

DAVOR HORVAT

FINANZ PROPHYLAXE

FINANZSTRATEGIE FÜR ZAHNÄRZTE

WIE SIE CLEVER VERMÖGEN AUFBAUEN
UND TEURE FEHLER VERMEIDEN

FBV

© des Titels »Finanzprophylaxe« von Davor Horvat (ISBN 978-3-95972-405-0)
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

GELEITWORT VON PROF. DR. HARTMUT WALZ

Klarheit über die eigenen finanziellen Ziele, eine persönliche Finanzplanung als Teil der Lebensplanung sowie die grundlegende Kenntnis der Anlagemöglichkeiten und deren Kosten und Risiken gehören zu den unverzichtbaren Voraussetzungen für wirtschaftlichen Erfolg.

Das Buch von Davor Horvat ist hier ein wertvoller Ratgeber, um die nötige Finanzkompetenz zu erlangen und somit die Chance zu haben, möglichst früh die eigene finanzielle Freiheit zu erreichen. Es wendet sich speziell an Zahnärzte, ist jedoch ebenso für andere Ärzte, Freiberufler, Unternehmer und sonstige viel arbeitende Menschen mit gehobenem Einkommen und wenig Zeit gut geeignet und eine wertvolle Lektüre.

Davor Horvat schafft die Balance, komplexe Themen verständlich zu erklären, ohne dabei zu stark zu vereinfachen oder sich in verwirrender Detailorientierung zu verlieren. Seine Erläuterungen sind bodennah und die abgeleiteten Empfehlungen gut umsetzbar.

Dieses Buch ist aus Kundensicht geschrieben und vertritt konsequent die Interessen der Zielgruppe. Es entlarvt das Eigeninteresse weiter Teile der provisionsfinanzierten Finanzdienstleistungsbranche und vieler Finanzvermittler, die sich selbst als »Finanzberater« bezeichnen, in Wahrheit jedoch reine Vertriebler sind. Und die ihr Einkommen dadurch maximieren, dass sie Versicherungs- und Anlageprodukte verkaufen, die ihren Kunden eindeutig zu viel Butter vom Brot nehmen.

Hier schreibt ein echter *unabhängiger Honorar-Anlageberater*, also ein Experte, der ausschließlich von seinen Kunden vergütet wird – und das merkt man auf jeder Seite.

Auch wenn Zahnärzte und andere Vielbeschäftigte nur über wenig Zeit verfügen, sollten sie dieses Buch auf alle Fälle lesen, da sich die Lektüre wirklich lohnt. Und zwar sowohl für diejenigen, die finanzielle Entscheidungen

allein treffen möchten, als auch für diejenigen, die sich Berater an ihre Seite holen und deren Kompetenz, Vertrauenswürdigkeit und Eigeninteressen durchschauen wollen.

Prof. Dr. Hartmut Walz
Hochschullehrer, mehrfacher Fachbuchautor
und Gründer des *Hartmut Walz Finanzblogs*

KAPITEL 1

WARUM SIE DIESES BUCH LESEN SOLLTEN

»Das wichtigste Investment, welches du tätigen kannst, ist in dich selbst.«

WARREN BUFFETT

Opfer in Weiß

Wenn Studenten befragt werden, warum sie sich dafür entschieden haben, Zahnmedizin zu studieren, schwingt in den Antworten oft viel Unwissenheit über das künftige Berufsfeld und die finanziellen Aussichten mit. Viele Studenten erwarten für ihre berufliche Zukunft vor allem Arbeitsplatzsicherheit, Anerkennung und finanzielle Unabhängigkeit. Sie denken womöglich, dass der Job nicht körperlich belastend ist, dass sie unendlich viel Geld verdienen werden und dass sie sich um ihr finanzielles Auskommen im Alter keine Sorgen machen müssen. Zwar mag es hier ein bisschen Wahrheit geben. Doch die Medaille hat zwei Seiten.

Die körperliche Belastung: Sicherlich ist der Job eines Minenarbeiters körperlich anstrengender als die Arbeit in einer Zahnarztpraxis. Wer jedoch meint, die Zahnmedizin sei nicht körperlich anstrengend, der irrt. Karpaltunnelsyndrom, chronische Rückenprobleme und Bluthochdruck sind bei Zahnärzten keine Seltenheit.

Hohes Einkommen: Zahnärzte gehören, statistisch gesehen, tatsächlich zum einkommensstärksten oberen Drittel in dieser Republik. Das heißt je-

doch nicht, dass am Ende des Tages immer viel übrig bleibt. Teure medizinische Geräte, ein unvorteilhafter Mietvertrag für die Praxis, eine ungünstige Bankfinanzierung, ein zu großes privates Haus, Scheidungen ... Der Beruf und das Leben halten viele Fallstricke bereit.

Einer der tückischsten und teuersten Fallstricke lauert ausgerechnet bei der Geldanlage und Altersvorsorge. Das Thema ist eine Teufelsgrube, in der Zahnärzte im Laufe ihres Lebens oft viel Geld liegen lassen und sogar verlieren. In der Banken- und Finanzwelt sagt man, dass Zahnärzte wenig Zeit und Ahnung haben, dafür aber viel Geld und Zutrauen. Dieses Zutrauen nutzen Anlageberater und Finanzvermittler gerne für den Verkauf überteuerter Finanzprodukte aus. Zahnärzte glauben leider zu oft, dass in ihrem Interesse gehandelt wird, und bezahlen dieses Vertrauen am Ende sehr teuer.

Sie könnten an dieser Stelle zu Recht fragen: Was befähigt Davor Horvat, mir in diesem Buch aufzuzeigen, was ich alles falsch gemacht habe und wie ich es wohl besser machen könnte? Schließlich kommt er selbst auch aus der Finanzbranche.

Die Antwort ist ganz einfach: Ich kann und darf Ihnen nichts verkaufen, denn meine Zulassung als unabhängiger Honorar-Anlageberater verbietet es mir und meiner Organisation laut Gesetz, Provisionen von Finanzgesellschaften anzunehmen. Verbraucher zahlen für die Beratung und die Dienstleistung, die wir bieten, ein Honorar. Somit besteht kein Interessenkonflikt. Das ist vergleichbar mit der Beziehung zu Ihrem Steuerberater, dem Sie ein Honorar für die Beratung und erbrachte Dienstleistungen zahlen.

Damit keine Missverständnisse aufkommen: Ich bin nicht der einzige Honorarberater in Deutschland. Und ich behaupte auch nicht, die Weisheit mit Löffeln gefressen zu haben. Es gibt in der Finanzbranche viele qualifizierte und seriöse Marktteilnehmer. Ich hoffe, dass auch Sie bereits einen solchen Ansprechpartner gefunden und eine positive Erfahrung gemacht haben. Es geht mir in diesem Buch nicht darum, neue, bisher unbekannte Strategien zu verbreiten. Ich bin kein Guru. Meine Organisation und ich haben einfach über die vergangenen Jahrzehnte hinweg viel Erfahrung bei der Betreuung von Zahnärzten gesammelt. Diese Erfahrungen möchte ich mit Ihnen teilen.

Dass ich mich ausgerechnet auf Zahnärzte spezialisiert habe, ist nicht nur dem Zufall geschuldet, sondern der tiefen Erkenntnis, dass ich bei dieser Berufsgruppe festgestellt habe, dass die angehenden Zahnärzte während ihres Studiums nur auf den zahnmedizinischen Teil ihres späteren Berufs vorbereitet werden. Wie man einfach und intelligent mit Geld umgeht, wird im Studium nicht vermittelt. Diese Unwissenheit führt dazu, dass bereits mit dem Berufsstart in die Assistenzzeit finanzielle Entscheidungen getroffen werden, die die Weichen frühzeitig in die falsche Richtung stellen. So wissen etwa junge Zahnärzte in der Regel, dass sie ihre Arbeitskraft für den Fall einer Berufsunfähigkeit absichern sollten. Doch dann unterschreiben sie oft eine steuerlich geförderte, fondsgebundene Basis-Rentenversicherung, die ihnen ihr »unabhängiger« Berater empfohlen hat. So früh beginnt das teure Spiel mit den Finanzen. Und es setzt sich über die Jahre fort.

Die teure, fondsgebundene Basis-Rentenversicherung, die gerne im Paket mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung verkauft wird, ist nur eines von vielen Beispielen, die ich in den über 20 Jahren, die ich nun bereits Zahnärzte berate, erlebt habe. Ich bin leider tagtäglich immer wieder aufs Neue erstaunt über Fälle, bei denen ich nur die Hände über dem Kopf zusammenschlagen kann. Es geht dabei nicht um Peanuts, sondern oft um Beträge von mehreren Hunderttausend Euro, die vermeidbarerweise in die Taschen von Beratern und Produkthanbietern fließen, anstatt zum Vermögensaufbau der Zahnärzte beizutragen.

Finanzielle Freiheit mit 55 Jahren

Die gute Nachricht lautet: Mit dem Einkommen, das Sie als Zahnarzt im Laufe Ihres Berufslebens erzielen können, haben Sie zweifellos die Möglichkeit, noch deutlich vor dem regulären Rentenalter Ihre finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen. Ich bin überzeugt davon, dass jeder Zahnarzt mit 55 Jahren aus finanzieller Sicht einen Status erreicht haben kann, der es ihm erlaubt, sich frei zu entscheiden, ob er weiterhin Patienten behandeln möchte oder nicht. Die Bausteine dafür sind weitgehende Schuldenfreiheit und ein Vermögen, das in ausreichendem Ausmaß regelmäßige Ausschüt-

tungen generiert. Das ist keine Traumvorstellung, sondern tatsächlich möglich. Mit dem passenden Plan und klugen finanziellen Entscheidungen ist das problemlos zu schaffen.

Die Idee zu diesem Buch

Es gibt leider eine große Differenz zwischen dem, was möglich ist, und dem, was in der finanziellen Beratungspraxis jeden Tag in Deutschland passiert. Diese Tatsache beschäftigt mich schon seit Langem. Schließlich entstand die Idee zu diesem Buch. Ich möchte Chancen und Risiken der Vermögensbildung aufzeigen und mein Wissen jedem Zahnarzt in Deutschland zur Verfügung stellen.

Ich orientiere mich dabei am Berufsethos der Zahnärzte: Wenn Sie in der Suchmaschine Google »Zahnprophylaxe« eingeben, dann erscheint folgende Definition:

»Starke und gesunde Zähne bis ins hohe Alter – wer sein Leben lang regelmäßig **Zahnprophylaxe** betreibt, kann sich diesen Traum oft erfüllen. Damit erspart man sich nicht nur die Kosten für teuren Zahnersatz, sondern vermeidet außerdem zeitraubende und nicht selten schmerzhafte Karies- und Parodontitis-Behandlungen.«

Genau das möchte ich im übertragenen Sinne mit dem erreichen, was ich »Finanzprophylaxe« nenne:

»Kluge und effiziente finanzielle Entscheidungen bis ins hohe Alter – wer sein Leben lang regelmäßig **Finanzprophylaxe** betreibt, kann sich den Traum von finanzieller Freiheit oft erfüllen. Damit erspart man sich nicht nur die Kosten für teure Finanzprodukte, sondern vermeidet außerdem finanzielle Enttäuschungen und nicht selten das finanzielle Desaster.«

Ich möchte Ihnen die Augen öffnen für die Chancen, die sich Ihnen bieten, wenn Sie in den Kapitalmarkt und in Immobilien clever investieren. Gleichzeitig möchte ich Ihnen zeigen, wo teure Gefahren lauern – und wie Sie sie

umgehen können. So erkläre ich in diesem Buch zunächst, was die Basis dafür ist, als Zahnarzt finanziell unabhängig zu werden. Wir werden uns dann darüber unterhalten, warum Finanzberatung leider selten in Ihrem Interesse stattfindet. Und dann werden Sie ungeschminkt und offen erfahren, wie teuer die meisten Finanzprodukte sind und warum Sie den Großteil davon in den Müll werfen können. Damit Sie dieses Buch nicht frustriert, sondern aufbaut und motiviert, bekommen Sie eine konkrete Anleitung an die Hand, die Sie in die Lage versetzt, erfolgreich am Kapital- und Immobilienmarkt zu investieren. Sie können das Buch also Seite für Seite lesen oder gezielt an den Stellen einsteigen, die für Sie in Ihrer aktuellen Lebenssituation gerade relevant sind.

Was Sie hier in Ihren Händen halten, ist in gewisser Weise also ein umfassendes Finanz-Aufklärungsbuch für Zahnärzte, die ihre Finanzen und ihr Geld selbst in die Hand nehmen wollen. Sie werden damit viel Geld sparen. Wie bereits erwähnt, geht es hier nicht um Peanuts, sondern um Hunderttausende Euro, die Sie im Laufe Ihres Lebens einsparen können. Ich würde mich sehr darüber freuen, wenn Sie sich als Leser die Zeit nehmen, meinen Gedanken zu folgen und damit von meinen Erfahrungen zu profitieren. Denn es ist mir ein inneres Anliegen, Sie in Bezug auf das Thema Vermögensbildung ein wenig schlauer zu machen – schon deshalb, weil es Sie im Studium niemand gelehrt hat und weil viele vermeintliche Experten für Verwirrung sorgen. Allerdings weiß ich auch, dass einige Aussagen und Feststellungen in diesem Buch vielen Personen aus der Finanzbranche nicht gefallen werden. Schließlich lege ich in diesem Buch schonungslos offen, wie viel Geld Finanzberater für die Vermittlung von Finanzprodukten erhalten und wie nachteilig sich dies auf die Vermögensbildung ihrer Kunden auswirkt. Es könnte also passieren, dass Ihr Berater sich massiv dagegen wehrt und empört ist. Lassen Sie sich nicht dadurch irritieren.

Falls im Laufe der Lektüre oder auch danach noch Fragen offen sind, scheuen Sie sich nicht, mich und meine Organisation direkt anzusprechen. Nur keine Hemmungen, wir können Ihnen nichts verkaufen, außer unser Know-how gegen Honorar.

Ihr Davor Horvat

P.S. Der besseren Lesbarkeit zuliebe verzichte ich auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für beide Geschlechter. Sie sind für mich ein »Zahnarzt«. Auch spreche ich im Folgenden in »Wir«-Form, da ich in diesem Buch nicht nur aus meinen eigenen Erfahrungen spreche, sondern auf Erfahrungswerte meiner gesamten Organisation zugreife. Was Sie auch wissen sollten: Die Geschichten aus der Beratungspraxis, über die ich schreibe, wurden anonymisiert, haben sich aber tatsächlich so zugetragen und wurden von den Zahnärzten zur Veröffentlichung in diesem Buch freigegeben.

KAPITEL 2

IHR STARTSCHUSS AUF DEM WEG ZUR FINANZIELLEN UNABHÄNGIGKEIT

2.1. WIE SIE IHRE STARTBEDINGUNGEN OPTIMAL NUTZEN

»Reich wird man nicht durch das, was man verdient, sondern durch das, was man nicht ausgibt.«

HENRY FORD

Der Traum von finanzieller Freiheit

Was bedeutet Ihnen eigentlich Geld? Schreiben Sie die Antwort auf ein separates Blatt. Oder vielleicht auch gleich hier in das freie Textfeld.

Steht dort das Wort »Freiheit«? Das wäre keine Überraschung. Denn das hören wir in vielen Erstgesprächen, die wir mit unseren Klienten führen. Frei entscheiden zu können, was man tun will und was man sich leisten möchte, ohne weiter über Geld nachdenken zu müssen. Ausreichend Geld zu haben. Das bedeutet finanzielle Freiheit. Das ist nicht nur ein Begriff, sondern ein Traum, den viele Menschen träumen. Wenn Sie »finanzielle Freiheit« in die Suchmaschine Google eingeben, dann werden Sie ungefähr 13 Millionen Einträge

finden. Bei Amazon sind aktuell über 2.000 Ergebnisse oder Vorschläge zu diesem Thema gelistet. Jährlich geben Millionen Menschen Geld für Bücher und Seminare aus, um sich von Coaches wie Bodo Schäfer, Tony Robbins und anderen beibringen zu lassen, wie man dieses Ziel erreichen kann. Doch was genau steckt hinter diesem Wunsch, von dem so viele Menschen – natürlich auch Zahnärzte – träumen? Die Antwort lässt sich vielleicht so zusammenfassen: Man möchte so viel Vermögen besitzen, dass allein die Einnahmen aus Vermietungen, Zinsen und Dividenden dieses Vermögens regelmäßig so viel Geld abwerfen, dass man ein Leben ohne finanziellen Druck oder Zwang führen kann und ohne dass die Ausgaben an der Vermögenssubstanz zehren. Ist man finanziell unabhängig, bedeutet dies, dass man sich allein aufgrund der laufenden Ausschüttungen des Vermögens neben allen üblichen Dingen des Lebens außerdem die Erfüllung verschiedener Träume wie Urlaube, Hobbys und anderen Luxus leisten kann, ohne dafür aktiv arbeiten zu müssen. Und zwar nicht nur vorübergehend, sondern dauerhaft.

Auf die Lebenssituation von Zahnärzten übertragen, könnte das Ziel finanzieller Freiheit zum Beispiel lauten:

»Mit 58 Jahren habe ich so viel Vermögen aufgebaut, damit ich meinen Job als Zahnarzt weiter ausüben kann, weil es mir Spaß macht. Aber ich muss nicht mehr arbeiten. Meine kompletten monatlichen Ausgaben werden über passive Einnahmen gedeckt, ohne dass ich weiter behandeln muss. So kann ich mein Leben frei gestalten und muss mir keine Gedanken mehr über Geld machen.«

Das ist vermutlich eine Vorstellung, zu der Sie nicht nein sagen würden, oder? Natürlich verbindet jeder etwas anderes mit dem Begriff »finanzielle Freiheit«. Manche denken dabei vielleicht an ein Leben als Multimillionär mit ausschweifendem Lebensstil. Andere wären schon mit passiven Einnahmen in Höhe von 2.000 Euro monatlich finanziell frei. Für manche wären es monatlich 20.000 Euro oder mehr. Wie Sie Ihr eigenes passives Einkommen definieren, werden wir später noch detailliert behandeln.

Was wir Ihnen an dieser Stelle aber schon sagen können: Finanzielle Freiheit ist kein utopisches Ziel, sondern erreichbar für Sie. Grundsätzlich.

Wenn Sie einige wichtige Regeln befolgen. Und nicht auf falsche Propheten hereinfließen, die Ihnen suggerieren, mit außergewöhnlich hochrentablen Anlagestrategien Ihr Ziel schnell erreichen zu können. Das Geheimnis ist eher, sehr einfachen Regeln zu folgen und auf den Faktor Zeit zu setzen.

Denken Sie daran: Sie sind Zahnarzt und kein Investmentbanker. Ihr Ziel ist es, mit eigenem – oder im Falle von Immobilieninvestments auch geliehenem – Geld, das Sie täglich mit Ihrer Arbeit verdienen, langfristig ein Vermögen aufzubauen. Wir werden Ihnen in diesem Buch deshalb einen geraden Weg vorstellen, den Sie als Zahnarzt nehmen können, um Ihr Ziel, nämlich Ihre finanzielle Freiheit, zu erreichen. Die drei wichtigsten Wegmarken stellen wir Ihnen hier schon einmal vor:

1. **Die finanzielle Basis:** Das ist Ihr Humankapital als Zahnmediziner, das Sie in die Lage versetzt, mehr Geld zu verdienen als die meisten anderen Menschen in diesem Land.
2. **Der finanzielle Plan:** Mit diesem Plan ermitteln Sie das Sparpotenzial, das Ihnen zur Verfügung steht, um in Ihren Vermögensaufbau zu investieren.
3. **Die finanzielle Strategie:** Dies ist die Strategie, mit der Sie Ihr Geld rational investieren und mit Intelligenz vermehren, um finanziell frei zu werden.

Die erste Wegmarke: Ihre finanzielle Basis

Eine sehr wichtige Komponente zur Schaffung eines nennenswerten Vermögens bringen Sie als Zahnarzt im Vergleich zum Großteil der Bevölkerung mit, nämlich ein überdurchschnittliches Einkommen. Mit der Investition in Ihr Zahnmedizinstudium haben Sie ein Humankapital geschaffen, das Sie in die Lage versetzt, mehr Geld zu verdienen als der Durchschnitt. Spätestens dann, wenn Sie Ihre eigene Praxis gründen und diese erfolgreich betreiben, haben Sie die Chance, Einkünfte im hohen sechsstelligen Bereich zu erzielen. Sie haben mit Ihrem Studium und Ihrem Beruf somit eine sehr gute Basis für Ihre finanzielle Unabhängigkeit und Freiheit geschaffen. Denn das erzielbare

Einkommen ist sehr entscheidend. Wenn Sie zudem weiter in Ihre Bildung investieren, sich zum Beispiel zahnmedizinisch spezialisieren, dann haben Sie die Chance, nicht nur Ihr Einkommen noch weiter zu erhöhen, sondern damit auch Ihr Potenzial, ein größeres Vermögen aufzubauen. Herzlichen Glückwunsch hierzu. Es ist ein erster wichtiger Schritt.

Kommen wir zum nächsten Schritt: Zu wissen, wie man viel Geld verdient, ist eine gute Sache. Zu wissen, wie man diese gute Basis nutzt, um ein Vermögen intelligent aufzubauen, ist etwas anderes. Das zeigen folgende Beispiele aus unserer Praxis. Die Namen der beiden Protagonisten haben wir verändert. Ihre Geschichten sind jedoch wahr. Beträge, die über die Jahre zum Teil noch in DM galten, haben wir einfachheitshalber in Euro umgerechnet.

Einkommensmillionär ist nicht gleich Vermögensmillionär

Dr. Thomas Kiefer und Martin Zahn, heute etwa 60 Jahre alt, hatten beide Zahnmedizin studiert, also die gleiche fachliche Ausgangsbasis für ihren zukünftigen beruflichen und finanziellen Erfolg geschaffen. Doch ihre finanzielle Karriere verlief völlig unterschiedlich. Während der eine zu den absoluten Spitzenverdienern in seiner Branche gehörte und der andere einen normalen, durchschnittlich guten Gewinn erzielte, muss der eine heute noch in der Praxis behandeln, während der andere bereits mit Mitte 50 finanziell unabhängig wurde und heute nur noch zum Spaß behandelt. Wir erzählen Ihnen hier, wie es dazu kam.

Dr. Kiefer, der Macher

Dr. Kiefer stammt aus einer Arztfamilie und ist der typische dynamische Macher, der vor Ideen und Tatendrang nur so sprudelt. Das hat ihn dazu gebracht, dass er mit 29 Jahren seine eigene Praxis gegründet hat und bereits im ersten Jahr seiner freiberuflichen Karriere schon hohe sechsstelligen Summen verdiente. Sein Praxisgewinn pendelte sich in der Spitze bei über 650.000 Euro jährlich an zu versteuerndem Einkommen ein. Damit zählte Dr. Kiefer schon früh zu den absoluten Spitzenverdienern, nicht nur in sei-

ner Branche, sondern überhaupt. Er kostete es aus, zu den 0,1 Prozent Top-Verdienern in Deutschland zu gehören. Dr. Kiefer ließ sich die Urlaubsreisen mit seiner vierköpfigen Familie etwas kosten. In seiner Garage standen immer mindestens drei teure Automobile der oberen Preisklasse. Er passte insgesamt seinen Lebensstil dem hohen Einkommen an. Da Dr. Kiefer seinen vollen Einsatz der Praxis widmete und sich auf deren Erfolg fokussierte, vernachlässigte er leider seine privaten Finanzen zunehmend. Da er über genug Geld verfügte, prüfte er seine finanziellen Entscheidungen nur oberflächlich. Er vertraute eher seinem Bank- und Finanzberater, der sich um seine Finanzen kümmerte. Neben dem Bau seiner 380 Quadratmeter großen Villa, für die er sich mit 1,5 Millionen Euro verschuldete, investierte er Ende der 1990er-Jahre umgerechnet weitere 1,5 Millionen Euro in Steuersparimmobilien, die zur Sanierung standen. Darüber hinaus investierte er in unternehmerische Beteiligungen wie Filmfonds und Schiffsbeteiligungen, die ihm neben horrenden Steuervorteilen auch hohe Ausschüttungen prognostizierten. Insgesamt flossen in all diese vermeintlich lukrativen Investments rund 870.000 Euro (damals noch 1,7 Millionen DM). Als sicheren Baustein für die Altersvorsorge besparte er zusätzlich einige Lebens- und Rentenversicherungen, die ihm später einmal den Lebensabend finanziell sichern sollen. Eigentlich war es sein Plan, spätestens mit Ende 50 die Tätigkeit als behandelnder Zahnarzt beenden zu können oder zumindest deutlich weniger Zeit in der Praxis zu verbringen.

Heute, mit Anfang 60, muss er feststellen, dass sein Finanz- und Vermögensplan trotz der hohen Einkünfte nicht aufgegangen ist. Anstatt auf ein stattliches Vermögen zurückgreifen zu können, hat er immer noch rund 1 Million Euro Schulden, die er bis zum 68. Lebensjahr abbezahlen muss. Die Investitionen in die vermeintlich lukrativen Beteiligungen haben sich ausnahmslos nicht ausgezahlt. Zwar hat er damals damit Steuern sparen können, am Ende aber kein Vermögen damit geschaffen. Auch bei den Sanierungsimmobilen musste er im Nachhinein feststellen, dass sich die damalige Standortwahl heute als Renditegrab herausgestellt hat. Die Steuerersparnisse haben zwar auch hier gegriffen, aber ständige Leerstände und der damit verbundene Mietausfall belasten ihn heute noch, sodass er über

die Hälfte der Immobilien bereits deutlich unter dem Kaufwert veräußert hat, um sich damit anteilig zu entschulden.

Auch floss von den Steuerersparnissen das Geld eher in seine Lebenshaltungskosten und nur ein Bruchteil in die Tilgung der Darlehen. Den einzig nennenswerten Vermögenswert stellt sein Eigenheim dar. Aber nach mittlerweile fast 25 Jahren entstehen auch hier permanente Instandhaltungskosten, die dazu geführt haben, dass Dr. Kiefer erneut Darlehen für die Renovierung aufnehmen musste. Das einzige Investment, wenn man von einem solchen sprechen kann, sind seine Lebensversicherungen, in die er heute noch fleißig monatlich einbezahlt. Doch auch wenn es sich, wie in seinem Fall, um steuerfreie Kapitalauszahlungen handelt, ist die Rentabilität dieser Verträge alles andere als vermögenserhaltend. Anhand der aktuellen Vertragsstände bekommt Dr. Kiefer gerade etwas mehr ausbezahlt, als er einbezahlt hat. Zudem werden die Kapitalzahlungen zum 65. Lebensjahr gerade einmal einen Teil der Restschulden decken, sodass das Guthaben nicht wie geplant für die Versorgung im Alter zur Verfügung steht, sondern zur Entschuldung der restlichen Darlehen.

Im Ergebnis hofft Dr. Kiefer noch darauf, seine Praxis für einen angemessenen Kaufpreis veräußern zu können. Doch der Gewinn hat nicht mehr die damals erhoffte Größenordnung. Und um die Praxis zeitgemäß herzurichten, wären auch hier weitere Investitionen in Dentaltechnik und Praxisoptik zu entrichten.

Nach unserer Hochrechnung wird Dr. Kiefer mit 68 Jahren nach Abzug der Verbindlichkeiten von 1 Million Euro ein Nettovermögen von 2,75 Millionen Euro aufgebaut haben. Sollte er für seine Praxis geschätzte 250.000 Euro bekommen, betrüge sein Gesamtvermögen am Ende rund 3 Millionen Euro. Daran hat aber allein sein Privathaus einen Anteil von 1,5 Millionen Euro. Leider kann man mit dem Eigenheim seinen Lebensstandard nicht finanzieren, sondern man hat durch die Bewirtschaftungskosten auch noch einen hohen Kostenblock. Neben dem Versorgungswerk, welches ihm eine Rente von monatlich circa 7.500 Euro vor Steuern ausbezahlt, stehen ihm am Ende rund 900.000 Euro zusätzlich zur Verrentung zur Verfügung. Im Ergebnis wird Dr. Kiefer damit nicht unter der Brücke schlafen müssen, aber seinen hohen

Lebensstandard, wie er ihn bisher pflegt hat, wird er nicht mehr auf diesem Niveau halten können.

Das, was ihn aber am meisten frustriert, ist, dass er bis zu seinem 68. Lebensjahr behandeln muss. Jeder Zahnarzt weiß, dass man mit zunehmendem Alter nicht unbedingt vitaler wird, denn der Job als Zahnarzt geht auch an die körperliche Substanz. Die Bank, bei der Kiefer noch seine Restschulden abbezahlt, interessiert aber die persönliche Situation nur bedingt, denn sie will ihr Geld laut Darlehensvertrag in sechs Jahren zurückhaben. Was Kiefers Kostenseite außerdem belastet, ist die Tatsache, dass seine beiden Kinder noch studieren. Und die Studienstandorte München und Frankfurt gehören leider nicht zu den günstigen Universitätsstädten.

Dr. Kiefer ist heute, mit Anfang 60, ein angespannter und unausgeglichener Mensch. Er ist frustriert, dass er in den letzten 30 Jahren nicht mehr aus seinem vielen Geld gemacht hat. Aber am Ende weiß man natürlich immer mehr, wie er uns mit gerunzelter Stirn erzählte. Auf die Frage, was ihm eigentlich Geld bedeute, antwortete er uns: »Es ist die Freiheit, sich die schönen Dinge im Leben leisten zu können.«

Martin Zahn, der Zielstrebige

Ganz anders als die Vita Dr. Kiefers verlief das Leben seines Zahnarztkollegen Martin Zahn, unseres zweiten Beispielfalls. Zahn stammt aus einer Handwerkerfamilie. Sein Vater führte über Jahrzehnte hinweg bis zu seinem Ruhestand eine eigene Schreinerei und brachte seinem Sohn schon früh bei, auf eigenen Beinen zu stehen. Martin Zahn entschied sich nach seinem Abitur, eine Ausbildung zum Zahntechniker zu absolvieren. Sein Freund, der bereits Zahnmedizin studierte, motivierte ihn schließlich zum Zahnmedizinstudium. Nach erfolgreichem Abschluss und der Assistenzzeit entschied sich Martin Zahn 1992 im Alter von 30 Jahren, eine gut gehende Zahnarztpraxis in seinem Heimatort zu übernehmen. Sein Gewinn pendelte sich über die Jahre durchschnittlich bei 270.000 bis 350.000 Euro ein. Das war nur etwa die Hälfte dessen, was sein Kollege Dr. Kiefer erwirtschaftete. Der Gewinn lag aber immer noch deutlich oberhalb des Durchschnittsverdienstes. Auch