

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: www.berliner-buchdruck.de, Berlin
Projektmanagement & Design: www.buchkodex.de, Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

Deine Vermögensbilanz analysieren und optimieren

Aus dem Blickwinkel des Bankers

Wie der Blick durch die Brille des Bankers aussieht und welche Probleme dieser hat, habe ich dir ja bereits in einem vorherigen Kapitel beschrieben.

In diesem möchte ich dir aber noch etwas mehr über den Blick des Bankers auf deine Selbstauskunft bzw. deine Vermögensbilanz erklären. Warum das wichtig ist? Je besser deine Vermögensbilanz, desto besser deine Bonität, desto mehr finanzierte Handelsgeschäfte, desto mehr Möglichkeiten, Geldmaschinen zu kaufen.

Das Ganze ist natürlich eine kleine Wissenschaft, und dazu habe ich zahlreiche Videos und Podcasts, die du dir kostenlos auf meinem Channel, bei iTunes oder Google Play oder auf meiner Website anschauen bzw. anhören kannst.

Diese Dinge haben jedoch alle eines gemeinsam: **Man muss seine Vermögensbilanz aus dem Blickwinkel des Bankers betrachten.**

Hierzu muss man wissen, dass ein Banker nach deutschem Bankenrecht niemals allein über einen größeren Kredit entscheiden darf. Es

gilt immer das Vier-Augen-Prinzip. Teil dessen ist es, dass der Banker, der Kundenkontakt hat, immer nur gemeinsam mit der sogenannten Marktfolge Kredite genehmigen darf.

Das Vier-Augen-Prinzip

Der Banker, der mit dir zu tun hat, gilt als „Markt“, weil er den Kontakt zum Markt hat, und die Marktfolge ist die zweite Instanz. Diese soll sicherstellen, dass geschickte Kunden den Banker Nummer eins nicht „hypnotisieren“ oder mit ihm gemeinsame „Dinger drehen“.

Es geht also bei deiner Vermögensbilanz nicht nur darum, den Banker zu überzeugen, mit dem du direkten Kontakt hast. Du musst ihm auch ein „Mittel“ an die Hand geben. Dieses braucht er, um die Marktfolge/Revision/Zahlenmenschen im Hintergrund zu überzeugen. Wenn deine Selbstauskunft/Vermögensbilanz also „verbal erklärungsbedürftig“ ist, so ist das ein Problem. Vermögensbilanzen und Selbstauskünfte müssen immer so gestaltet sein, dass man eventuelle Rückfragen der Banker schon vorhersieht.

Man schaut sich also seinen eigenen Vermögensstatus kritisch aus Sicht eines Bankers an, mit der Frage: „Wenn ich diesem Typen Geld leihe, bekomme ich Stress? Bekomme ich mein Geld wieder zurück? Kriege ich auch noch meine Zinsen und wird das eine coole Beziehung?“ Dann werden einem suboptimale Punkte auffallen, und diese sollte man in Erklärungen (Fußnoten) bereits vorwegnehmen.

Musterbeispiele

Auf meiner Website gibt es eine Sektion „Checklisten und Formulare“, wo du dir sämtliche Formulare und Checklisten zum Thema Finanzierung downloaden kannst. Dort ist auch ein ausgefülltes Muster-Selbstauskunftsformular zu sehen, wie es idealerweise aussehen sollte.

Du würdest dir natürlich auch nicht nur kritische Fragen stellen, sondern auch mal aus Sicht des Bankers die positive Frage formulieren: „Was sind denn eigentlich die Stärken dieser Person bzw. seines Vermögensstatus?“ Denn du musst natürlich auch deine Stärken kennen, um sie entsprechend in die Argumentation einbringen zu können.

Beispielsweise ist eine Finanzierung in meinem eigenen Fall eigentlich komplett risikolos für eine Bank. Abgesehen von meiner Bonität und meiner jahrzehntelangen Erfahrung habe ich natürlich auch ohne Ende Vertriebs- und Kundenkontakte.

Würde ich irgendwann einmal in irgendeine Notsituation geraten, so könnte ich deswegen jede Immobilie innerhalb kürzester Zeit verkaufen. Das sind natürlich Argumentationen, die auch Banker gut nachvollziehen können.

Grundsätzlich geht man dabei folgendermaßen vor:

1. Man analysiert den Istzustand der eigenen Bonität auf Stärken und Schwächen.
2. Man stellt einen Idealzustand auf (siehe Kapitel „Wie dein Verstand auswertet und welche Streiche er dir spielt“) und stellt sicher, dass er korrekt und auch erreichbar ist. Also nicht den ultimativen Idealzustand (zum Beispiel Milliardär), sondern einfach den Idealzustand auf der nächsten Etappe.
3. Man denkt sich einen schlaun Plan aus, wie man den Istzustand zum Idealzustand bringt (Definition Plan: ein schlaues Lösungskonzept, das den Istzustand schnellstmöglich mit dem geringsten Aufwand in Richtung Idealzustand bringt; das Ganze formuliert man allgemein in mehreren Zeilen ohne konkrete Reihenfolgen und exakte Schritte).
4. Dann erstellt man anhand des Plans ein Programm (von lat. „progredi“ = fortschreiten). Hiermit meine ich kein Computerprogramm – ein Programm gemäß dieser Definition ist „eine Aneinanderreihung exakter Schritte in einer genauen Reihenfolge“. Hierbei achtet man vor allem darauf, dass man die Schritte klein genug macht, so dass sie nicht überwältigend sind und Stück für Stück getan werden können.

5. Man entscheidet, dass dieser Plan wirklich funktionieren wird. Dann überlegt man sich Gründe, warum es gut ist, diesen Plan und dieses Programm durchzuführen, und warum es sinnvoll ist, das zu wollen (siehe Kapitel „Disziplin“).
6. Man setzt die einzelnen Programmschritte sehr hoch priorisiert auf die tägliche To-do-Liste.

Und glaube mir, es ist definitiv möglich, eine Bonität von „grotten-schlecht“ innerhalb von drei Jahren in die Kategorie „top“ zu bringen. Das hängt ausschließlich von der Schlaueit deines Planes ab und von der disziplinierten Durchführung der einzelnen Programmschritte.

Nachfolgend einige Fragen, mit denen du deine Vermögensbilanz und Bonität analysieren kannst:

Fragen:

- » Wenn man Schulden mit Guthaben verrechnet, ergibt sich dann positives Vermögen?
 - » Habe ich entsprechend meinem Alter aus Sicht des Bankers genug Vermögen aufgebaut, so dass ich als „Musterschüler“ gelte?
 - » Wie lange würde ich im Falle einer Arbeitslosigkeit von meinen Reserven leben können?
 - » Sind meine Einnahmen wesentlich höher als die Ausgaben?
-
-

Eine gute Geschäftsbeziehung mit der Bank hat immer folgenden Werdegang ...

Was ich damit sagen will? Viele Menschen machen bei Bankern, aber auch anderweitig im Leben immer wieder den gleichen Fehler: Sie fallen mit der Tür ins Haus. Sicherlich würdest du einem Fremden mal zehn Euro leihen, aber nicht unbedingt mehr. Wenn du jemanden besser kennst, würdest du ihm vielleicht auch mehr Geld leihen.

Du würdest aber bedeutende Summen nur Leuten leihen, mit denen du vorher auf jeden Fall schon andere Geschäfte oder „Deals“ gemacht hast. Du würdest das nur mit Leuten machen, bei denen du dir aufgrund des vorherigen Verhaltens 100%ig sicher bist, dass sie zuverlässig sind.

- » Sich kennenlernen und gegenseitiges Vertrauen aufbauen
- » Ein kleines „Probegeschäft“
- » Ein mittleres, aber schon wirkliches Geschäft
- » Ein großes Geschäft

Also:

Immer mit einem kleinen Einstiegsgeschäft starten, dann ein mittleres Geschäft und erst danach kann man an ein größeres Geschäft herantreten. Möchtest du also schnell expandieren, solltest du das zeitlich durchplanen. Suchst du die Abkürzung und willst direkt vom ersten Kennenlernen zum großen Geschäft, kann ich dir jetzt schon garantieren: Das funktioniert nicht. Gleiches gilt übrigens für Kontakte, Beziehungen, Gefallen etc.

Verinnerliche das Konzept der Vermögensbilanz:

- + Im Workbook Nr. III der „90-Tage-Challenge“ gibt es auf Seite 49 die 14 wichtigsten Coachingfragen, Übungen und Vorlagen, um deine Vermögensbilanz massiv zu optimieren, sodass deine Kreditwürdigkeit und damit dein passiver Cashflow ins Unermessliche wächst.