiko eine viel höhere Rendite erzielen, sondern das Geld käme automatisch, wie von Zauberhand. Tatsächlich nenne ich diese Strategie des Anlegens *Magic money* (Zaubergeld)«.

Die Idee einer Rendite von 39 Prozent und nun auch von *Magic money* war ein wenig zu viel für ein so kurzes Treffen mit diesem Journalisten. Mit der Erwähnung des »magischen Geldes« war das Treffen beendet.

Wie ich bereits sagte, der Journalist war freundlich und aufgeschlossen. Ein paar Wochen später schrieb er einen weiteren Artikel über mich, obwohl ich nicht darum gebeten hatte. Der Artikel war zwar zutreffend, aber er erwähnte weder, wie ich hohe Renditen erzielen konnte, noch irgendetwas über *Magic money* Zaubergeld.

Das Wichtigste aber, und dafür bin ich ihm dankbar, ist die Inspiration zu diesem Buch, ein Buch, das nicht für den durchschnittlichen Investor gedacht ist.

FAQs (Häufig gestellte Fragen)

Nach dem Treffen mit dem Journalisten beschloss ich, dass es an der Zeit war, Rich Dads* Formel zu erklären, wie man mit einer kleinen Investition eine extrem hohe Rendite erzielen kann. Dieses Buch bietet mir auch die Gelegenheit, einige häufig gestellte Fragen zu beantworten, Fragen, die zu beantworten ich oft vermeide, wie zum Beispiel

- »Ich habe 10.000 Dollar. Wie soll ich sie investieren?«
- »Welche Art von Investition empfehlen Sie?«
- »Wie kann ich anfangen?«

Ich zögere, solche Fragen zu beantworten, hauptsächlich weil ich da wahrheitsgemäß sagen müsste: »Das hängt von Ihnen ab. Was ich tun würde, ist oft etwas anderes als das, was Sie tun sollten.«

* Anmerkung der Redaktion: Wenn Robert Kiyosaki von seinem reichen Vater spricht, meint er den Vater seines besten Freundes, wenn er von seinem armen Vater spricht, meint er seinen leiblichen Vater.

Außerdem zögere ich, solche Fragen zu beantworten, weil, wenn ich solche Fragen beantwortet und den Leuten genau erklärt habe, was ich tue und wie ich mit weniger Geld und weniger Risiko hohe Renditen erziele, ihre Antworten häufig folgendermaßen lauten:

- »Das können Sie hier nicht machen.«
- »Ich kann es mir nicht leisten.«
- »Gibt es nicht einen einfacheren Weg?«

Warum verlieren so viele Menschen Geld?

Meiner Meinung nach ist einer der Gründe, warum Millionen Menschen Billionen Dollar verlieren, der, dass sie nach einfachen Antworten suchen dafür, wo sie ihr Geld investieren sollen. Und es gibt viele Menschen, die bereit sind, diese einfachen Antworten zu geben, wie zum Beispiel

- »Sparen Sie Ihr Geld.«
- »Langfristig investieren und diversifizieren.«
- »Zerschneiden Sie Ihre Kreditkarten und zahlen Sie Ihre Schulden zurück.«

Dieses Buch ist *nicht* für Menschen geschrieben, die einfache Antworten suchen. Wenn Ihnen die übermäßig vereinfachten Antworten zu finanziellen Themen gefallen, die die meisten Menschen bereit sind zu akzeptieren, dann ist dieses Buch wahrscheinlich nichts für Sie. Meine Antworten dürften den meisten Menschen zu schwierig und auch zu mühevoll erscheinen.

Dieses Buch wurde für jene geschrieben, die mehr Kontrolle über ihr Geld haben und aus ihrem Geld viel mehr Geld machen wollen. Wenn das für Sie von Interesse ist, lesen Sie bitte weiter.

Der schlechteste Weg zum Reichtum

Der Journalist hatte zwar Recht, als er sagte, dass seine Ratschläge für den durchschnittlichen Anleger gut sind, aber die Fakten zeigen, dass sein Rat einen der schwierigsten Wege aufzeigt, reich zu werden. Menschen

mit einer Festanstellung, die Geld in einen Rentenplan wie einen 401(k)* mit Investmentfonds investieren, fahren mit dem langsamen Bus durchs Leben. Es ist ein Bus mit einem alten Motor. Er fährt nicht schnell und erreicht nie die Spitzenwerte der finanziellen Erträge. Es ist ein Bus mit schlechten Bremsen, so dass bergab zu fahren beängstigend ist.

Während es für den durchschnittlichen Anleger eine gute Idee sein mag, Geld in einen langfristigen Pensionsplan zu investieren, ist dies für mich eine langsame, risikoreiche, ineffiziente und hoch besteuerte Art zu investieren.

Es gibt bessere Investitionen

Es gibt vier verschiedene Anlageklassen: Unternehmen, Immobilien, Wertpapiere und Rohstoffe. Es ist einfach, Geld in einen S&P 500 Indexfonds zu investieren. Für die meisten Fondsmanager ist der S&P 500 die Benchmark, die es zu schlagen gilt. Leider haben das bisher nur sehr wenige geschafft.

Das wirft oft die Frage auf: »Wozu brauchen Sie dann einen Fondsmanager, wenn nur wenige den S&P-Index schlagen können? Warum investieren Sie dieses Geld nicht einfach selbst in den S&P-Index?«

Meine Antwort darauf lautet: »Das frage ich mich auch.« Weiterhin sage ich: »Wenn Sie 10.000 Dollar in Immobilien investieren, erhöhen Sie tatsächlich die Basis Ihrer Investition mit 90 Prozent Hebelwirkung – denn Sie erhalten in diesem Fall 90.000 Dollar von der Bank. In einem Jahrzehnt mit einem typischen Wachstumsmuster würden diese 10.000 Dollar des S&P 500 auf einen Wert von etwa 18.000 Dollar steigen. Ihre 10.000 Dollar in Immobilien würden zusammen mit dem Geld Ihrer Bank einen Wert von fast 158.000 Dollar erreichen.«

Dann werde ich oft gefragt: »Warum investieren dann nicht mehr Menschen in Immobilien?«

Meine Antwort darauf lautet: »Um in Immobilien zu investieren, muss man ein besserer Investor sein. Erfolgreiche Investitionen in Immobilien erfordern mehr finanzielle Fähigkeiten und sind viel kapital- und verwaltungsintensiver. Der Einstieg in Wertpapiere zum Beispiel durch Investmentfonds

* Anmerkung der Redaktion: Betrieblicher steuerbegünstigter Rentenplan in den USA.

ist viel einfacher, weniger kostspielig und erfordert sehr wenig Management, da ist es, weshalb so viel mehr Menschen dort investieren.«

Der mächtigste Vermögenswert

Der S&P 500 ist ein internationaler Markt, der Immobilienmarkt dagegen ein lokaler. Das heißt, wenn Sie ein versierter Immobilieninvestor sind, können Sie oft sogar noch höhere Renditen mit Immobilien erzielen. Ihre 10.000 Dollar im S&P 500 würden die gleiche Rendite erzielen wie alle anderen, während Ihre 10.000 Dollar in Immobilien entweder viel mehr als 158.000 Dollar oder viel weniger erreichen könnten. Wenn Sie ein schlechter Immobilieninvestor und -verwalter sind, könnten Sie Ihre gesamte Investition von 10.000 Dollar und möglicherweise sogar noch mehr verlieren. Wenn Sie nicht gut im Immobilienerwerb und -management sind, sollten Sie besser in den S&P 500 investieren.

Der Erfolg im Immobilienbereich hängt von Ihnen als Investor ab. Der Erfolg im S&P hängt jedoch von den S&P 500-Unternehmen ab.

Auf die Frage »Kann man mit 10.000 Dollar noch höhere Gewinne als 158.000 Dollar erzielen?« lautet meine Antwort: »Ja, aber um diese Gewinne zu erzielen, muss ein Investor oft die Macht eines Unternehmens nutzen.« Von den vier Anlageklassen ist ein Unternehmen der mächtigste aller Vermögenswerte, doch er erfordert die meisten Fähigkeiten, es zu gründen, aufzubauen und zu managen. Für jemanden, der gut im Aufbau eines Unternehmens und auch gut im Investieren in Immobilien ist, sind extrem hohe Renditen möglich.

Wie man extrem hohe Renditen erzielt

Während ein Teil des Inhalts dieses Buches bereits in anderen Büchern von *Rich Dad* behandelt wurde, geht dieses Buch detaillierter als jemals zuvor beschrieben darauf ein, wie extrem hohe Investitions-Renditen erzielt werden können. Ich werde die Methoden zur Beschleunigung des Geldumlaufes vorstellen, die mir mein reicher Vater beigebracht hat.

In diesem Buch erfahren Sie, warum die beste Anlageberatung oft nicht zu Diversifizierung und langfristiger Anlage rät, und warum viele Menschen auf Grund dieses Ratschlags Geld auf dem Markt verlieren.

Eines der bestgehüteten Geheimnisse erfolgreicher Investoren ist nicht die Diversifizierung, sondern die Integration. Anstatt nur in eine Anlageform zu investieren, integrieren erfolgreiche Anleger zwei oder drei der Anlageklassen und beschleunigen den Geldumlauf, hebeln und schützen dann die durch die Anlageklassen fließenden Mittel. Zum Beispiel wurde Bill Gates zum reichsten Mann der Welt, indem er die Macht eines Unternehmens und die Macht der Wertpapiere miteinander verband. Er hat den Traum mancher Unternehmer verwirklicht, den Traum, ein Unternehmen aufzubauen und es dann an die Börse zu bringen. Mit anderen Worten, er verwandelte einen Teil seines Geschäfts in Wertpapiere, die oft als »Aktien« bezeichnet werden. Hätte Bill Gates seine Firma nicht an die Börse gebracht, wäre er wahrscheinlich immer noch reich, aber er wäre in diesem jungen Alter vielleicht nicht der reichste Mann der Welt geworden. Einfach ausgedrückt, war es die Integration von zwei Anlageklassen, die den Aufbau seines Vermögens beschleunigte. Er wurde nicht der reichste Mann der Welt als Microsoft-Angestellter, der sein Gehalt in Investmentfonds anlegte und dabei diversifizierte.

Donald Trump erzielt größere Renditen auf sein Geld, indem er ein Unternehmen besitzt, das in Immobilien investiert. Und Warren Buffett, der großartigste Investor der Welt, erzielt durch den Besitz eines Unternehmens, das in andere Unternehmen investiert, extrem hohe Renditen.

Großunternehmen und Kleinunternehmen

Das bedeutet nicht, dass Ihr Unternehmen groß oder in der Immobilienbranche tätig sein muss. Der springende Punkt ist, dass ein Investor ein kleines Unternehmen besitzen und auch in Immobilien investieren könnte. Es ist, als hätte man zwei Berufe, einen Beruf für den Menschen und einen für das Geld. Ich bin zum Beispiel am besten als Autor bekannt. Sagen wir, das ist mein Beruf. Der Beruf meines Geldes ist jedoch die Immobilienanlage. Auch hier geht es darum, zwei oder drei Anlageklassen zu integrieren und nicht nur innerhalb einer Anlageart zu diversifizieren. Selbst wenn Sie ein kleines Unternehmen sind, können Sie die gleichen finanziellen Vorteile nutzen wie ein großes. So wie ein großes Unternehmen und die Börse Bill Gates zum Multimilliardär gemacht haben, so können ein kleines Unternehmen und Vermögen aus Immobilien und Wertpapieren Sie in weniger als zehn Jahren zum Multimillionär machen.

Die Frage ist: Können Sie geschickt in mindestens zwei verschiedenen Anlageklassen investieren? Wenn Sie das können, kann finanzielle Magie geschehen.

Synergie oder Diversifizierung

In diesem Buch erfahren Sie etwas über die Formel meines reichen Vaters für extrem hohe Renditen. Mein reicher Vater lehrte seinen Sohn und mich, sehr gute Berater zu haben und dann die Macht dieser finanziellen Kräfte zu integrieren und zu beschleunigen.

Diese finanziellen Kräfte sind:

- Unternehmen
- Immobilien
- Wertpapiere
- Bankdarlehen
- Steuergesetze
- Körperschaftsrecht

Integrieren bedeutet, »sich zu verbinden und gemeinsam zu arbeiten«; Diversifizieren bedeutet »trennen und getrennt arbeiten«.

Wenn jemand alle sechs dieser Kräfte integrieren und beschleunigen kann, ist es möglich, mit sehr wenig Geld einen sehr hohen Ertrag zu erzielen. Wenn man hervorragende Arbeit leistet, indem man alle sechs dieser Kräfte integriert, dann entstehen *Magic money* oder finanzielle Synergien.

Was ist Synergie?

Das Wort Synergie wird oft definiert als »das Ganze ist größer als die Summe der Teile«. Einfacher ausgedrückt bedeutet es $1 + 1 = 4$. Die Summe, in diesem Fall 4, ist größer als die Summe der Teile oder die $1 + 1$.

Hier ist ein weiteres Beispiel für Synergie: Nehmen wir an, Sie nehmen einen Kürbiskern und einen Haufen Erde. Der Boden allein wird das Saatgut nicht zum Wachsen bringen, auch wenn man immer mehr Erde auf das Saatgut häuft. Wenn Sie Sonnenlicht und Wasser in der richtigen

Wie Sie in zehn Jahren aus 10.000 Dollar 10 Millionen Dollar machen können

Kombination der Erde hinzufügen, beginnt der Samen plötzlich zu wachsen. Es ist Synergie zwischen der Erde, der Sonne und dem Wasser, durch die die Magie im Samen entfesselt wird.

Genauso ist es mit Geld. Mit den richtigen Komponenten kann Ihr Geld wie von Zauberhand wachsen. Wenn Ihr Geld nur unter einem Haufen abwechslungsreicher Erde vergraben wird, kann es sich in einen Pilz verwandeln, aber nicht in *Magic money*.

Die Kraft der Synergie

In diesem Buch geht es darum, wie Sie Ihr Geld mit Hilfe der verschiedenen finanziellen Kräfte nutzbar machen und finanzielle Synergien oder besser *Magic money*, schaffen können.

Offensichtlich ist dieses Buch nicht für den Durchschnittsanleger geeignet. Ich wiederhole, was der Journalist mir sagte, als ich ihm erklärte, wie ich eine Rendite von 39 Prozent erzielt hatte: »Nun, der durchschnittliche Anleger kann nicht tun, was Sie tun.«

Und wenn Sie sich an meine Antwort auf diese Bemerkung erinnern, lautete diese: »Ich habe nie gesagt, dass er das könnte.« Dieses Buch ist für Menschen, die ihr Geld nicht gerne an Fremde aushändigen und dann hoffen und beten, dass ihr Geld noch da ist, wenn sie es brauchen. Dieses Buch ist für die Menschen, die mehr Kontrolle über ihr Geld haben wollen und die durchschnittlichen Renditen durchschnittlicher Investoren übertreffen möchten. Dieses Buch wird Ihnen nicht genau sagen, was Sie tun sollen. Denn was Sie tun, um reich zu werden, und wie Sie es tun, liegt wirklich an Ihnen. Dieses Buch wird Ihnen jedoch helfen zu verstehen, warum einige Anleger mit weniger Risiko und weniger Geld und in viel kürzerer Zeit viel höhere Renditen als der durchschnittliche Anleger erzielen.

Kann man 10 Millionen Dollar verdienen, wenn man 10.000 Dollar in den Aktienmarkt investiert?

Heißt das, dass Sie nach der Lektüre dieses Buches mit Ihren 10.000 Dollar ähnliche Ergebnisse erzielen können? Auch hier lautet die Antwort: »Es hängt von Ihnen ab.«

Eine wichtigere Frage könnte lauten: »Glauben Sie, dass Sie in zehn Jahren aus 10.000 Dollar 10 Millionen Dollar machen können, wenn Sie nur in den Aktienmarkt investieren?« Die gleiche Frage kann man jemandem stellen, der nur in Immobilien investiert. Die Antwort lautet in den meisten Fällen »Nein«. Es ist sehr schwierig, mit nur einer Anlagenklasse extrem hohe Renditen zu erzielen, doch das versuchen die meisten Menschen. Wenn sie in verschiedene Anlageklassen investieren und die Kraft der verschiedenen Methoden zur Beschleunigung des Geldumlaufes integrieren, werden sie Anlagesynergien schaffen, die es ermöglichen, extrem hohe Renditen zu erzielen.

Die größte Angst der Amerikaner

Während eines Vortrages hob eine junge Frau ihre Hand und fragte: »Warum sind extrem hohe Renditen so wichtig? Kann man nicht auch langsam reich werden? Was ist überhaupt so wichtig an Geld? Ist es nicht wichtiger, glücklich zu sein?«

Jedes Mal, wenn ich über Geld und das Reichwerden spreche, gibt es im Publikum immer jemanden mit der – meiner Ansicht nach – zynischen Haltung, dass Geld nicht wichtig sei. Diesmal war ich vorbereitet und verteilte lächelnd einen Artikel von *USA Today*. Die Zeitung hatte eine Umfrage durchgeführt und festgestellt, dass die Angst, dass ihnen das Geld ausgeht, an erster Stelle aller Ängste der Amerikaner steht.

Ihre größte Angst betrifft nicht Krebs, Kriminalität oder einen Atomkrieg. Die neue Nummer eins ist die Furcht, dass ihnen im Alter das Geld ausgeht. Die neue Angst ist diejenige vor einem langen Leben ohne Geld. Den meisten Menschen ist klar, dass die Sozialversicherung und die Krankenversicherung möglicherweise einmal nicht mehr da sein werden, um sie im Alter zu unterstützen.

Ich ließ die junge Frau den Artikel der Gruppe vorlesen und schrieb auf mein Flipchart: »Das Spiel des Geldes«. Unter diesen Titel schrieb ich Folgendes:

Das Spiel des Geldes	
Alter:	Periode:
25 – 35	1. VIERTEL
35 – 45	2. VIERTEL
Halbzeit – Midlife Krise	
45 – 55	3. VIERTEL
55 – 65	4. VIERTEL
Verlängerung (Kann sich nicht leisten, in Rente zu gehen)	
Zeit abgelaufen (Was jetzt?)	

Nachdem die junge Frau den Artikel zu Ende gelesen hatte, fragte ich: »Wussten Sie, dass im Jahr 2010 78 Millionen Amerikaner 65 Jahre oder älter waren? Und jeder Dritte hat keinen Pensionsplan.«

»Das habe ich gehört«, antwortete sie. »Aber warum nennen Sie es ein Spiel?«

Ich atmete tief durch und wies auf die Altersgruppen auf dem Flipchart hin und sagte: »Ein Spiel wird oft in Viertel unterteilt. Ein Profi-Football-Spiel wird beispielsweise in 15-minütigen Vierteln gespielt. Viele Menschen sind mit circa 25 Jahren mit der Ausbildung fertig und planen, mit 65 Jahren in den Ruhestand zu gehen. Das bedeutet, dass wir das Spiel des Geldes 40 Jahre lang spielen, also dauert ein Viertel des Spiels 10 Jahre. Wir hoffen, irgendwann in diesen 40 Jahren genug Geld zu verdienen und etwas für den Ruhestand beiseitelegen zu können. Ich konnte kurz nach dem Ende meines zweiten Viertels im Alter von 47 Jahren aus dem Spiel aussteigen. Meine Frau Kim konnte ihr Spiel im Alter von 37 Jahren, kurz nach Ende des ersten Viertels, gewinnen. Verstehen Sie, was ich über das Spiel sage?«

Die junge Dame nickte und klammerte sich noch immer an den Artikel von *USA Today*. »Und wenn sie nicht genug Geld haben und über das Alter von 65 Jahren hinaus arbeiten, nennt man das ›Verlängerung‹.«

»Genau. Das könnte auch etwas Gutes sein, denn durch die Arbeit bleiben sie wahrscheinlich gesünder. Der Unterschied besteht darin, ob man arbeiten *muss* oder arbeiten *will*.«

»Und ›Zeit abgelaufen‹ bedeutet, dass Sie zwar leben, aber körperlich nicht mehr arbeiten können.«

Ich nickte und sagte: »Das stimmt.« Ich fragte dann: »Wären Sie bereit, mir, ohne mir Ihr Alter zu nennen, zu sagen, in welchem Viertel des Geld-Spiels Sie sich befinden und ob Sie noch im Spiel sind oder das Spiel schon gewonnen haben?«

»Gerne verrate ich Ihnen mein Alter. Ich bin 32 Jahre alt, also befinde ich mich im ersten Viertel dessen, was Sie als das Spiel des Geldes bezeichnen.« Sie hielt eine Weile inne und fuhr dann fort: »Und nein, ich bin noch lange nicht am Gewinnen. Ich bin hoch verschuldet mit Studienkrediten, einer Hypothek, einem Autokredit, Steuern und den Kosten für das einfache tägliche Leben, die den größten Teil meines Einkommens ausmachen.«

Nach einem längeren Moment der Stille, in der ihre Worte sacken konnten, sagte ich: »Danke für Ihre Ehrlichkeit. Und wenn Sie am Anfang des vierten Quartals Ihres Lebens stehen würden, sagen wir, Sie wären 55 Jahre alt und hätten gerade viel Geld an der Börse verloren, könnten Sie es sich dann leisten, langfristig zu investieren? Könnten Sie sich einen weiteren Markt-Abschwung leisten? Könnten Sie es sich leisten zu arbeiten und abzuwarten, während Ihr Geld weniger als 10 Prozent pro Jahr verdient?«

»Nein«, antwortete sie.

»Können Sie jetzt verstehen, warum es wichtig ist, genug Geld zu haben, und warum es wichtig ist, Ihre finanzielle Intelligenz zu erhöhen und höhere Erträge in kürzerer Zeit mit weniger Risiko zu erzielen?«

Daraufhin nickte sie.

Um meinen Standpunkt zu bekräftigen, fragte ich: »Können Sie jetzt verstehen, warum es wenig Sinn macht, für eine sichere finanzielle Zukunft auf die Höhen und Tiefen eines Aktienmarktes zu setzen? Können Sie jetzt verstehen, warum es nicht klug ist, sein Geld an Fremde zu übergeben, die raten, welche Aktien heiß und welche kalt sein werden? Macht es Sinn, hart zu arbeiten und immer mehr Steuern zu zahlen, je älter man wird, und dann festzustellen, dass man für ein Leben voller harter Arbeit nichts vorzuweisen hat?«

»Nein«, sagte sie.

Da ich wusste, dass sie verstand, warum es wichtig war, die Kontrolle über ihr Geld zu übernehmen, um höhere Renditen zu erwirtschaften, fügte ich leise hinzu: »Und verstehen Sie, warum die größte Angst der Amerikaner darin besteht, dass ihnen das Geld ausgeht, wenn sie alt sind?«

»Ja«, sagte sie mit zitternder Stimme. »Meine Eltern haben Angst, dass sie in ein paar Jahren zu mir ziehen müssen. Das befürchte ich auch. Ich liebe sie innig, aber ich bin ihr einziges Kind. Ich habe einen Mann und drei Kinder. Wie können mein Mann und ich uns, unsere junge Familie, meine Eltern, wenn sie älter werden, die Ausbildung unserer Kinder und unseren eigenen Ruhestand leisten?«

Seien Sie kein Opfer

Wieder war es still im Raum. Es war mir klar, dass viele andere Teilnehmer mit ähnlichen finanziellen Herausforderungen konfrontiert waren. »Es sind nicht die 10 Millionen Dollar, die so wichtig sind«, sagte ich ruhig. »Es geht darum, die Kontrolle über die eigene finanzielle Zukunft zu übernehmen. Es geht darum, dass Sie lernen, Ihr eigenes Geld-Spiel zu spielen, anstatt dass jemand anderes Ihr Geld nimmt und das Spiel für Sie spielt.

Ich spreche nicht davon, dass Sie schnell reich werden, aber Sie könnten es doch. Es geht darum zu verstehen, warum die Reichen immer reicher werden und was man tun muss, um nicht Opfer des Spiels um Geld zu werden. Ich möchte nicht, dass Sie ein Opfer des Spiels und derer, die das Spiel leiten, werden. Wenn Sie das Spiel verstehen, können Sie mehr Kontrolle haben und dann mehr Verantwortung für Ihr Geld und Ihre finanzielle Zukunft übernehmen.«

Es ist nicht zu spät

»Kann ich das Spiel gewinnen?«, fragte die junge Frau.

»Sicher«, antwortete ich. »Es beginnt mit einer Änderung der Einstellung. Nach einem Einstellungswandel sollten Sie einen Zehnjahresplan aufstellen. Ich wiederhole: Es geht nicht darum, schnell reich zu werden. Es geht darum, das Spiel zu erlernen und es zu spielen. Sobald Sie das Spiel gelernt haben, macht es mehr Spaß. Im Laufe der Jahre sagen die meisten Menschen: ›Warum habe ich das nicht schon früher gemacht? Das ist ein lustiges Spiel.«

»Und wenn ich mich nicht ändere, habe ich keine großen Chancen auf einen Sieg, oder?«

»Also, ich bin kein Hellseher, aber mit drei kleinen Kindern, alternden Eltern und Ihren eigenen finanziellen Bedürfnissen und denen Ihres Mannes, würde ich sagen, dass im Moment das Spiel gewinnt, nicht Sie. Es ist nie zu spät, um anzufangen, also fangen Sie so früh wie möglich an. Alles, worum ich Sie bitte, ist, dass Sie nicht warten, bis all Ihr Geld und Ihre Energie weg sind, oder schlechte Finanzberatung in Anspruch nehmen und langfristig investieren, nur um herauszufinden, dass die Investitionen, in die Sie Ihr hart verdientes Geld gesteckt haben, nicht so gut funktionieren wie erwartet, oder einfach immer härter arbeiten, in der Hoffnung, dass Ihre Geldprobleme verschwinden, oder noch schlimmer, in dem Wissen, dass Sie niemals aufhören können zu arbeiten. Bitte seien Sie nicht wie die Millionen Menschen, die eines Tages aufwachen und sich fragen: ›*Wer hat mein Geld genommen?*«

Die junge Frau nickte und setzte sich wieder. Ich konnte sehen, dass sie eine Menge nachzudenken hatte. Sie musste sich entscheiden, die Kontrolle über ihr eigenes Geld zu übernehmen oder es einfach an Leute zu übergeben, von denen sie hoffte, dass sie finanziell klüger sind als sie selbst. Das ist eine Entscheidung, die nur sie treffen kann.

Und genau darum geht es in diesem Buch. In diesem Buch geht es um das Geld-Spiel und um Ihre Wahl, entweder jemand anderem die Kontrolle über Ihr Geld zu überlassen, der das Spiel für Sie spielt – oder Sie entscheiden sich dafür, die Kontrolle über Ihr Geld, Ihre Zukunft und das Spiel selbst zu übernehmen.

Wie mein reicher Vater sagte: »Wenn du die Kontrolle über dein Geld übernimmst, übernimmst du die Kontrolle über dein Leben.« Er sagte auch: »Wenn du dein Geld Fremden gibst, wird dein Geld für die Fremden arbeiten, bevor es für dich arbeitet.«

Teil 1

WO SOLL ICH INVESTIEREN?

*»Je besser Ihre Investmentausbildung, desto besser die Anlageberatung,
die Sie erhalten werden.«*

Rich Dad

Kapitel 1

FRAGEN SIE EINEN VERTRIEBSMITARBEITER

»Wenn Du ein besserer Investor sein willst, musst Du den Unterschied zwischen einem Verkaufsgespräch und einer soliden Anlageberatung kennen.«

Rich Dad

»Ich habe 10.000 Dollar. Wo soll ich sie investieren?« Wie in der Einleitung erwähnt, wusste ich einige Jahre lang nicht, wie ich diese einfache Frage beantworten sollte. Meine ersten Antworten auf diese Frage waren unbeholfen, wortreich und weitschweifig. Der Grund für meine Unfähigkeit, eine so einfache Frage zu beantworten, war schlicht und ergreifend, dass eine angemessene Antwort gar nicht so einfach ist. Wir sind alle verschieden. Wir haben unterschiedliche Lebenswege und unterschiedliche Träume. Emotional sind wir anders verdrahtet. Wir haben unterschiedliche finanzielle Erfahrungen und verschiedene Toleranzschwellen für finanzielle Risiken. Mit anderen Worten, was ich mit 10.000 Dollar machen würde, ist vielleicht nicht das, was Sie mit 10.000 Dollar machen sollten. Tatsächlich ist das, was ich vor zehn Jahren mit 10.000 Dollar gemacht habe, nicht das, was ich heute mit 10.000 Dollar machen würde. Wie Einstein sagte: »Es ist alles relativ.«

Nachdem mir die gleiche Frage oft genug gestellt wurde, habe ich schließlich eine Antwort gefunden, die ich für angemessen halte. Wenn mir heute diese Frage gestellt wird, antworte ich: »Wenn Sie nicht wissen, was Sie mit Ihrem Geld machen sollen, bringen Sie es auf eine Bank und sagen Sie niemandem, dass Sie Geld zu investieren haben.« Ich sage das, weil es buchstäblich Millionen von Menschen gibt, die mit Ihrem Geld etwas anfangen können, wenn Sie nicht wissen, was Sie tun sollen. Wenn es um

Geld geht, hat jeder eine Meinung und einen Rat, was man mit *Ihrem* Geld machen soll.

Das Problem mit der Beratung

Das Problem ist, dass nicht jeder Rat ein guter ist. Bei den jüngsten Börsencrashes haben Millionen von Menschen Billionen von Dollar verloren, viele davon, weil sie auf den Rat sogenannter Finanzexperten gehört hatten. Ironischerweise erteilen die meisten dieser Finanzexperten auch heute noch Ratschläge und die Menschen hören immer noch auf sie.

Während einiger der schlimmsten Börsencrashes in der Weltgeschichte rieten Finanzexperten den Menschen, ihr Geld im Markt zu lassen. Anstatt zu verkaufen, sagten die Experten, sie sollten weiter kaufen. Und viele Leute haben weiter gekauft, bis zum Ende.

Es gibt ein altes Sprichwort, das besagt: »Wenn Taxifahrer Aktientipps geben, ist es Zeit zu verkaufen.« Vielleicht sollte diese Aussage auf Finanzberater ausgeweitet werden.

Stimmen der Vernunft

Während des Wahnsinnsbooms zwischen 1995 und Anfang 2000 gab es zwei Stimmen der Vernunft: der Vorsitzende der Federal Reserve, Alan Greenspan, und Warren Buffett, der angeblich größte Investor der Welt. Mr. Greenspan warnte vor »irrationalen Überschwang« und Mr. Buffett blieb einfach dem Aktienmarkt fern.

Während des Booms und der Pleite wurde Warren Buffetts Name oft im Zusammenhang mit intelligenten Investitionen genannt. Finanzberater benutzten ihn als Autoritätsfigur, wenn sie jemanden überzeugen wollten, in den Markt einzusteigen. Die Finanzberater sagten: »Warren Buffett dies und Warren Buffett das.« Wenn Warren Buffetts Name erwähnt wurde, schienen die Leute mehr Geld in den Markt zu stecken. Was die Berater ihren treuen Anlegern nicht sagten, war, dass Warren Buffett nicht an der Börse investiert hatte.

In einem Interview mit der Zeitschrift *Fortune* aus dem Jahr 2002 mit dem Titel *The Oracle of Everything* (dt. *Das Orakel für alles*) sagte Mr. Buffett: »Ich habe meine erste Aktie vor 60 Jahren gekauft. Von diesen 60 Jahren

war es 50 Jahre lang attraktiv, Stammaktien zu kaufen. In den letzten 10 Jahren konnte ich nichts Gutes mehr finden.«

Es gab einen einfachen Grund, warum er keine Aktien mehr kaufte. In den zehn Jahren bis 2002 waren die Aktien zu teuer. Ich finde es interessant, dass der größte Investor der Welt nichts finden konnte, in das er investieren wollte, aber Millionen von Erstanlegern und ihre Berater schon.

Kritik am größten Investor der Welt

Des Weiteren wird in dem Artikel festgestellt, dass auf dem Höhepunkt des Booms viele angesehene Finanzexperten und Publikationen begannen, Herrn Buffett dafür zu kritisieren, dass er nicht im Markt investiert hat. Ein solcher Experte, Harry Newton, damals Herausgeber der Zeitschrift *Technology Investor*, schrieb: »Warren Buffett sollte sich entschuldigen. Wie konnte er die Silizium-, Funk-, DSL-, Kabel- und Biotech-Revolutionen verpassen?«

Einen Monat später brach der Technologiemarkt zusammen und nahm Milliarden von Dollar an Investorengeldern mit. Wer sollte sich heute entschuldigen?

Meine Referenzen

Da ich oft zu den so genannten Finanzexperten gezählt werde, ist es wichtig, dass Sie meine Referenzen kennen. Vor nicht allzu langer Zeit erhielt ich einen Anruf von einem Börsenmakler in Baltimore, Maryland. Er sagte: »Ich habe gerade Ihr drittes Buch, *Rich Dad's Investmentguide*, gelesen. Ich gratuliere Ihnen dazu, dass Sie den Absturz im Jahr 2000 vorhergesagt haben. Ich wünschte, ich hätte meinen Kunden gesagt, dass sie dieses Buch lesen sollen, bevor der Markt abstürzt.« Also, ich glaube nicht, dass ich den Absturz vorhergesagt habe. Ich habe einfach nur davor gewarnt.

Das Beste meiner Zeugnisse findet sich nicht in meinen Referenzen, sondern in den Geschichten, die in *Rich Dad's Success Stories*, den Referenzen meiner Leser, zu finden sind. Dieses Buch ist voller persönlicher Geschichten von gewöhnlichen Menschen, die sich finanziell gut geschlagen haben, als Millionen an der Börse Billionen von Dollar verloren. Anstatt also meinen eigenen finanziellen Erfolg zu preisen, der während des Marktcrashs