

# „(f)in-fit“

## Fit in Finanzen

Ein Finanzwegweiser für Migrantinnen und Migranten  
Informationen rund um die Privaten Finanzen





# Inhalt

1	Vorwort.....	4
2	Einführung.....	5
3	Gut Haushalten mit dem Geld.....	6
3.1	Sind meine Einnahmen und Ausgaben im Gleichgewicht?.....	6
3.2	Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?.....	6
3.3	Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld? .....	9
3.4	Wie kann ich meine Einnahmen erhöhen? .....	10
4	Umgang mit Lebensrisiken .....	13
4.1	Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt? .....	13
4.2	Wie funktioniert eine Versicherung? .....	13
4.3	Was sind meine kritischen Lebensereignisse? .....	13
4.4	Welche Versicherungen passen zu mir? .....	14
5	Vermögensaufbau und Altersvorsorge.....	15
5.1	Ihre Finanzen: Am besten wie eine Pyramide .....	15
5.2	Wo stehe ich?.....	15
5.3	Vermögen mit System: Das Terrassenmodell.....	16
5.4	Vermögen auf- und ausbauen .....	18
5.5	Für das Alter vorsorgen .....	19
5.6	Gespanntes Verhältnis: Rendite, Liquidität, Risiko.....	20
5.7	Immobilien.....	21
6	Geld leihen.....	23
6.1	Funktionsweise von Kredit .....	23
6.2	Wann ist ein Kredit sinnvoll?.....	23
6.3	Wie viel Kredit kann ich mir leisten? .....	24
6.4	Wie stuft die Bank meine Kreditwürdigkeit ein?.....	24
6.5	Welche Kreditform für welchen Zweck? .....	25
6.6	Wie vergleiche ich Kreditangebote? .....	26
6.7	Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich? .....	26
7	Existenzgründung.....	27
7.1	Bin ich ein Gründertyp? .....	27
7.2	Wissenswertes vor der Gründungsplanung .....	27
7.3	Markt der Möglichkeiten .....	28
7.4	Planen? – Planen! .....	29
7.5	Wie finanziere ich mein Unternehmen? .....	29
7.6	Nach der Gründung .....	30
	Anhang .....	31

## 1 Vorwort

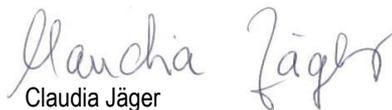
Sehr geehrte Damen und Herren,

das Zusammenleben der Menschen unterschiedlicher Herkunft spielt im Kreis Offenbach eine wichtige Rolle. Weil interkulturelle Vielfalt und gelungene Integration in einer von Internationalität geprägten Region zu den Standortfaktoren gehören, fördert und unterstützt der Kreis Offenbach Menschen mit Migrationshintergrund in allen Lebensbereichen. Dazu gehört die Förderung und weitere Entwicklung von Kompetenzen, Kreativität und Informationsfluss, um die Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern. Mit dem europaweit einmaligen Projekt (f)in-fit – Fit in Finanzen, das gemeinsam mit dem Ethno-Medizinischen Zentrum aus Hannover und Evers & Jung aus Hamburg durchgeführt und von der Levi Strauss Stiftung gefördert wird, ist ein weiteres attraktives Angebot für Migrantinnen und Migranten entwickelt worden.

Im Mittelpunkt von (f)in-fit steht ein Mediatorenkonzept, das den Teilnehmerinnen und Teilnehmern im Rahmen einer Schulung Verständnis für die verschiedenen Bereiche der Finanzplanung vermittelt. Der vorliegende ausführliche Wegweiser über das Thema Finanzen ist als Teil des Angebotes im Rahmen des Projektes geplant und als eine fundierte Ergänzung zu der kreisweiten Informationskampagne über die Finanzdienstleistungen, Fördermöglichkeiten, Gründungskredite und Gründungsdienstleistungen zusammengestellt worden. Der Inhalt ist jedoch nicht nur für Menschen mit Migrationshintergrund interessant, vielmehr enthält der Wegweiser wertvolle Informationen für alle. Dies zeigt deutlich, dass die Integrationsarbeit ausgehend von den Bedürfnissen der Migrantinnen und Migranten in unserem Kreis Entwicklungen herbeiführen kann, die auch für die deutschstämmige Bevölkerung von hohem Interesse sind. Dadurch können Synergieeffekte hervorgerufen werden.

Abschließend gilt der Dank allen, die an der Entstehung dieses Wegweisers mitgewirkt haben. Besonders erwähnen möchte ich an dieser Stelle unsere Projektpartner Evers & Jung und das Ethno-Medizinische Zentrum für die hervorragende Zusammenarbeit sowie die Levi Strauss Stiftung für die finanzielle Unterstützung des Projekts.

Mit freundlichen Grüßen



Claudia Jäger  
Erste Kreisbeigeordnete  
Kreis Offenbach

## 2 Einführung

Eine der größten Anstrengungen fast aller Menschen ist das Streben nach Wohlstand. Das Leben in modernen Gesellschaften ist ohne Geld überhaupt nicht mehr vorstellbar. Heutzutage reicht das bloße Geldverdienen zur Wahrung unseres Lebensstandards nicht mehr aus, vielmehr ist eine bewusste und rationale Finanzverwaltung notwendig geworden. Anderenfalls schauen wir im Extremfall nur zu, wie sich das Geld verflüchtigt und an Wert verliert, obwohl es weder für Konsum ausgegeben noch investiert wurde.

Doch welche Faktoren machen eine kluge Finanzverwaltung notwendig? Allen voran wohl die folgenden:

- Der Bedarf an alltäglichen und Luxus-Konsumgütern steigt beständig, was zu einer Zunahme der Ausgabenposten führt (z.B. für das schulpflichtige Kind, Ausgaben für Teilnahme an Kulturveranstaltungen usw.)
- Die gesellschaftlichen Aus- und Abgaben im Zusammenhang mit der sozio-kulturellen bzw. -ökonomischen Entwicklung (Steuern, Rundfunk- und Abfallgebühren, usw.) steigen.
- Selbst in stabilen Ökonomien verliert Geld durch das Phänomen der Inflation beständig an Wert.
- Das Verschwinden wirtschaftlicher Grenzen und die Zunahme des internationalen Fremdenverkehrs und Handels in Folge der Globalisierung führen zu Einnahmen und Ausgaben in unterschiedlichen Währungen, wobei Wechselkursveränderungen zu Gewinnen und Verlusten führen können.

All dies hat zu einer starken Verbreitung von Finanzdienstleistungen geführt, also Angebote rund um Zahlungsverkehr, Versicherungen, Geldanlage und Kredit, mit denen auch „Normalbürger“ täglich konfrontiert sind. Der Umstand, dass dies ein gewisses Fachwissen erfordert, kann dazu führen, dass Menschen davor zurückschrecken, sich mit diesem Thema auseinander zu setzen. Die erste Stufe der persönlichen Finanzverwaltung ist ein sorgfältigerer Umgang mit dem persönlichen oder Familieneinkommen und das Wissen um die eigenen Rechte als Verbraucher. Sie ist überhaupt nicht kompliziert und mit etwas Anleitung leicht zu bewältigen.

Hier setzt der vorliegende Wegweiser an. Er wendet sich speziell an Migrantinnen und Migranten im Kreis Offenbach, die sich in der „Finanzausbildung“ ihrer Landsleute engagieren wollen. Der Wegweiser ist eine Inhaltesammlung, die auf leicht verständliche Weise und zusammenhängend die Grundlagen der privaten Finanzen darstellt. Er kann dabei helfen, die Verwaltung der privaten Finanzen zu einer selbstbestimmten und kompetenten Beschäftigung zu machen, die durchaus auch angenehme Seiten hat.

## 3 Gut Haushalten mit dem Geld

### 3.1 Sind meine Einnahmen und Ausgaben im Gleichgewicht?

#### 3.1.1 Die Balance finden

Wer laufend mehr ausgibt, als er einnimmt, manövriert sich in eine schwierige Situation: Ungeplante Anschaffungen können nicht finanziert werden, bei Nottfällen (z.B. kaputte Waschmaschine) ist kein Handlungsspielraum vorhanden und außerdem sind teure Kreditzinsen zu zahlen (z.B. für den Dispo oder für Ratenkredite). Nicht zuletzt muss auch die private Altersvorsorge aus dem heutigen Einkommen bezahlt werden.

Es hilft also nichts: Ihre Einnahmen und Ausgaben müssen – zumindest langfristig – zueinander passen. Bereits kleine Kniffe helfen hierbei:

- Bei größeren Anschaffungen Angebote vergleichen.
- Für tägliche Einkäufe eine Liste anfertigen, damit nur die Dinge, die wirklich benötigt werden, im Einkaufskorb landen.
- Über Möglichkeiten nachdenken, wie sich das Netto-Einkommen steigern lässt (z.B. Krankenkasse wechseln, mit dem Arbeitgeber über eine Gehaltserhöhung verhandeln, nicht mehr benötigte Dinge auf dem Flohmarkt oder über das Internet verkaufen).

#### 3.1.2 Oft unumgänglich: Das Haushaltsbuch

Viele Leute wissen gar nicht, wie es um ihre finanzielle Situation bestellt ist. Hier kann ein Haushaltsbuch Abhilfe schaffen. Wer über einen gewissen Zeitraum Ein- und Ausgaben aufschreibt, weiß schnell, wohin wie viel Geld fließt (z.B. Kleidung, Essen, Altersvorsorge), und kann gezielt Bereiche festlegen, wo etwas eingespart werden kann. Viele Organisationen bieten hierzu kostenlose Vorlagen an (siehe Anhang). Wichtig dabei: Sie müssen nicht allzu genau erfassen, denn es geht nur um einen ungefähren Überblick! Wenn Sie gerne am Computer arbeiten, können Sie natürlich auch eine Excel-Tabelle erstellen - mit spezieller Software sind sogar Auswertungen auf Knopfdruck möglich.

### 3.2 Welche Konten und welche Bankverbindung brauche ich?

#### 3.2.1 Am Anfang steht die Selbsteinschätzung

Viele finanzielle Entscheidungen sind Typfragen. Wer es mit seinen Finanzen möglichst bequem haben möchte, nimmt vielleicht gern in Kauf, auf Preisvorteile zu verzichten. Wer sicher gehen will, immer die richtigen Entscheidungen zu treffen, nimmt statt dessen vielleicht gern die Hilfe eines kompetenten Beraters in Anspruch, um teure Fehler zu vermeiden.

Werden Sie sich über Ihre eigene Position klar und schätzen Sie dabei nicht nur Ihre Motivation, sondern auch Ihr Fachwissen realistisch ein – so werden Sie bessere Entscheidungen treffen!

#### 3.2.2 Das 1x1 der Konten

Im Normalfall benötigt man genau ein Girokonto. Geld dort ist allerdings fast wie Bargeld in der Geldbörse. Es bringt in aller Regel auch keine Zinsen. Zu jedem unverzinsten Girokonto sollte daher ein Tagesgeldkonto oder zumindest ein Sparbuch gehören. Dort sollten Sie immer alles Geld „parken“, das nicht in den nächsten Tagen gebraucht wird.

Einige Banken bieten Girokonten mit Zusatzleistungen an (Ticketservice, Preisrecherchen o.ä.). Sie lohnen sich nur, wenn Sie diese Extras wirklich nutzen und das ganze auch preisgünstig ist.

Falls Sie zwei Girokonten benötigen (z.B. privat und geschäftlich), richten Sie sie am besten bei zwei verschiedenen Banken ein. Gibt es Probleme mit der einen Bank oder macht Ihnen diese kein gutes Angebot (z.B. für eine Finanzierung), müssen Sie sich nicht an eine Bank wenden, die Sie noch gar nicht kennt, sondern sprechen dann zunächst mit Ihrer Zweitbank.

### 3.2.3 Zahlungen optimal steuern

Das Girokonto ist die „Zentrale“ für Ihre Bankgeschäfte. Sie arbeitet dann reibungslos, wenn für alle Zahlungen die optimale Form gewählt wird:

- **Überweisungen** für einmalige Zahlungen,
- **Daueraufträge** für regelmäßige Zahlungen an den gleichen Empfänger (z.B. Miete),
- **Lastschriften (Einzugsermächtigungen)** für veränderliche Zahlungen an den gleichen Empfänger (z.B. Telefonrechnungen).

Die auf Ihrem Kontoauszug erscheinenden Lastschriften sollten Sie regelmäßig überprüfen. Stimmt der abgebuchte Betrag mit der Rechnung überein? Wenn es Abweichungen gibt, sollten Sie sich schnellstmöglich an Ihre Bank wenden, denn dieses Geld lässt sich zurückholen.

Wichtig: Sorgen Sie dafür, dass auf Ihrem Konto ausreichend Geld vorhanden ist, wenn Abbuchungen fällig werden. Kann eine Lastschrift nicht eingelöst werden, verursacht das für Sie unangenehmen Aufwand und Kosten. Kommt dies öfter vor, verderben Sie sich sogar das Verhältnis mit Ihrer Bank, denn die gibt solchen Kunden nur noch ungern Kredit.

Für den Fall, dass Sie eine hohe Summe bar abheben wollen, sollten Sie die Bank zwei Tage, bevor Sie das Geld abheben möchten, benachrichtigen. Nicht immer haben Banken große Mengen Bargeld vorrätig.

Bei Einzahlungen über 15.000 € sind die Banken wegen des Geldwäschegesetzes verpflichtet, Ihre Ausweisdaten aufzunehmen, um sicherzustellen, dass das Geld nicht aus illegalen Quellen kommt. Sie gehen auf Nummer sicher, wenn Sie anhand von Belegen (z.B. Rechnungen, Kreditabschlüsse) nachweisen können, woher das Geld stammt.

Bei Geldgeschäften, die Sie nicht bei Ihrer Hausbank tätigen (z.B. wenn Sie Geld ins Ausland transferieren), ist es besonders wichtig, dass Sie einen Personalausweis oder Reisepass bei sich haben. Da die Bank hier keinerlei Daten über Sie gespeichert hat, ist dies Ihre einzige Möglichkeit, die für die Transaktion notwendigen Angaben zu dokumentieren. Aber Achtung: Ein Führerschein ist kein Ausweisdokument!

### 3.2.4 Tipps bei der Kontoeinrichtung

Je nach finanzieller Situation des Kunden (z.B. bei negativer SCHUFA-Auskunft) weigern sich Banken manchmal, ein Konto einzurichten. Sollte Ihnen das passieren, verweisen Sie darauf, dass sich in Deutschland alle Banken verpflichtet haben, Jedermann zumindest ein Konto ohne Dispokredit (Guthabekonto) einzurichten, und dass bei diesem sensiblen Thema Banken auch aufmerksam von der Öffentlichkeit beobachtet werden. Sollten diese Argumente Ihre Bank nicht beeindrucken, wenden Sie sich an den „Ombudsmann“ des jeweiligen Bankenverbandes (Adressen siehe Anhang). Er ist eine Art Schiedsrichter und hilft Ihnen berechnete Ansprüche durchzusetzen, ohne dass Ihnen Kosten entstehen.

Oberstes Gebot bei allen Bankverhandlungen ist: Sie müssen sich absolut sicher sein, dass Sie alle Konditionen und Fachbegriffe verstanden haben. Es ist kein Problem, eine Vertrauensperson zur Kontoeröffnung mitzubringen, die Ihnen schwierige Sachverhalte in Ihre Muttersprache übersetzen kann. Einige Banken haben bereits ihre Unterlagen in verschiedenen Sprachen übersetzt oder beschäftigen z.B. türkische oder russische Mitarbeiter. Fragen Sie danach!

### 3.2.5 Bankwechsel – aber richtig

Kontowechsel müssen gut vorbereitet werden und lohnen den Aufwand nicht immer. Selbst wenn Ihre neue Bank alle Formalitäten mit der alten Bank für Sie abwickelt, müssen Sie alle Unternehmen und Institutionen, denen Sie z.B. eine Einzugsermächtigung erteilt haben (z.B. Ihren Vermieter oder Arbeitgeber), über Ihre neue Kontoverbindung informieren.

Wenn Sie ein Konto eröffnen wollen, machen Sie sich vorher klar, was Ihre neue Bank für Sie leisten muss:

- Möchten Sie Ihr Konto ausschließlich online führen, auch telefonisch beraten werden oder möchten Sie auch eine Filiale aufsuchen können?
- Gibt es ein ausreichendes Netz von kostenlos nutzbaren Geldautomaten?
- Reisen Sie öfters ins Ausland, sodass Sie auch dort kostengünstig Geld abheben können müssen?
- Falls Sie Ihr Konto online führen möchten: Ist das Onlinebanking der Bank einfach zu bedienen?

Aussagekräftige Vergleiche erscheinen regelmäßig in den Wirtschaftsmedien (siehe Anhang). Kalkulieren Sie unbedingt ein, dass das alte Konto noch etwa 2 Monate parallel weiter läuft, bis alle Zahlungen umgeleitet sind.

### 3.2.6 Internationale Bankverbindungen und Überweisungen

Wenn Sie Konten bei ausländischen Banken unterhalten, sollten Sie wissen, dass die dortigen Guthaben den deutschen Behörden gemeldet werden müssen. Wer dies versäumt, macht sich der Steuerhinterziehung schuldig. Wenn das Geld bereits im Ausland versteuert wurde, wird die Differenz aus dem deutschen und dem ausländischen Steuersatz nachversteuert.

Überweisungen in EU-Staaten bis 50.000 € sind meist problemlos mit einem speziellen Formular möglich. Es besteht auch die Möglichkeit, Auslandsüberweisungen (z.B. in die Türkei) über die Zielbank im Ausland abzuwickeln. Ein Vergleich lohnt sich, denn erfahrungsgemäß sind hier z.B. türkische Banken günstiger und schneller.

### 3.2.7 Online- und Telefon-Banking

Fast alle Banken bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Konto auch über das Internet zu führen - oft sogar zu ermäßigten Gebühren. Online-Banking ist gerade dann für Sie interessant, wenn Sie nicht immer die Filiale aufsuchen möchten oder können. Es bietet auch einen guten Einstieg in die private Finanzplanung. Die Bedienung ist heute so weit vereinfacht, dass nicht nur Computerexperten damit klar kommen, sondern zunehmend auch ältere Menschen.

Sicherheitsbedenken halten viele Kunden immer noch von diesem bequemen Weg ab. Nicht völlig zu unrecht, doch realistisch gesehen ist - ein ausreichendes Maß an Sorgfalt im Umgang mit dem PC (Firewall, Virenschutz etc.) vorausgesetzt - Online-Betrug deutlich seltener als jener mit Bargeld. Ein paar Verhaltenstipps erhöhen zudem Ihre Sicherheit: Banken fragen z.B. grundsätzlich nie per E-Mail nach Ihren Geheimdaten – löschen Sie solche Mails also einfach unbeantwortet.

Telefon-Banking ist ein weiterer Weg, wie man heute Kontakt zur Bank halten kann. Nachdem Sie die Nummer Ihrer Bank gewählt haben, geben Sie Ihre Kontodaten über die Telefontastatur ein. Einfache Aufträge wie Überweisungen können per Tastatur und Spracheingabe übermittelt werden. Für komplexere Anfragen lassen Sie sich besser mit einem Mitarbeiter verbinden. Einen Computer müssen Sie nicht haben – Telefon-Banking funktioniert fast immer und überall, z.B. auch per Handy.

### 3.2.8 Aufbewahrung des Geldes

Wie wir unser Geld und unsere Wertsachen aufbewahren, ist von den Lebensbedingungen, Gewohnheiten und den Traditionen unseres Heimatlandes abhängig. Oft hängen Migrantinnen und Migranten ihren alten Gewohnheiten weiter an, auch wenn sich ihre Lebensumstände nach der Umsiedlung gravierend geändert haben.

So ist z.B. bei türkischstämmigen Migrantinnen und Migranten die Investition in Gold sehr beliebt. Grundsätzlich ist dagegen auch gar nichts einzuwenden. Abgesehen davon, dass Gold, Schmuck und Teppiche über den Zeitablauf stark an Wert verlieren können, ist es jedoch heikel, wenn Wertsachen und Geld in der Wohnung aufbewahrt werden. Abgesehen davon, dass sie hier von Familienangehörigen entwendet oder beschädigt werden können, besteht auch bei Einbruchdiebstahl und unvorsehene Ereignissen (z.B. Wasser- und Feuerschäden) kaum Schutz.

Schließfächer, die bei Banken angemietet werden können, bieten eine sichere und somit bessere Aufbewahrungsmöglichkeit für solche Werte. Ein Schutz gegen Wertverfall kann jedoch nur über Anlagen sichergestellt werden, die regelmäßige Erträge erwirtschaften (siehe hierzu Kapitel 5). Diese Anlagen haben auch einen Nebeneffekt: Die Bank wird umso gewillter sein, Ihnen z.B. bei einer Erhöhung des Dispositionskredits oder bei einer Kreditvergabe entgegenzukommen, je größer die Summe ist, die Sie auf Ihren Konten angelegt haben – denn welchen Anlagekunden man gut kennt, dem leiht man auch leichter Geld.

### 3.3 Welche Zahlungsmittel brauche ich außer Bargeld?

#### 3.3.1 Bankkarten

Sollten Sie zu den Menschen gehören, die beim Einkaufen leicht die Kontrolle verlieren, sollten Sie Bargeld bewusst als „Konsumbremse“ einsetzen – spätestens wenn der Geldbeutel leer ist, hat das Einkaufen ein Ende. Dennoch ist es schon wegen des Verlustrisikos nicht sinnvoll, nur auf Barzahlung zu setzen. „Plastikgeld“ ist in vielen Fällen eine sinnvolle und bequeme Alternative.

Es gibt drei wichtige Kartentypen, die Sie kennen sollten:

Tabelle 1: Karten – nicht nur für die Kontoauszüge	
<b>Bankkarte ohne Zahlungsfunktion:</b>	<b>Ausschließlich an institutseigenen Automaten einsetzbar – v.a. für Kontoauszüge und zum kostenlosen Geld abheben. Wird auch an Jugendliche ausgegeben.</b>
<b>Bankkarte mit Zahlungsfunktion (ec-/maestro-card):</b>	<b>Wird weltweit akzeptiert und eignet sich auch für Bargeldabhebungen im Ausland. Auch für Einkäufe im Ausland zunehmend einsetzbar. Kostenlose Abhebungen nur an Automaten der eigenen Bank und bei Partnerbanken.</b>
<b>Kreditkarte:</b>	<b>Umsätze werden einmal im Monat vom Girokonto abgebucht. Anbieter dieser hauptsächlich zum Bezahlen von Einkäufen und Dienstleistungen eingesetzten Karten sind z.B. MasterCard, VISA, American Express und Diners Club. Gerade bei Einkäufen im Internet oft unerlässlich. Auch für Geldabhebungen geeignet, dies ist aber sehr teuer. Zusätzlich bieten viele Kreditkarten auch Zusatzleistungen wie z.B. Unfall- oder Reisegepäckversicherungen an. Hier sollte allerdings genau geprüft werden, ob diese tatsächlich benötigt werden.</b>

Viel „Plastikgeld“ zu haben erschwert allerdings die Übersicht und jede einzelne Karte kostet Geld und stellt auch noch ein Risiko dar (Diebstahl, Verlust). Halten Sie Ihr Instrumentarium daher klein: Eine ec-Karte reicht meist aus. Sind Sie häufiger im Ausland unterwegs oder kaufen Sie im Internet ein, sollten Sie über eine Kreditkarte nachdenken. Auch dann jedoch reicht ein Exemplar.

PIN-Nummern von Bankkarten sollten auf keinen Fall schriftlich festgehalten und mit der jeweiligen Karte zusammen aufbewahrt werden. Wird die Karte dann entwendet, haftet die Bank aufgrund der Fahrlässigkeit des Karteninhabers nicht wie sonst üblich für die entstehenden finanziellen Verluste.

Möchten Sie die von Ihrer Bank übermittelte Geheimzahl (PIN) nachträglich ändern, sollten Sie nicht Ihr Geburtsjahr wählen. Da dies sehr verbreitet ist, versuchen Kartendiebe ‚ihr Glück‘ oft, indem sie zuerst das Geburtsjahr ermitteln. Da die Karte meist zusammen mit dem Personalausweis oder Pass in der Geldbörse aufbewahrt wird, lässt sich dies schnell herausfinden.

### 3.3.2 Urlaubszahlungsmittel

In den Urlaub sollten Sie nur wenig Bargeld mitnehmen, aber stets zwei Möglichkeiten einplanen, an Bargeld zu gelangen.

Mit der Maestro-Karte („ec-Karte“) kann man fast überall in der Welt Geld am Automaten abheben (am günstigsten, wenn die eigene Bank im Urlaubsland Filialen unterhält) und bargeldlos bezahlen. Kreditkarten sind für Bargeldabhebungen leider zu teuer. Bei Reisen in Länder mit dünnem Automatennetz sollten Sie auf Reiseschecks (auch Travellerschecks genannt) zurückgreifen. Internationale Geldtransfer-Services versorgen Sie zwar auch an den entlegensten Orten mit Bargeld, die Kosten sind in einem solchen Notfall aber außerordentlich hoch.

In einigen Ländern, wie z.B. der Türkei, wird bei Einkäufen bzw. Zahlung mit der Kreditkarte auch eine Geheimnummer verlangt. Aus diesem Grund sollte man sich vor längeren Reisen in solche Länder über die Nutzungsbedingungen der Karten erkundigen, sich von der ausstellenden Bank eine Geheimnummer geben lassen oder andere Zahlungsmittel wählen.

## 3.4 Wie kann ich meine Einnahmen erhöhen?

### 3.4.1 Die Gehaltsabrechnung verstehen

Ihre Finanzen bekommen Sie natürlich nicht nur ins Gleichgewicht, indem Sie Ihre Ausgaben kontrollieren. Sie können immer auch versuchen, Ihre Einnahmen zu erhöhen. Den ersten Schritt in diese Richtung haben Sie erfolgreich bewältigt, wenn Sie Ihre monatliche Lohn- oder Gehaltsabrechnung verstehen, zu deren Ausstellung jeder Arbeitgeber verpflichtet ist.

Neben Mindestangaben wie:

- Daten zum Abrechnungszeitraum,
- Zusammensetzung des Gehalts,
- Art und Höhe der Zuschläge und sonstigen Vergütungen,
- Art und Höhe der Abzüge,
- Abschlagszahlungen und Vorschüsse,

können darüber hinaus noch Angaben enthalten sein zur:

- Erfassung von Urlaubs- und Fehlzeiten und
- Zeiterfassung zur Kontrolle der Abwesenheit.

Eine vereinfachte Gehaltsabrechnung kann so aussehen:

#### Vereinfachte Darstellung einer Gehaltsabrechnung

##### **Bruttogehalt**

+ ggf. vermögenswirksame Leistungen (Arbeitgeberanteil)

+ ggf. vorhandene geldwerte Leistungen

##### **= steuerpflichtiges Bruttoentgelt**

- Lohnsteuer (vom steuerpflichtigen Bruttoentgelt)

- Solidaritätszuschlag (5,5% von der Lohnsteuer)

- ggf. Kirchensteuer (8% in Bayern und Baden-Württemberg, sonst 9% von der Lohnsteuer)

- Arbeitnehmeranteil zur Sozialversicherung (vom steuerpflichtigen Bruttoentgelt)

##### **= Nettoentgelt**

- ggf. vermögenswirksame Sparleistungen

- zuvor hinzugerechnete geldwerte Leistungen

##### **= Zahlungsbetrag (Nettogehalt)**

**Die Lohnsteuer** ist eine Form der Einkommenssteuer und richtet sich nach der Lohnsteuerklasse, die auf der Steuerkarte eingetragen ist. Zu viel bezahlte Beträge können Sie sich im Folgejahr über die Einkommenssteuererklärung vom Finanzamt zurückholen. Hierbei können Lohnsteuerhilfvereine helfen (siehe Quellen im Anhang). Sie machen nicht nur die komplette Einkommenssteuererklärung und Abwicklung für Sie, sondern bieten oft auch noch andere Beratungsdienstleistungen an - teilweise auch in Fremdsprachen.

Natürlich können Sie auch einen Steuerberater einschalten oder sich durch die Anschaffung geeigneter Literatur oder Software selber schlau machen. Alle dafür anfallenden Kosten können Sie bei der nächsten Einkommenssteuererklärung geltend machen.

Der **Solidaritätszuschlag** wurde eingeführt, um die Kosten der deutschen Wiedervereinigung zu finanzieren. Er wird in ganz Deutschland erhoben.

Die **Kirchensteuer** ist der Betrag, den der Staat für die großen christlichen Glaubensgemeinschaften einzieht und der diesen dabei hilft, ihre Aufgaben zu finanzieren. Er wird nur erhoben, wenn Sie Mitglied einer Kirche sind.

Bestimmte Lebensrisiken sind in Deutschland staatlich abgesichert über die vier großen **Sozialversicherungen**. Es besteht in der Regel Versicherungspflicht. Zur Sozialversicherung gehören:

- gesetzliche Rentenversicherung und Unfallversicherung
- gesetzliche Krankenversicherung
- Arbeitslosenversicherung
- Pflegeversicherung

Viele Sozialbeiträge wurden lange Zeit zur Hälfte vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer übernommen, wobei die Arbeitgeberanteile für Sie gar nicht sichtbar sind, weil sie nicht auf der Lohnabrechnung erscheinen. Gerade durch die jüngsten Reformen gilt die Halbe-Halbe-Regelung aber immer seltener. Die Unfallversicherung trägt der Arbeitgeber allein. Bei der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) zahlen Sie als Arbeitnehmerin und Arbeitnehmer mittlerweile 0,9% mehr als Ihr Arbeitgeber und bei der Pflegeversicherung zahlen kinderlose Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer über 23 Jahre 0,25% drauf.

Auf die meisten Sozialbeiträge haben Sie keinen Einfluss. Allein bei der Krankenversicherung können Sie sparen: Die Leistungen sind einheitlich festgelegt und zu etwa 90% überall gleich. Die Beitragssätze der einzelnen Versicherungen variieren jedoch zwischen etwa 12 und 15 %. Das heißt: Mit einem Wechsel zu einer günstigeren Krankenkasse kann man auf einfache Weise Geld sparen und so sein Nettoeinkommen erhöhen. Ein Vergleich ist in den meisten Fällen lohnend (Quellen siehe Anhang).

Zu beachten ist allerdings:

- dass Sie genauer hinsehen sollten, welche zusätzlichen Angebote die entsprechende Versicherung bietet (z.B. Fahrtkostenerstattung bei chronisch Kranken) und
- dass Kündigungsfristen beachtet werden müssen.

Viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer wissen nicht, dass sie Anspruch auf die so genannten **vermögenswirksamen Leistungen** haben. Hierbei erhalten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie Auszubildende eine staatliche Förderung, wenn sie regelmäßig Teile ihres Lohns für den Aufbau eines Vermögens zurücklegen. Die Sparzulage wird gewährt, wenn Sie unter den Einkommensgrenzen von 17.900 € (35.800 € für Verheiratete) liegen und Ihr Arbeitgeber das Geld unmittelbar auf ein Anlagekonto überweist. Viele Arbeitgeber geben darüber hinaus noch einen Zuschuss. Ob dem so ist, regelt meist ein Tarifvertrag oder die Betriebsvereinbarung. Je nach Branche sind das 6,45 bis 40 € im Monat.

Vielleicht bekommen Sie auch **geldwerte Leistungen** von Ihrem Arbeitgeber. Dies sind Gehaltsbestandteile, die nicht aus Geld bestehen. Dies kann z.B. ein Dienstwagen oder die Bezuschussung von Kantinenessen sein.

### 3.4.2 Tipps für die nächste Gehaltsverhandlung

Wer gute Leistungen zeigt, soll auch gutes Geld verdienen. Doch selten geht ein Chef von allein auf tüchtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu und fragt nach, ob Sie nicht mehr Geld möchten. Falsche Bescheidenheit ist daher hier nicht klug. Neben Ihrer Eigeninitiative ist aber auch eine gute Vorbereitung gefragt. Beachten Sie dabei folgende Schritte:

1. **Informieren** Sie sich, welche Löhne und Gehälter in Ihrer Branche gezahlt werden (Informationsquellen siehe Anhang) und legen Sie ein Wunschgehalt fest. Achten Sie darauf, dass Ihre Forderungen nicht überzogen erscheinen - mehr als 10% Bruttogehalt sind meist nicht zu erzielen. Beziehen Sie bei Ihren Überlegungen auch die aktuelle Situation Ihres Unternehmens mit ein. Beachten Sie: Ein Zuschuss zu den Fahrtkosten zum Job, Benzingutscheine, ein privat nutzbares Notebook oder ein Zuschuss zu den Kindergartenkosten sind gute Alternativen zur reinen Gehaltserhöhungen. Oft spart hier auch der Chef, weil weniger Steuern und Sozialabgaben fällig werden.
2. Sammeln Sie **Argumente**, warum Ihr Chef einer Gehaltserhöhung zustimmen sollte: Ihre gestiegenen Lebenshaltungskosten (z.B. „Wir bekommen ein zweites Kind“) sind allein keine Rechtfertigung für mehr Geld. Es gilt herauszustellen, welchen Vorteil die Firma von Ihnen hat und welchen Beitrag Sie zum Erfolg der Firma leisten. Keinesfalls einbezogen werden sollten die Leistungen von Kollegen – solche Vergleiche sind unfair und stellen Sie in ein schlechtes Licht.
3. Wenn Sie sich sicher sind, was Sie erreichen wollen, sollten Sie einen **Gesprächstermin** vereinbaren. Hier gilt es, nichts über das Knie zu brechen, sondern genau zu überlegen, was ein guter Zeitpunkt ist.
4. In der **Verhandlung** sollten Sie nicht direkt mit Ihrer Forderung einsteigen. Bringen Sie zunächst Ihre Argumente vor und hören Sie sich die Gegenseite an. Bleiben Sie gelassen, wenn es nicht zu dem gewünschten Ergebnis kommt und zeigen Sie sich offen für alternative Vorschläge. Denken Sie daran, wie es auf jedem Basar ist: Am Ende müssen beide das Gefühl bekommen, ein gutes Ergebnis erzielt zu haben. Gehen Sie auf keinen Fall im Streit auseinander, sondern versuchen Sie die Position Ihres Chefs zu verstehen. Bereits nach einem halben Jahr können Sie es ruhig erneut versuchen.

## 4 Umgang mit Lebensrisiken

### 4.1 Was kann in meinem Leben passieren, das mich in finanzielle Schwierigkeiten bringt?

Im Grunde gibt es nur zwei Arten von Lebensrisiken: diejenigen, die Sie in ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten bringen und damit auch Ihren sozialen Abstieg bedeuten (existenzbedrohende Risiken) und diejenigen, die „nur“ ärgerlich und teuer sind (nicht existenzbedrohende Risiken). Die Ersteren (z.B. Krankheit, Tod des ernährenden Elternteils u.ä.) sollte man unbedingt versichern. Bei Letzteren (z.B. Glasbruch, Abhandenkommen des Reisegepäcks) kann man sich auch entscheiden, das Risiko einzugehen. Welche Risiken für Sie persönlich existenzbedrohend sind, hängt davon ab, wie viel finanzielle Reserven Sie in der Hinterhand haben. Haben Sie keine Ersparnisse, kann ein Totalschaden am Auto bereits existenzbedrohend sein. Dies ist z.B. der Fall, wenn es nicht möglich ist, den Arbeitsplatz mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen.

### 4.2 Wie funktioniert eine Versicherung?

Versicherungen verteilen Risiken, die ein Einzelner nicht tragen kann, auf die Gemeinschaft aller Versicherten: Alle zahlen Geld in einen Topf ein, um im Schadensfall aus diesem gemeinsamen Geld einen Ausgleich zu erhalten. Die Versicherung kalkuliert die Beiträge stets so, dass aus der Summe alle statistisch zu erwartenden Versicherungsfälle bezahlt werden können und zusätzlich ein Gewinn für sie selbst erwirtschaftet wird.

Ein großer Irrtum ist, dass man sich mit dem Abschluss eines Versicherungsvertrages von eigener Umsicht freikaufte. Dem ist nicht so: Wer etwa seine Wohnungs- oder Balkontür nicht absperrt, weil er glaubt, mit einer Diebstahlversicherung geschützt zu sein, erlebt im Schadensfall ein unschönes Erwachen: Die Versicherung darf in diesem Fall die Leistung verweigern, weil Sie nicht alles getan haben, um den Schaden zu verhindern.

### 4.3 Was sind meine kritischen Lebensereignisse?

Die größten finanziellen Risiken sind Arbeitslosigkeit, Krankheit/Arbeitsunfähigkeit und Scheidung. Gegen eine Scheidung kann man sich nicht versichern, höchstens die Folgen mindern durch vorausschauende Entscheidungen (z.B. die Vereinbarung einer Gütertrennung). Arbeitslosigkeit (im Normalfall auch Krankheit) wird staatlich abgesichert durch die Sozialversicherung.

Ein weiteres Großrisiko ist die Haftung für Schäden, die man anderen zufügt. Sie haften hierfür mit Ihrem gesamten Vermögen und - bis zur so genannten „Pfändungsgrenze“ - auch mit Ihrem Einkommen. Unter Umständen zahlen Sie ein Leben lang, bis der finanzielle Schaden, den Sie angerichtet haben, vollständig ersetzt ist. Entsprechend gilt eine **Privathaftpflichtversicherung** als unverzichtbar. Eine solche Police mit dem branchenüblichen Leistungsumfang (Absicherung von Personen- und Sachschäden bis 3 Mio. €) ist schon für einen Jahresbeitrag von unter 100 € zu haben.

Sind Sie der alleinige Ernährer einer Familie, sollten Sie über den Abschluss einer **Risikolebensversicherung** sicherstellen, dass Ihre Familie auch für den Fall, dass Ihnen etwas zustößt, finanziell abgesichert ist.

Für Erwerbstätige ist die **Berufsunfähigkeitsversicherung** ein absolutes Muss. Sollten Sie Ihren Beruf aus gesundheitlichen Gründen irgendwann vorübergehend oder dauerhaft nicht mehr ausüben können, erhalten Sie hieraus eine monatliche Summe zur Verfügung gestellt und sichern so Ihren Lebensstandard ab.

Vielleicht haben Sie auch individuelle Risiken, die große finanzielle Folgen haben können (Selbstständigkeit, riskante Hobbys o.ä.). Neutrale Versicherungsexperten (z.B. beim Bund der Versicherten e.V. (BdV) oder den Verbraucherzentralen) helfen Ihnen bei der Bestimmung Ihrer individuellen Risiken (Adressen siehe Anhang).

#### 4.4 Welche Versicherungen passen zu mir?

Ob eine Versicherung gut ist, ist für Laien schwer zu erkennen. Eine erste Orientierung bieten einschlägige Quellen wie z.B. Zeitschrift „Finanztest“, aber auch hier können die Experten des BdV und der Verbraucherzentralen helfen. Bei anderen sollten Sie kritisch sein: Fast alle „Berater“ arbeiten auf Provisionsbasis, d.h. ihr Verdienst ist davon abhängig, welche Versicherungen sie Ihnen verkaufen. Meist sind sie sogar an die Produkte bestimmter Anbieter gebunden. Fragen Sie hier gezielt nach – zumindest mit offenen Karten sollte Ihr Gegenüber ja spielen, oder?

Mehrere Versicherungen werden häufig zu Kombi-Paketen zusammengeschnürt. Im Allgemeinen sind solche „Rundum-sorglos-Pakete“ eher kritisch zu sehen. Selten braucht man alle Bestandteile – und wenn doch, ist die getrennte Beschaffung meist besser und billiger.

Zuletzt gilt: Jede Versicherung ist nur so gut, wie sie an Ihre individuelle Lebensentwicklung anpassbar ist. Sie sollten Ihre Entscheidungen also regelmäßig (etwa alle 5 Jahre oder bei größeren Veränderungen wie z.B. Heirat oder Geburt eines Kindes) auf den Prüfstand stellen.

## 5 Vermögensaufbau und Altersvorsorge

### 5.1 Ihre Finanzen: Am besten wie eine Pyramide

Ihre Finanzen können Sie am besten regeln, wenn Sie sich am Leitbild der **Finanzpyramide** orientieren: „Gesunde“ Finanzen ruhen auf einem breiten Fundament, das der Absicherung Ihres heutigen Einkommens dient. Der Grund: Alle zukünftigen Anschaffungen und alle finanzielle Vorsorge speist sich aus dem heutigen Einkommen. Ist dies nicht ausreichend abgesichert, wird die beste Vorsorge schnell hinfällig. Neben der Absicherung der existenziellen Risiken, die in Kapitel 4 behandelt wurden, fällt hierunter auch der Aufbau eines „Notgroschens“. Für unvorhergesehene Ereignisse (z.B. größere Autoreparaturen) sollten Sie je nach Einkommen drei oder vier Monatsgehälter auf einem Tagesgeldkonto oder Sparbuch bereithalten, damit Sie hier fürs Erste gewappnet sind. Auch Kredite sollten Sie im Prinzip erst abzahlen, bevor Sie sich anderen Themen zuwenden, da sie meist teurer sind, als es eine risikolose Geldanlage je wett machen könnte.



Erst wenn Ihr finanzielles Fundament stabil ist, sollten Sie sich der zweiten Stufe der Finanzpyramide - **dem Vermögensaufbau und der Altersvorsorge** - widmen.

Und nur wenn dort alles geregelt ist, sollten Sie darüber nachdenken, ob Sie durch geschickte, aber oft risikobehaftete Konstruktionen, Steuersparmodelle o.ä. Ihre Finanzen noch weiter **optimieren**.

So simpel die Finanzpyramide auf den ersten Blick scheinen mag: Viele Anleger hätte es beim Börsencrash im Jahr 2000 weniger hart getroffen, wenn sie ihre Finanzen an diesem Grundprinzip ausgerichtet hätten. Man sollte eben nie den dritten Schritt vor dem ersten machen!

### 5.2 Wo stehe ich?

Am Anfang jeder Analyse steht eine Bestandsaufnahme: Ihre finanziellen Zukunftspläne können nur so gut sein, wie Sie mit den heutigen Gegebenheiten klar kommen. Eine Haushalts- und Einkommensanalyse haben wir schon in Kapitel 3 aufgezeigt. Schreiben Sie aber auch einmal ehrlich auf, was Sie bisher an Vermögen besitzen und stellen Sie dem gegenüber, welche Schulden Sie noch abbezahlen müssen:

Vermögen	Ihre Werte
Guthaben auf Girokonto, Bargeld	€
+ Fest- und Tagesgeldkonten	€
+ Sparbuch und Sparverträge	€
+ Lebensversicherungen (Rückkaufswert)	€
+ Immobilienvermögen (vermietet)	€
+ Wertpapiere zum aktuellen Kurswert (Aktien, Anleihen, Fonds, etc.)	€
+ Sonstiges	€
<b>Schulden</b>	€
- Überziehungen auf dem Girokonto	€
- Ratenkredit (Restschuld)	€
- Immobilienkredit (Restschuld)	€
- Sonstiges	€
<b>Nettovermögen (Vermögen - Schulden)</b>	€

Warum diese Berechnung? Weil künftiges Vermögen im Normalfall leider nur aus „echtem“ Geld – also Netto-Vermögen - entsteht. Wenn Sie 10.000 € auf Sparkonten liegen haben, gleichzeitig aber einen Kredit in gleicher Höhe abzahlen, ist Ihr Netto-Vermögen gleich null. Die Tabelle macht Ihnen also klar, wie viel Geld Ihnen tatsächlich gehört.

Haben Sie noch kein nennenswertes Netto-Vermögen gebildet, sollten Sie zunächst anfangen, wie in der Finanzpyramide beschrieben einen „Notgroschen“ in Höhe von drei oder vier Monatsgehältern auf einem Tagesgeldkonto oder Sparbuch aufzubauen.

Haben Sie Kredite laufen, sollten Sie generell zunächst diese abbauen. Dies gilt auch, wenn Sie einen Kredit für eine selbst genutzte Immobilie aufgenommen haben. Jeder Euro gesparte Kreditzinsen wirkt in diesem Fall wie eine risikolose Geldanlage mit hohen Zinsen!

### 5.3 Vermögen mit System: Das Terrassenmodell

Das Dumme ist, dass man jeden Euro zu jedem Zeitpunkt nur einmal ausgeben kann. Sicher ist es schön, sich im hier und heute den einen oder anderen kleineren Wunsch zu erfüllen – schade nur, wenn Sie dann nicht mehr genug sparen können, um sich auch mal einen etwas größeren Traum zu erfüllen. Gefährlich wird es sogar, wenn Ihr heutiger Konsum zu Lasten Ihres Lebensunterhalts im Alter geht.

Viele erwarten, dass im Alter die staatliche Rente ausreichen wird - ein Trugschluss. Da das soziale Sicherungssystem zunehmend instabiler wird, werden aus der gesetzlichen Rente künftig nicht mehr allzu hohe Einnahmen zu erwarten sein. Hinzu kommt, dass der Wert des Geldes durch die allgemeine Preissteigerung (Inflation) kontinuierlich abnimmt. Konnte man sich 1965 noch für 3 Cent ein Brötchen kaufen, kostete dies 1990 schon 15 Cent und ist bis heute weiter im Preis gestiegen. Im langfristigen Durchschnitt schlug die Inflation in den letzten Jahrzehnten mit ca. 2% pro Jahr zu Buche.

Wer heute (z.B. auf Basis der jährlichen Renteninformation) davon ausgehen kann, in 30 Jahren eine Rente von 1.630 € zur Verfügung zu haben, muss wissen, dass diese Summe zu diesem Zeitpunkt aller Voraussicht nach nur noch eine Kaufkraft hat wie 900 € heute.

Wiegen Sie sich also nicht in falscher Sicherheit. Nur wer bereit ist, sich im Alter massiv einzuschränken, wird allein von der gesetzlichen Rente leben können. Aus diesem Grund müssen Sie Ihre Konsumwünsche auch immer gegen Ihre private Altersvorsorge abwägen und eine gute Balance finden. Dies gilt insbesondere dann, wenn Sie heute noch sehr jung sind.

Es gibt ein Leitbild, an dem Sie sich Ihr ganzes Leben orientieren können: Der Acker eines Bergbauern. So wie das Wasser dort von Terrasse zu Terrasse hinabfließt, sobald eine Stufe geflutet ist, sollte Ihr Geld sich tendenziell vom Girokonto aus in die kurz-, mittel- und langfristigen Anlageformen ergießen.

Die nächste Terrasse nach dem Girokonto bildet idealerweise ein so genanntes „Tagesgeldkonto“ oder ein Sparsbuch (= Terrasse 2). Sind dort drei bis vier Monatsgehälter angesammelt, geht es weiter auf Terrasse 3 mit Anleihen, offenen Immobilien- und Rentenfonds. Am Ende fließen Ihre Ersparnisse in die unterste Terrasse mit den klassischen Vorsorgeprodukten: Riester-/Rürup-Renten, Aktien, Lebens-/Rentenversicherungen oder Immobilien.

Das Terrassenmodell ist leicht zu verstehen und verhindert, dass Sie z.B. Ihre Altersvorsorge antasten müssen, wenn Sie zwischendurch Geld brauchen - für die Reparatur der Waschmaschine oder den Kauf des neuen Autos gibt es schließlich Geld auf Terrasse 2 und 3. Außerdem bietet jede Terrasse wieder etwas bessere Einnahmen und Sie schließen nicht zur Unzeit langfristig bindende Sparverträge ab.

Die Terrassen sind typunabhängig und bleiben ein Leben lang gleich. Was sich verändert, sind allein die Summen, die in den einzelnen „Töpfen“ liegen, sowie die zum Einsatz kommenden Sparprodukte. Sie müssen sich auch nicht sklavisch an das Modell halten. Die Spielregeln lauten lediglich: Wird Geld aus einer Terrasse entnommen, sollte zunächst diese wieder gefüllt werden.

Ziel aller Bemühungen ist es, möglichst früh auf die unterste Terrasse zu gelangen, denn v.a. dort entsteht Ihre Rente! Sogar „Abkürzungen“ sind erlaubt: Je nach Lebenssituation kann es klug sein, zuallererst für Stufe 4 eine Riester- oder Rürup-Rente abzuschließen. Diese Förderprodukte sind nämlich „Hartz IV“-sicher, was für Leute mit knapper Kasse sehr wichtig sein kann. Dennoch gilt das Terrassenmodell: Als nächsten Schritt sollten Sie sich unbedingt um die anderen Terrassen kümmern, bevor Sie noch weitere Langfristprodukte abschließen.

Die folgende Tabelle gibt Ihnen Hilfestellung und Daumenregeln. Tragen Sie in der Spalte „Ziel-Wert“ Ihre persönlichen Ideal-Werte entsprechend dem Vorschlag (bewährte Summen) ein. In die letzte Spalte tragen Sie dann Ihre tatsächlich vorhandenen Beträge ein.

Tabelle: Wer sät, wird ernten – das Terrassenmodell für einfach und solide organisierte Finanzen					
Terrasse	Wozu?	Anlageform	Bewährte Summen	Ihr Ziel-Wert:	Ihr aktueller Wert:
1	Laufender Zahlungsverkehr	Girokonto	Max. 1 Monatsgehalt		
2	Reserve für <b>kurzfristige</b> Ausgaben (neuer Kühlschrank, jährlich fällige Versicherungen, Urlaub, etc.)	Tagesgeldkonto oder -fonds	Max. 3-4 Monatsgehälter		
3	Für alle größeren Ausgaben, die <b>mittelfristig</b> planbar sind (neues Auto, Eigenkapital für Immobilienerwerb oder Existenzgründung, etc.)	Bundesanleihen (z.B. Bundesschatzbriefe), Rentenfonds, offene Immobilienfonds	Alles, was Terrasse 1+2 übersteigt, bis max. zum Gegenwert z.B. eines neuen Autos oder 30% der Kosten für einen Immobilienkauf		
4	<b>Langfristige</b> Anlage zum Vermögensaufbau und zur Altersvorsorge	Aktien/Aktienfonds, Immobilien, (bestehende) Lebens- und Rentenversicherungen	Alles, was 1-3 übersteigt		

## 5.4 Vermögen auf- und ausbauen

Haben Sie auf Stufe 2 eine Liquiditätsreserve gebildet, können Sie sich auf die Suche machen nach geeigneten Anlagen für die Stufen 3 und 4. Denken Sie bereits hier daran, einen **Freistellungsauftrag** zu stellen, ansonsten werden pauschal 30% Ihrer Zinserträge an das Finanzamt abgeführt. Zu viel bezahlte Steuer können Sie sich zwar im Rahmen der nächsten Steuererklärung erstatten lassen. Dennoch ist es ratsam, sich mit einem Freistellungsauftrag diesen Aufwand zu ersparen. Aktuell sind für Ledige 801 € und für Verheiratete 1602 € Zinsen steuerfrei. Kursgewinne aus Wertpapieren sind – wenn sie länger als 12 Monate gehalten wurden – steuerfrei.

Investmentfonds sind mit großer Wahrscheinlichkeit eine geeignete Anlageform für Sie. In diese „Töpfe“ zahlen sehr viele Anleger gemeinsam ein und das Fondsmanagement kauft mit dem Geld eine große Anzahl verschiedener Wertpapiere. Dies können festverzinsliche Papiere (Renten) genauso sein wie Aktien, Immobilien oder sogar eine Mischung aus allem. Generell gilt: Weil Fonds mit professionellem Know-how in viele verschiedene Werte investieren, ist das Risiko weit geringer, als wenn Sie sich als Laie ein Depot z.B. aus einzelnen Aktien zusammenstellen. Für jeden Bedarf gibt es geeignete Fonds, sodass die eigentliche Schwierigkeit darin besteht, aus der Vielzahl der angebotenen Fonds jene ein bis drei zu finden, die für Sie geeignet sind.

Wer in Fonds investieren möchte, kann dies bereits mit kleinen Beträgen tun. 50 € monatlich reichen hierzu schon. Die Fonds werden dann in einem so genannten Wertpapierdepot verwahrt. Wie bei Ihrem Kontoauszug können Sie sich bei einem Blick in Ihren Depotauszug regelmäßig darüber informieren, wie viel Ihre Fondsanteile gerade wert sind. Sollten Sie einmal Geld benötigen, können Sie Ihre Anteile zum dann aktuellen Kurswert verkaufen.

Weil beim Kauf von Fonds üblicherweise jedoch eine Gebühr (Ausgabeaufschlag) fällig wird und Wertschwankungen auftreten können, sollten Sie das Geld, das Sie in Fonds anlegen, längerfristiger entbehren können. Rentenfonds sind ab einem Anlagehorizont von zwei Jahren, Immobilienfonds von fünf Jahren und Aktienfonds von zehn Jahren empfehlenswert.

Fondsanlagen sind auch für die Altersvorsorge besonders geeignet. Es gibt sogar Produkte, die genau auf diesen Zweck ausgelegt sind (AS-Fonds).

Möglicherweise denken Sie auch über **Investments im Ausland** nach. Dies ist aber mit Vorsicht zu genießen: Die oft verlockenden Zinssätze muss man immer dem Wechselkursrisiko gegenüberstellen. Wertet der Euro gegenüber der ausländischen Währung (z.B. US-Dollar oder Türkische Lira) auf, zieht das erhebliche Verluste für den Anleger nach sich. Wie bei jeder Anlage auch, sollte insbesondere im Ausland darauf geachtet werden, dass die Bank oder das Anlageinstitut solide ist, da sonst schnell Verluste eintreten können. Besondere Vorsicht ist bei Vermittlern geboten - seien Sie solchen Geschäften gegenüber immer und in jedem Fall skeptisch!

In der Mischung liegt das Geheimnis, denn jede Anlage hat Vor- und Nachteile. Folgt Ihr Gesamtvermögen dem Terrassenmodell, ist sichergestellt, dass Sie Ihre persönlichen Ziele problemlos damit verwirklichen können und auch für unvorhergesehene Ausgaben noch freie Mittel haben.

## 5.5 Für das Alter vorsorgen

Bei der Entscheidung, welches Altersvorsorgeprodukt in Terrasse Nr. 4 für Sie das Richtige ist, können Sie sich am „Drei-Schichten-Modell“ orientieren:



Die Basisversorgung sorgt für ein Mindestversorgungsniveau bei 63% Ihres Nettoeinkommens. Die Zusatzversorgung soll die jüngsten Einschnitte in der gesetzlichen Rentenversicherung auffangen und hebt das Versorgungsniveau auf 67%. Also erst über die dritte Schicht können Sie ein Versorgungsniveau erreichen, das in die Nähe Ihres bisherigen Netto-Einkommens kommt!

Wichtig zu wissen ist auch, dass die Renten aus Schicht 1 und 2 ab dem Jahr 2040 voll besteuert werden, während die Einkünfte aus Schicht 3 gar nicht oder nur teilweise zu versteuern sind. Dieser so genannten „nachgelagerten Besteuerung“ in der Auszahlungsphase steht in der Einzahlungsphase der Vorteil gegenüber, dass die Einzahlungen aus dem Bruttoeinkommen getätigt werden können und Sie somit Steuern sparen. Da Ihr persönlicher Steuersatz im Ruhestand meist geringer ist als während der Erwerbstätigkeit und außerdem erhebliche Freibeträge vorgesehen sind, wirkt sich die nachgelagerte Besteuerung für Sie wahrscheinlich positiv aus.

Als Bestandteil der Basisversorgung ist die „**Rürup**“-Rente insbesondere für Selbständige interessant. Sie können hier Beiträge bis 12.800 € pro Jahr von der Steuer absetzen. Dieser Betrag steigt bis 2025 schrittweise auf 20.000 €. Besonders geeignet ist die Rürup-Rente für Selbständige auch deshalb, weil sie variabler einzahlen können. Ein Nachteil ist allerdings, dass beim Umzug ins Ausland (z.B. als Altersruhesitz oder bei Rückkehr in die Heimat) der Steuervorteil komplett zurückgezahlt werden muss. Ebenfalls nachteilig: Die Leistungen sind nicht auf eine andere Person übertragbar.

Die **Riester-Rente** ist besonders geeignet für Geringverdiener und kinderreiche Familien, sollte aber stets nur als Ergänzung Ihrer Altersvorsorgeplanung verstanden werden. Sie zahlen hier einen bestimmten Prozentsatz Ihres Einkommens ein und erhalten dafür eine jährliche Förderung oder einen Steuervorteil. Für jedes Kind gibt es eine Extra-Förderung. Wichtig ist, dass Sie den Antrag auf Zulagen jedes Jahr beantragen, da diese sonst verfallen. Nachteil der Riester-Rente ist, dass sie wenig flexibel zu handhaben ist. Wenn Sie Ihren Lebensabend im Ausland verbringen wollen, müssen Sie auch hier die erhaltenen Förderungen zurückzahlen. Die Riester-Rente ist wie die Rürup-Rente Hartz IV-sicher, d.h. sie muss nicht angetastet werden, wenn Sie längere Zeit arbeitslos sind.

Seit 2002 muss jeder Arbeitgeber seinen Angestellten die Möglichkeit bieten, für das Alter vorzusorgen. Leider wird die Möglichkeit der **betrieblichen Altersvorsorge** immer noch zuwenig genutzt, obwohl sie oft die rentabelste aller Möglichkeiten ist. Auch wenn Sie sich noch nicht so sicher sind, wo Ihre berufliche Reise hingehen wird, sollten Sie sich bei Ihrem Arbeitgeber über dessen Angebot informieren, da Sie bei einem Jobwechsel Ihre Einzahlungen in der Regel problemlos mitnehmen können.

Natürlich können Sie auch über eine **private Kapitallebens- oder Rentenversicherung** für das Alter vorsorgen. Hier ist der Wertzuwachs allerdings gering und Sie legen sich über einen sehr langen Zeitraum darauf fest, welchen Betrag Sie monatlich einzahlen möchten. Möchten Sie Änderungen durchsetzen, ist das oft mit hohen Verwaltungsgebühren verbunden. Informieren Sie sich vor Abschluss des Vertrags daher genau darüber, welche Anpassungsmöglichkeiten Sie während der Vertragslaufzeit haben.

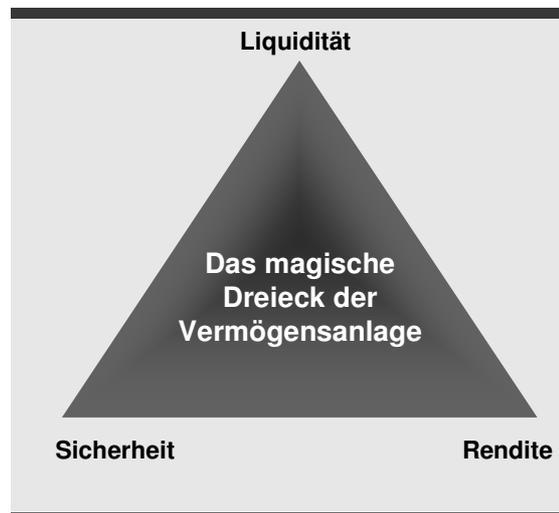
Denken Sie immer daran: Ihr gesamtes Vermögen kann zur Altersvorsorge werden, also nicht nur Sparpläne, auf denen „Altersvorsorge“ drauf steht. Das Terrassenmodell sorgt dafür, dass Sie sicher durch ihr finanzielles Leben kommen und dabei im Rahmen Ihrer Möglichkeiten stetig Vermögen bilden. Jeder Euro, der dann zu Rentenbeginn auf einer der Terrassen angelegt ist, steht Ihnen für Ihren Lebensabend zur Verfügung.

Wenn Migranten die Staatsangehörigkeit ihres Aufnahmelandes erworben haben und Arbeitszeiten im ‚Ausland‘ nachweisen können, ist es möglich, dass sie nach Zahlung eines bestimmten Betrags eine Altersrente des betreffenden (Heimat-)Landes beziehen können. Für eine Migrantin und einen Migranten, die/der nicht in Deutschland gearbeitet hat und dem aus diesem Grund keine Rentenzahlungen zustehen, ist die Inanspruchnahme dieser Möglichkeit von entscheidender Bedeutung. Informationen zu diesem Thema erhalten Sie bei Ihren Länderkonsulaten.

Übrigens kann es beim Wechsel der Staatsbürgerschaft zum Verlust von Rechten kommen, z.B. beim Erb- und Immobilienrecht. Erkundigen Sie sich daher unbedingt bei den zuständigen Behörden und Konsulaten Ihres Heimatstaates nach solchen Stolperfallen!

## 5.6 Gespanntes Verhältnis: Rendite, Liquidität, Risiko

Nicht nur für die Auswahl der Sparprodukte für Ihre Terrassen ist es wichtig: das „magische Dreieck der Vermögensanlage“. Es verdeutlicht, dass es keine Geldanlage gibt, die jederzeit verfügbar ist (Liquidität), dabei gleichzeitig völlig sicher und auch noch maximalen Gewinn verspricht. Diese drei Dinge nämlich stehen zueinander in Konkurrenz. So wird beispielsweise die Chance auf bessere Gewinnaussichten stets durch höheres Verlustrisiko erkauft. Sie müssen also Prioritäten setzen.



Ob Sparbuch, Riester-Rente oder Indexzertifikat: Jedes Sparprodukt lässt sich irgendwo im magischen Dreieck darstellen. Und auch Ihr Vermögen als Ganzes kann eher liquide (also leicht verfügbar), sicher oder renditestark angelegt sein – oder auch ausgewogen in der Mitte.

Die für Sie ganz persönlich richtige Ausrichtung zwischen Risiko, Liquidität und Rendite ist von mehreren Dingen abhängig:

1. von Ihrer Lebenssituation: Jemand, der sich beruflich noch nicht „angekommen“ fühlt oder plant, eine Familie zu gründen, sollte sich noch nicht zu lange festlegen, also liquide bleiben. Bei jemandem, der gefestigt ist, sind langfristige Anlagen viel weniger riskant.
2. von Ihren heutigen Vermögensverhältnissen: Jemand, der schon Geld angespart hat, verkraftet es normalerweise, wenn ein Teil seines Vermögens Wertschwankungen unterliegt – für jemanden, der auf dieses Geld angewiesen ist, kann dies existenzbedrohend sein.
3. von Ihrem Typ: Sind Sie jemand, der immer genau im Voraus planen möchte? Dann sollten Sie eher auf sichere Anlage setzen. Können Sie mit Risiken umgehen, kann hingegen auch ein Teil Ihrer Finanzen zugunsten höherer Gewinnaussichten spekulativer angelegt werden.
4. von Ihrem gewünschten Aufwand: Wie viel Zeit und Wissen können und möchten Sie in Ihre Finanzangelegenheiten stecken? Je geringer Ihre Motivation und Ihr Vorwissen, desto sicherer sollten Ihre Anlagen sein. Greifen Sie grundsätzlich nur zu Produkten, deren Prinzip und Funktionsweise Sie zumindest grob verstanden haben!

Verringern können Sie Ihr Anlagerisiko grundsätzlich durch die Mischung verschiedener Finanzprodukte. Achten Sie darauf, dass insbesondere sehr riskante Anlagen kein Übergewicht bilden. Insbesondere Fremdwährungsanlagen mit Fristbindung (z.B. US-Dollar oder Türkische Lira), Aktien und Investitionsfonds sind sehr riskant. Einen Teil des Risikos kann man jedoch mindern, indem die Anlagen z.B. in Euro investiert werden bzw. indem das Geld in festverzinsliche Staatsanleihen oder andere relativ sichere Anlageformen investiert wird.

Generell gilt: Achten Sie bei der Strukturierung Ihres Vermögens unbedingt darauf, sich an den im Terrassenmodell vorgegebenen Anlageformen und -dauern zu orientieren. Sie vermeiden es damit, dass sie Ihr Vermögen einem zu großen Risiko aussetzen und in die unangenehme Lage kommen, im Bedarfsfall nicht ausreichend „flüssig“ zu sein oder all Ihr Geld, das für das Alter oder für einen späteren Hausbau vorgesehen war, durch eine falsche Entscheidung zu verlieren.

## 5.7 Immobilien

Mit Immobilien können Sie sich einen großen Traum erfüllen und dabei noch Vermögen aufbauen. Damit die Rechnung auch aufgeht, sollten Sie sich allerdings sicher sein, dass Sie das Haus langfristig nutzen können und wollen. Außerdem gehen Experten davon aus, dass der Immobilienmarkt in Deutschland künftig schwieriger einzuschätzen sein wird als in den vergangenen Jahrzehnten. Wenn Sie damit rechnen, Ihre Wohnung oder Ihr Haus später einmal wieder zu verkaufen, sollten Sie größten Wert auf die Lage und die Ausstattung der Immobilie legen, denn diese Objekte sind erfahrungsgemäß wertstabiler als Immobilien in schlechteren Lagen.

Zunächst sollten Sie ermitteln, welchen finanziellen Spielraum Sie für den Erwerb einer Immobilie haben. So können Sie einen finanziellen Rahmen für Ihre Immobiliensuche setzen. Bedenken Sie, dass zum Objektprice noch etwa 10% Nebenkosten anfallen (z.B. für Grunderwerbssteuer, Kosten für den Makler und Notargebühr). Für den Kauf einer Immobilie im Ausland müssen Sie auch noch Kosten einkalkulieren, um das Objekt – falls es kein dauerhafter Wohnsitz werden soll – während Ihrer Abwesenheit verwalten zu lassen. Spezielle Ratgeber helfen Ihnen bei der Ermittlung Ihres Finanzierungsbedarfs (siehe Anhang).

Falls Sie sich für den Erwerb einer bestehenden Immobilie entscheiden, sollten Sie das Gebäude in jedem Fall mit einem versierten Sachverständigen oder Architekten besichtigen (die Adressen möglicher Ansprechpartner erfahren Sie bei Ihrer örtlichen IHK). Er kann Mängel aufdecken, die dem Laien verborgen bleiben, und Sie so vor Entscheidungen bewahren, die Sie möglicherweise bereuen würden.

Haben Sie sich für das Objekt Ihrer Wahl entschieden, gibt es verschiedene Möglichkeiten, den Kaufpreis zu finanzieren:

<b>Annuitätendarlehen</b>
Man leiht sich Geld von der Bank und zahlt es in <b>gleichbleibenden Raten</b> (Zins und Tilgung) zurück. Der Tilgungsanteil wird während der Laufzeit immer höher, weil mit jeder Tilgung weniger Zinsen anfallen.
<b>Ratentilgungsdarlehen</b>
Die Gesamtschuld wird hier durch <b>gleich bleibende Tilgungen</b> abbezahlt.
<b>Festhypothek</b>
„Endfälliges“ Darlehen, für das man während der Laufzeit nur die Zinsen zahlt. Die <b>Tilgung erfolgt am Ende auf einen Schlag</b> , i.d.R. aus der Auszahlung einer parallel abgeschlossenen Kapitallebensversicherung.
<b>Bauspardarlehen</b>
Man zahlt bis zu 10 Jahre in einen <b>niedrig verzinsten Sparplan</b> ein und erhält im Gegenzug zu einem bestimmten Zeitpunkt (meist die doppelte Summe) als <b>zinsgünstiges Darlehen</b> .

Ein Annuitätendarlehen ist hier die üblichste Variante und recht einfach zu handhaben. Oft ist es aber eine Mischung aus verschiedenen Bestandteilen, die eine Finanzierung attraktiv macht. Ziehen Sie hier unbedingt Experten hinzu und vergleichen Sie kritisch.

Bei aller Vorfreude sollten Sie einkalkulieren, dass bei einem Eigenheim laufend neue Ausgaben auf Sie zukommen: Selbst wenn Sie heute in eine vollständig sanierte Immobilie einziehen, müssen Sie nach 10 Jahren bereits wieder mit größeren Renovierungen rechnen. Sorgen Sie durch entsprechende finanzielle Rücklagen rechtzeitig vor – auch hier gibt das Terrassenmodell Orientierung.

## 6 Geld leihen

### 6.1 Funktionsweise von Kredit

Das Wort „Kredit“ (auch „Darlehen“ genannt) ist abgeleitet vom lateinischen Wort für "glauben". Wer auch immer Ihnen einen Kredit gewährt, glaubt, dass Sie gewillt und in der Lage sind, das Geld im vereinbarten Zeitraum zurückzuzahlen. Diesen Glauben lässt sich der Kreditgeber allerdings mit Zinsen bezahlen und besteht oft zusätzlich auf „Sicherheiten“ für den Fall, dass Sie nicht mehr zahlen können.

In jedem Fall bedeutet ein Kredit die Nutzung von Geld, das Sie erst noch erwirtschaften müssen. Die Konkurrenz jedes Kredits ist also das Ansparen der benötigten Summe. Das ist finanziell viel günstiger, Sie können das begehrte Gut aber auch erst in der Zukunft nutzen, müssen also heute erst einmal verzichten.

### 6.2 Wann ist ein Kredit sinnvoll?

Ob Verzicht oder ein Kredit besser ist, hängt nicht zuletzt davon ab, wie produktiv die Kreditaufnahme ist. Bei der Beantwortung dieser Frage sind Kreditanbieter nicht immer hilfreich. Kreditwerbung erzeugt oft die Vorstellung, dass sich mit Krediten auf einfachste Weise alle Wünsche spontan erfüllen ließen – das Schlaraffenland lässt grüßen.

Tatsache ist wie schon erwähnt: Durch einen Kredit wird künftiges Einkommen schon heute nutzbar. Es steht dann aber später natürlich nicht mehr zur Verfügung.

Es gibt eigentlich nur drei Gründe für einen Kredit:

1. **Investition** in die Zukunft (z.B. Ausbildung, Immobilie, neues beruflich genutztes Auto oder eine neue, sparsamere Waschmaschine),
2. **Überbrückung** eines absehbar vorübergehenden Zahlungseinganges (z.B. zwischen zwei Arbeitsverhältnissen) oder
3. **Konsum** (z.B. Urlaub „auf Pump“).

Im ersten Fall kann man die Entscheidung für einen Kredit gut vertreten, weil in Dinge investiert wird, die aus sich selbst heraus neues Einkommen (Ausbildung) oder Ersparnisse (Waschmaschine) schaffen.

Auch die Überbrückung eines Zahlungseinganges ist ein plausibler Grund für eine Kreditaufnahme. Hier sollten Sie jedoch ehrlich zu sich sein und kritisch hinterfragen, ob Ihr Zahlungseingang tatsächlich vorübergehend ist, oder Sie dauerhaft über Ihre Verhältnisse leben.

Wenn jedoch Konsum auf Kredit finanziert werden soll, sollten Sie die Entscheidung sehr genau überdenken, selbst wenn Ihre Zahlungsfähigkeit nicht akut gefährdet ist. Dieses Geld ist einfach wegkonsumiert.

Übrigens: Bei günstigen Auto- oder Möbelfinanzierungen ist der Rabatt bei Barzahlung die Konkurrenz zum Kredit. Wenn Sie in der Lage sind, den Betrag für die Anschaffung auch bar aufzubringen, sollten Sie also nach einem Barzahlungsrabatt fragen. Lassen Sie sich dann ausrechnen, ob dies günstiger als der Kredit ist.

### 6.3 Wie viel Kredit kann ich mir leisten?

Um zu ermitteln, ob eine Kreditaufnahme für Sie finanziell machbar ist, sollten Sie im ersten Schritt ermitteln, wie viel Geld Sie monatlich nach Abzug aller Ausgaben zur Verfügung haben, um die Kreditrate zu zahlen. Dabei verrechnen Sie Ihr monatliches Nettoeinkommen mit Ihren Lebenshaltungskosten:

	Ihre Werte	Beispiel
Wohnen (Miete, Strom, Telekommunikation u.ä.)		550 €
+ Lebensmittel		+ 200 €
+ Bekleidung		+ 150 €
+ Auto/Mobilität		+ 100 €
+ Vorsorge/Sparen bisher		+ 50 €
+ Kredite		+ 50 €
+ Versicherungen		+ 75 €
+ Urlaub		+ 200 €
+ Freizeit		+ 200 €
+ Gesundheit		+ 50 €
+ Sonstiges		+ 25 €
<b>= Summe Lebenshaltungskosten heute</b>		<b>1.650 €</b>

Jährlich oder unregelmäßig anfallende Ausgaben (z.B. Versicherungen, Urlaub) sollten Sie dabei auf den einzelnen Monat umlegen. Eine exakte Bestimmung ist hierbei nicht wichtig. Viel wichtiger ist es, dass Sie bei der Bestimmung der Lebenshaltungskosten ehrlich mit sich sind. Sollten Sie sich nicht sicher sein, inwieweit Ihr ermitteltes freies Einkommen tatsächlich der Realität entspricht, können Sie auch einige Monate „zur Probe“ diesen Betrag auf ein Sparkonto schieben. Bedenken Sie auch, dass immer ein unvorhergesehenes Ereignis eintreten kann, 50% des freien Einkommens sollten grundsätzlich immer verfügbar bleiben!

Im zweiten Schritt sollten Sie sich fragen, ob Ihr Einkommen auch in Zukunft gesichert sein wird. Steht in ansehbarer Zeit ein Arbeitsplatzwechsel oder die Geburt eines Kindes an, sind Sie gut beraten, wenn Sie Ihren Kreditwunsch noch etwas aufschieben.

Generell gilt: Je disziplinierter Sie im Allgemeinen in finanziellen Angelegenheiten sind, desto weniger Schwierigkeiten werden Sie mit der Rückzahlung eines Kredits haben.

### 6.4 Wie stuft die Bank meine Kreditwürdigkeit ein?

Eine Bank entscheidet nicht nach persönlicher Sympathie, ob sie Ihnen Kredit gibt. Eher sind es Daten, wie z.B. Ihre bisherige Kontoführung, und die Auskunft der SCHUFA (eine zentrale Auskunft, an die die meisten Banken, Warenhausketten und auch viele andere Anbieter angeschlossen sind). Wer in der Vergangenheit schon als „schlechter Schuldner“ aufgefallen ist, hat schlechte Karten.

Die „SCHUFA Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“ ist im Grunde nichts weiter als eine Datenbank. Neben Informationen wie z.B. bestehenden Girokonten kann ihre Auskunft Negativ-Merkmale (z.B. die Zustellung eines Mahnbescheides oder die Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung) enthalten. Schon eine erst nach mehreren Mahnungen bezahlte Handyrechnung kann das Ende Ihrer „weißen Weste“ bedeuten. Achten Sie daher darauf, berechnete Forderungen stets umgehend zu begleichen. Sind bereits Negativ-Merkmale über Sie gespeichert, so werden diese nach einer Frist von 6 Jahren aus der Datenbank entfernt. Aber auch positive Merkmale, wie z.B. die problemlose Rückzahlung eines Kredits werden in Ihrer SCHUFA-Auskunft angegeben, die Sie jederzeit auch selbst anfordern können (Anschrift siehe Anhang).

Wessen SCHUFA-Auskunft frei von Negativ-Merkmalen ist, wird von der Bank durch eine schnellere Kreditabwicklung und bessere Zinsen belohnt. Neben Ihrer bisherigen Kontoführung und der SCHUFA-Auskunft zieht die Bank auch statistische Daten (z.B. Wohnort, Alter, Geschlecht) heran, die bestimmen, wie wahrscheinlich es ist, dass Sie den Kredit zurückzahlen werden. Geht die Bank davon aus, dass Sie den Kredit aller Wahrscheinlichkeit nach zurückzahlen können, bekommen Sie einen besseren Zinssatz als in dem Fall, dass sie noch zweifelt.

Sollte die Bank für einen Kredit sehr hohe Zinsen verlangen oder ihn ganz verweigern, muss man dies zunächst akzeptieren. Sie können allerdings Personen als „Bürgen“ angeben, die im Falle eines Falles für Ihre Rückzahlung einspringen würden, oder Sie können der Bank Sicherheiten anbieten (z.B. Ersparnisse in Form einer Lebensversicherung). Wenn auch dies alles nichts hilft, bleibt Ihnen nur die Möglichkeit, sich das Vertrauen der Bank über einen längeren Zeitraum zurück zu verdienen.

## 6.5 Welche Kreditform für welchen Zweck?

Es gibt viele Mittel und Wege, um sich kurzfristig Geld zu beschaffen. Während die Kreditkarte und der Dispo-Kredit dafür gedacht sind, kurzfristige Engpässe zu überbrücken, ist der Ratenkredit auf eine längerfristige Nutzung ausgelegt. Ratenkauf und Leasing sind an den Erwerb eines bestimmten Gutes gekoppelt (z.B. ein Auto).

- **Kreditkarte:** Das, was Sie mit der Kreditkarte bezahlen, wird einmal im Monat gesammelt von Ihrem Konto abgebucht. Das ist wie ein zinsfreies Darlehen bis zum nächsten Abrechnungsdatum. Mit der Kreditkarte können Sie Umsätze bis zu Ihrem persönlichen Kartenlimit tätigen.
- **Dispositionskredit („Dispo“):** Häufig räumen Banken ihren Kunden einen „Kreditrahmen“ auf dem Girokonto ein (z.B. das Dreifache des Nettoeinkommens), über den man jederzeit „disponieren“ (=verfügen) kann. Die Bank erhebt relativ hohe Zinsen, sobald er genutzt wird. Er eignet sich daher nur für Überziehungen. Ein großer Vorteil des Privatkredits ist, dass Sie keine Sicherheiten stellen müssen.
- **Ratenkredit:** Privatdarlehen bei einer Bank mit festem Zinssatz und gleich bleibenden Raten. Eine Restschuldversicherung oder eine Lebensversicherung werden hier gern als zusätzliche Sicherheit verwertet.
- **Ratenkauf:** Sie bezahlen eine gekaufte Ware in Raten, die einen Preisaufschlag enthalten.
- **Leasing:** Eine Mischung aus Miete und Kredit (z.B. für Auto oder Fernseher): Man zahlt meist einen Anfangsbetrag und danach eine monatliche Summe für die Abnutzung eines Gebrauchsgegenstands. Als Kredit gilt die Konstruktion, wenn Sie zum Vertragsende den Gegenstand zum Restwert ganz erwerben können.
- **Kredit zwischen Privatpersonen:** Viele Kreditverträge dieser Art werden mit Handschlag geschlossen. Auch wenn es Ihnen unangemessen erscheinen mag: Grundsätzlich empfiehlt es sich, Umfang und Bedingungen des privaten Kredits schriftlich festzuhalten. Wichtig dabei sind der vereinbarte Zinssatz, Kündigungsfristen und ggf. die angebotenen Sicherheiten. Außerdem sollte ein Zeitraum festgelegt werden, in dem der Betrag zurückgezahlt wird. Viele Freundschaften und Partnerschaften sind schon zerbrochen, weil man sich in Geldangelegenheiten uneinig war.

## 6.6 Wie vergleiche ich Kreditangebote?

Das Hauptinstrument zur Bewertung eines Kreditangebots ist der **Effektivzins**. Er berücksichtigt neben den normalen Zinsen für den Kredit, auch die Bearbeitungsgebühr und andere Faktoren und drückt damit im Grunde immer die tatsächlich anfallenden Gesamtkosten für den Kredit aus.

Zu berücksichtigen sind darüber hinaus Nebenkosten, v. a. die kostentreibende **Restschuldsicherung**, ohne die der Kredit oft gar nicht vergeben wird. Sie versichert den Fall, dass Sie wegen Arbeitslosigkeit, Unfall oder Todesfall den Kredit nicht zurückzahlen können.

Mindestens so entscheidend wie die Kosten eines Kredites sind die **Nebenbedingungen** des Vertrages. Werden Bürgschaften von Haushaltsmitgliedern oder sonstigen Dritten verlangt? Behält sich die Bank durch eine Lohnabtretungsklausel vor, bei Zahlungsschwierigkeiten Ihr Einkommen einzuziehen?

Verzichtet die Bank auf eine Restschuldsicherung oder akzeptiert sie zumindest eine evtl. bereits bestehende Lebensversicherung als Sicherheit, deutet dies auf ein gutes Angebot hin – falls auch der Zins akzeptabel ist. Auch sollten Sie darauf achten, dass Sie den Kredit vorzeitig und möglichst ohne Extra-Kosten zurückzahlen können (**Sondertilgungsrecht**), falls Sie zwischendurch zusätzliches Geld zur Verfügung haben.

Es macht auf jeden Fall Sinn, sich vor dem Besuch bei der Hausbank bereits ein wenig mit dem Thema Kreditaufnahme auseinander zu setzen. Wenn Sie Vergleichsrechner (Adressen siehe im Anhang) bedienen können, bekommen Sie schon ein gutes Gefühl für die Konditionen.

## 6.7 Wie erkenne ich aufkommende Probleme und welche Anpassungsmöglichkeiten habe ich?

Einkommensrückgänge, zum Beispiel durch einen Wechsel der Arbeitsstelle oder eine Babypause, können der Anlass dafür sein, dass ein Kredit nicht mehr so leicht zu tilgen ist wie ursprünglich gedacht. Hier gilt: Reden Sie frühzeitig mit der Bank! Ihr Berater wird es zu schätzen wissen, dass Sie ihn einbeziehen und sich eher kooperativ zeigen. Wer hingegen schwierige Situationen durch untätiges Abwarten „aussitzt“, setzt das Vertrauensverhältnis zur Hausbank unnötig aufs Spiel.

Bevor Sie das Gespräch mit Ihrer Bank suchen, sollten Sie sich über Ihre Zielsetzung klar werden und Ihre finanzielle Leistungsfähigkeit realistisch einschätzen. Gehen Sie davon aus, dass Sie die Schieflage kurzfristig wieder beheben können, ist es gegebenenfalls mit einer Erhöhung/Einrichtung Ihres Dispositionskredits getan. Gegebenenfalls kann die Tilgung eines bestehenden Kredites auch für einige Zeit ausgesetzt oder reduziert werden. Allerdings gilt: Eine Tilgungsaussetzung oder niedrigere Kreditraten sind kein Geschenk. Sie werden damit erkaufte, dass Sie entsprechend länger Zinsen zahlen müssen.

Wer laufend im Dispo steht, kann mit der Bank über eine Umschuldung in einen Ratenkredit verhandeln. Neben einem niedrigeren Zinssatz hat dies den Vorteil, dass Sie monatlich eine geregelte Rate zurückzahlen und so eine realistische Chance haben, Ihre Schulden abzubezahlen. Achten Sie hier unbedingt darauf, dass der Dispositionskredit dann auch aufgehoben wird, da es sonst leicht passieren kann, dass Sie wieder ins Minus rutschen und sich in ein nie endendes „Umschuldungskarussell“ hineinmanövrieren.

Zögern Sie nicht, in Krisensituationen die professionelle Hilfe einer Schuldnerberatungsstelle in Anspruch zu nehmen (Adressen siehe Anhang). Das ist nicht ehrenrührig und die Fachleute dort wissen meist, was in Ihrer Situation zu tun ist. Die Chancen, dass dies hilft, sind umso größer, je früher Sie den Schritt tun.

Seit einigen Jahren können Sie auch in Deutschland als Privatperson Insolvenz anmelden. Ein genau geregeltes Verfahren bietet Ihnen dann die Chance, nach 6-7 Jahren alle verbleibenden Schulden erlassen zu bekommen und einen wirtschaftlichen Neuanfang machen zu können.

## 7 Existenzgründung

### 7.1 Bin ich ein Gründertyp?

Selbstbestimmt als Unternehmerin bzw. Unternehmer in einem Bereich zu arbeiten, in dem man sich auskennt, hat etwas Erfüllendes. Für nicht wenige ist der Weg in die Selbständigkeit aber auch die einzige Möglichkeit, der Arbeitslosigkeit zu entfliehen. Jede zweite Gründung in Deutschland erfolgt inzwischen mangels Perspektive auf dem Arbeitsmarkt.

Egal ob Sie aus starker Eigenmotivation oder aus den Umständen heraus gründen möchten – die Voraussetzungen dafür sollten stimmen. Der Weg in die Selbständigkeit ist z.B. eine Persönlichkeitsfrage. Nicht jeder schafft es, sich Tag für Tag aufs neue selbst zu motivieren. Fragen Sie sich kritisch, ob Sie ehrgeizig und diszipliniert genug hierfür sind. Gerade in der Anfangszeit laufen die Geschäfte meist nicht wie geplant - könnten Sie mit solchen Niederschlägen umgehen? Ebenfalls wichtig ist, dass Sie gern auf Menschen zugehen. Neue Kunden kommen selten von selbst, Sie werden schon etwas unternehmen müssen, um Ihre Dienstleistung/Ihre Produkte an den Mann oder die Frau zu bringen. Auch Ihre private Situation ist für den Erfolg Ihrer Gründung ausschlaggebend. Wie gefestigt ist Ihre private Situation - können Sie davon ausgehen, dass Ihre Familie Sie vorbehaltlos unterstützt?

Sinnvoll ist es, vor Ihrer Gründung einmal einen entsprechenden Persönlichkeitstest zu machen (Adressen siehe Anhang). Das Ergebnis wird sicher aufschlussreich für Sie sein. Haben Sie Schwächen in wichtigen Bereichen, ist das noch kein k. o.-Kriterium – Sie müssen sich aber eine Struktur schaffen, die das ausgleicht (z. B. durch die Wahl von Geschäftspartnern mit entsprechenden Stärken).

Neben Ihrer Persönlichkeit ist natürlich Ihr fachliches und unternehmerisches Wissen ein entscheidendes Kriterium für die Erfolgsaussichten Ihrer Gründung. Natürlich sollten Sie ausreichend fachlich qualifiziert sein und die benötigten gesetzlichen Auflagen erfüllen (z. B. Nachweis eines Meisterbriefes zur Gründung eines Handwerksbetriebes, Nachweise entsprechender Qualifikationen für den Gastronomiebereich). Oft erschließt sich nicht von selbst, welche Auflagen erfüllt werden müssen, Ihre örtliche Industrie- und Handelskammer kann Ihnen hier allerdings weiterhelfen.

Was viele Gründer oft vergessen ist, dass neben einer ausreichenden fachlichen Qualifikation auch kaufmännisches Wissen vorhanden sein muss. Wer bisher keinerlei betriebswirtschaftliches Wissen hat, ist gut beraten, hier „nachzurüsten“. Es gibt zahlreiche Veranstaltungen, die von der öffentlichen Hand bezuschusst werden und Ihnen kostenlos oder eine geringe Teilnahmegebühr zur Verfügung stehen. Fragen Sie bei Ihrer Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer oder bei den kommunalen Beratungsstellen nach. Für Menschen mit Migrationshintergrund gibt es in vielen Städten auch spezielle Beratungsangebote, oft in der Muttersprache.

### 7.2 Wissenswertes vor der Gründungsplanung

EU-Bürgerinnen und EU-Bürger dürfen in allen Mitgliedsstaaten ein Unternehmen gründen. Sie sind nur verpflichtet, sich beim Einwohnermeldeamt anzumelden. Als Staatsbürgerinnen und Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land gelten teilweise andere Regeln. Haben Sie eine Aufenthaltserlaubnis, die nicht ausdrücklich die selbständige oder eine vergleichbare Tätigkeit gestattet, müssen Sie einen besonderen Antrag bei der zuständigen Ausländerbehörde stellen. Sind Sie mit einer deutschen Staatsbürgerin oder einem deutschen Staatsbürger verheiratet, können Sie nach drei Jahren Ehe eine Niederlassungserlaubnis erhalten und sich dann jederzeit selbständig machen. Wollen Sie schon innerhalb der ersten drei Jahre nach Eheschließung ein Unternehmen gründen, müssen Sie einen Antrag bei der Ausländerbehörde stellen.

Gründen Sie aus der Arbeitslosigkeit heraus, wird Ihnen der Einstieg in die Selbständigkeit durch zahlreiche Fördermöglichkeiten der Agentur für Arbeit erleichtert. Neben Trainings- oder Weiterbildungsmaßnahmen wird oft auch ein begleitendes Coaching angeboten. Wer Arbeitslosengeld bezieht, kann einen Gründungszuschuss beantragen. In den ersten Monaten der Unternehmensgründung erhalten Sie dann einen monatlichen Zuschuss in Höhe Ihres monatlichen Arbeitslosengeldes sowie eine Pauschale von 300 € zur sozialen Absicherung. Nach Ablauf der ersten neun

Monate kann sich eine zweite Förderphase von weiteren sechs Monaten anschließen. In diesem Zeitraum wird nur noch eine Pauschale von 300 € für Sozialversicherung gezahlt. ALGII-Empfänger können Einstiegsgeld erhalten, das zusätzlich zum Arbeitslosengeld II gezahlt wird. Seine Höhe orientiert sich an der Dauer der bisherigen Arbeitslosigkeit und an der Größe der zu versorgenden Familienmitglieder.

Sie sehen, es wird vielfältig gefördert. Informieren Sie sich dazu am besten bei den Arbeitsagenturen Offenbach, Frankfurt, Langen und Rodgau oder bei der Kommunalen Dienstleistungsgesellschaft für Arbeit (Kommserve gGmbH) in der Kreisstadt Dietzenbach, IHK-Offenbach und IC-Rödermark.

### 7.3 Markt der Möglichkeiten

Für eine Selbständigkeit muss man nicht unbedingt ein neues Unternehmen gründen. Oft ist die Übernahme eines bestehenden Unternehmens die bessere Wahl. Die Entscheidung, was für Sie persönlich am besten geeignet ist, kann Ihnen niemand abnehmen. Beschäftigen Sie sich daher ausführlich damit, in welchem Modell Sie sich am ehesten wiederfinden:

Bei einer **Neugründung** starten Sie bei Null. Das bedeutet, dass Sie Ihre Geschäftsidee und Ihren Markt erst noch erproben müssen. Sie müssen Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufbauen, sich einen guten Ruf erwerben und vieles andere. Diese Herausforderung birgt aber auch die Chance, dass Sie Ihr Unternehmen nach Ihren eigenen Vorstellungen aufbauen können. Eine gründliche Vorbereitung, eine durchdachte Planung und nicht zuletzt Ihr Ehrgeiz sind die wichtigsten Voraussetzungen für Ihren Erfolg.

Die **Übernahme eines bestehenden Unternehmens** scheint oft auf den ersten Blick einfacher als eine Neugründung. Das Unternehmen ist bereits am Markt etabliert, verfügt über eine umfassende Ausstattung und die Mitarbeiter sind eingearbeitet – Sie können sich sozusagen „ins gemachte Nest“ setzen. Allerdings haben Sie nicht die Chance mit dem Unternehmen zu wachsen. Sie müssen Ihr Können von Anfang an verschiedenen Schauplätzen unter Beweis stellen und niemand nimmt Rücksicht darauf, dass Sie noch nie ein Unternehmen geführt haben. Oft ist der Weggang des Altinhabers auch damit verbunden, dass Kunden abwandern. Lassen Sie sich daher ausreichend Zeit bei Ihrer Entscheidung und lernen Sie das Unternehmen in aller Ruhe kennen. Maßgeblich für den Erfolg der Übernahme ist auch das gute Verhältnis zum Altinhaber. Wer noch auf der Suche nach einem geeigneten Unternehmen ist, kann sich über Unternehmensbörsen (Adressen siehe Anhang) informieren.

Sie suchen das Beste aus zwei Welten und möchten die Vorteile der Neugründung mit denen der Übernahme vereinen? Dann ist **Franchising** vielleicht für Sie das Richtige. Beim diesem Verfahren liefert Ihnen ein Unternehmen – der Franchise-Geber – Name, Marke, Know-how und Marketing. Gegen Gebühr räumt er Ihnen das Recht ein, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Zwar wird Ihr Entscheidungsspielraum durch den engen Rahmen des Franchise-Vertrags eingegrenzt, dafür bietet Ihnen der Franchise-Geber aber eine Art Sicherheitsnetz: Das Risiko, dass Sie mit einem wenig Erfolg versprechenden Unternehmenskonzept starten, ist gering, weil das Geschäftsmodell bereits erprobt ist. Möchten Sie sich näher über das Franchisekonzept informieren, ist der Deutsche Franchise-Verband (Anschriften siehe Anhang) eine gute Anlaufstelle, um bei der Suche nach geeigneten Anbietern die Spreu vom Weizen zu trennen. Nicht immer ist ein Konzept so solide, wie es auf den ersten Blick scheint. Vorsicht ist auf jeden Fall geboten, wenn es sich um eine noch nicht erprobte Neuheit handelt, oder der Franchise-Geber sich weigert, Ihnen ein Handbuch auszuhändigen. Auch wenn wirtschaftliche Daten und Referenzen nicht mitgeteilt werden, sollten Sie auf dem Absatz kehrt machen. Generell gilt: Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen! Nehmen Sie sich Zeit und prüfen Sie die Vertragsunterlagen sorgfältig mit einem fachkundigen Rechtsanwalt.

Wer nicht gleich den Sprung ins kalte Wasser wagen möchte, sondern sich Stück für Stück an die Selbständigkeit gewöhnen möchte, für den ist vielleicht die **Gründung in Teilzeit** eine gute Lösung. Diese Option ist insbesondere dann interessant, wenn Sie noch eine Festanstellung haben, aus der Sie ein reguläres Einkommen beziehen, noch studieren, oder noch anderweitige Verpflichtungen haben (z.B. Beaufsichtigung der Kinder, Pflege eines Elternteils). Bei einer Gründung als Nebenerwerb müssen Sie allerdings bestimmte gesetzliche Rahmenbedingungen einhalten. So

sollte die Geschäftsidee nicht in Konkurrenz zum Unternehmen Ihres Arbeitgebers stehen und Sie sollten im Vorfeld mit Ihrem Arbeitgeber klären, ob er die Nebenbeschäftigung duldet. Auch Nebenerwerbsgründungen müssen beim Finanzamt gemeldet werden und da es sich um eine freiberufliche Tätigkeit handelt, muss auch eine Steuernummer beantragt werden. Versteuert werden beide Einkommensarten gemeinsam: Die Einkünfte aus Ihrer Tätigkeit als Angestellter in der „Anlage N“ und das Einkommen aus Ihrer selbständigen Erwerbstätigkeit in der „Anlage GSE“ der Einkommenssteuererklärung.

## 7.4 Planen? – Planen!

Wer schon eine gute Idee im Kopf hat, möchte am liebsten sofort durchstarten. Trotzdem sollten Sie vor der eigentlichen Gründung Ihren Tatendrang noch ein wenig in andere Bahnen lenken – schließlich gehen Sie mit einer Gründung auch ein finanzielles Risiko ein. Die Mehrzahl aller Unternehmensinsolvenzen ist nicht auf die mangelnde fachliche Kompetenz der Gründer zurückzuführen, sondern auf die unsaubere Planung und Kalkulation im Vorfeld der Gründung.

Überlegen Sie sich daher genau, mit welchem Angebot Sie auf den Markt gehen wollen und nehmen Sie sich Zeit, Ihre zukünftigen Kunden und ihre Bedürfnisse kennen zu lernen. Diese Analyse kann durchaus ein Jahr in Anspruch nehmen, schließlich müssen Sie um erfolgreich zu sein, etwas ganz Besonderes anbieten können. Versuchen Sie dabei, sich deutlich von der Konkurrenz abzuheben, und verschaffen Sie sich einen genauen Überblick auf die Wettbewerber und den Standort Ihres Unternehmens.

Wer noch auf der Suche nach einer zündenden Geschäftsidee ist, kann sich über einschlägige Ratgeber und Internet-Portale inspirieren lassen.

Haben Sie Ihre Idee schon genau im Kopf, ist das gut – aber leider nicht ausreichend. Viele Lücken und Unregelmäßigkeiten tun sich erst auf, wenn man das Ganze einmal zu Papier bringt. Sollten Sie für die Gründung noch zusätzliches Geld von Ihrer Bank benötigen, wird diese früher oder später sowieso eine schriftliche Darstellung von Ihnen verlangen. Je eher Sie sich also an die Arbeit machen, desto besser. Auf geschliffene Sprache und große Detailtiefe kommt es bei Ihrem „Businessplan“ nicht an. Wichtig ist, dass Außenstehenden die Grundrichtung klar wird.

Vorlagen für die Abfassung eines Businessplans erhalten Sie z. B. für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Auch wenn Sie nicht hiermit arbeiten möchten, sondern ein eigenes Dokument aufsetzen möchten, sollten Sie sich unbedingt am Inhaltsverzeichnis orientieren und alle Punkte abarbeiten.

Wenn Sie an einer Stelle nicht weiterkommen oder Fragen haben, ist das normal – niemand ist im Chefsessel auf die Welt gekommen. Gute Unternehmerinnen und Unternehmer zeichnen sich auch dadurch aus, dass Sie sich nicht scheuen nachzufragen. Wichtig ist dabei, dass Sie Ihrem Berater mit größter Offenheit begegnen. Je ehrlicher Sie Ihre Situation und Ihr augenblickliches Problem darstellen, desto besser kann er Ihnen helfen.

## 7.5 Wie finanziere ich mein Unternehmen?

Zu einer guten Unternehmensplanung gehört natürlich auch ein Finanzteil. Machen Sie also eine Aufstellung aller bis zur Gründung anfallenden Ausgaben. Berücksichtigen Sie dabei, dass Sie in der Startphase sehr wahrscheinlich noch nicht von Ihrem Unternehmen leben werden können – schließlich muss das Geschäft erst einmal anlaufen. Das erste Jahr kann sich hier schnell als Zerreißprobe darstellen. Legen Sie also ausreichendes Vermögen, von dem Sie in der Anlaufphase zehren können, zur Seite.

Der Aufstellung Ihres Bedarfs sollten Sie Ihre möglichen Kapitalquellen gegenüberstellen. Wie viel Geld steht Ihnen selbst zur Verfügung? Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Wenn Sie hier an Ihre Grenzen stoßen, sollten Sie sich über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union informieren. Oft sind Zuschüsse oder zumindest Kredite zu besonders kostengünstigen Konditionen möglich. Viele Gründer verschenken hier aus Unkenntnis bares Geld. Informieren Sie sich daher in jedem Fall darüber, welche Möglichkeiten Ihnen zur Verfügung stehen (Adressen siehe Anhang).

Übrigens: Auch Förderkredite müssen bei der Hausbank beantragt werden. Generell gilt: Ob Sie nun für einen Förderkredit oder ein Bankdarlehen Ihre Hausbank konsultieren, das A & O ist eine gute Vorbereitung. Neben einem aussagekräftigen Zahlenteil (Investitions-, Rentabilitäts- und Absatzplanung für die nächsten drei Jahre) sollte Ihr Businessplan auch optisch ansprechend gestaltet sein und möglichst keine Rechtschreibfehler enthalten. Wenn Sie sich unsicher sind, sollten Sie ihn daher unbedingt noch einmal von geübter Seite „aufpolieren“ lassen. „Schönrechnen“ sollten Sie Ihr Vorhaben allerdings nicht – Sie können davon ausgehen, dass Ihr Gegenüber in seinem Fach Profi ist. Wenn er Ihnen auf die Schliche kommt, ist die Basis für weitere Verhandlungen deutlich schlechter. Für das Bankgespräch gibt es noch einige weitere Grundregeln, die Sie beherzigen sollten:

- Wenn Sie Ihren Berater mitnehmen, sollte dieser nicht viel mehr als eine moralische Stütze sein – reden müssen hauptsächlich Sie. Hat Ihnen jemand bei der Erstellung des Zahlenteils unter die Arme gegriffen, müssen Sie so tief eingearbeitet sein, dass Sie diesen verstanden haben und problemlos vortragen können.
- Für Gründerinnen gilt: Wenn Sie Ihren Mann mit ins Beratungsgespräch nehmen möchten, ist das verständlich. Allerdings sollten vornehmlich Sie reden. Ansonsten riskieren Sie, nicht ernst genommen zu werden.
- Treten Sie selbstsicher auf und vertreten Sie Ihre Position mit guten Argumenten. Sie sind kein Bittsteller, sondern ein Unternehmer mit einem für beide Seiten attraktiven Anliegen.
- Viele Banker kennen die öffentlichen Förderprogramme nicht und verweisen der Bequemlichkeit halber auf hauseigene Bankprodukte. Bleiben Sie hier beharrlich und stützen Sie Ihre Argumentation durch gute Kenntnis der für Sie in Frage kommenden Programme.

Wird Ihr Anliegen trotz aller guten Vorbereitung abgelehnt, sollten Sie nicht aufgeben, sondern es ruhig auch bei anderen Instituten versuchen. Im Rahmen von Förderprogrammen werden auch oft Bürgschaften angeboten, die das Ausfallrisiko für die Bank mindern.

## 7.6 Nach der Gründung

Nach dem Unternehmensstart gibt es einige weitere Aspekte zu beachten:

- Bedenken Sie die Anforderungen von Behörden, Kammern, Berufsverbänden etc. und erkundigen Sie sich, für welche Vorhaben besondere Voraussetzungen und Nachweise, behördliche Zulassungen oder Genehmigungen erforderlich sind.
- Stellen Sie sich von Anfang an auf neue Pflichten gegenüber dem Finanzamt ein.
- Kümmern Sie sich um ausreichende und geeignete Versicherungen für Ihr Unternehmen. Verschließen Sie nicht die Augen vor möglichen Risiken und Gefahren, sondern sorgen Sie mit den richtigen Maßnahmen vor.
- Für beruflich Selbständige gibt es verschiedene Möglichkeiten, für Alter, Krankheit und Todesfall vorzusorgen. Wichtig ist, die Entscheidung für geeignete Versicherungen und Maßnahmen nicht auf die lange Bank zu schieben, sondern sich schon als Jungunternehmerin und Jungunternehmer beraten zu lassen.

Nach dem Unternehmensstart kommen also neue Aufgaben auf Sie zu. Lassen Sie sich vor allem zu finanziellen Belangen weiter beraten. Auch hierfür gibt es entsprechende Förderprogramme.

## Anhang

### Haushaltsbudget

Der Beratungsdienst Geld und Haushalt der Sparkassen unterstützt Sie in allen Fragen rund um das Haushaltsbudget. Neben Planungshilfen wie dem Haushaltskalender und dem Haushaltsbuch und dem PC-Programm „Mein Budgetplaner“ werden auch Broschüren kostenfrei zur Verfügung gestellt.

Geld und Haushalt – Beratungsdienst der Sparkassen Finanzgruppe  
- RatgeberService -  
Postfach 80 04 48  
70504 Stuttgart

<http://www.geld-und-haushalt.de>

### Kontenvergleich

Einen hilfreichen Vergleichsrechner finden Sie beispielsweise im Internet unter

<http://www.banktip.de/>

### Informationen zu Gehältern

Einen transparenten Überblick über die für Ihre Branche üblichen Gehälter erhalten Sie unter

<http://www.sueddeutsche.de>

### Eröffnung eines Jedermann-Kontos

Sofern Ihnen die Eröffnung eines „Girokontos für jedermann“ durch ein Institut abgelehnt oder ein entsprechendes Konto gekündigt wurde, haben Sie die Möglichkeit, diese Entscheidung durch die zuständige Kundenbeschwerdestelle - kostenfrei - überprüfen zu lassen. Der Zentrale Kreditausschuss (ZKA) hält hierfür die Adressen der zuständigen Kundenbeschwerdestellen und ein Formular zur Geltendmachung Ihrer Ansprüche für Sie bereit.

<http://www.zentraler-kreditausschuss.de>

### Krankenkassen vergleichen

Krankenkasseninfo.de informiert Sie über die Leistungen und Beitragssätze der verschiedensten gesetzlichen Krankenkassen. Ein Vergleich wird damit auf einfache Weise möglich.

<http://www.krankenkasseninfo.de>

### Informationen zu Versicherungen

Der verbraucherorientierte Bund der Versicherten e.V. berät seine Mitglieder unabhängig und kompetent zu Versicherungsfragen. Der Jahresbetrag für eine Mitgliedschaft beträgt 40 € (für junge Leute unter 25 lediglich 20 €). Da Sie über den BdV von interessanten Gruppenverträgen profitieren können, zahlt sich dieser Betrag schnell aus.

Bund der Versicherten (BdV)  
Postfach 1153  
24547 Henstedt-Ulzburg  
Tel.: 04193/99040 (nur für Mitglieder!)  
Tel.: 04193/94222 (für Nichtmitglieder!)  
Fax: 04193/94221  
E-Mail: [info@bunddersicherten.de](mailto:info@bunddersicherten.de)  
<http://www.bunddersicherten.de>

Auch die Verbraucherzentralen beraten gegen einen geringen finanziellen Beitrag zu Versicherungsfragen. Die Anschrift der für Sie zuständigen Verbraucherzentrale erhalten Sie unter

<http://www.verbraucherzentrale.info/>

### **Eine SCHUFA-Auskunft einholen**

Die SCHUFA muss die über Sie gespeicherten Daten offen legen und nimmt eine geringe Gebühr dafür. Die Unterlagen dafür können Sie auf deutsch, englisch oder türkisch, sowohl per Post als auch über das Internet bekommen.

SCHUFA Holding AG  
Verbraucherservicezentrum Bochum  
Postfach 10 21 66  
44721 Bochum

<http://www.meineSchufa.de>

### **Kreditangebote einholen**

Das Internetportal Financescout24 ermöglicht kostenlos und unverbindlich den Vergleich verschiedener Kreditangebote.

<http://www.financescout24.de>

### **Schuldnerberatung**

Eine telefonische Kurzberatung bekommen Sie über die bundesweite Schuldenhelpline. Sie informiert auch über den für Sie zuständigen Ansprechpartner vor Ort.

0180/4564564 (24 Cent pro Telefonat aus dem deutschen Festnetz)

<http://www.schuldenhelpline.de>

### **Renteninformation einholen**

Um sich einen ersten Überblick über Ihre Versorgungssituation im Alter zu verschaffen, ist die Einholung einer Rentenauskunft bzw. -information äußerst sinnvoll. Halten Sie hierfür unbedingt Ihre Sozialversicherungsnummer bereit.

Servicetelefon 0800/10004800  
(Montag bis Donnerstag: 7:30 bis 19:30 Uhr, Freitag: 7:30 bis 15:30 Uhr)

<http://www.deutsche-rentenversicherung.de/>

### **Eine notwendige Sparrate berechnen**

Der folgende Sparrechner ermittelt wahlweise Endkapital, Sparrate, Dynamik, Zinssatz, Laufzeit oder Anfangskapital bei wählbaren Intervallen für Einzahlung und Zinsgutschrift.

<http://www.zinsen-berechnen.de/sparrechner.php>

### **Informationen rund um die Immobilienfinanzierung**

Die Beratungsangebote der interhyp bieten auch Einsteigern eine gute erste Orientierung.

<http://www.interhyp.de/>

## Überregionale Informationsquellen zur Existenzgründung

Die Gründungswerkstatt Hamburg ist ein integriertes Informations-, Lern- und Beratungsportal. Sie verfügt über einen ausgereiften Persönlichkeitstest und enthält umfangreiche Lerneinheiten zu den unterschiedlichsten Gründerthemen. Außerdem können Sie online Ihren Businessplan erstellen. Die Möglichkeit, einen Tutor zu kontaktieren, steht leider nur Gründern aus der Hamburger Region zur Verfügung, alle anderen Funktionen können allerdings unabhängig vom Wohnort genutzt werden.

<http://www.gruendungswerkstatt.hk24.de/>

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bietet zahlreiche Starthilfen für den Weg in die Selbständigkeit. Die Publikationen können im Regelfall kostenlos heruntergeladen oder bestellt werden. Neben Ratgebern steht auch entsprechende Software zur Verfügung.

<http://www.bmwi.de/>

Bei Fragen hilft die Hotline für Existenzgründer und junge Unternehmer  
01805/615-001 (0,12 € / Min)  
(Montag bis Donnerstag von 08:00 bis 20:00 Uhr, Freitag von 08:00 bis 12:00 Uhr)  
Fragen zur Existenzgründung beantwortet Ihnen ebenfalls das umfangreiche Onlineportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.

<http://www.existenzgruender.de>

Ursprünglich war der Business Ladies Point dazu gedacht, Frauen innerhalb ihrer Führungsrolle oder beim Start in die berufliche Selbständigkeit zu unterstützen. Seit Beginn des Jahres 2007 stehen die vielfältigen Beratungsangebote und Möglichkeiten zu Netzwerken auch Männern zur Verfügung.

<http://www.business-ladies-point.de>

## Regionale Informationsquellen zur Existenzgründung

Über das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung können Sie sich über standortbezogene Aspekte im Zusammenhang mit Ihrer Existenzgründung informieren. Regionale Wettbewerbe und Fördermöglichkeiten werden hier ebenfalls ausgeschrieben.

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung (HMWVL)  
Kaiser-Friedrich-Ring 75 (Landeshaus)  
65185 Wiesbaden  
Tel.: 0611/815-0  
Fax: 0611/815-22 25  
E-Mail: [hmwvl@wirtschaft.hessen.de](mailto:hmwvl@wirtschaft.hessen.de)  
[www.wirtschaft.hessen.de](http://www.wirtschaft.hessen.de)  
[www.existenzgruendung-hessen.de](http://www.existenzgruendung-hessen.de)

Die Handwerkskammer Rhein-Main bietet einen aussagekräftigen Zahlenspiegel zur Verbreitung einzelner handwerklicher Dienstleistungen in der Region. Darüber hinaus sind die Beratungsleistungen der Handwerkskammer ein wichtiger Bestandteil der handwerklichen Gewerbeförderung.

Handwerkskammer Rhein-Main, Hauptverwaltung Frankfurt  
Bockenheimer Landstraße 21  
60325 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/97172-0  
Fax: 069/97172-99  
E-Mail: [info@hwk-rhein-main.de](mailto:info@hwk-rhein-main.de)  
[www.hwk-rhein-main.de](http://www.hwk-rhein-main.de)

Das Kommunikations- und Innovations-Zentrum GmbH Networking (KIZ) unterstützt Gründer in der Orientierungs- oder Konzeptphase und begleitet sie durch vielfältige Angebote beim Start ihrer Geschäftsphase.

KIZ Zentrale für Existenzgründung AG  
Hermann-Steinhäuser-Straße 43-47  
63065 Offenbach am Main  
Tel.: 069/667796-180  
Fax: 069/667796-111  
E-Mail: [offenbach@kiz.de](mailto:offenbach@kiz.de)  
[www.kiz.de](http://www.kiz.de)

Kreis Offenbach  
Regionalbüro und Wirtschaftsförderung  
Werner-Hilpert-Straße 1  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 06074/8180-3424  
Fax: 06074/8180-3945  
E-Mail: [wirtschaft@kreis-offenbach.de](mailto:wirtschaft@kreis-offenbach.de)  
[www.kreis-offenbach.de](http://www.kreis-offenbach.de)

Als Tochtergesellschaft des Kreises Offenbach qualifiziert die Kommserve GmbH Langzeitarbeitslose und vermittelt sie in den ersten Arbeitsmarkt.

KOMMSERVE gGmbH  
Kommunales Dienstleistungszentrum für Arbeit (KoDA)  
Service-Center  
Leitung  
Dorothea Heyne - Arera  
Werner-Hilpert-Straße 1  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 06074/8180-8311  
Fax: 06074/8180-8930  
E-Mail: [d.heyne-arera@kreis-offenbach.de](mailto:d.heyne-arera@kreis-offenbach.de)  
[www.kommserve.de](http://www.kommserve.de)

Der Geschäftsbereich „Starthilfe und Unternehmensförderung“ der IHK Offenbach bietet Existenzgründerinnen und Existenzgründer gezielte Informationen. Das StarterCenter informiert darüber hinaus über Beratungsangebote für Existenzgründerinnen und Existenzgründer.

Industrie- und Handelskammer  
(IHK) Offenbach am Main  
Frankfurter Straße 90  
63067 Offenbach am Main  
Tel.: 069/8207-0  
Fax: 069/8207-149  
E-Mail: [service@offenbach.ihk.de](mailto:service@offenbach.ihk.de)  
[www.ihk-offenbach.de](http://www.ihk-offenbach.de)  
<http://www.startercenter-hessen.de/>

Existenzgründerinnen und Existenzgründer erhalten im InnovationsCentrum Rödermark eine qualifizierte Standortberatung.

InnovationsCentrum Rödermark (IC)  
Ober-Rodener Straße 20,  
63322 Rödermark  
Tel.: 06074/3101-0  
Fax: 06074/3101-101  
E-Mail: [gruenderhotline@ic-roedermark.de](mailto:gruenderhotline@ic-roedermark.de)  
[www.ic-roedermark.de](http://www.ic-roedermark.de)

## Gründungsberatung für Frauen

Die Frauenbetriebe e.V. beschäftigen sich mit der Qualifizierung von Frauen rund um die berufliche Selbständigkeit. Frauen werden hier beraten, geschult und gecoach, wenn sie den Start in die berufliche Selbständigkeit planen oder bereits selbständig sind und ihre Leistungen professionalisieren möchten.

Frauenbetriebe  
Qualifikation für die berufliche Selbständigkeit e. V.  
Hamburgerallee 96 H  
60486 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/700776  
Fax: 069/773066  
E-Mail: info@frauenbetriebe.de  
www.frauenbetriebe.de

<S.E.T.> ist ein Mentoring-Programm speziell für Frauen. Die Mentorin ist eine beruflich erfahrene Führungskraft oder Unternehmerin. Die Mentee ist eine Frau, die sich gerne im Beruflichen und Persönlichen weiter entwickeln möchte.

“Synergien aus Erfahrung im Transfer”  
Frauen-Mentoring-Programm (S.E.T.)  
IFLA e. V.  
Natalie Krahe  
Tel.: 0641/3013794  
Frauenbüro  
Cornelia Dietsch  
Ernst-Leitz-Straße 30  
35573 Wetzlar  
Tel.: 06441/99-552 oder 99-562  
Fax: 06441/99-395  
E-Mail: kontakt@set-hessen.de  
www.set-hessen.de

Das Online-Portal „Unternehmerinnen in Hessen“ des Hessischen Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung bietet Unternehmerinnen in spe eine erste Orientierung bei der Suche nach bestehenden Netzwerken, Fördermöglichkeiten und best practices im Bereich der Existenzgründung von Frauen.

<http://www.unternehmerinnen-in-hessen.de>

## Unternehmensübernahme

Die next-Unternehmensbörse hilft Ihnen bei der Suche nach geeigneten Unternehmen. Sie können hier auch eine Suchanzeige schalten, in der Sie sich und Ihr Wunschunternehmen präzise darstellen können.

<http://www.next.de>

## Franchising

In der Hauptsache versteht sich der Deutsche Franchise-Verband e.V. als Verband für Franchise-Geber und Franchise-Nehmer, profitiert jedoch gleichzeitig von dem Know-how der als Experten angeschlossenen Franchise-Rechtsanwälte und Franchise-Unternehmensberatern. Derzeit gehören dem Deutschen Franchise-Verband e.V. rund 250 Mitglieder an.

Deutscher Franchise-Verband e.V.  
Luisenstraße 41  
10117 Berlin  
Tel.: 030/278902-0  
Fax: 030/278902-15  
<http://www.franchiseverband.com>

Der Deutsche Franchise Nehmer Verband e. V. prüft auf freiwilliger Basis Franchisesysteme und verleiht das Prüfsiegel GEPRÜFTES SYSTEM. Geprüft wird die vorvertragliche Aufklärung, die angemessene Vertragsgestaltung und das vertragskonforme Verhalten des Franchisegebers.

Deutscher Franchise Nehmer Verband e.V.  
Celsiusstraße 43  
53125 Bonn  
Tel.: 0228/250300  
Fax: 0228/250586  
<http://www.dfnv.de/>

### **Förderprogramme finden**

Die Förderdatenbank des Bundes enthält eine große Anzahl von Zuschüssen, Darlehen, Bürgschaften, Garantien oder Beteiligungen die auf EU-, Bundes- oder Landesebene an Existenzgründer vergeben werden.

<http://www.foerderdatenbank.de/>

Über weitere Förderprogramme können Sie sich ebenfalls bei der InvestitionsBank Hessen AG oder der Kreditanstalt für Wiederaufbau informieren.

InvestitionsBank Hessen AG (IBH)  
Schumannstraße 4-6  
60325 Frankfurt am Main  
Beratungszentrum  
Tel.: 069/131850-21  
Fax: 069/133850-55  
E-Mail: [info@ibh-hessen.de](mailto:info@ibh-hessen.de)  
[www.ibh-hessen.de](http://www.ibh-hessen.de)

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)  
KfW-Bankengruppe  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Tel.: 069/7431-0  
Infocenter: 01801/335577 (Ortstarif)  
Fax: 069/7431-2944  
E-Mail: [infocenter@kfw.de](mailto:infocenter@kfw.de)  
[www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

Die Bürgschaftsbank Hessen informiert auf ihrer Internetseite ausführlich über ihr Angebot für Existenzgründer.

Bürgschaftsbank Hessen GmbH  
Abraham-Lincoln-Straße 38-42  
65189 Wiesbaden  
Postfach 37 07  
65027 Wiesbaden  
Tel.: 0611/15070  
Fax: 0611/150722  
E-Mail: [info@bb-h.de](mailto:info@bb-h.de)  
[www.bb-h.de](http://www.bb-h.de)

# IMPRESSUM

## „(f)in-fit“ – Fit in Finanzen

### Ein Finanzwegweiser für Migrantinnen und Migranten

#### Herausgeber:

Kreis Offenbach  
Integrationsbüro  
Werner-Hilpert-Straße 1  
63128 Dietzenbach  
E-Mail: [integrationsbuero@kreis-offenbach.de](mailto:integrationsbuero@kreis-offenbach.de)  
Internet: [www.kreis-offenbach.de/international/integration](http://www.kreis-offenbach.de/international/integration)

#### Finanzierung:

Levi Strauss Foundation  
Avenue Arnaud Fraiteur 15-23  
1050 Brussels  
Belgium  
Internet: [www.levistrauss.com](http://www.levistrauss.com)

#### Konzeption, Inhalt und Text:

Evers & Jung – Forschung und Beratung in Finanzdienstleistungen Hamburg  
Deichstraße 29  
20459 Hamburg  
E-Mail: [info@eversjung.de](mailto:info@eversjung.de)  
Internet: [www.eversjung.de](http://www.eversjung.de)

Ethno-Medizinisches Zentrum e. V. (EMZ)  
Königstraße 6  
30175 Hannover  
E-Mail: [ethno@onlinehome.de](mailto:ethno@onlinehome.de)  
Internet: [www.ethno-medizinisches-zentrum.de](http://www.ethno-medizinisches-zentrum.de)

#### Redaktion:

Marco Habschick (Evers & Jung), Britta Seidl (Evers & Jung), Ramazan Salman (EMZ), Dr. Matthias Wienold (EMZ), Selver Erol (Integrationsbüro), Semra Kanisicak (Integrationsbüro)

#### Übersetzung:

Irina Feist (Russisch) und Dr. Nilgün Kimil (Türkisch)

#### Gestaltung, Satz und Layout:

Evers & Jung – Forschung und Beratung in Finanzdienstleistungen Hamburg  
Kreis Offenbach  
D-SGN, Bad Soden/Ts.

Alle Rechte vorbehalten. Das vorliegende Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Herausgebers. Dieser Finanzwegweiser ist in folgenden Sprachen erhältlich: Deutsch, Türkisch und Russisch.

Stand August 2007

