

MILLIONÆRSKOLEN



FORORD

«Millionærskolen» var en serie innlegg som ble publisert på [Pengeblogg](#) i perioden november 2013 - desember 2014. Målet mitt med Millionærskolen var å formidle en rekke råd og tips for hvordan helt vanlige mennesker kan gå fram for å klare å bli millionærer i løpet av noen år.

Millionærskolen besto av et stort antall innlegg, og på grunn av det store omfanget har jeg blitt forespurt av noen av mine lesere om jeg kunne samle innleggene i en bok. Dette har jeg nå gjort.

Jeg lærte mye av å skrive Millionærskolen. Dette skyldes delvis at man ved å skrive om noe tvinger seg selv til å tenke igjennom stoffet på en god måte, og delvis alle de kommentarene jeg har fått fra leserne mine. Tusen takk til alle som har lagt inn kommentarer under innleggene i Millionærskolen.

Jeg har i liten grad redigert innholdet for å tilpasse det til bokformatet. Dette ville vært en stor jobb og jeg kan ikke se den store nytten i det. Innleggene er primært skrevet for bloggformatet, og dette skinner igjennom selv om jeg nå har samlet dem i denne boken.

Jeg håper at jeg ved å samle disse innleggene i en bok, som lett lar seg skrive ut, kan nå ut til enda flere lesere. Personlig mener jeg at alle bør ha grunnleggende kjennskap til disse temaene. Det er selvsagt ikke alle som har satt seg som mål å bli millionær, men i den tiden vi lever i - med sterke markedskrefter og lett tilgang på kredittkort og forbrukslån - mener jeg at alle bør ha et minimum av kjennskap til temaer innenfor personlig økonomi.

God lesning.

INNLEDNING

I januar 2014 har denne bloggen femårsjubileum. Jeg har skrevet om mye forskjellig på denne tiden, men fellesnevneren har stort sett vært personlig økonomi og selvutvikling. Noe av det første jeg gjorde var å skrive 100 pengetips, og disse har jeg fått mange gode tilbakemeldinger på. Den siste tiden har jeg skrevet mer om selvutvikling enn om personlig økonomi, og har kanskje sånn sett ikke vært helt tro mot navnet på bloggen. Dette har jeg nå tenkt å gjøre noe med, og vil i de kommende månedene skrive en serie innlegg under navnet Millionærskolen. Her vil jeg steg for steg ta deg gjennom en prosess som jeg nesten kan garantere vil gjøre akkurat deg til millionær. I Millionærskolen vil du lære praktiske teknikker for å øke inntekten din, kutte kostnadene dine, investere pengene dine for høy avkastning, holde fokus, utnytte tiden din godt og så videre. Jeg vil også komme med endel tips om litteratur innenfor ulike områder.

Jeg har tidligere skrevet om at man primært bør ta imot råd fra personer som kan vise til faktisk oppnådde resultater. Jeg tar ikke imot investeringsråd fra personer som selv har dårlig økonomi, jeg tar ikke imot treningsråd fra slappfisker og jeg tar ikke imot råd om vektnedgang fra overvektige personer. Man kan være belest og ha store teoretiske kunnskaper innenfor et område, men med mindre man kan vise til faktisk oppnådde resultater, vet man ikke helt hva det er snakk om i praksis. I denne sammenheng lurer du kanskje på om jeg er kvalifisert til å skrive en millionærskole. Jeg mener svarer på dette spørsmålet er ja, i og med at jeg selv faktisk er millionær. For en tid tilbake skrev jeg om flere metoder man kan benytte for å finne ut om man er millionær, hvor den «strengeste» metoden var å finne ut om man er «finansmillionær» (netto verdi på alle dine likvider må da være over en million kroner). Jeg er en slik type millionær. Jeg kan i løpet av få dager slenge en million kroner på bordet, uten at jeg må selge huset, bilen eller noe annet jeg eier og uten at dette går utover levestandarden min (og nei, jeg trenger heller ikke å rane en bank for å klare det). Jeg sier ikke dette for å skryte, men bare for å understreke at jeg mener jeg er kvalifisert til denne oppgaven.

Et annet nærliggende spørsmål er om det jeg har gjort kan gjøres av andre, eller om jeg har hatt noen spesielle forutsetninger som har hjulpet meg med

å bli millionær. Jeg skal ikke være for påståelig når jeg svarer på dette spørsmålet, men jeg mener bestemt at dette også kan gjøres av andre. Selv er jeg utdannet siviløkonom og har alltid vært flink med tall, men det er ingenting i Millionærskolen som krever at du mestrer avansert matematikk eller har spesifikke fagkunnskaper. I stor grad er det snakk om å mestre noen få ferdigheter som de aller fleste kan lære seg. Jeg er som alle andre flink på noen områder og mindre flink på andre, men i gjennomsnitt er jeg på ingen måte noe multitalent eller supermenneske. Millionærskolen er altså skrevet for helt vanlige mennesker.

DU ER (DESSVERRE) IKKE EN ROBOT

Vi mennesker er sammensatte vesener som styres av både fornuft og følelser. Hadde du vært en robot eller en datamaskin totalt uten følelser, hadde det vært enkelt å lage programvare som ville ha sikret at du i løpet av en gitt periode ville ha blitt millionær. Men så enkelt er det selvsagt ikke.

Skal man lykkes med å nå et stort og ambisiøst mål, er det minst to ting som må være på plass. For det første må du vite hva du «teknisk sett» skal gjøre for å nå målet. Dette er ofte den enkle delen. For det andre må de fleste av oss i tillegg bruke noen teknikker og strategier som hjelper oss med å holde ut lenge nok til at det faktisk blir store resultater av det vi gjør. Dette er som regel den største utfordringen for de fleste. De fleste klarer å lære seg grunnreglene for formuebygging eller vektnedgang, og de fleste vil uten store problemer klare å bygge seg opp en liten formue på noen tusen kroner eller gå ned et par kilo i vekt. Men det er langt færre som klarer å bygge seg opp en stor formue eller gå ned så mye i vekt som de faktisk ønsker (og deretter å holde denne vekten).

Det å klare å holde ut lenge nok er et særdeles viktig poeng i Millionærskolen. Grunnen til dette er at det å bli millionær nesten aldri er en lineær prosess der du bygger opp et like stort årlig beløp, som til slutt summerer seg opp til en million kroner. I praksis sliter man mye mer med å bygge opp de første hundre tusen kronene enn de siste hundre tusen

kronene av en million. Nettopp dette er også poenget i klisjeen om at «den første millionen er den vanskeligste».

I Millionærskolen skal jeg beskrive et helhetlig system som tar hensyn til at du er et menneske, og ikke en robot. Jeg vil altså ikke bare si noe om hvor mye av lønnen du må spare hver måned og hvordan du skal investere disse pengene, men også drøfte teknikker for å holde følelsene i sjakk og for å klare å holde på motivasjonen når den første spennende fasen er over.

I økonomisk teori, og i de fleste modeller man lærer når man studerer på Handelshøyskolen (slik jeg har gjort), forutsettes det at mennesket er et rasjonelt vesen som i enhver situasjon gjør rasjonelle valg. Ofte er ikke dette kun en liten svakhet eller en nødvendig forenkling i slike modeller, men heller en forutsetning som gjør at modellene blir nesten ubrukelige til praktiske formål.

Målet med Millionærskolen er å beskrive de beste praktiske teknikkene for formuebygging, kombinert med det beste fra selvutviklingslitteraturen når det gjelder målsetting, fokus, råd om prioritering av egen tidsbruk og så videre.

GODE GRUNNER ER ET NØDVENDIG UTGANGSPUNKT

Ok, du har bestemt deg for at du ønsker å bli millionær og at du derfor skal følge Millionærskolen. Hvor skal du så begynne?

Det første du må gjøre før du begynner å arbeide mot et såpass ambisiøst mål, er å finne gode grunner til at akkurat du ønsker å nå dette målet. Å bli millionær vil kreve langvarig innsats og fokus, så du vil kun lykkes dersom du har noen skikkelig gode grunner, som kan inspirere og motivere deg på veien. Og det er veldig viktig at dette er dine grunner, og ikke noen andres.

Jeg skal ikke være dommer over hva som er gode og dårlige grunner, men dersom du kun ønsker å bli millionær av overfladiske grunner, er sannsynligheten for at du vil lykkes ikke så alt for stor. Ønsker du kun å bli millionær for å ha råd til å kjøpe en flott bil og dyre klær, eller for å imponere det motsatte kjønn, er altså ikke utgangspunktet det beste. For meg har valgfrihet og det å i større grad kunne bestemme over egen tid vært hovedgrunnen til at jeg ønsket å bli millionær (og etterhvert økonomisk uavhengig). Som nordmenn flest har jeg i stor grad allerede det jeg trenger av materielle goder, men med full jobb og familie, har jeg liten tid til for eksempel å dyrke hobbyer. Men igjen, dette er kun mine grunner. Du må finne dine egne!

Når du har kommet fram til noen gode grunner til at du ønsker å bli millionær, er det viktig at du stadig minner deg selv på disse grunnene. Dette kan gjøres på flere måter, men her er noen forslag:

- Skriv ned de gode grunnene dine i en notatblokk en gang per uke.
- Finn bilder som representerer de gode grunnene dine, og lim disse på et stort ark som du henger på veggen.
- Si de gode grunnene til deg selv hver morgen og hver kveld.
- Visualiser din ønskede framtid hver kveld før du sovner.

Ikke ta lett på dette punktet. Som jeg skrev i forrige innlegg, er du ingen robot eller datamaskin. Det å holde motivasjonen oppe over en lengre periode er derfor helt avgjørende for at du skal lykkes med å bli millionær, og i denne sammenheng er noen virkelig gode grunner veldig nyttige å ha klart for seg.

REALISTISKE FORVENTNINGER

Hvor lang tid vil det ta å bli millionær? Dette er ikke så lett å svare på, fordi det avhenger av så mange forhold:

- Hvor høy inntekt du har i dag, og hvordan inntekten din vil utvikle seg de neste årene.

- Hvilke kostnader du har i dag, og hvor stor andel av disse kostnadene som er faste (faste kostnader er vanskelig, men ikke umulig, å redusere).
- Hvor mye du er villig til å stå på.
- Hvordan rentenivået vil utvikle seg i årene framover.
- Hvordan boligprisene vil utvikle seg i årene framover.
- Hvordan aksjemarkedet vil utvikle seg i årene framover.
- Osv...

Noen av disse forholdene kan du i stor grad påvirke selv, mens andre må du bare akseptere at utvikler seg helt uavhengig av hva du foretar deg.

Selv om det er vanskelig å si noe generelt om hvor lang tid det vil ta å bli millionær, så vil det for de fleste være realistisk å klare det på 5-10 år. Dette kan kanskje høres mye ut, men Millionærskolen er ikke et opplegg for rask rikdom. Det finnes mange som selger løsninger for rask rikdom, men i de aller fleste tilfeller er sannsynligheten for å lykkes med slike opplegg forsvinnende liten. La meg sammenligne dette med det å spille Lotto. La oss si at du spiller Lotto for 350 kroner per uke. Etter 20 år vil du ha spilt for kr 364.000, og høyst sannsynlig vil samlet gevinst fra all denne spillingen være langt mindre enn innsatsen. Du kunne selvsagt hatt skikkelig flaks og vunnet mye mer enn innsatsen, men sannsynligheten for det er svært liten. Hadde du derimot plassert de samme 350 kronene i aksjemarkedet, og aksjemarkedet i snitt de neste 20 årene hadde gitt 10 % avkastning, så ville du etter 20 år ha akkumulert opp en million kroner.

Produkter som lover rask rikdom, er som regel Lotto-løsninger. Du kan lykkes med dem, men de fleste gjør det ikke. Millionærskolen ligner mye mer på løsningen med å investere de kr 350 i aksjemarkedet (men de fleste vil ikke trenge å bruke 20 år på å bli millionær), men sannsynligheten for å lykkes er til gjengjeld mye, mye større.

Tenk også på dette – om ti år vil du være ti år eldre (så lenge du fortsatt lever), uansett hva du foretar deg. Forskjellen ligger i om du om ti år har en

solid økonomi som gir deg stor frihet og mange muligheter, eller om du fortsatt har trang økonomi som er til stadig irritasjon. Det er ditt valg.

EN ENKEL OPPSKRIFT

Albert Einstein skal ha sagt “Make things as simple as possible, but not simpler.” Dette er jeg helt enig i. Mange har en tendens til å komplisere det de driver på med, og ender opp med å rote seg bort i detaljer i stedet for å skape resultater. I dagens samfunn, med en overflod av informasjon tilgjengelig med noen tastetrykk, er dette en felle man bør passe seg godt for.

Millionærskolen bygger på en svært enkel oppskrift. Oppskriften er som følger:

1. Du får utbetalt lønn hver måned.
2. En andel av denne lønnen brukes til løpende forbruk.
3. Den delen av lønnen som ikke brukes til løpende forbruk, investeres.
4. Man følger steg 1 – 3 i mange nok måneder til at man blir millionær.

Selv om denne oppskriften kan virke litt overforenklet, så er det svært viktig at du har den i bakhodet i tiden framover. Ikke la deg friste til å tro at det å bli millionær er veldig komplisert. Det er nesten alltid slik at det å lykkes med noe, handler om å beherske noen få enkle ferdigheter bedre enn andre. Slik er det også når det gjelder det å lykkes med penger.

Så langt i Millionærskolen har jeg primært skrevet om noen innledende «teoretiske» emner som er viktige å ha kjennskap til. Fra nå av vil jeg skifte over til mer praktiske teknikker. Følg med videre!

DU TRENGER EN PLAN (DEL 1)

Ok, du har bestemt deg for å bli millionær. Du har funnet noen gode grunner for at du ønsker å nå dette ambisiøse målet, du har fått forståelse for at du ikke er en følelsesløs robot og du har innsett at det nok vil ta noen år å nå dette målet. Videre har du forstått at det å bli millionær slett ikke trenger å være så veldig komplisert, men at det handler om å mestre noen få ferdigheter over en lengre periode. Du er nå mentalt sett klar for å begynne, og spørsmålet blir derfor: Hva skal jeg begynne med?

Det første du må gjøre er å lage en plan. For å nå et så ambisiøst mål, er du nødt til å planlegge veien fram mot målet, og dette må gjøres på en enkel og systematisk måte, slik at planen blir et verktøy som du får nytte av.

Det finnes ikke noe fasitsvar på hvordan en slik plan skal se ut. Nettopp dette tror jeg er grunnen til at så få planlegger sin suksess. Kunne man sagt at sånn og sånn skal den perfekte plan se ut, ville det nok vært lettere for mange å følge oppskriften. Men slik er det altså ikke. Samtidig er det selvsagt slik at noen planer er mye bedre enn andre. Her er mine tips for å utarbeide en god plan:

- **Lag planen enkel og kortfattet.** Omfanget av planen bør ikke være mer enn en A4-side.
- **En relativt dårlig plan er ofte bedre enn ingen plan (to fail to plan is to plan to fail).** Ikke vær redd for at din første plan ikke skal bli god nok. Du kan finjustere den etterhvert, og du vil raskt finne ut hva som fungerer og ikke fungerer for akkurat deg.
- **Planen må inneholde gode mål.** Du har sikkert mange ganger lest om hva som kjennetegner gode mål (trenger du en liten repetisjon, er det viktigste at målene er konkrete, målbare, tidsavgrensede og realistiske).
- **Du trenger ikke planlegge hele veien fram mot store mål.** Jeg foretrekker planer for ett år av gangen. Du kan ha mer langsiktige planer i tillegg, men din konkrete «arbeidsplan» bør ikke gjelde for mer enn ett år.
- **Planen bør inneholde sjekkpunkter for alle de små stegene du må ta for å nå målene dine.** La oss for eksempel si at du har satt deg som mål og planlagt at du skal lese 25 bøker om personlig økonomi kommende år. La

oss videre si at du har bestemt deg for hvilke bøker dette skal være. I dette tilfellet kan du ramse opp titlene på disse bøkene i planen din, og sette en liten rute bak hver tittel. Når du har lest en bok, setter du et kryss i denne ruten. Etter hvert som året går, vil du hele tiden se hvordan du ligger an, og når du begynner å få noen kryss, vil dette i seg selv virke motiverende og gi deg lyst til å få enda flere kryss.

I neste innlegg skal jeg skissere en helt konkret plan du kan ta utgangspunkt i for å planlegge ditt første år på veien mot millionærtilværelsen. Følg med videre.

DU TRENGER EN PLAN (DEL 2)

I forrige innlegg skrev jeg om viktigheten av å legge en plan og hva som kjennetegner en god plan. Lar du tilfeldigheter bestemme i hvilken retning du beveger deg i livet, vil du sannsynligvis ikke ende opp der du ønsker. I dette innlegget skal jeg skissere en helt konkret plan som du kan ta utgangspunkt i når du skal planlegge de neste tolv månedene.

Slik kan du lage en enkel, men god, plan:

- **Ta fram et A4-ark og lag en horisontal og en vertikal strek.** Disse to strekene skal krysse hverandre midt på arket, slik at du ender opp med fire like store firkanter på arket.
- **I firkanten øverst til venstre skriver du ned dine mål for de kommende tolv månedene.** I Millionærskolen skal du sette deg tre mål, nemlig mål på hvor mye du skal tjene, hvor mye du skal spare og hvor mange fag-/faktabøker du skal lese. Du må selv bestemme hvor høye mål du skal sette deg, men er du en seriøs student på Millionærskolen, vil jeg at du minimum skal sette inntektsmålet 5 % høyere enn det du har tjent de siste tolv månedene, sparemålet skal minimum settes til 10 % av forventet utbetalt lønn og du skal lese minimum 12 fag-/faktabøker.
- **I firkanten øverst til høyre lager du avkrysningsbokser for å følge opp inntektsmålet ditt.** Verdien på hver boks vil avhenge av inntekten din,

men jeg vil anbefale mellom 50 og 100 bokser totalt. Er målet ditt for eksempel å tjene kr 500.000 de neste tolv månedene, kan du lage 100 bokser med verdi på kr 5.000. Tjener du kr 40.000 i januar, kan du altså sette kryss i åtte av boksene.

• **I boksen nederst til venstre lager du avkrysningsbokser for sparemålet ditt.** Også her vil verdien av hver boks avhenge av størrelsen på målet ditt. Er målet ditt å spare kr 50.000 de neste tolv månedene, kan du lage 100 bokser med verdi på kr 500. Sparer du kr 3.000 i januar, kan du da sette kryss i seks av boksene.

• **I boksen nederst til venstre lager du 12 (eller flere) avkrysningsbokser for de fag-/faktabøkene du skal lese.**

Det var det. Vanskeligere trenger det ikke å være å legge en plan.

Legg gjerne litt innsats i å lage en plan som er flott å se på. Dette er en plan for en viktig del av livet ditt for de neste tolv månedene, så ikke ta lett på oppgaven og gjør den skikkelig. Jeg foretrekker å skrive ned mine planer for hånd, men du kan selvsagt også lage den på en datamaskin.

Som jeg har skrevet om tidligere, har jeg lest haugevis av selvutviklingslitteratur. Planen ovenfor er enkel, men inneholder likevel de tre verktøyene fra selvutviklingslitteraturen som jeg selv har aller best erfaringer med, nemlig:

1. Kraften i det å sette seg mål.
2. Inspirasjonen og motivasjonen som ligger i det å systematisk følge egen framgang.
3. Alt det positive som følger med det å kontinuerlig styrke egen kompetanse.

TRE AVGJØRENDE FERDIGHETER

Som elev på Millionærskolen er det tre ferdigheter du må opparbeide deg:

- 1. Du må lære deg å kutte kostnadene dine, slik at du hver måned har høyere inntekter enn kostnader.** Er du en seriøs elev, skal kostnadene maksimalt utgjøre 90 % av inntektene hver måned (altså minimum 10 % sparing).
- 2. Du må lære deg å øke inntektene dine, slik at det beløpet du sparer hver måned blir høyere og høyere.**
- 3. Du må lære deg å investere de pengene du ikke bruker hver måned på en god måte.**

I Millionærskolen har jeg som mål at jeg skal klare å få mine elever opp på et visst nivå i alle disse ferdighetene. Når det er sagt, så er ikke dette ferdigheter som du noen gang vil mestre fullt ut. Det er alltid mer å lære. Selv har jeg studert disse tre ferdighetene i mange år, men føler meg på ingen måte utlært. Jeg anser meg som en livslang student på disse områdene, og synes det er spennende å lære mer og mer.

I neste innlegg skal vi begynne å se på den første ferdigheten, nemlig hvordan du kan kutte kostnadene dine. Dette er den ferdigheten de fleste bør begynne med.

BETAL DEG SELV FØRST

I forrige innlegg skrev jeg om de tre ferdighetene du må opparbeide deg for å klare å bli millionær – du må lære deg å kutte kostnadene dine, du må lære deg å øke inntektene dine og du må lære deg å investere. De aller fleste bør begynne med å lære seg å kutte kostnadene sine. Grunnen til det er at det er denne ferdigheten som på kort sikt som regel vil gi de beste resultatene. Å øke inntekten vil i de fleste tilfeller ta noe tid, og for å kunne investere må man ha noen penger å investere. Å kutte kostnadene derimot, kan du begynne med allerede i dag.

De neste innleggene vil derfor ta for seg konkrete strategier for å kutte kostnader. Den første strategien er det som kalles å betale seg selv først. Med det menes at det første man gjør etter at man har fått utbetalt lønnen

sin hver måned, er å sette av en viss prosent til sparing. Man betaler ikke strømregningen først, man betaler ikke NRK-lisensen først, man betaler ikke forsikringer først, men man betaler seg selv først. Du er din viktigste «leverandør» av framtidig frihet og lykke, så derfor bør du prioritere å betale deg selv først.

Hvis du har lest første pensumbok (*The automatic millionaire*), vil du huske at David Bach sterkt anbefaler at man skal betale seg selv først, og at dette er en mye bedre strategi enn det å sette opp et personlig budsjett. Innenfor litteraturen om personlig økonomi, er det nesten en kamp mellom de som anbefaler et personlig budsjett og de som anbefaler å betale seg selv først. De som anbefaler et personlig budsjett, er gjerne utdannet økonomer og jobber typisk som rådgivere i banker eller lignende. I løpet av sine studier har de lært seg at det å budsjettere er nyttig og viktig, og de er kanskje også av natur mennesker som liker å framstille verden systematisk gjennom Excel-tabeller. Problemet er at det å sette opp et personlig budsjett og føre regnskap hver måned er tidkrevende, og de fleste syns i tillegg at det er fryktelig kjedelig. Jeg vil derfor påstå at det ofte er et dårlig råd å sette opp et personlig budsjett. La meg bruke meg selv som et eksempel. Jeg setter ikke opp budsjett, jeg har ikke full oversikt over hva alle pengene mine brukes til, men klarer likevel å spare halve lønnen min hver måned.

I teorien skulle det å sette opp et personlig budsjett og det å betale seg selv først gi det samme resultatet. Om man budsjetterer med at man skal spare 10 % av sin utbetalte inntekt, eller om man betaler seg selv først 10 % av sin utbetalte inntekt, skulle jo ikke spille noen rolle. I praksis viser det seg imidlertid at det ofte er en stor forskjell. Når man budsjetterer, setter man gjerne av så og så mye til den kostnaden, så og så mye til den kostnaden og så videre, og det siste man gjør er å spare det som blir igjen. Men i løpet av måneden skjer det gjerne noe som man ikke har lagt inn i budsjettet, og vips så er det ikke stort igjen til sparing. I tillegg er det ofte slik at vi lar forbruket vårt påvirkes av det beløpet som til enhver tid står tilgjengelig på konto. Er sparing det siste vi gjør hver måned, vil det beløpet du skal spare stå tilgjengelig på konto hele måneden, og da er det fort gjort å bruke det til noe annet. Når man betaler seg selv først, vil det beløpet du skal spare, ikke stå tilgjengelig på kontoen din lenger enn noen timer.

Jeg setter dette litt på spissen nå. Det finnes de som syns det er nyttig å sette opp et personlig budsjett, og som i tillegg klarer å spare relativt mye. Er du en av dem, så vil jeg ikke anbefale å slutte med å budsjettere. Man skal ikke tulle for mye med noe som fungerer. Men er du i dag i en situasjon der du bruker hele lønnen din hver måned, vil jeg heller anbefale at du prøver å begynne å betale deg selv først.

Et vesentlig spørsmål er hvor mye du skal betale deg selv først. Som nevnt betaler jeg meg selv først om lag 50 % av utbetalt lønn hver måned, men jeg har brukt mange år på å komme opp på et så høyt nivå. Er du i startfasen, er 10 % er godt utgangspunkt. Er du i en veldig anstrengt økonomisk situasjon, kan du imidlertid begynne med en enda lavere prosent. Det viktigste er ikke hvor du starter, men at du øker denne prosenten over tid. Hvor raskt du skal øke prosenten, avhenger av mange forhold, men prøv i hvert fall å øke med ett prosentpoeng annenhver måned fram til du når 20 %. Når du betaler deg selv først 20 % av utbetalt lønn hver måned, vil du for alvor begynne å se at formuen din vokser i størrelse. Sett derfor gjerne dette som et konkret mål.

KUTT KOSTNADENE

I de to siste innleggene har jeg tatt for meg de tre ferdighetene du må opparbeide deg for å bli millionær, og jeg har argumentert for at det å kutte kostnadene er den ferdigheten du først bør ta tak i. Jeg har også skrevet om viktigheten av å betale seg selv først. Jeg anser dette som den primære teknikken for å sikre at inntektene er større enn kostnadene hver måned. I dette innlegget skal jeg diskutere noen flere teknikker for å klare å kutte kostnadene.

1. Ikke bruk penger hver dag. Er du av dem som handler mat og andre dagligvarer enten hver dag eller nesten hver dag, så kan du spare mye på å gå over til å handle kun en eller to ganger per uke. Alt annet likt så er det nemlig som regel slik at jo oftere du bruker penger, desto mer penger bruker du totalt sett. Når det gjelder mat, vil jeg anbefale en hovedhandlerunde per uke, pluss en suppleringsrunde for ferske matvarer.

2. **Ikke opphold deg for mye på steder der det er mulig å bruke penger.**

Dersom du bruker mye av din fritid på kjøpesentre, i handlegater eller andre steder der det er lett å bruke penger, så kan du spare mye på å begynne å bruke tiden din andre steder. Igjen, alt annet likt så er det slik at jo flere timer du oppholder deg på kommersielle steder, desto mer penger bruker du totalt sett.

3. **Ikke betal for noe du kan få gratis.** Nyheter finnes gratis tilgjengelig på nettet (tilgang til internett har jo de fleste uansett i dag), bøker og filmer kan du låne gratis på biblioteket osv.

4. **Ikke kjøp noe på impuls.** Dersom du kommer over noe du har lyst på, enten dette er på internett eller på et kjøpesenter, ikke kjøp det med en gang, men vent en uke og se om du fortsatt har lyst på det. Ofte har lysten gått over etter en uke.

5. **Ta en jevnlig sjekk av din «usynlige» kostnader.** Med usynlige kostnader mener jeg alle kostnader som betales fra kontoen din, men som du ikke får noe synlig igjen for. Her er eksempler på avtaler som du minst en gang per år bør sjekke at du har gode betingelser på:

- Forsikringer
- Strøm
- Lånerente på boliglån, billån osv.
- Telefonabonnementer
- Bredbåndsabonnementer
- Tv-abonnementer

Summen av kostnadene ovenfor kan utgjøre en betydelig andel av dine totale kostnader, så ikke ta lett på dette. Mange selskaper tjener godt på sløve kunder som ikke orker å følge med på prisene.

Det å kutte kostnadene er like mye en kunst som en vitenskap, og hva som monner mest for den enkelte vil variere veldig fra person til person. Jeg vil derfor sette stor pris på om du deler dine beste sparetips i en kommentar til dette innlegget.

HVA HVIS DU VIRKELIG MÅTTE SPARE PENGER?

I de siste innleggene i Millionærskolen har jeg skrevet om det å kutte kostnadene. Det er helt avgjørende at du forstår hvor viktig dette er. Det spiller ingen rolle hvor høy inntekt du har – dersom du bruker alt (eller mer enn) du tjener hver måned, vil du ikke klare å bli millionær. En person som får utbetalt kr 15.000 per måned og sparer 10 % av dette, vil sakte, men sikkert bli rikere og rikere. En person som får utbetalt kr 100.000 per måned, men bruker opp absolutt alt, vil ikke bli noe rikere.

Så er det kanskje noen av dere som mener at dere er i en så stram økonomisk situasjon at det ikke er rom for å spare hver måned. Hvis du er student, uføretrygdet eller av andre årsaker står utenfor arbeidslivet, kan dette være en realitet, men for de aller fleste som er i arbeid, er det rom for å spare. Ikke glem at de fleste nordmenn i dag har et forbruk som ville vært utenkelig bare for noen tiår tilbake. Spør en person på 90 år om hva hun syns om ungdommens pengebruk, og du vil sannsynligvis få til svar at hun syns at det sløses alt for mye. Skal du bli millionær, må du ta av deg «offerhatten» og ta på deg «dette-skal-jeg-klare-hatten».

Dersom du sliter med å finne måter å spare penger på, kan du tenke deg at dersom du ikke klarer å kutte kostnadene vesentlig kommende år, så må du gjøre noe skikkelig pinlig eller farlig. For eksempel kan du se for deg at du må du gå nedover Karl Johans gate naken, mens du leser høyt fra Hitlers Mein Kampf. Sett deretter opp en liste over ting du kan gjøre for å klare å spare penger.

Her er noen eksempler på hvordan jeg kunne ha spart mer penger:

- Jeg tar bussen til og fra jobb, men bruker likevel bilen noen ganger i uken. Hvis jeg virkelig gikk inn for det, kunne jeg ha klart meg med en kjøretur per uke.
- Jeg kan fint klare å ikke bruke noen penger på klær og sko til meg selv kommende år.
- Jeg kan kutte ut all mat og drikke som inneholder «tomme» kalorier, og som derfor ikke tilfører kroppen noe viktig. Altså ikke noe godteri, brus, potetgull, kjeks osv. kommende år.
- Jeg kan melde meg ut av det helsestudioet jeg trener på. Joggeturer, skiturer og push-ups og situps på stuegulvet kan holde meg i brukbar form.
- Jeg kan la være å varme opp så store deler av huset som jeg nå gjør om vinteren.
- Jeg kan bli mye flinkere til å kjøpe brukte klær og brukt utstyr til ungene. Selv ting som mange mener at man ikke bør kjøpe brukt (for eksempel bilstoler og sko), kan kjøpes brukt hvis man virkelig vil spare penger.
- Jeg spiser ute kanskje en eller to ganger i måneden i snitt. Hvis jeg måtte, kunne jeg fint ha klart å lage og spise alle måltider hjemme.
- Jeg kunne ha sagt opp mitt abonnement på Dine penger og hatt total kjøpestopp på musikk, bøker og filmer kommende år.

Etter å ha laget en slik liste, går du nøye igjennom den og ser på hvilke kostnadskutt som du med minst mulig opplevd ulempe kan gjennomføre. Ikke gi deg før du har en liste som vil utgjøre minst 10 % av utbetalt lønn. Lykke til!

SPAR PENGER VED Å VÆRE MILJØVENNLIG

Det er delte meninger om hvor ille det står til med jordens tilstand, og jeg har ikke tenkt å komme med noen dommedagsprofetier her. Jeg har imidlertid et inntrykk av at mange nordmenn ønsker å bli mer miljøvennlige. Er du en av dem, kan det være greit å vite at dette fint kan la

seg kombinere med det å spare penger. Her er noen tips for hvordan du kan bidra litt til å redde verden, samtidig som du sparer penger:

- **Senk «omløpshastigheten».** Med omløpshastighet i denne sammenheng mener jeg hvor ofte du bytter ut de produktene du eier med nyere modeller. Hvor ofte bytter du bil? Hvor ofte bytter du mobiltelefon? Hvor ofte bytter du tv? Hvor ofte bytter du pc? Hvor ofte kasserer du en bukse og kjøper deg en ny? En glimrende måte å spare penger på, samtidig som du skåner miljøet, er å senke omløpshastigheten på de produktene du eier. Skifter du i dag mobiltelefon annen hvert år, kan du gå over til å skifte hvert tredje eller fjerde år o.l. Et viktig poeng i denne sammenheng er at det slett ikke alltid er slik at det totalt sett er mer miljøvennlig å investere i et mer miljøvennlig produkt. Bytter du for eksempel ut den fem år gamle bilen din med en splitter ny en, kan det godt hende at den nye bruker mindre drivstoff enn den gamle. Men tar man med miljøbelastningen av å produsere den nye bilen, kan det godt være at dette totalt sett ikke er et miljøvennlig kjøp.

- **Spis mindre (rødt) kjøtt.** Produksjonen av kjøtt forurenses generelt sett mye mer enn produksjonen av frukt og grønnsaker, og dette gjelder særlig rødt kjøtt (storfekjøtt). Rødt kjøtt er i tillegg ofte det dyreste kjøttet og inneholder mye mett fett, så her kan du få en trippelgevinst (du skåner miljøet, du sparer penger og du får bedre helse) ved å kutte ned på forbruket. Mange nordmenn kunne også ha veldig godt av å rett og slett spise litt mindre. Ved å ha et for høyt kaloriinntak over tid, bidrar du både til unødvendig forurensning og dårlig helse.

- **Bruk mindre strøm.** Det er mye du kan gjøre for å spare strøm. Hva som monner mest avhenger imidlertid av hvilken type bolig du har. Bor du i en topp isolert liten leilighet, er det andre tiltak som virker enn dersom du bor i et stort og trekkfullt gammelt hus. De aller fleste kan imidlertid kutte litt på strømforbruket ved å dusje kortere (og i noen tilfeller sjeldnere) og ved å være mer bevisst på hvilke rom man til enhver tid varmer opp. Ved kjøp av nye elektroprodukter, kan det være smart å legge vekt på hvor mye strøm produktene bruker, men å bytte bare for å spare strøm trenger ikke å være smart (se første tips).

- **Kjør mindre bil.** Det spiller ingen rolle om du kjører en kjempestor gammel amerikaner eller en topp moderne Nissan Leaf – ved å kjøre mindre vil du både spare penger og skåne miljøet. De aller fleste som har bil bruker den noe mer enn de strengt tatt har behov for. Noen kjører bil til

jobben selv om de kunne ha tatt bussen, syklet eller gått. Noen kjører bil til butikken som ligger kun noen minutters gange unna. Noen kjører til butikken hver eneste dag pga. at de ikke planlegger innkjøpene sine osv.

- Slutt å kjøpe vann på flaske. De aller fleste nordmenn har vann i springen som er rent nok til å drikke, så ikke sløs bort penger på å kjøpe vann på flaske. Du kan også spare penger og skåne miljøet ved å gå over til å drikke vann i stedet for andre typer drikke. Kutt ned på inntaket av brus, jus, saft, øl og vin og drikk heller vann.
- **Kjøp brukt.** Bli flinkere til å kjøpe brukte produkter. Internett har gjort at det nå er mye enklere å finne gode brukte produkter, og dette bør du utnytte.
- **Bruk biblioteket.** Norske biblioteker har et godt utvalg av både bøker, lydbøker og filmer, og på nettsidene deres kan man også bestille produkter som finnes tilgjengelig på andre biblioteker. Ikke fyll opp hyllene dine med bøker og filmer som du kun kommer til å lese eller se bare en eller noen få ganger. Lån dem heller på biblioteket.

Har du noen tips for hvordan man både kan spare penger og skåne miljøet?

DET SOM VIRKELIG TELLER

I de siste innleggene i Millionærskolen har jeg skrevet om hvordan du kan kutte kostnadene dine. Jeg har kommet med en rekke råd og tips for hva du kan gjøre, og noen av disse rådene og tipsene har forhåpentligvis passet for akkurat deg. Når alt kommer til alt, er det imidlertid viktig å ikke rote seg bort i detaljer, og ikke glemme at det som virkelig teller er at du klarer å kutte kostnadene dine såpass mye at du maksimalt bruker 90 % av utbetalt lønn hver måned. Dette kan kanskje høres ut som en selvfølge, men jeg kjenner faktisk flere som er flinke til å spare på enkelte områder, men som totalt sett likevel bruker opp hele lønnen sin hver måned. I mange tilfeller er dette personer som har et sterkt ønske om å spare deler av inntekten sin.

Vi mennesker har alle mange likhetstrekk, men det er også veldig mye som er forskjellig. Ikke minst gjelder dette med tanke på hva vi faktisk bruker penger på. Noen har et veldig gjennomsnittlig forbruk og bruker litt på alt (passer inn i normen som er satt av SIFO for hvordan en gjennomsnittsnordmann bruker penger), mens andre har et mer spesielt forbruk der de bruker lite på noen ting og mye på andre ting. Et ekstremeksempel under sistnevnte kategori er broren til en kollega av meg. Han bor alene i et lite hus ute i skogen og har derfor veldig lave boustgifter, han kjøper nesten aldri klær, han spiser billig og drar nesten aldri på ferie. Han har imidlertid en svært dyr hobby – han har en gedigen garasje som er fylt av gamle amerikanske biler.

De fleste av oss har noen ting som vi har stor glede av å bruke litt mer penger på enn gjennomsnittsnordmannen. Dette er helt greit, så lenge man ikke har for mange slike ting på en gang, og så lenge man kompensere for dette ved å bruke mindre enn gjennomsnittet på andre ting. Begynn med å redusere kostnadene dine på områder der ditt forbruk gir deg lite glede, og vern lengst mulig om de områdene som gir deg mest glede. Det er også viktig at du ikke blir for ekstrem. Vi snakker her om varige kostnadskutt, og da er det viktig at man ikke kutter mer enn at man kan klare å opprettholde dette nivået over lang tid. Akkurat som det å begynne å trene 20 timer per uke for en sofagriss er en elendig strategi for å slanke seg, er det å fjerne alt som er moro en elendig strategi for å klare å bli millionær.

Dette innlegget er det siste som omhandler det å kutte kostnadene i Millionærskolen. Videre framover skal vi se på hvordan du kan øke inntektene dine. Følg med videre.

TØFFE VALG OG HARDT ARBEID

For en tid tilbake nevnte jeg de tre ferdighetene du må tilegne deg for å klare å bli millionær – du må lære deg å kutte kostnadene dine, du må lære deg å øke inntektene dine og du må lære deg å investere pengene dine.

I de siste innleggene har jeg skrevet om hvordan du kan gå fram for å klare å kutte kostnadene dine. Nå skal jeg gå over til å skrive om hvordan du kan øke inntektene dine. Jeg vet at mange av leserne av Millionærskolen er interessert i å lære om hvordan de kan øke inntektene sine, men la meg innledningsvis komme med en liten advarsel – det å øke inntektene vil kreve mye av deg, og jeg vil komme med noen påstander som ikke nødvendigvis er politisk korrekte og som kanskje kan virke litt støtende på enkelte. Den risikoen tar jeg, for jeg er ute etter å formidle ting som faktisk fungerer i den virkelige verden, og ikke teorier om hva som burde ha fungert i en perfekt verden.

For de av dere som har fulgt denne bloggen en stund, husker dere kanskje at jeg for en tid tilbake skrev at det er to typer arbeidstakere. La oss kalle disse type x og type y og se litt på hva som skiller dem:

Type x:

- Ser på jobben som et ork
- Kommer gjerne for sent på morgenen og går hjem tidlig på ettermiddagen
- Gjør gjerne private ærend i arbeidstiden
- Bruker mye av arbeidstiden til å prate med kollegaene om ting som ikke har med jobben å gjøre
- Tar veldig lange lunsjpauser
- Bruker aldri av privat tid til å utvikle kompetansen sin
- Utnytter ordningene knyttet til sykdom og syke barn til å være mest mulig borte fra jobb
- Klager over lønnen og arbeidsforholdene

Type y:

- Ser på jobben som en mulighet til å realisere seg selv

- Kommer gjerne før andre på morgenen og sitter etter normal arbeidstid når det er nødvendig
- Gjør private ærend på fritiden, og ikke i arbeidstiden
- Bruker arbeidstiden til å jobbe
- Tar passe lange lunsjpauser til vanlig, og korte dersom det er hektisk
- Bruker deler av egen fritid til å utvikle kompetansen sin
- Er kun borte fra jobb når det er strengt nødvendig
- Ser på lønn som et resultat av god innsats

Type x og type y er selvsagt stereotyper. De fleste av oss har litt av begge disse typene i seg. Kjenner du deg imidlertid mest igjen i beskrivelsen av type x, er du rett og slett nødt til å gå i deg selv og bestemme deg for at du må ta deg sammen. Det er nemlig som regel en vesentlig forskjell på lønnsutviklingen til personer av type x og personer av type y.

Jeg vil påstå, etter mange års erfaring fra arbeidslivet, at en stor andel av norske arbeidstakere ikke står på særlig hardt. Du kan være enig eller uenig i dette, men dette er altså mitt inntrykk. Jeg sier ikke dette for å rakke ned på noen, men heller for å poengtere at veldig mange har et stort potensiale på dette området. «Hør nå her, din idiot av en bloggskriver. Hadde du tjent like lite som meg, hadde ikke du heller orket å stå på noe særlig» er det kanskje noen av dere som tenker nå. Har du denne innstillingen, er vi sannsynligvis ved kjernen av problemet allerede. Høy lønn kommer som et resultat av god innsats og produktivitet. Du må først prestere, og deretter bli belønnet, ikke motsatt.

I endel jobber er det slik at det ikke er noen særlig forskjell på lønnen til de som står på sånn passe og de som virkelig står på. Dette gjelder særlig jobber i offentlig sektor, der det er veldig mange som har samme stilling (eksempler er lærere, sykepleiere, førskolelærere og så videre). Dette er yrkesgrupper som er veldig viktige for at det norske samfunnet skal fungere så godt som det gjør (jada, jeg er helt enig i at det er mange svakheter med det norske samfunnet også, men mye fungerer tross alt veldig bra), men

som likevel er lavt eller middels lavt lønnet. Har du en slik type jobb, må du ta et viktig valg. Syns du fordelene ved å ha en slik type jobb er så mange og viktige at du ikke ønsker å bytte jobb, kan du fortsatt bli millionær, men det vil kreve at du har veldig god kontroll på kostnadene dine og at du er villig til å vente i mange år på å nå målet ditt. Syns du derimot at fordelene ved å ha en slik jobb ikke er særlig mange og viktige, er det eneste riktige å begynne å se seg om etter en annen jobb. Dette kan ta mye tid og energi og kan til tider være frustrerende, men skal du klare å bli millionær, må du være villig til å ta noen tøffe valg.

Et eksempel på det jeg innledningsvis skrev om forskjellen på det å forholde seg til verden slik den er og hvordan den burde være, er ansatte i barnehager. Førskolelærere og assistenter har et stort ansvar og gjør en svært viktig jobb (i hvert fall mener jeg det, som har barnehagebarn selv), men de er likevel lavt lønnet. På avdelingen til et av mine barn er det en assistent som alltid er i kjempegodt humør, er veldig godt likt av både ungene, foreldrene og kollegaene og som gjør en kjempegod jobb. Hun har likevel en lønn som de fleste vil karakterisere som lav. Veldig mange mener at dette er helt feil, og at ansatte i barnehager burde lønnes mye høyere. Men hva kan en assistent i en barnehage gjøre for å øke lønnen sin? Hun kan selvsagt ta en aktiv rolle i fagforeningen sin og true med streik, men det er heller tvilsomt at dette vil føre til noe voldsomt lønnshopp. Et alternativ er å si at nok er nok, og begynne å se seg om etter en annen jobb. Dersom hun trives veldig godt i jobben ellers, er selvsagt dette et drastisk valg å ta, men igjen, skal man nå store mål, er man nødt til å ta noen tøffe valg. Det finnes ikke noe fasitsvar i slike situasjoner. Bare du vet hva som er best for akkurat deg.

Ok, dette ble et ganske langt innlegg, så la meg ta en rask oppsummering:

- Dersom du i dag har en jobb der det er mulighet for en god lønnsutvikling, bestem deg for å stå på ekstra hardt framover for å øke lønnen din.
- Dersom du i dag har en type jobb der alle tjener omtrent det samme, må du bestemme deg for hva du ønsker å prioritere mest framover. Og forhold deg til verden slik den faktisk er, ikke slik den burde være. Sannsynligheten

for at lærere, sykepleiere og førskolelærere vil ha en lav lønn også om ti år, er veldig høy.

LEVERER DU VARENE?

Jeg leste nylig boken *Hegnar – Outsider på innsiden* av Asle Skredderberget. I boken står det mye negativt om Trygve Hegnar, men også endel om hans positive sider. Noe av det som gjorde sterkest inntrykk på meg, var Hegnars evne til å «levere varene». Hegnar har i flere tiår skrevet ledere og kommentarer både i Kapital og Finansavisen, og ifølge boken har han skrevet i hver eneste utgave. Skyldes dette at Hegnar fra naturens side har jernhelse og at han har hatt et stabilt familieliv? Dette er det kanskje lett å tro, men sannheten er en helt annen. I følge boken er Hegnar skilt flere ganger, han har hatt flere samlivsbrudd med kvinner som han ikke var gift med og han har blitt behandlet for en alvorlig krefttype. Livet til Trygve Hegnar har vært preget av en rekke opp- og nedturer (både privat og i næringslivet), men han har likevel alltid stått opp om morgenen og skrevet ledere og kommentarer.

Det er delte meninger om Trygve Hegnar, og for meg personlig er han ikke noe stort forbilde, men akkurat denne egenskapen til å levere varene vil jeg si er meget imponerende. Hegnar er milliardær, og for å bli det må man kanskje være litt smågal. Men også du bør sikte høyt når det gjelder å levere varene, dersom du har satt deg som mål å bli millionær. Veldig mange får lite gjort og er lite produktive, men har alltid en god unnskyldning for at det er slik.

Leverer du varene, eller leverer du unnskyldninger?

LIVSLANG LÆRING

Skal du til topps inntektsmessig, må du ha topp kompetanse. Det finnes unntak, men i de aller fleste sammenhenger er det en sterk sammenheng mellom hvor høy kompetanse du har og hvor høy inntekt du har.

Dessverre er det slik at veldig mange slutter å aktivt tilegne seg kunnskap etter at de er ferdige med sin utdannelse. Veldig mange leser aldri fagbøker, og mange nekter å bruke av fritiden sin til å øke sin yrkeskompetanse. Har du imidlertid satt deg som mål å øke inntekten din kraftig i årene framover, må du tenke og handle annerledes enn de fleste andre.

Bestem deg for at du fra nå av skal satse på livslang læring og en kontinuerlig styrking av din kompetanse. I et arbeidsmarked der det ofte er sterk konkurranse om de godt betalte jobbene, er dette den eneste veien å gå. Du får ingenting gratis. Dette vil koste tid og litt penger, men det vil på sikt absolutt være verdt den tiden og de pengene du investerer.

Her er noen tips for hvordan du kontinuerlig kan styrke din kompetanse:

- **Les minst 20 minutter hver dag.** Dette er et absolutt minimum. Dersom du ikke har for mange andre forpliktelser, les gjerne minst en time hver dag.
- **Les fagbøker som er relevante for den jobben du har, men les også bøker som er litt på siden av det du jobber med.** La meg bruke meg selv som et eksempel. Jeg jobber primært med bedriftsøkonomi i min jobb, og leser selvfølgelig bøker som styrker min kompetanse på dette området. Jeg leser imidlertid også bøker om andre tema innenfor økonomifeltet, for eksempel bøker om personlig økonomi, markedsføring, markedsøkonomi og økonomisk historie. Ved å lese bøker som er litt på siden av det du vanligvis jobber med, utvider du din horisont og blir flinkere til å se ting i en større sammenheng. Dette er egenskapet som ofte blir viktigere og viktigere jo høyere du stiger i gradene i yrkeslivet.

- **Utnytt tiden du bruker til å trene, kjøre bil alene, gå tur alene eller lignende til å høre på lydbøker.** Lydbøker er en fantastisk oppfinnelse for moderne, travle mennesker.
- **Ikke kjøp norske bøker som finnes på biblioteket.** I Norge har bibliotekene et godt utvalg av både bøker og lydbøker, og dette tilbudet bør du utnytte. Målet ditt bør være best mulig kompetanse, ikke flest mulig hyllemeter med bøker som samler støv i bokhyllen.
- **Gode bøker kan gjerne leses flere ganger.** Med mindre du har uvanlig god hukommelse, vil du ikke klare å få med deg alt som står i en bok kun ved å lese den en gang.

Personlig leser jeg mye og hører mye på lydbøker. Jeg leser vanlige bøker før familien står opp på morgenen og etter at ungene har lagt seg, og jeg hører på lydbøker på bussen og når jeg går sovetur med minstemann. For tiden vil jeg anslå at jeg bruker om lag en time hver dag på dette. Før jeg fikk barn leste jeg imidlertid enda mer, og hadde perioder der jeg leste flere timer hver dag. Jeg noterer meg alle bøker jeg leser, og rekorden for noen år tilbake var på over 150 vanlige bøker på et år, i tillegg til at jeg hørte flere titalls timer på lydbøker. Ok da, jeg var kanskje litt smågal den gangen, men angrer på ingen måte på at jeg investerte så mye tid på dette.

Å tilegne seg kunnskap er selvsagt ikke det eneste som vil påvirke inntektsutviklingen din framover. Det er vel så viktig at du evner å omsette denne kunnskapen til noe nyttig for din arbeidsgiver. Det er imidlertid litt vanskelig å si akkurat hvilken kunnskap du vil kunne ha nytte av om noen år, så jeg vil påstå at det er mye bedre å lese for mye enn for lite.

10.000 TIMER

Det finnes en teori, som blant annet blir formidlet i boken *Outliers* av Malcolm Gladwell, om at det kreves 10.000 timers innsats for å bli virkelig god til noe. Som de fleste teorier representerer denne en forenkling av virkeligheten, men teorien gir likevel et godt bilde på hva som kreves av innsats for å oppnå en kompetanse som vil bli lagt merke til.

Hvor mye er egentlig 10.000 timer? Dersom du jobber 7,5 timer hver dag og har 190 arbeidsdager per år, tilsvarer dette omtrent sju års jobbing. Betyr dette at alle som har hatt den samme jobben i sju år nødvendigvis er blitt veldig dyktige. Nei, på ingen måte. Mange som har jobbet i sju år, har brukt veldig mye tid på å repetere oppgaver som det ikke er noe særlig utfordring og læring i. Dersom du har pusset tennene to ganger per dag i 30 år, blir du ikke en dyktigere «tannpusser» av å pusse dem en gang til. De 10.000 timene du må investere for å bli virkelig god til noe, må være timer du bruker på aktiviteter som utfordrer deg selv. Du må stadig bevege deg utenfor din komfortsone og jobbe hardt og lenge for å bli virkelig god. Det finnes ingen annen måte.

Har du en jobb der du ofte blir utfordret og lærer noe, eller er det meste du gjør det samme som det du gjorde for noen år tilbake?

Så kan man selvsagt spørre seg om gevinsten står i forhold til innsatsen på dette området. Dette har man ingen garanti for, og det endelige utfallet ser man først i ettertid. En ting er imidlertid helt sikkert – om sju år er du sju år eldre, så lenge du fortsatt lever. Den eneste forskjellen er om du da er virkelig dyktig til det du jobber med, eller om du fortsatt befinner deg blant de middelmådige. Det er ditt valg.

TO DO-LISTER OG VIKTIGE OPPGAVER

Skal du oppnå en høy arbeidsinntekt, er det svært viktig at du får ting gjort, og at du fullfører det du begynner på. I et tidligere innlegg skrev jeg om viktigheten av lesing og livslang læring. Dette er opplagt svært viktige vaner, men personer som bare har teoretiske kunnskaper og ikke evner å bruke all kunnskapen de har til å gjøre konkrete arbeidsoppgaver, vil sjelden oppnå de høyeste inntektene.

Et enkelt, men veldig effektivt verktøy for å få mer gjort, er en to do-liste. En to do-liste er rett og slett en oppramsing av de gjøremål, oppgaver og

ærend du har foran deg. Her er noen tips til hvordan du kan få mest mulig ut av en slik liste:

- En to do-liste kan enten skrives for hånd på et ark, eller tastes inn på en mobiltelefon, bærbar pc eller lignende. Det viktigste er ikke hvordan du gjør dette, men at du finner en metode som du selv synes fungerer og som gjør det lett å oppdatere listen.
- De fleste av oss glemmer fort, så hver gang du kommer over en ny oppgave som du ikke kan gjøre der og da, noter den ned på listen.
- Les over to do-listen din jevnlig (helst hver dag), slik at du gir underbevisstheten din anledning til å jobbe med oppgavene før du utfører dem.
- I tillegg til den store to do-listen som viser alle framtidige gjøremål, bør du hver uke (for eksempel søndag kveld) lage en kortere liste over de gjøremål du skal utføre kommende uke. Det er to ting som er veldig viktig når du lager din ukentlige liste. Det første er at du ikke skal være overambisiøs når det gjelder hva du vil få tid til å gjøre kommende uke. Det andre er at du alltid skal velge de viktigste oppgavene fra den store to do-listen. Dette er så viktig at jeg vil skrive det en gang til, med uthevet skrift – du skal alltid velge de viktigste oppgavene fra den store to do-listen. For mange vil dette være «naturstridig» og kreve streng selvdisiplin. De fleste vil foretrekke å velge ut de enkleste og mest lystbetonte oppgavene til sin liste for kommende uke. Tro meg, dette er ikke noe som ligger naturlig for meg. Av alle de tingene jeg skriver om i Millionærskolen, er dette en av de tingene jeg sliter mest med selv. Det å alltid bruke tid på de viktigste oppgave først, er nesten en daglig liten kamp for meg. Men det finnes ikke noe alternativ. Kaster du bort tiden på oppgaver som ikke er særlig viktige, kan du ikke forvente å oppnå en særlig høy inntekt.

En to do-liste passer ikke like godt for alle og en slik liste er mest egnet for personer som har jobber der de i stor grad legger opp sin egen arbeidsdag. Men går du stadig hjem på ettermiddagen med en litt ubehagelig følelse av at du har fått gjort lite i løpet av dagen, eller at du har kastet bort tiden din på uvesentlige oppgaver, vil jeg på det sterkeste anbefale deg å prøve å jobbe ut ifra en to do-liste. Jeg anser min to do-liste som et av de viktigste verktøyene i min «millionærverktøykasse».

JOBBE EFFEKTIVT ELLER JOBBE MYE?

Hvis målet ditt er å øke inntekten din, lurer du kanskje på om du må jobbe mer, eller om du rett og slett kan klare det ved å jobbe mer effektivt. Mye har blitt skrevet om tidsstyring (time management), og de fleste av oss har mye å hente på å utnytte tiden vår bedre. Det at du nå forhåpentligvis har begynt med et systematisk opplegg for kontinuerlig kompetanseøkning, vil på sikt gjøre deg mer effektiv. Ved å ha topp kompetanse vil man være bedre rustet til å takle mer kompliserte arbeidsoppgaver. Videre vil de fleste av oss ha noen rutineoppgaver knyttet til jobben vår. Disse kan man i mange tilfeller utføre raskere ved å samle de opp i bolker, framfor å gjøre en og en slik oppgave etterhvert som de dukker opp. Har du i tillegg begynt med en to-do-liste, og tvinger deg selv til alltid å gjøre de viktigste oppgaver først, er du på god vei til å bli en effektiv og høyt verdsatt arbeidstaker.

Men på tross av at man kan hente mye på å jobbe mer effektivt, er det likevel slik at de fleste millionærer (og milliardærer) har jobbet eller jobber flere timer per uke enn det andre gjør. Jeg har lest mange biografier om suksessrike mennesker, og en ting som stadig går igjen, er at de har jobbet mye for å nå sine store mål. Det er flere grunner til dette. For det første er det grenser for hvor effektiv du kan være. Skal du løse en stor og komplisert oppgave, kreves det ofte at du lar oppgaven modne litt før du er klar til å utføre den. I tillegg er man ofte avhengig av andre for å løse store og kompliserte oppgaver, og det er ikke alltid at disse har anledning til å prioritere oppgavene på akkurat de tidspunktene som er optimale for deg. For det andre er det i en del sammenhenger slik at du må være der for å utnytte muligheter som måtte dukke opp. Woody Allen skal ha sagt at «Eighty percent of success is showing up.» Dette er sannsynligvis satt veldig på spissen, men det er likevel en viss grad av sannhet i denne påstanden.

Så, hvor mye mer enn gjennomsnittet må du arbeide for å bli millionær? Dette finnes det ikke noe fasitsvar på, og det vil variere fra yrke til yrke. Et bra utgangspunkt kan imidlertid være å begynne å jobbe en halv time mer hver dag. Jobber du i dag 7,5 timer hver dag, kan du øke til 8 timer. Arbeidstiden din vil da øke fra 37,5 til 40 timer per uke. Ofte vil dette være nok til at du blir en mer verdsatt arbeidstaker, som etterhvert kan forvente

en bedre lønnsutvikling enn de som «bare» jobber det normale antallet timer.

KOM DEG OPP PÅ MORGENEN!

Som jeg har vært inne på tidligere, har jeg lest en rekke biografier om suksessfulle mennesker. Dette er mennesker som ofte har fått utrettet mer i løpet av livet enn de aller fleste andre. Når jeg leser slike biografier, er jeg spesielt ute etter å finne om det er noen fellestrekk mellom suksessfulle mennesker. Ett av disse fellestrekkene, som jeg var inne på i forrige innlegg, er at de jobber mer enn andre. Et annet fellestrekk er at de som regel står opp tidlig på morgenen.

I pensumboken *The pledge* står det en god del om fordelene med å stå opp tidlig, og det står også en god del tips om hvordan du kan gå fram for å få til å stå opp tidlig i praksis. Forfatteren av denne pensumboken, Michael Masterson, er grunnlegger av og tidligere redaktør for nettsiden *Early to rise*. Navnet på denne nettsiden sier jo litt om hvor viktig han anser det å komme seg opp tidlig på morgenen er.

Selv har jeg lenge stått opp tidlig på morgenen. Delvis er dette fordi jeg av natur er et a-menneske, men i tillegg har jeg også meget gode erfaringer med det å stå opp tidlig. Når ungene våkner i mitt hus, har jeg som regel allerede vært oppe i en eller to timer. Denne tiden bruker jeg til å jobbe, skrive blogginnlegg, lese fagbøker, trene osv. Med andre ord starter jeg dagen med aktiviteter som bidrar til å bringe meg nærmere mine langsiktige mål. Jeg gjør også klart alt av matpakker, klær osv. til ungene før de står opp, slik at det blir minst mulig stress når de våkner.

Hvis du ikke allerede står opp tidlig, vil jeg absolutt anbefale deg å prøve det en periode. Det kan gjøre underverker for produktiviteten din. Jeg vil imidlertid understreke at jeg slett ikke anbefaler at du begynner å sove mye mindre enn du gjør per i dag. De fleste av oss trenger mellom seks og åtte timer søvn hver natt for å fungere godt, og tilstrekkelig med søvn er

sammen med et fornuftig kosthold og fysisk aktivitet en viktig del av det å ta godt vare på egen helse. Du må derfor tilpasse leggetiden din til når du skal stå opp. Å sitte og døse foran tv-en og legge seg klokka ett er ikke å anbefale dersom du skal komme deg opp klokka fem.

FLERE INNTEKTSKILDER

De fleste millionærer har mer enn en inntektskilde. Millionærer kan i tillegg til lønn ha leieinntekter fra utleieboliger de eier, motta utbytte fra aksjer de eier, få renteinntekter på sine bankinnskudd, ha annonseinntekter fra nettsider de driver og så videre.

Det er mange fordeler med å ha flere inntektskilder. Den største fordel er sannsynligvis at dersom en av inntektskildene skulle falle ifra, så har du andre inntektskilder som gjør at du ikke helt plutselig står uten inntekt.

Det går imidlertid fint an å bli millionær uten å ha mange inntektskilder. Jeg har blitt millionær primært ved å investere deler av lønnsinntekten min over mange år, og har i mindre grad hatt andre inntektskilder. Dersom du går for denne løsningen, er det to ting som er viktig å huske på. Det første du må huske på er at du bør sørge for at du har topp kompetanse. Skulle det bli nedskjæringer der du jobber, er det som regel de med lavest kompetanse som ryker først. Og skulle du være så uheldig å miste jobben, vil det være langt lettere å finne en ny jobb dersom du har topp kompetanse og får gode referanser fra din tidligere arbeidsgiver. Det andre du må huske på er at du må ha gode forsikringer. Dersom din primære inntektskilde er din arbeidsinntekt og du ikke har noen forsikringer, så er du og dine nærmeste veldig avhengige av at du holder deg frisk og i live. Siden ingen av oss har noen garanti for at vi vil være i live og arbeidsføre i framtiden, er det svært viktig at du har gode forsikringer.

Et annen viktig poeng i denne sammenheng er at det er den totale inntekten som er det viktigste når det gjelder hvor mye du har anledning til å spare og investere hver måned, ikke hvor mange inntektskilder du har. Jeg har en

kamerat som har mange inntektskilder. Har driver flere nettsider, eier noen utbytteaksjer, spiller i et danseband som han tjener litt penger på og er også medeier av en utleieleilighet. I tillegg til dette har han en vanlig jobb. Denne jobben er relativt dårlig betalt, mye på grunn av at han aldri har satset noe særlig på å utvikle sin kompetanse eller søke seg over til bedre betalte stillinger. Stor sett gjør han akkurat det samme i dag i jobben sin som han gjorde for ti år siden. Men på tross av min kamerats mange inntektskilder, er ikke hans månedlige utbetalte inntekt så veldig imponerende. Faktisk har han de fleste måneder en lavere utbetalt inntekt enn det jeg har, og jeg har nesten kun arbeidsinntekt. Jeg sier ikke at jeg har valgt riktigere enn min kamerat. Om fem eller ti år kan det hende at han har en mye høyere samlet inntekt enn meg. I tillegg er enkelte av inntektskildene hans ganske hobbypregede, og disse er kanskje ikke direkte sammenlignbare med min arbeidsinntekt.

Når man snakker om flere inntektskilder, mener man ofte at man har noen inntektskilder utover arbeidsinntekten sin. Det er imidlertid også fullt mulig å ha flere arbeidsinntekter. I mange andre land er det helt vanlig å ha to eller flere jobber. I Norge har de fleste kun en jobb, men det er selvsagt ingen lov som sier at det må være slik. Faktisk mener jeg mange som har satt seg som mål å bli millionær, bør vurdere å skaffe seg en ekstrajobb. Har du for eksempel en jobb der du arbeider på dagtid på ukedagene, har du mange timer på kveldene og i helgene som kan brukes til å øke inntektene dine. Dette gjelder dog først og fremst unge personer med god helse og få forpliktelser. Når man har stiftet familie, vil det ofte være mye vanskeligere å finne tid til å ha flere jobber. Pass også på at du ikke jobber så mye at ekstrajobbingen går utover innsatsen og produktiviteten din i din «vanlige» jobb. På sikt bør det jo være et mål å ha en «vanlig» jobb som er så godt betalt at den gir gode muligheter for å spare mye hver måned.

En spesielt attraktiv type inntekt er det som kalle for passiv inntekt. Dette er inntekter som krever ikke krever noe, eller svært lite, av din tid. Et godt eksempel på en slik inntekt er rentene fra et stort bankinnskudd. Har du for eksempel 10 millioner kroner på bok, og du mottar 3 % årlig rente, har du en passiv inntekt på kr 300.000 per år. Dette er penger som du ikke trenger å gjøre noen ting for å motta.

IKKE LA DETTE ØDELEGGE FOR DEG

I de siste innleggene i Millionærskolen har jeg skrevet om hvordan du kan øke inntekten din. Tipsene så langt har gått på viktige ting som at du må ha topp kompetanse, jobbe noe mer enn den gjennomsnittlige arbeidstaker gjør og disiplinere deg selv til å prioritere de viktigste arbeidsoppgavene først. Dette er store ting som vil kreve mye av deg, men som vil være helt avgjørende for hvordan inntekten din utvikler seg i årene framover.

I en rasjonell verden ville det ha vært slik at den mest produktive og kunnskapsrike arbeideren ville ha hatt den høyeste inntekten. I den virkelige verden er det imidlertid ikke alltid slik. Dette skyldes primært at det er mennesker, og ikke roboter, som bestemmer om du skal bli forfremmet eller få økt lønn. Og mennesker styres i vel så stor grad av følelser som av fornuft. Nedenfor følger en oversikt over en rekke faktorer som kan være ødeleggende for din lønnsutvikling. Forhåpentligvis vil mye av dette være selvfølgeligheter, men jeg har observert såpass mange som begår disse feilene at jeg likevel tror det kan være nyttig å skrive litt om dem.

Så, ikke la dette ødelegge for deg:

- **Du er dårlig til å lytte.** Å være flink til å lytte til hva andre sier er en veldig viktig mellommenneskelig ferdighet. Dessverre er det alt for mange som er dårlige lyttere. Nyttige tips i denne sammenheng er følgende: la andre snakke ferdig før du snakker, ikke fullfør andres setninger, konsentrer deg om hva som blir sagt og prøv å få med deg hva som blir formidlet utover de konkrete ordene som brukes (kroppsspråk o.l.). Å bli en god lytter krever endel trening, men bør være en overkommelig oppgave for de fleste.
- **Du glemmer stadig andres navn.** Mange ser på sitt egen navn som noe svært personlig og viktig, og liker dårlig at andre ikke husker hva de heter. Vær derfor nøye med å huske navnene på de du er i kontakt med i jobbsammenheng. Skriv gjerne ned navnene på nye personer du blir introdusert for. Å skrive noe ned gjør gjerne at det fester seg bedre i hukommelsen.

• **Du skiller deg ut i negativ retning med de klærne du går med.** I amerikanske karrierebøker står det gjerne at du alltid skal gå med dress på jobb (og tilsvarende formelt antrekk for kvinner). Hvis du er toppsjef i et internasjonalt firma er dette et greit råd (tror neppe konsernsjef Helge Lund i Statoil bruker hullete dongeribukser og utvaskede t-skjorter på jobb), men på mange norske arbeidsplasser er det en mer uformell stil på dette området. Det er likevel viktig at du ikke skiller deg negativt ut når det gjelder hvilke klær du går i. Her har jeg personlig observert mye rart. I en tidligere jobb hadde jeg en kollega som var veldig dyktig, men som alltid gikk med t-skjorter med symboler og tegninger av diverse heavy metal-band (Iron Maiden, Rammstein o.l.). Det er ikke noe galt i å like Iron Maiden (jeg liker dem selv), men å gå rundt som en levende reklameplakat for dem er neppe noe som vil fremme karrieren din. I min nåværende jobb har jeg en kollega som ofte går rundt i t-skjorter med ulike morsomheter på (av typen «Medlem av lands foreningen mot ord deling»). Jeg vil anbefale deg å ta utgangspunkt i kleskoden der du arbeider, men vær blant de best kledde på din arbeidsplass innenfor denne kleskoden. Er kleskoden dongeribukse og genser, bruk da en fin dongeribukse (ikke en utvasket en med hull i) og en fin genser. Du kan også godt variere litt hva du har på deg på jobb. Jeg går de fleste dager i ganske «normale» klær på jobb, men på dager da jeg har spesielt viktige møter tar jeg på meg i hvert fall en fin og nystroket skjorte.

• **Du har dårlig hygiene.** Dårlig ånde og svettelukt er ord du ikke ønsker at andre skal bruke når de skal beskrive deg. Jeg hadde en kollega en gang som luktet helt fryktelig. Etter å ha hatt han på kontoret noen minutter, måtte jeg lufte en halvtime etterpå for å gjøre det levelig på kontoret igjen.

• **Du banner for mye.** I hvilken grad banning er tillatt, varierer veldig fra arbeidsplass til arbeidsplass. Jeg velger å være på den sikre siden og banner derfor nesten ikke på jobb.

• **Du sutrer og klager mye.** Det er nærmest blitt en folkesykdom å sutre og klage over tingenes tilstand, men ikke la deg smitte av denne sykdommen.

• **Du baksnakker ledelsen.** Å baksnakke ledelsen i selskapet du arbeider i er en uting som effektivt kan sette en stopper for din karriere.

• **Du er egoistisk.** Egoistiske mennesker som bare er opptatt av seg selv blir som regel dårlig likt av andre. Å bli oppfattet som egoistisk er noe som ambisiøse mennesker spesielt må passe seg for. Stå på hardt for å bli en

produktiv og dyktig ansatt, men ikke gå over lik for å klare det. Vær omtenkstom og vis hensyn til andre. Det vil lønne seg på sikt.

- **Du har et uforutsigbart humør.** De fleste av oss har av og til noen humørsvingninger, men på jobben må du være profesjonell og ikke framstå som uforutsigbar. Personlig syns jeg personer som jeg aldri vet hvor jeg har er fryktelig vanskelig å forholde seg til.
- **Du motarbeider endringer.** Endringer er kommet for å bli. De som motarbeider endringer, blir gjerne sett på som «parkert» og dette er ikke et stempel du ønsker å ha på deg.
- **Du svarer ikke på e-post.** Dette er noe som mest gjelder i kontorjobber, men det å ikke svare på henvendelser du mottar er dårlig oppførsel. Det er selvsagt ikke alltid at du kan gi et endelig svar på stående fot, men vis ihvertfall at det er liv i deg og at du har mottatt henvendelsen.
- **Du holder ikke det du lover.** Din integritet er noe av det viktigste du har. Hold derfor alltid det du lover. Et lite tips her er å alltid sette av godt med tid når du lover at noe skal bli gjort innen et gitt tidspunkt. Mange forutsetter at alt går på skinner når de sier når de skal være ferdig med noe, men i den virkelige verden går som kjent ting nesten aldri på skinner. Dersom sjefen din ber deg om å lage en rapport som du tror du trenger to dager på, si at du kan ha den klar om fire dager. Da har du to dager til alt det uforutsette som kan skje. Og skulle du bli ferdig på to dager, er det jo ingenting i veien for å levere rapporten før fristen.

Noen av dere som leser dette vil kanskje mene at man må få lov til å være seg selv og ikke gjøre slike tilpasninger for å smiske med sjefen. Jeg ser litt annerledes på dette. På jobben selger du dyrebare timer av ditt liv til andre, og dersom målet ditt er å bli millionær, bør du gjøre det du kan for å få mest mulig betalt for denne tiden. Greit nok å være prinsippfast, men dersom dette gjør at du ikke oppnår den lønnsutviklingen du kunne ha hatt, syns jeg prisen å betale er alt for høy.

KVITT DEG MED DYR GJELD

Som jeg har skrevet om mange ganger tidligere i Millionærskolen, er det tre ferdigheter du må opparbeide deg for å klare å bli millionær – du må lære deg å øke inntektene dine, du må lære deg å kutte kostnadene dine og du må lære deg å investere pengene dine. Så langt har jeg skrevet mest om hvordan du kan kutte kostnadene dine og hvordan du kan øke inntektene dine. Har du fulgt de rådene jeg har kommet med fram til nå, bør du nå være i en situasjon der du maksimalt bruker 90 % av utbetalt lønn hver måned, og fortrinnsvis enda mindre. Vi skal nå gå over til den tredje nødvendige ferdigheten, nemlig hvordan du kan investere pengene dine. Dette er et stort tema og vil bestå av en rekke innlegg.

Før du begynner å investere i aksjer, eiendom osv., er det imidlertid viktig å kvitte seg med dyr gjeld. Jeg skal i et senere innlegg skrive om forskjellen på god og dårlig gjeld, men akkurat nå mener jeg gjeld som har en høyere rente enn det man kan oppnå som avkastning gjennom en fornuftig og langsiktig investeringsplan. Akkurat hvor skillet går mellom dyr og billig gjeld er litt vanskelig å si, men la oss i denne omgang forenkle og si at all gjeld med en årlig effektiv rente på over 8 % er dyr gjeld. Eksempler på slik gjeld kan være forbrukslån, ubetalte kredittkortregninger, dyre billån osv.

Jeg vil nå at du tar fram et ark og skriver ned alle dine lån og hvilken effektiv rente de ulike lånene har. Bruk litt tid på dette og vær sikker på at du får med alt. Ta med alt du har av boliglån, billån, studielån, forbrukslån og så videre. Dersom du ikke klarer å finne effektiv rente på alle lånene, kan du ringe eller sende e-post til lånegiver og spørre. Ikke gi deg før du har en komplett oversikt over alle lån og alle lånerenter.

Fra nå av og framover vil jeg at du skal bruke differansen mellom månedlig utbetalt inntekt og månedlige kostnader (som altså minimum bør være på 10 %, og helst en god del høyere) til å nedbetale det lånet du har som har den høyeste effektive renten. Når du har kvittet deg med det dyreste lånet, tar du det nest dyreste lånet og så videre. Det finnes imidlertid ett unntak

her, og det er dersom du ikke allerede har en bufferkonto. Dette vil jeg skrive mer om i neste innlegg.

Hvor lang tid det vil ta å kvitte seg med dyr gjeld, vil variere veldig fra person til person. For noen er ikke dette en relevant fase i det hele tatt. Kanskje har de kun boliglån med lav rente eller ikke noen lån i det hele tatt. Andre har veldig mye dyr gjeld og vil derfor måtte bruke mange måneder eller år på å kvitte seg med den.

BUFFERKONTO

I forrige innlegg skrev jeg om at du må kvitte deg med dyr gjeld før du begynner å investere. I tillegg til å kvitte deg med dyr gjeld, bør du også opprette en bufferkonto (dersom du ikke allerede har en).

En bufferkonto er en bankkonto der du har et innskudd som kun skal brukes til uforutsette kostnader. Det er mange fordeler med å ha en bufferkonto. Den mest opplagte fordel er at du slipper å ta opp et svindyrt forbrukslån dersom vaskemaskinen eller lignende plutselig skulle ta kvelden. En annen fordel, som ikke diskuteres like ofte, er at du ved hjelp av en bufferkonto kan være ditt egen forsikringsselskap for alle småtingene du eier. Særlig i elektronikkbransjen er det vanlig å selge veldig dyre forsikringer knyttet til det enkelte produkt. Kjøper du en ny mobiltelefon eller en ny tv, får du ofte spørsmål om du vil tegne en forsikring i tilfelle du skulle være uheldig. Mitt råd er å alltid si nei til slike forsikringer. Kostnaden kan kanskje virke beskjedent per år for det enkelte produkt, men over år kan det bli en stor helt unødvendig ekstrakostnad dersom du har for vane å si ja til slike forsikringer.

Så, hvor stor skal en bufferkonto være? Dette finnes det ikke noe fasitsvar på, for det vil avhenge av mange ulike faktorer. Følgende retningslinjer kan imidlertid være greie å ta utgangspunkt i:

- Hvis du har mye dyr gjeld, bør du prioritere å kvitte deg med denne framfor å bygge opp en stor bufferkonto. En viss bufferkonto bør imidlertid alle ha. Har du mye dyr gjeld og ingen bufferkonto, vil jeg anbefale at du fordeler det du sparer hver måned 50/50 mellom nedbetaling av gjeld og oppbygging av en bufferkonto, fram til du har kr 10.000 på bufferkontoen.
- Når du har kvittet deg med den dyre gjelden din, øker du bufferkontoen din til en utbetalt månedslønn.
- Når bufferkontoen din tilsvarer en utbetalt månedslønn, fordeler du det du sparer hver måned 50/50 mellom videre oppbygging av bufferkontoen og investering. Dette gjør du fram til bufferkontoen tilsvarer to utbetalte månedslønner.

Følger du denne framgangsmåten, vil du gradvis bygge opp bufferkontoen din etterhvert som du kvitter deg med dyr gjeld og du vil ende opp med en bufferkonto som tilsvarer to utbetalte månedslønner. Dette vil for de fleste være en tilstrekkelig stor bufferkonto.

Vær streng med deg selv når det gjelder hva du kan bruke bufferkontoen til. Å bruke av bufferkontoen til å kjøpe ny oppvaskmaskin fordi den gamle går i stykker, er greit. Å kjøpe ny oppvaskmaskin fordi den gamle har fått en ripe i døren, er ikke greit. Å bruke av bufferkontoen fordi du holder på å sulte i hjel, er greit (her snakker vi om at du er helt tom for mat, har du hermetisk ananas som du kan spise i et par dager fram til neste lønning, bør du gjøre det). Å bruke av bufferkontoen til å gå på en fin restaurant, er ikke greit. Jeg håper du forstår hva jeg mener – en bufferkonto skal kun brukes når det oppstår en liten «krise», ikke når det plutselig dukker opp noe spennende å bruke penger på.

GOD OG DÅRLIG GJELD

Hva er det første du tenker på når du hører ordet gjeld? Er gjeld noe positivt eller negativt i dine ører?

Sannheten er at gjeld ikke er hverken noe positivt eller noe negativt, men begge deler. Gjeld kan føre deg ut i et økonomisk uføre som du aldri kommer deg ut av, men gjeld kan også bidra til at du når dine økonomisk mål langt raskere enn du ville ha gjort uten gjeld. Vi kan sammenligne det med en skarp kniv. Brukt på riktig måte kan en skarp kniv bidra til at du kan klare å lage de nydeligste retter på kjøkkenet. Er du imidlertid uforsiktig med den skarpe kniven, kan du påføre deg selv og andre alvorlige skader.

Vi snakker altså om god og dårlig gjeld, og her er mine definisjoner:

- **Dårlig gjeld:** Gjeld med en høyere effektiv rente enn forventet årlig verdiendring på det gjelden har finansiert.
- **God gjeld:** Gjeld med en lavere effektiv rente enn forventet årlig verdistigning på det gjelden har finansiert.

La oss si at du tar opp et lån for å kjøpe deg ny bil. Er dette god eller dårlig gjeld? Billån er opplagt dårlig gjeld. I de aller fleste tilfeller vil en bil falle i verdi, og å låne penger til noe som faller i verdi er dårlig butikk.

Hva med å ta opp lån for å kjøpe bolig? Dette vil i mange tilfeller være snakk om god gjeld. Dersom boliglånet har en effektiv rente på 4 %, og boligen du kjøper har en forventet verdistigning på 6 %, vil du hvert år tjene på å ha denne gjelden. Det er god butikk.

Mange mangemillionærer og milliardærer ville aldri ha klart å opparbeide seg så store formuer som de har, hvis de ikke hadde hatt tilgang til god gjeld. La oss si at du kunne låne en milliard kroner til 5 % årlig effektiv rente. Dersom du hadde funnet noe å investere disse pengene i som hadde gitt en årlig verdistigning på 8 %, ville du hvert år ha tjent 30 millioner kroner. Slik opererer de store finansguttene (og til en viss grad finansjentene).

Hvis god gjeld kan gjøre deg rik på kort tid, hvorfor er det ikke slik at alle tar opp maksimalt med lån? Årsaken er selvsagt risiko. I eksempelet ovenfor forutsatte vi at du kunne investere den lånte milliarden til 8 % årlig avkastning. I den virkelige verden vil det imidlertid nesten alltid være slik at det er usikkerhet knyttet til verdistigningen på det man investerer i, og denne usikkerheten er større jo kortere tidsrom man ser på. I aksjemarkedet kan man for eksempel forvente å klare å oppnå en årlig avkastning på 8-10 % på lang sikt, men avkastningen det enkelte år er svært variabel.

I Millionærskolen skal jeg ikke anbefale deg å ta opp masse gjeld, men det er veldig viktig at du forstår forskjellen på god og dårlig gjeld. Å ha som fremste økonomiske mål å bli gjeldsfri kan være et godt mål, men dette vil sannsynligvis ikke være den beste måten å bli millionær på. Jeg kunne for eksempel ha vært gjeldsfri for mange år siden, men har valgt å betale ned boliglånet mitt svært langsomt og heller investert pengene i aksjemarkedet. Så langt har dette vist seg å være et godt valg.

UREALISTISKE FORVENTNINGER

Etter en innledende «opprydningsfase», der du har kvittet deg med dyr gjeld og bygget opp en tilstrekkelig bufferkonto, er du klar til å begynne å investere. I denne sammenheng anser jeg det som svært viktig at du har et realistisk syn på hva du kan forvente deg av avkastning og verdistigning på dine investeringer.

Fondsbransjen bruker ofte påstander av denne typen i sin reklame: «et par hundrelapper i måneden er nok». Du har kanskje også hørt vitsen «spar litt hver måned, og du vil bli overrasket over hvor lite du har ved slutten av året». Begge disse påstandene kan ikke være helt sanne, så hvilken er den korrekte? Dessverre reflekterer vitsen i dette tilfelle mye bedre virkeligheten enn reklamesetningen fra fondsbransjen.

Er «et par hundrelapper i måneden er nok» en direkte løgn? Nei, men det man ofte «glemmer» å fortelle, er at dersom du skal bygge deg opp en

betydelig formue ved å spare et par hundrelapper i måneden, så må du spare i flere tiår. Så ja, dersom du som nyutdannet 23-åring tegner en spareavtale i et godt aksjefond på kr 200 per måned, og holder fram med dette til du pensjonerer deg som 70-åring, vil du ha opparbeidet deg en solid «tilleggspensjon». Men Millionærskolen er ikke først og fremst for dem som ønsker en fin tilleggspensjon flere tiår fram i tid. Millionærskolen er skrevet for deg som er mye mer ambisiøs enn som så.

Første investeringsråd i Millionærskolen er derfor som følger: du er nødt til å investere en betydelig andel av din utbetalte inntekt hver måned. Et absolutt minimum er 10 % av utbetalt inntekt, men helst bør du ligge en god del høyere enn det. «Et par hundrelapper i måneden» er i hvert fall ikke nok (selv om dette også opplagt er mye bedre enn ingenting hver måned)! Du bør derfor ha fullt fokus på å øke inntektene dine og kutte kostnadene dine, fram til du kan klare å leve på maksimalt 90 % av utbetalt lønn hver måned. Det er lite å hente på å følge de andre investeringsrådene jeg vil gi i kommende innlegg før du har dette på plass.

MANGE INVESTERINGSMULIGHETER

La oss forutsette at du har fulgt de rådene jeg har gitt i de siste innleggene i Millionærskolen. Du har kvittet deg med all dyr gjeld, du har bygget deg opp en bufferkonto, du har forstått hva som er forskjellen på god og dårlig gjeld og du har innsett at du må spare en betydelig andel av inntekten din hver måned for å klare å bli millionær i løpet av noen år. La oss videre forutsette at du har jobbet hardt de siste månedene med å øke inntektene dine og redusere kostnadene dine, og at du nå er i følgende situasjon:

- Netto utbetalt månedslønn: kr 30.000
- Månedlige kostnader: kr 20.000
- Månedlig sparing: kr 10.000

Det store spørsmålet blir da – hva skal du investere de kr 10.000 i hver måned? Det finnes opplagt ikke noe fasitsvar på dette spørsmålet, og det er

nesten et uendelig antall markeder og produkter du kan investere i. I Millionærskolen skal jeg ikke skrive om alle investeringsmuligheter, men holde meg til noen få investeringsalternativer der det finnes velfungerende markeder for kjøp og salg, og der man har lang avkastningshistorikk. Jeg vil altså ikke skrive om det å investere i strutsefarmer, fransk kunst fra det 14. århundre eller amerikanske baseballkort.

I Millionærskolen vil jeg ta for meg følgende type investeringer:

- Investering i egen bolig
- Investering i utleiebolig
- Investering i passive aksjefond
- Investering i aktive aksjefond
- Investering i enkeltaksjer
- Investering i obligasjonsfond
- Investering i pengemarkedsfond og bankinnskudd

Noen av mine elever på Millionærskolen synes kanskje at denne listen er litt kjedelig, og kunne tenke seg å lære om litt mer spennende investeringsformer. Til disse vil jeg si følgende:

- Målet mitt er å gjøre mine lesere til millionærer, ikke å gi dere mest mulig spenning i hverdagen.
- En fryktelig kjedelig investeringsplan kan være en svært lønnsom en.

Jeg vil faktisk påstå at grunnen til at så mange mislykkes med sine investeringer, er at de søker spenning når de investerer. Dette fører til at de investerer i ting de ikke forstår, de kjøper og selger på feil tidspunkt og de kjøper og selger alt for hyppig. Resultatet av dette er gjerne at de får elendig avkastning (som regel negativ avkastning), og at de for å prøve å redde de få kronene de har igjen, investerer i noe som er enda mer spekulativt. Til slutt har de sløst bort hele sin investeringskapital og går tilbake til gamle vaner med å bruke opp hele inntekten sin hver måned.

Ikke la dette skje med deg! Dersom du liker fart og spenning, sørg for å få utløp for dette på annet vis. De aller fleste som prøver å tilfredsstille sitt behov for fart og spenning når de investerer penger, ender opp med å tape penger.

Når du begynner å investere, vil det gjerne bli slik at du blir din egen verste fiende. Faktisk er det å sette opp en investeringsplan som vil gjøre deg til millionær i løpet av noen år, relativt enkelt. Det å gjennomføre planen derimot, er mye vanskeligere. I aksjemarkedet for eksempel, er det slik at det ikke er veldig uvanlig at det kommer to-tre år på rad med negativ avkastning. Å holde hodet kaldt og ikke gjøre noe dumt mens man ser at pengene sine taper seg i verdi over en lengre periode, er noe de færreste klarer. Å lære seg å bli mer tålmodig og stole på at ting vil ordne seg på sikt, er man bare helt nødt til dersom man skal lykkes som investor.

DEN FØRSTE MILLIONEN ER DEN VANSKELIGSTE

Du har sikkert hørt rike personer si at «den første millionen var den vanskeligste». Dette er en sannhet som det kan være viktig å ha i bakhodet når du skal i gang med å investere pengene dine. I begynnelsen går formuebyggingen saaaaakte, og dette kan være frustrerende og føre til at mange gir opp og går tilbake til gamle vaner med å bruke opp hele inntekten sin hver måned. Men klarer man å holde ut den innledende og til tider fryktelig kjedelige fasen, vil formuebyggingen etterhvert bli lettere og lettere. Det er to hovedgrunner til at det er slik:

- **Det tar tid å lære seg de grunnleggende ferdighetene som må til for å bygge formue.** For å gjenta meg selv til det kjedsommelige – må du lære deg å kutte kostnadene dine, øke inntektene dine og investere pengene dine for å klare å bli millionær. Når du har fått disse grunnleggende ferdighetene på plass, vil alt det andre automatisk gå mye lettere. For meg er det for eksempel en helt naturlig ting å investere en betydelig andel av min utbetalte inntekt hver måned, og jeg er alltid oppmerksom på nye muligheter som måtte dukke opp når det gjelder det å øke inntekten min. Dette er vaner som jeg over tid har klart å etablere, og som nå er knyttet til den personen jeg er og ønsker å være. Å gjøre noe annet for meg vil nå

være «naturstridig». For 15 år siden var jeg imidlertid i en helt annen situasjon. Da satt pengene løst og jeg hadde ingen plan eller strategi for hva jeg holdt på med når det gjaldt min privatøkonomi. Jim Rohn sa noe sånn som at «det er ikke de resultatene du skaper som er det viktigste, men den personen du må utvikle deg til å bli for å klare å skape disse resultatene». Dette ligger det mye visdom i. Tenk for eksempel på historien til Donald Trump. Svært forenklet er historien slik – han var først rik, så mistet han alle sine pengene sine og ble full av gjeld, deretter ble han veldig rik. 😊 Årsakene til at det ble slik er sikkert mange, men jeg vil tro at en av hovedårsakene til at Trump klarte å komme så sterkt tilbake, er måten han utviklet seg som person på. Det har også blitt påstått at dersom man samlet inn alle pengene i hele verden og spredde dem likt til alle jordens mennesker, så ville pengene etter noen år igjen bli fordelt omtrent som de var i utgangspunktet. Jeg tror ikke dette er helt sant, men det er likevel en viss grad av sannhet i dette. De som har «the millionaire mind» vil begynne å akkumulere formue igjen, mens de som sløser og kaster bort de pengene de mottar vil bli like blakke igjen.

• **I begynnelsen vil nesten all akkumulering av formue skje ved at du investerer «nye» penger (for eksempel en andel av utbetalt lønn hver måned).** Etter hvert som formuen din blir større og større, vil verdistigningen på allerede investerte midler bli tydeligere og tydeligere. Har du ingenting investert, vil det at aksjemarkedet stiger 10 % på et år, ikke gi deg noe verdistigning på din portefølje. Har du kr 100.000 investert, vil porteføljen din imidlertid øke med kr 10.000. Har du kr 1.000.000 investert, vil porteføljen din øke med kr 100.000. Det at de pengene du allerede har investert og akkumulert «jobber» for deg, er en nesten magisk greie som det er veldig motiverende å følge med på. Men for å oppleve denne magien, er det helt nødvendig at du holder ut den første fasen.

Det å bli millionær er altså av ulike grunner en utholdenhetsprøve. Det kan sammenlignes med det å trene seg opp til å løpe en maraton. Bare en liten andel av befolkningen orker å legge inn den nødvendige innsatsen som må til for å klare å fullføre en maraton, og bare en liten andel av befolkningen orker å tilegne seg de kunnskapene og vanene som må til for å klare å bli millionær. Men har du først klart å fullføre en maraton, vil det i de fleste tilfeller være ganske enkelt å fullføre en ny. Akkurat slik er det også med

penger – har du først klart å opparbeide deg den første millionen, så vil den neste være veldig mye enklere.

INVESTERING I EGEN BOLIG, DEL 1

For mange vil den boligen de bor i være den største investeringen de gjør i løpet av livet. Når en gammel nordmann dør, vil han ofte ha noe penger på en bankkonto, og kanskje også noen andeler i aksjefond, men i de fleste tilfeller vil den største verdien han overfører til sine arvinger være en nedbetalt bolig.

I Norge er det vanlig å eie sin egen bolig. Dette skyldes blant annet at de norske skattereglene favoriserer de som eier framfor de som leier. I tillegg har det de siste to tiårene vært gode tider i boligmarkedet, noe som har ført til at mange lever i den tro at det å investere i bolig er mye sikrere enn det å investere i for eksempel aksjer. På dette området skiller vi nordmenn oss ut fra folk i endel andre land. I mange land i for eksempel Europa er det mest vanlig å leie den boligen man bor i.

Jeg mener at det å investere i egen bolig vil være fornuftig for de fleste nordmenn. Grunnen til dette er at de som eier i gjennomsnitt kommer mye bedre ut av det enn de som leier over tid. Hvorfor er det slik? Kan det her være slik at de som eier er de som i utgangspunktet har høyere inntekt og derfor uansett ville ha kommet bedre ut av det? Dette kan være noe av forklaringen, men neppe hele forklaringen. Jeg tror en av hovedårsakene til dette er at man ved å eie egen bolig tvinger seg selv til å spare. Ved å gradvis betale avdrag på boliglånet, vil man sakte men sikkert bygge seg opp en større og større boligformue. De som leier kan selvsagt spare på annet vis. I teorien kan de plassere det de sparer på å leie i aksjefond eller på en bankkonto. I praksis er det likevel ofte ikke slik. Blir man ikke tvunget til å spare, så sparer man heller ikke noe særlig. Nærmest ubevisst tilpasser man det månedlige forbruket sitt til den månedlige utbetalte inntekten, og pengene bare «forsvinner» uten at man sitter igjen med noe særlig av verdier.

Selv om det å investere i egen bolig ofte vil være lønnsomt på lang sikt, så blir ofte verdistigningen i boligmarkedet veldig overdrevet. For det første lar vi oss lure av «tidseffekten». La oss si at du kjøper en bolig for 2 MNOK og selger den for 4 MNOK etter ti år. Ok, en dobling av verdien høres jo veldig bra ut. Men en dobling på ti år er faktisk ikke mer enn 7 % årlig økning i gjennomsnitt. Dette er en god avkastning, men det er mindre enn det man i gjennomsnitt har oppnådd i aksjemarkedet over lang tid. For det andre unnlater vi ofte å nevne alle kostnader når vi snakker om verdistigning på bolig. I eksempelet ovenfor eide du boligen i ti år. De fleste som eier en bolig i ti år, vil måtte gjøre en god del påkostninger. Og alle som eier egen bolig vet hvor raskt pengene flyr når man begynner å pusse opp eller skifte ut ting på boligen. La oss si at du i eksempelet ovenfor pusser opp badet, bygger en ny garasje og gjør en del annet mindre arbeid i løpet av de ti årene. Dersom disse påkostningene til sammen koster 0,5 MNOK, vil det ikke lenger være snakk om en verdistigning på 2 MNOK, men en verdistigning på 1,5 MNOK. I tillegg er det svært dyrt å kjøpe og selge bolig. Du solgte boligen for 2 MNOK, men det var neppe det du satt igjen med etter at megleren og staten hadde mottatt sin del av salgssummen. Misforstå meg ikke. Det å investere i egen bolig er ofte lønnsomt på sikt, men ta «røverhistorier» om fantastisk avkastning med en stor klype salt.

En ganske vanlig felle som mange nordmenn går i er «oppussingsfellen». Vi nordmenn er verdensmestre i oppussing. Vi elsker å bytte kjøkken, pusse opp bad, slå ut vegger og legge ny parkett. For mange er dette en hobby. I forhold til tidligere er jo arbeidsuken blitt vesentlig kortere, og med alle moderne hjelpemidler i hjemmet, har mange av oss en god del tid til rådighet. Og mange bruker denne ledige tiden til å pusse opp eget hjem. Dette er særlig en hobby for menn som liker å gå rundt å si at de er handy, og at de fikser alt selv. Problemet med en slik hobby er et det fort tar overhånd. Det finnes nesten ikke grenser for hvor mye man kan bruke på oppussing. Baderomsinnredninger, fliser, parkett og hvitevarer finnes i alle prisklasser, så hvis man ikke passer på, blir dette raskt et veldig stort pengesluk. Men det er jo flott med et nyoppusset hjem, sier du kanskje? Ja, det kan det være, men mange blir aldri ferdige. De som blir sterkest rammet av dette, blir aldri fornøyde. Behovet for å stadig gjøre noe nytt i hjemmet blir bare større og større, og pengene flyr ut i høyt tempo. Så sitter man der

med hvitevarer på kjøkkenet som man nesten ikke vet hvordan man skal skru på og parkett på stuegulvet som ikke kan vaskes med vanlig vaskemidler og som ungene ikke får lov til å leke på. 😊 Ok, dette tok litt av, men jeg kjenner faktisk flere som har blitt helt irrasjonelle når det gjelder oppussing. Som jeg har skrevet om i et tidligere innlegg, kan det være mye å spare på å redusere «omløpshastigheten» på det man eier, og det gjelder i høyeste grad også oppussing. Hvis kjøkkenet eller badet fungerer greit og det ikke er noen lekkasjer eller andre praktiske problemer, hvorfor ikke vente et par år til før du pusser opp og heller investert pengene i noe med forventet positiv avkastning? Har du behov for at alt i hjemmet til enhver tid skal være hypermoderne, kan det ta svært lang tid å bli millionær. Det du imidlertid ikke bør spare på, er nødvendig utvendig vedlikehold. Mal huset jevnlig og sjekk med jevne mellomrom at drenering o.l. fungerer som det skal. En nabo av meg har ikke malt huset på 15 år nå, og den gamle malingen har begynt å flasse av i store flak. Inne derimot, har han nettopp pusset opp kjøkkenet. Han risikerer altså å sitte med en nydelig kopp kaffe fra sin svindyre, integrerte Miele kaffemaskin mens den utvendige kledningen på huset råtner. Snakk om å prioritere det som er viktigst først.

I del to av dette innlegget skal jeg skrive om hvordan du kan bruke boligen din og boliglånet ditt på en god måte i din formuebygging.

INVESTERING I EGEN BOLIG, DEL 2

I første del av dette innlegget skrev jeg generelt om mine tanker rundt det å investere i egen bolig. I denne delen skal jeg dele ti tips for hvordan du kan bruke boligen din og boliglånet ditt på en god måte i din formuebygging.

- 1. Bestem deg for en makspris før du kjøper bolig.** Det er fort gjort å forelske seg i en bolig på visning og dermed by mer enn man egentlig har råd til. Bestem deg derfor for en makspris, og gå aldri over denne.
- 2. Bytt bolig så sjelden som mulig.** Transaksjonskostnadene ved kjøp og salg av bolig er betydelige, så ikke bytt bolig for ofte. Selvsagt er dette mye enklere sagt enn gjort. I mange tilfeller blir man tvunget til å bytte bolig pga. familieførøkelse, jobbyte, skilsmisse eller lignende. Men prøv likevel å tenke noen år fram i tid. En kollega av meg kjøpte for eksempel en liten

leilighet sammen med den nye dama si for litt over et år siden. De var da begge akkurat passert 30 år og ingen av dem hadde barn. Nå er den nye dama blitt kona til min kollega og hun venter barn på slutten av året. Å bo i den lille leiligheten med kun ett soverom når de blir tre i husstanden vil være upraktisk, så nå skal de selge leiligheten og kjøpe seg et rekkehus eller lignende. Både min kollega og hans kone har forresten bra inntekt, så det hadde ikke vært noe problem for dem å investere i et rekkehus allerede for et år siden.

3. Standarden kan heves, størrelsen er ofte gitt. Når man har bestemt seg for hvor man ønsker å bo, vil det i første rekke være størrelsen på boligen og standarden på den som avgjør prisen. Her må man tenke igjennom hva som vil være det viktige noen år fram i tid. Da jeg kjøpte meg enebolig, kjøpte jeg en relativt stor en med middels høy standard. Grunnen til dette var at det var sannsynlig at vi kom til å bli flere i familien etterhvert, og at vi derfor ville komme til å trenge mer plass. Like ved det området der jeg bor, ble det også bygget nye boliger i den tiden vi var på utkikk etter hus. Vi så også på prospektene for disse. Det er jo tross alt mange fordeler ved å kjøpe noe helt nytt. Problemet var at til den prisen vi hadde bestemt oss for, ville vi måtte ta til takke med et mye mindre hus dersom vi skulle kjøpe helt nytt. Dette ville være greit der og da, men nå ville vi ha vokst ut av et slikt hus. Jeg vil likevel komme med en liten advarsel her. Med mindre du har spesielle fagkunnskaper, bør du tenke deg om minst to ganger før du investerer i et skikkelig oppussingsobjekt. Det er en betydelig risiko knyttet til det å investere i en bolig med akutte rehabiliteringsbehov.

4. Ikke gå i «oppussingsfellen». Som jeg skrev om i første del av dette innlegget, må man passe seg godt for oppussingsfellen. Det finnes nesten ikke grenser for hvor mye man kan bruke på oppussing, så hvis man ikke passer på her, vil fort oppussing bli en kostnad som blir så stor at den blir et stort hinder for andre økonomiske mål. Legg vekt på at ting skal fungere og være praktiske framfor at alt skal være så moderne og flott å se på. Mange kan spare utrolig mye penger på å endre tankegangen sin litt på dette området.

5. Ta godt vare på boligen din. Riktig vedlikehold vil forlenge levetiden på det meste. I første del av dette innlegget skrev jeg om min nabo som ikke har malt huset sitt på 15 år. I forrige uke tok jeg en prat med han, og vi kom inn på dette med å male hus. Vi så da litt på huset hans, og tilstanden var verre enn den ser ut til på litt avstand. Naboen min blir nødt til å bytte

ganske mange kledningsbord når han skal male huset. Det manglende vedlikeholdet over mange år har ført til råte på mange av bordene. Ta godt vare på boligen din og gjør alltid det vedlikeholdet som er mest viktig først. Det er mye penger å spare på dette.

6. Ta hensyn til tid og kostnad for å komme deg til og fra jobb.

Boligprisene i de største byene i Norge er høye. Dette gjør at mange velger å bosette seg i utkanten av byen, selv om de jobber inne i byen. Dette kan være en god måte å gjøre det på, men tenk deg om minst to ganger før du velger en slik løsning. Selv bor og jobber jeg i Trondheim og kjenner godt til forholdene rundt denne byen. Boligprisene i Trondheim er høye, så mange har valgt å bosette seg i nabokommunene Klæbu, Malvik og Melhus. For noen av dem som har valgt å gjøre dette, er det kun snakk om at de må sitte noen minutter ekstra på bussen hver dag. For andre er det langt større ulemper. En kamerat av meg bor i Klæbu, har barnehageplass for sine to barn i Trondheim og jobber en annen plass i Trondheim. Han trives godt i Klæbu, men arbeidsdagene hans blir veldig lange pga. at han bruker så mye tid på å frakte seg og ungene til og fra jobb og barnehage. Dette gjør han med buss, fordi han jobber i sentrum av byen og ikke har tilgang til parkeringsplass på jobben. Misforstå meg ikke. Jeg sier ikke at du ikke skal bosette deg i utkanten av en by. Men tenk igjennom alle konsekvensene før du velger å gjøre det. Kameraten min sparte kanskje rundt en million på å kjøpe seg hus i Klæbu, men bruker godt over en time mer på buss (og venting på buss) hver eneste arbeidsdag enn det jeg gjør. I tillegg er han mye mer avhengig av bil på fritiden enn det jeg er.

7. Sjekk boliglånsrenten din minst en gang per år.

Store boliglån koster mye penger, og du bør derfor jevnlig sjekke at du har gode betingelser. Ta en årlig sjekk på at den effektive renten du har ikke er unødvendig høy. Det er stor konkurranse i dette markedet, så du kan fort spare mange penger på å være en aktiv kunde. Mye av grunnen til de enorme overskuddene som endel av de største bankene har, skyldes at de har veldig mange sløve kunder som ikke orker å sjekke sine betingelser jevnlig.

8. Ikke ta opp for høyt boliglån.

Tommelfingerregelen min er at du ikke skal ha høyere boliglån enn at du uten store økonomiske problemer kan takle en boliglånsrente på 10 %. I endel tilfeller er boligprisene blitt så høye at man er nødt til å ta opp et lån som er høyere enn dette for å få råd til å kjøpe seg en bolig der man ønsker å bo. I så fall vil jeg anbefale å ha fullt fokus på det å betale ned på boliglånet til du er innenfor denne

grensen. Ikke begynn å spare i aksjefond eller lignende hvis du har så høyt boliglån at du bare så vidt klarer å betale renter og avdrag med dagens lave rentenivå.

9. Betal gjerne ned boliglånet ditt over lang tid. Når du har kommet deg innenfor grensen nevnt i punkt 8, bør du tenke igjennom hvordan du ønsker å spare videre. En løsning er å fortsette å betale ned maksimalt på boliglånet hver måned, og på den måten bli gjeldsfri på kortest mulig tid. Mange velger denne løsningen og jeg skal ikke påstå at den er dårlig. Jeg vil imidlertid ikke anbefale å gjøre det slik. Aksjemarkedet har over tid gitt en høyere avkastning enn boligmarkedet, og det vil også være mindre risiko knyttet til det å investere i to markeder framfor kun ett. En løsning som jeg kan anbefale er derfor følgende: når du har nedbetalt boliglånet ditt så mye at du uten store økonomiske problemer kan takle en boliglånsrente på 10 %, endrer du nedbetalingstiden på boligen din til det maksimale av det banken kan tilby. Hvor mange år dette er, varierer fra bank til bank. Det meste jeg har sett tror jeg er 50 års nedbetalingstid. Det du frigjør ekstra hver måned ved å gjøre dette, investerer du i et godt aksjefond. Selv har jeg gått så langt at jeg har hatt avdragsfritt boliglån i noen år, slik at jeg kunne ha spart maksimalt i aksjefond. Dette er en litt mer ekstrem løsning som jeg kun vil anbefale for de som klarer å leve med de store svingningene i aksjemarkedet. For de fleste vil jeg anbefale å fortsette å nedbetale litt på boliglånet hver måned.

10. Tenk deg om før du investerer i flere boliger. En av fordelene med å være millionær, er at man har færre begrensninger på hva man kan bruke fritiden sin til. Dette gjelder dog kun hvis man har en «lettleid» formue som ikke krever alt for mye av din tid. Mange velger å investere i en eller flere hytter eller feriehus i tillegg til sin vanlige bolig. Å ha en hytte å dra til i helgene er det mange som setter stor pris på, men ikke glem at jo flere hus og hytter du eier, desto mer vil det å kreve av din tid til vedlikehold. En studiekamerat av meg har jobbet seg opp i et større oljefirma i Stavanger og har en svært god inntekt. I løpet av de siste fem årene har han investert i en hytte på fjellet, en hytte ved sjøen og en stor båt. Dette i tillegg til at han har enebolig med stor hage og to ganske små unger. Sist jeg snakket med han innrømmet han at han hadde tatt seg vann over hodet og ikke hadde noe tid igjen til å slappe av lenger. Han har lange arbeidsuker og trives godt med det, men han har investert i alt for mye som krever mye av hans fritid. Jeg er generelt veldig skeptisk til å investere i ting som krever mye

oppfølging eller vedlikehold. Hvis det å bli millionær medfører at du ikke lenger har noe tid til overs til å gjøre det du virkelig liker, har du gjort noe ufornuftige valg. Vi er alle forskjellige, og for noen er toppen av lykken det å stå i timesvis å pusse på en båt. Dette er greit nok, men mange av de som investerer i båt liker ikke det å pusse på den. De liker å bruke båten på fjorden en flott sommerdag, men ikke alt det andre. For disse vil jeg si at det ville være mye mer fornuftig å leie en båt når de ønsker det, framfor å kjøpe en. Timesprisen for å leie en båt kan selvsagt virke veldig høy, men sett i en litt større sammenheng er ofte dette en mye bedre løsning likevel.

Det er ikke helt enkelt å gi råd om bolig og boliglån. Veldig mange har en litt spesiell historie på dette området, så generelle råd blir ikke alltid så nyttige. Noen har arvet et hus, og selv om det er fullt av feil kunne de aldri ha tenkt seg å selge det. Noen har en spesielt god leieavtale og velger derfor å avvente det å kjøpe egen bolig. Noen bor i en fraflytningskommune der man slett ikke bør kjøpe bolig, mens andre bor i et pressområde der prisene begynner å bli skummelt høye. Rådene ovenfor må derfor ses på som generelle betraktninger, og det er ikke gitt at du bør følge dem alle. Det er imidlertid en gjennomgangstone i de rådene jeg gir – tenk helhetlig og langsiktig og ikke se på din bolig som ditt eneste verktøy i din formuebygging. Jeg tror alle kan ha nytte av å lytte til denne gjennomgangstonen.

INVESTERING I UTLEIEBOLIG

Utleie av eiendom har skapt mange store formuer. Dersom du vet hva du gjør, og i tillegg får litt drahjelp av prisutviklingen i markedet, kan dette være et investeringsområde som du absolutt bør vurdere.

Som jeg har vært inne på tidligere, er jeg personlig opptatt av at formuen min skal være relativt «lettleid». Veldig forenklet har jeg blitt millionær hovedsakelig gjennom å jobbe mye for å bli en høyt verdsett arbeidstaker, spare en vesentlig andel av utbetalt inntekt hver måned og ved å investere i aksjemarkedet. Det finnes som regel en pris å betale for alle valg man gjør, og prisen å betale for min vei til millionærtilliværelsen har vært at det å bli

millionær har tatt noe lengre tid enn det kunne ha tatt dersom jeg hadde valgt å investere i blant annet bolig for utleie.

Investering i utleiebolig er altså noe som jeg ikke har noe særlig praktisk erfaring med selv. I utgangspunktet ønsker jeg ikke å skrive om ting som jeg ikke har personlig erfaring med, men samtidig anser jeg utleiebolig som et av de best egnede verktøyene for å bygge formue, så jeg velger likevel å dele noen tanker om dette. Jeg vil understreke at det jeg skriver om på dette området ikke er tatt ut av luften, men er basert på samtaler med personer som selv eier utleieboliger og det jeg har lest om temaet.

Grunnen til at så mange har blitt rike på å investere i utleieboliger, er ikke primært at verdistigningen i boligmarkedet er så voldsomt høy. Den gjennomsnittlige forventede verdistigningen over tid er faktisk lavere i boligmarkedet enn i aksjemarkedet. Det som skiller boligmarkedet fra de fleste andre markedet, er at man i mye større grad har mulighet til å lånefinansiere investeringene. La meg illustrere dette gjennom et eksempel:

1. Du har kr 200.000 stående på en bankkonto som du ønsker å investere. Du ønsker en lettpleid formue, så du plasserer dem i et globalt aksjefond. Etter ett år er andelene dine steget i verdi til kr 220.000 (10 % verdistigning).

2. Du har kr 200.000 stående på en bankkonto som du ønsker å investere. Du ønsker størst mulig avkastning, så du låner kr 800.000 og kjøper en liten leilighet til kr 1.000.000. Etter ett år selger du leiligheten til kr 1.070.000 (7 % verdistigning). Lånet på kr 800.000 hadde en effektiv rente på 4 %, så den totale rentekostnaden for året var på 32.000. Total avkastning blir da på kr 38.000 (salgspris – kjøpspris – rentekostnader). Det du har investert av egne penger er fortsatt kr 200.000, så avkastningen på din investering er på 19 %.

I eksempelet ovenfor ser vi at selv om prisstigningen i aksjemarkedet var høyere enn den i boligmarkedet, så fikk du likevel en høyere prosentvis avkastning på din investering i boligmarkedet. Dette kalles «giring» og skyldes altså at du ikke bare investerer egne penger, men også andres penger. Det spesielle med boligmarkedet er som nevnt at du kan belåne

dine investeringer i et mye større omfang enn du kan med andre typer investeringer. Hvis du går til banken din og sier du har kr 200.000 og ønsker å låne kr 800.000 til å kjøpe andeler i aksjefond, vil du høyst sannsynlig få tilbakemelding om at dette ikke lar seg gjøre. Dette er imidlertid fullt mulig i boligmarkedet. Du kan også låne penger til aksjekjøp hos enkelte nettmeglere, men du kan som regel ikke belåne et aksjekjøp like mye som et boligkjøp og renten er i de fleste tilfeller høyere enn den er i boligmarkedet. Jeg vil understreke at jeg her snakker om vanlige privatpersoner. For profesjonelle investorer og tradere finnes det et eget marked der det ofte er mulig med en svært høy belåningsgrad, enten direkte gjennom at man kan låne til kjøp av enkeltaksjer eller indirekte gjennom derivatmarkedet.

Giring er altså grunnen til at så mange har blitt rike i boligmarkedet. Å bli rik ved hjelp av andres penger kan være en «snarvei» til rikdom, og dette er noe som Robert Kiyosaki skriver mye om i sine *Rich Dad*-bøker. Du må imidlertid aldri glemme at det å gire investeringene dine vil øke risikoen betydelig. Mange har blitt rike i eiendomsmarkedet, men mange har også gått til grunne økonomisk pga. høyt belånte eiendomsinvesteringer i et marked som faller.

Her er ti tips for hvordan du kan lykkes med investering i utleiebolig:

- 1. Kjenn det lokale markedet.** Vi snakker gjerne om boligmarkedet som ett marked, men i realiteten er det snakk om en rekke ulike markeder. Prisene kan falle et sted i landet, mens de stiger et annet sted. I enkelte tilfeller kan det være store forskjeller mellom bydelene i en og samme by. Når du skal investere i boligmarkedet, er det derfor svært viktig at du kjenner til de lokale forholdene.
- 2. Finn en god megler.** Eiendomsmeglere har et frynsete rykte (nesten like ille som bruktbilselgere). Dette skyldes at de jo i realiteten er selgere, og at de har et «stammespråk» som virker helt urimelig på folk flest. Et hus som holder på å falle sammen, bør kalles en «rønne», men en megler vil heller si at huset har «stort utviklingspotensiale». Men selv om du må ta alt en eiendomsmegler sier med en stor klype salt, kan de likevel sitte med mye nyttig kunnskap for deg som vurderer å investere i en utleiebolig. En god

megler kjenner som regel det lokale markedet bedre enn noen annen, og dette bør du absolutt utnytte.

3. Pass på kontantstrømmen. I *Rich Dad*-bøkene snakkes det mye om kontantstrøm (cashflow). Når du skal investere i en utleiebolig, bør du sette opp et regnestykke for hvordan den månedlige kontantstrømmen vil se ut. Penger du får inn vil jo være leieinntekten, mens penger som går ut vil være renter og avdrag på lån, løpende vedlikehold, kommunale avgifter osv. Det beste er om du klarer å skape en positiv pengestrøm allerede fra starten av, men ofte vil du ikke kunne dekke avdraget på lånet fullt ut med leieinntekten i begynnelsen. Deler av avdraget må du derfor dekke på annet vis. Det er imidlertid ikke noe galt i dette. Dersom du klarer å dekke noe av avdraget på lånet med leieinntekten, og markedet stiger, kan det likevel bli en svært lønnsom investering på sikt. Etterhvert som du betaler ned på lånet og leieinntekten stiger, vil du også kunne dekke avdraget med den månedlige renten. Da har du skapt en skikkelig «pengemaskin».

4. Unngå rariteter. Leiemarkedet er sammensatt, men det er et mye større marked for hus og leiligheter med normal standard og moderne løsninger enn for boliger med mange «rariteter». Ikke tenk så mye på hva du personlig liker i en slik situasjon; legg vekt på hva som er vanlig og som «folk flest» forventer.

5. Borettslagsleiligheter kan ikke alltid leies ut. Borettslagsleiligheter kan virke attraktive pga. at de er lavere priset (pga. felleskostnader som også skal dekke fellesgjeld), men i mange tilfeller er det ikke tillatt å leie ut en borettslagsleilighet. Vurderer du en borettslagsleilighet, må du derfor sjekke med styret i borettslaget at det faktisk er lov å leie ut den leiligheten du har tenkt å kjøpe.

6. Ta høyde for at boligen vil stå tom i perioder. En vanlig nybegynnerfeil i dette markedet er at man forutsetter at utleieboligen vil være leid ut hele tiden. Spør en som har erfaring med utleie, og du vil få beskjed om at dette ikke er realistisk. Ta derfor høyde for at utleieboligen din vil stå tom i perioder.

7. Tenk på vedlikeholdsbehovet. Tenk godt igjennom framtidig vedlikeholdsbehov for den boligen du vurderer å investere i. Er du ute etter en lettpleid formue, kan det være en god ide å investere i en nyere leilighet. For en leilighet vil ofte det utvendige vedlikeholdsbehovet være minimalt, og er leiligheten ny, vil også det innvendige vedlikeholdsbehovet være lite

de første årene. Å kjøpe en falleferdig bygård kan på sikt bli en gullgruve, men ikke prøv deg på noe slikt hvis du er ute etter noe lettpleid.

8. **Ikke gå for fort fram.** Eiendomsinvestering er på mange måter «learning by doing», og det tar tid å bli dyktig. Begynn derfor gjerne med en enkel leilighet, og finn ut om dette er noe som du liker å drive på med før du eventuelt kjøper flere boliger.

9. **Beliggenhet, beliggenhet, beliggenhet.** Du har sikkert hørt utsagnet om at de tre nøklene for å lykkes i eiendomsmarkedet er beliggenhet, beliggenhet og beliggenhet. Nærhet til kollektive transportmidler (mange som leier har ikke bil) og gåavstand til matbutikk er for eksempel forhold som kan gjøre det langt lettere å leie ut en bolig. Det å spørre seg «bilspørsmålet» kan her være nyttig. Dette lyder «hvordan ville det være å bo her uten tilgang til bil?»

10. **Sett deg inn i regelverket.** Boligutleie er regulert av et ganske omfattende lov- og regelverk. Den viktigste loven er Lov om husleieavtaler (husleieloven), men det er også andre lover og regler du bør kjenne til. Bruk litt tid på å sette deg inn i dette før du investerer i utleiebolig.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 1, INNLEDENDE BETRAKTNINGER

Dette er første av mange innlegg om aksjemarkedet i Millionærskolen. Jeg kommer til å skrive mer om aksjemarkedet enn de andre markedene jeg anbefaler å investere i. Det er flere grunner til dette:

- De aller fleste millionærer har deler av sin formue plassert i aksjemarkedet.
- Den forventede langsiktige avkastningen i aksjemarkedet er høy sammenlignet med de fleste andre markeder.
- Du velger selv hvor lettpleid din aksjeportefølje skal være. I motsetning til hva mange tror, er det faktisk mulig å følge en god strategi i aksjemarkedet som nesten ikke krever noe oppfølging. Det er imidlertid selvsagt også fullt mulig å ha dette som en heltidsjobb.

- Det er i aksjemarkedet jeg personlig har skapt størstedelen av min formue, og det er derfor dette markedet jeg har mest kunnskap om og erfaring fra.

Det er skrevet tusenvis av bøker, artikler og blogginnlegg om aksjemarkedet, og det er lett å «gå seg vill» på dette området. Man kan tilnærme seg aksjemarkedet på en rekke ulike måter, og det ikke slik at en bestemt strategi nødvendigvis er den beste for alle. Innleggene om aksjemarkedet i Millionærskolen vil på ingen måte være noen komplett «aksjeskole», men leser du alle innleggene, i tillegg til de pensumbøkene jeg etterhvert vil oppgi, vil du bli meget godt rustet til å bruke aksjemarkedet i din formuebygging.

Det florerer av myter, udokumenterte historier og halvsannheter om aksjemarkedet. Jeg vil derfor innledningsvis komme med noen betraktninger som forhåpentligvis vil gjøre at du får et mer realistisk syn på dette markedet:

- Du må ha tro på fremtiden. Ser vi på aksjemarkedet totalt sett, vil utviklingen i årene framover forutsette at bedriftene klarer å skape nye og gode produkter som forbrukerne vil ha, og at de gjør dette på en bærekraftig og god måte. Dersom du er av den mer apokalyptiske typen som egentlig tror at finansmarkedene vil bryte sammen og at jorda snart vil gå under på grunn av at vi mennesker forurensrer alt for mye og opptrer uansvarlig på så mange måter, bør du holde deg unna aksjemarkedet.
- Jakten på meravkastning gjør at de fleste oppnår mindreavkastning. I aksjemarkedet kan du over tid forvente å oppnå en årlig gjennomsnittlig avkastning på om lag 8-10 %. Denne avkastningen vil du kunne oppnå hvis du investerer i et indeksfond med svært lave kostnader og tar tiden til hjelp. Hva som er høy årlig avkastning vil avhenge av hva man sammenligner med, men jeg vil si at 8 – 10 % årlig avkastning er ganske bra. Oppnår du 10 % årlig avkastning, vil pengene dine doble seg i løpet av om lag sju år, tredoble seg i løpet av om lag 12 år og firedoble seg i løpet av om lag 15 år. De fleste som investerer i aksjemarkedet er imidlertid ikke fornøyd med den gjennomsnittlige avkastningen, og prøver derfor «slå indeksen». Det finnes mange måter å forsøke å gjøre dette på, men de fleste vil ikke klare det i praksis over tid. De fleste som jakter på meravkastning ender altså opp

med mindreavkastning (med mindreavkastning mener jeg her at man oppnår en lavere avkastning enn den referanseindeksen man bruker). Jeg sier ikke at du ikke skal prøve, men vær forberedt på at det er vanskelig.

- Det svinger kraftig. Før årsskiftet hvert år oppsummerer bladet Kapital året som har gått og spør eksperter om hvordan de tror at ulike markeder vil utvikle seg i året som kommer. Påfallende ofte svarer da ekspertene at de forventer at kommende år vil bli et «gjennomsnittså» og at avkastningen i aksjemarkedet derfor vil bli på rundt 8 – 10 %. Jeg er ikke sikker på hvorfor de sier dette, men jeg tror dette er fordi de egentlig ikke aner hvordan utviklingen vil bli, og da er det like greit å si at det vil bli et gjennomsnittså som noe annet. Det at de egentlig ikke har peiling kan de selvsagt ikke si til journalisten som ringer ifra Kapital. De vil jo selvsagt at deres eget navn og firma skal stå på trykk i et tidsskrift som leses av så mange. 😊 Realiteten er imidlertid at det svinger veldig kraftig i aksjemarkedet, og at gjennomsnittså heller er unntaket enn regelen. I denne artikkelen på Oslo Børs sin nettside framgår for eksempel utviklingen for OBX-indeksen (denne indeksen består av de 25 mest likvide aksjene på Oslo Børs) for årene 1995 – 2013. Den gjennomsnittlige avkastningen i denne perioden var på 10,9 %, men som vi ser så er det nesten ingen år hvor indeksen utviklet seg gjennomsnittlig.

- En langsiktig strategi er det beste for de fleste. Jeg vil påstå at det beste for de fleste vil være en strategi der de investerer på lang sikt og selger så sjeldent som mulig. Ved å gjøre færrest mulig transaksjoner vil man minimere kostnadene og man vil utsette beskatningen av avkastningen, noe som i seg selv vil være med på å øke avkastningen (jeg vil skrive mer om akkurat dette i et senere innlegg). Mange assosierer aksjemarkedet med stressede, egoistiske, kortklippede, dresskledde menn som nærmest døgnet rundt sitter og stirrer på en skjerm og stadig kjøper og selger aksjer. Disse mennene lever selvsagt drømmelivet – de bruker sterke sovetabletter for å klare å slappe av etter alt stresset på jobb, de trener intervalltrening og går Birken for å se bra ut, de bytter ut kona sånn cirka annen hvert år med en yngre og penere modell, de har et par unger fra et tidligere ekteskap som de nesten ikke har kontakt med, de kjøper seg toppmodellen til Tesla for å framstå som miljøvennlige (men egentlig er det kun på grunn av hvor raskt den går 0 – 100) og de får hjerteflimmer når de er rundt 40. Ok, nok en gang tok dette litt av. 😊 I aksjemarkedet finnes det alle slags mennesker – den stereotypiske personen som jeg nettopp beskrev finnes representert,

men det gjør også kreative kunststudenter, omsorgsfulle småbarnsmødre, pensjonerte bestefedre og alle andre typer mennesker.

- Mange har blitt lurt av et oppgangsmarked. Går det an å investere i aksjemarkedet i flere år og klare å skape meravkastning, men likevel ikke lære noe særlig om markedet? Jepp, det er helt mulig og mange har gått i denne fellen. Grunnen til dette er at det å tjene penger i et marked som stiger og stiger er veldig enkelt. Problemet kommer når markedet begynner å falle eller bevege seg sidelengs. Da vil ofte de aksjene som steg mest i oppgangsmarkedet være de som faller mest, og strategien som fungerte bra i oppgangsmarkedet vil trolig ikke fungere noe særlig godt lenger. I aksjemarkedet er det derfor slik at du egentlig ikke vet hva det handler om før du har vært med på både noen oppturer og noen nedturer. Da først vet du hvordan du psykologisk reagerer på de store svingningene og du får testet hvordan strategien din fungerer i ulike markedsklima.

- Å forutsi framtiden er svært, svært vanskelig. Jeg har allerede vært inne på det at det å forutsi hvordan aksjemarkedet vil utvikle seg kommende år nesten er umulig. Noen klarer det selvsagt enkelte år, men noen vinner også i Lotto hver uke (uten at dette har noe som helst med dyktighet å gjøre). Det er også veldig vanskelig å forutsi hvordan en bestemt aksje vil utvikle seg framover. Her kan man imidlertid ved å følge bestemte bransjer og enkeltselskaper begrunne sitt syn på en noe bedre måte, men det vil uansett være snakk om en gjetning. Noe av det mest latterlige jeg ser er artikler i næringslivsavisene der en analytiker sier noe som at «kursmål for aksje x er 42 % over dagens nivå». Hallo, 42 %? Hvorfor ikke hive på noen desimaler i tillegg, slik at man kan lure enda flere lesere til å tro at dette er noe som kan beregnes nøyaktig? Et kursmål på 42 % er i mine øyne fullstendig på jordnet. Jeg skal i beste fall gå med på at kursmål kan være 40 %, altså at man runder av til nærmeste hele 10 %. Noe mer nøyaktig enn det bør man ikke prøve å framstille dette. Ok, jeg høres kanskje fryktelig negativ ut nå, men jeg er faktisk veldig positiv til aksjemarkedet på lang sikt. Jeg tror også at man kan lage gode strategier for å skape meravkastning, men jeg tror ikke disse bør bygge i noen særlig grad på gjetning om konkret framtidig kursutvikling. Jeg tror strategier der man i størst mulig grad agerer ut ifra det som faktisk skjer i markedet er de beste. Ved å innse at det å spå om framtiden er veldig, veldig vanskelig og at man ikke bør prøve seg på dette i noen særlig grad, tror jeg man allerede har kommet langt i å forstå hvordan man kan oppnå høy avkastning i aksjemarkedet.

- Din verste fiende i aksjemarkedet er som regel deg selv. Markedet bryr seg ikke om deg. Om du tjener store penger eller taper alt du eier er fullstendig likegyldig for markedet. Markedet er det det er og det må du forholde deg til. Mange nybegynnere sier at dersom markedet bare hadde gjort det og det, så hadde de tjent så og så mye penger. Dette er en meningsløs måte å snakke på. Det blir omtrent like meningsløst som om en høydehopper hadde sagt at dersom gravitasjonen bare var litt annerledes, så hadde han vunnet OL-gull. På sikt er det ikke utviklingen i markedet som primært avgjør om du tjener eller taper penger. Det er hvordan du selv opptrer som er det viktigste. Klarer du å opptre rasjonelt og holder følelsene i sjakk, har du gode muligheter for å klare å tjene gode penger i aksjemarkedet. De fleste klarer imidlertid ikke det, og akkurat det er grunnen til at så mange taper penger.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 2, FOND ELLER ENKELTAKSJER?

Det finnes mange ulike måter å investere i aksjemarkedet på. I Millionærskolen skal jeg kun skrive om to av dem, nemlig investering i aksjefond og investering i enkeltaksjer. Selv om man investerer i det samme markedet, så er det noen viktige forskjeller på det å investere i fond og i enkeltaksjer, og jeg mener det er viktig at man er klar over disse forskjellene.

Aksjefond

Når man investerer i et aksjefond, overlater man til andre å forvalte pengene sine. Her er noen fordeler med aksjefond:

- Det er enkelt å komme i gang med fondssparing. Har du bankID, kan du bli kunde hos et av de mange fondsselskapene i løpet av noen minutter.
- Diversifisering. Når man investerer i et aksjefond, vil pengene man investerer alltid bli spredd på en rekke ulike selskaper (som regel flere titalls).
- Utsatt skatt. I Norge er det slik at man skatter av avkastningen av fondsinvesteringer først når man selger andelene sine. Dersom fondet ditt selger aksjer i Telenor og heller investerer pengene i Seadrill, utløser altså

ikke dette noe skatt for deg som andelseier, med mindre du selger andeler i fondet. Jeg skal komme tilbake til denne fordelene i et senere innlegg.

- Mulighet for automatisk sparing. I veldig mange aksjefond kan man tegne en spareavtale. Man vil da investere et gitt beløp hver måned. Hvis du har lest første pensumbok i Millionærskolen (*The automatic millionaire*), så vil du huske at forfatteren David Bach skriver mye om fordelene med automatisert sparing.
- Mye å velge i. Det finnes veldig mange ulike fond å velge i (i mange land er det faktisk slik at det finnes flere aksjefond enn det finnes enkeltaksjer notert på landets børs). I norske fondsselskaper kan du for eksempel investere i globale indeksfond, globale aktive fond, europeiske fond, nordiske fond, svenske fond, norske fond, eiendomsfond, teknologifond osv.

Enkeltaksjer

Å investere i enkeltaksjer er den gode gamle måten å investere i aksjemarkedet på. Her er noen fordeler med enkeltaksjer:

- Fokusering. Jeg oppga diversifisering som en fordel med aksjefond. På mange måter er diversifisering en fordel, i og med at det reduserer risikoen for store tap. Samtidig er det slik at diversifisering har sin pris. Du vil aldri oppnå knallgod avkastning dersom du investerer i 50 ulike selskaper (slik du gjerne gjør hvis du investerer i et aksjefond). Investerer du i enkeltaksjer, kan du velge å investere i kun en, to eller tre aksjer, og da er mulighetene for kjempegod avkastning bedre. På dette området er det to ulike «skoler» og ekspertene er delt i hva de anbefaler. Noen sier at avkastningen i aksjemarkedet i seg selv er så god at det beste er å kjøpe andeler i et svært billig indeksfond som er veldig godt diversifisert (for eksempel et globalt fond). Andre sier at veien til suksess i aksjemarkedet er å kun investere i noen få aksjer, men å passe på disse aksjene like godt som man passer på et spedbarn. De som hevder det sistnevnte har opplagt et poeng. Alle de som har tjent virkelig store penger i aksjemarkedet, det være seg Jesse Livermore, Nicolas Darvas, William O'Neil, Warren Buffet, Øystein Stray Spetalen eller Jan Haudemann-Andersen, har investert i enkeltaksjer, og ikke i (noen særlig grad) i aksjefond. Du blir ikke milliardær ved å tegne en spareavtale i KLP sitt fond AksjeGlobal Indeks

IV (med mindre du har så høy inntekt at du kan investere ti millioner hver måned). 😊

- Kostnader. Om de totale kostnadene blir høyere eller lavere ved å investere i enkeltaksjer framfor å investere i aksjefond, avhenger helt av hvilken strategi man følger. Investerer man i enkeltaksjer, slipper man imidlertid å betale det forvaltningshonoraret som man blir belastet i et aksjefond. Dersom man er villig til å bruke endel tid på sine aksjeinvesteringer, kan man lage sitt eget lille billige «aksjefond» ved å investere i enkeltaksjer.

Hva bør du så investere i? Aksjefond eller enkeltaksjer? Her finnes det ikke noe fasitsvar, men her er mine anbefalinger:

- Hvis du egentlig ikke synes aksjemarkedet er særlig interessant og fengende, og vil gjøre det enklest mulig for deg selv, bør du investere kun i aksjefond. Hvilken type fond du bør investere i skal jeg skrive mer om i et senere innlegg.
- Hvis du synes aksjemarkedet er spennende og har tid og lyst til å prøve deg på å skape meravkastning, kan du investere 80 % i aksjefond og 20 % i enkeltaksjer. De 20 % du investere i enkeltaksjer bør investeres i aksjer i minst to ulike selskaper. For å begrense risikoen for store tap, vil jeg sterkt anbefale at du aldri investerer mer enn 10 % av din aksjeportefølje i ett enkelt selskap (unntaket her er dersom du kun leker deg litt med småpenger i aksjemarkedet).
- Hvis du synes aksjefond er forferdelig kjedelige greier og ønsker å knuse indeksen, kan du begynne med å investere 50 % i aksjefond og 50 % i enkeltaksjer. Regelen om maks 10 % av porteføljen din i ett enkelt selskap gjelder selvsagt også her. Etterhvert som du får erfaring og klarer å skape meravkastning (klarer du ikke å skape meravkastning med enkeltaksjer, vil det jo være en bedre løsning å investere i et billig indeksfond) kan du øke andelen som du investerer i enkeltaksjer gradvis.

Jeg husker ikke helt når jeg investerte i min første aksje, men sannsynligvis strekker min egen «aksjehistorie» seg nå over nesten to tiår (bare det å skrive denne setningen gjør at jeg føler meg veldig gammel 😊). Jeg har

investert i mye rart og har både tjent og tapt små og store penger. I noen få tilfeller har jeg ved en god kombinasjon av litt teft og mye flaks gjort noen «kuler». Her kan nevnes investeringer i Opticom (dette var en skikkelig tradingaksje for noen år tilbake), DNO og Nordic Semiconductor. Jeg har vært relativt flink til å bruke stop-loss på mine investeringer, så jeg har unngått de helt store tapene, men jeg har selvsagt tapt endel på en rekke ulike aksjer. Jeg har også investert i mange ulike aksjefond. En av mine første fondsinvesteringer var i et miljøfond. Jeg kjøpte andeler fordi fondet hadde steget voldsomt siste år. Heldigvis fortsatte økningen en stund til, så jeg gikk ikke inn rett før det snudde. Alt i alt tjente jeg litt på denne investeringen. Nå i ettertid ser jeg at mye av det jeg gjorde de første årene var tilfeldig og at jeg ikke hadde noen klar plan eller strategi for det jeg holdt på med. Litt etter litt ble jeg flinkere til å tenke langsiktig og helhetlig. I dag investerer jeg hovedsakelig i fond, men også periodevis noe i enkeltaksjer. Grunnen til at jeg hovedsakelig investerer i aksjefond nå er at porteføljen min har blitt såpass stor at jeg er opptatt av å beskytte den mot for store tap. I starten lekte jeg meg med noen få titusen i markedet, og da var det ikke så farlig hvilken vei det gikk. Nå har jeg flere millioner investert i aksjemarkedet (ikke veldig mange, men nok til at jeg kan skrive «flere»), og da blir situasjonen en helt annen. Jeg synes dog fortsatt at aksjemarkedet er spennende og utfordrende, så i perioder investerer jeg noe i enkeltaksjer i tillegg. Jeg benytter da hovedsakelig «trendfølging» som strategi (mer om denne strategien i et senere innlegg).

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 3 – KJØP OG AVVENT ELLER MARKEDSTIMING

Det finnes et hav av ulike meninger om hvordan man bør investere i aksjemarkedet. Noe av det som stadig diskuteres, er om man bør være inne i markedet til enhver tid, eller om man bør prøve å skape meravkastning ved å «time» markedet og selge seg ut når markedet faller.

De som anbefaler en «kjøp og avvent»-strategi (buy and hold), argumenterer med at det er umulig å time markedet. Ingen klarer systematisk å si når markedet har nådd bunnen eller toppen, og går man

glipp av de få dagene i året da markedet virkelig «tar av», så vil den totale avkastningen bli vesentlig lavere. I tillegg er det slik at fondsbransjen ønsker at kundene skal være fullt investert til enhver tid. Da vil forvaltningshonorarene bli høyere, og fondene slipper det arbeidet som følger med dersom mange nok kunder stadig kjøper og selger seg inn og ut av fondet. At fondsbransjen nesten utelukkende anbefaler en kjøp og avvent-strategi er derfor ikke overraskende.

De som anbefaler å selge seg ut av markedet når det faller (market timers), argumenterer ofte med at man kan bruke historiske data til å utarbeide strategier som med stor sannsynlighet kan skape meravkastning. Ser man på historiske data, ser man for eksempel at enkelte måneder har gjort det mye bedre enn andre (desember og januar har for eksempel gjort det mye bedre enn september), enkelte år i den amerikanske «presidentsyklusen» har gjort det bedre enn andre år (det beste året er året før det er valg) og så videre. De argumenterer videre med at dersom man er ute av markedet de dagene i året da markedet virkelig faller mye, så vil den totale avkastningen bli vesentlig høyere (akkurat det samme argumentet som de som anbefaler en kjøp og avvent-strategi bruker, men med motsatt «fortegn»).

Et poeng som ofte ikke kommer fram i denne sammenheng, er den skattemessige fordelene som en kjøp og avvent-strategi har. Når man investerer i aksjer, skatter man i Norge først av verdistigningen når man selger. La meg illustrere dette med et eksempel. La oss si at en person investerer kr 10.000 i et aksjefond og lar pengene stå i ti år før han selger andelene. I løpet av disse årene oppnår han en avkastning på 10 % hvert år i gjennomsnitt. Andelene hans vil etter ti år ha en verdi på kr 25.900, og han må skatte 27 % av avkastningen på kr 15.900. Han vil sitte igjen med kr 21.600, som utgjør en avkastning på 116 % totalt sett. La oss så tenke oss at denne personen i stedet bytter fond hvert år. Han oppnår den samme årlige avkastningen før skatt, men på grunn av at han årlig må skatte av avkastningen, vil den totale avkastningen bli en god del lavere. Dersom han årlig skatter 27 % av avkastningen, vil han ende opp med kr 20.200 etter skatt, som utgjør en avkastning på 102 % totalt sett. Forskjellen i dette eksempelet er på 14 prosentpoeng, og den vil bli større jo høyere den årlige avkastningen er og jo flere år man investerer. Grunnen til at det blir slik, er

at man ved å utsette beskatningen av verdistigningen i gjennomsnitt vil ha mer investert i markedet enn det man vil ha dersom man årlig må skatte av verdistigningen (man «låner» på en måte penger fra staten).

Som ved det meste annet som gjelder aksjemarkedet, er det svært vanskelig å gi noen absolutte anbefalinger. Å time markedet er vanskelig, men det er likevel mange som klarer det ofte nok til at de greier å skape meravkastning. Når det gjelder den skattemessige fordelene med kjøp og avvent-strategien, mener jeg at man ikke bør legge for mye vekt på denne isolert sett. Når man sammenligner ulike strategier, er det viktig at man tar hensyn til alle kostnader, og skattekostnaden er da en av dem. Netto avkastning etter at alle kostnader er dekket er hva man bør sammenligne (her har ofte akademiske studier store svakheter, pga. at de ofte ser bort ifra kostnadssiden for å gjøre beregningene enklere). Selv om jeg ikke vil gi en absolutt anbefaling på dette området, så vil jeg likevel sterkt anbefale deg å tenke igjennom hvor mye du orker å «vedlikeholde» porteføljen din i årene framover. Høy avkastning i aksjemarkedet skapes i de fleste tilfeller på lang sikt, og da bør man også ha en strategi som man klarer å følge på lang sikt. Personlig følger jeg nesten utelukkende en kjøp og avvent-strategi når det gjelder mine fondsinvesteringer. Dette er delvis på grunn av at den potensielle meravkastningen jeg kunne ha fått ved å prøve å time markedet er høyst usikker, og delvis på grunn av at jeg ønsker en portefølje som ikke krever for mye oppfølging.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 4 – MANGE SLAGS STRATEGIER

Noe av det jeg finner mest fascinerende med aksjemarkedet, er at to personer kan bruke to fullstendig ulike strategier og begge kan oppnå meravkastning. Det finnes altså ikke en enkelt strategi som er best i enhver situasjon og som passer best til alle typer investorer (selv om mange hevder det for å selge sitt «unike» produkt), men et utall ulike strategier som alle kan være lønnsomme. Her er noen eksempler på noen av de mest kjente strategiene som mange bruker:

- Investering i vekstaksjer. Å investere i vekstaksjer er en aggressiv strategi som kan gi høy avkastning. Vekstselskaper er selskaper som er inne i en periode med høy omsetnings- og resultatvekst. Vekstselskaper vil ofte være mindre bedrifter som har lansert produkter som det raskt har blitt høy etterspørsel etter, men det kan også være mer etablerte selskaper som er inne en god periode. Investor og tidligere fondsforvalter Peter Lynch (han har også skrevet flere glimrende bøker om aksjemarkedet, blant annet One up on Wall Street) er et eksempel på en person som har gjort det svært godt ved å investere i vekstaksjer.

- Investering i verdiaksjer. Å investere i verdiaksjer er en strategi som ofte vil kreve god tålmodighet, men som også kan gi svært god avkastning. Verdiaksjer er aksjer i selskaper som typisk har god økonomi og som er godt drevet, men som aksjemarkedet av en eller annen grunn overser og ikke verdsetter særlig høyt. Investorlegenden Warren Buffet og den norske fondssuksessen Skagen investerer i verdiaksjer.

- Investering i utbytteaksjer. Å investere i utbytteaksjer er en konservativ strategi for dem som ønsker løpende utbetaling fra sine investeringer. Store, solide selskaper som historisk sett har utbetalt høyt utbytte, har en tendens til å gjøre dette også i framtiden (selv om ingenting er helt sikker i aksjemarkedet).

Dette var bare tre eksempler på strategier som er mye brukt. Det finnes som nevnt mange flere, og det dukker stadig opp nye strategier og varianter av gamle strategier.

Selv om det finnes mange strategier som potensielt kan være veldig lønnsomme, så er det likevel slik at det er noen felles kjennetegn ved dem som lykkes som investorer i aksjemarkedet:

- De bruker en strategi som passer til deres personlighet. En person som liker å se raske resultater av det hun driver med og som er utålmodig av natur, vil sannsynligvis ikke lykkes med verdiaksjer. Det er ikke uvanlig at det kan ta flere år før markedet blir «enig» i at en verdiaksje er undervurdert. Og en grundig og analytisk person som bruker lang tid på å ta beslutninger, vil sannsynligvis ikke lykkes som «daytrader». Noe som kan virke overraskende på mange er at man ikke alltid vet hvilken personlighet

man får når man prøver seg i aksjemarkedet. Jeg kjenner for eksempel ei dame i 40-årene som har hele fem barn, hvorav to av dem har vært ganske så krevende. Hun er tålmodigheten selv når det gjelder barn, og jeg har flere ganger blitt imponert av hennes evne til å bevare roen i en rekke ulike situasjoner sammen med ungene. Da hun skulle prøve seg i aksjemarkedet derimot, forventet hun raske gevinster og skiftet nesten personlighet. Den eneste måten å finne ut hvilken type «personlighet» du har som investor, er derfor å investere egne penger. Først da ser du hvordan du egentlig reagerer. Og du må igjennom både oppgangs- og nedgangsperioder før du virkelig forstår spillet.

- De bruker en strategi som passer deres evner og ferdigheter. Det er svært forskjellig hva som kreves av evner og ferdigheter for å lykkes med ulike typer aksjer. La meg ta Warren Buffet som et eksempel. Man kan av og til få inntrykk av at Buffet har lyktes kun ved hjelp av sunn fornuft og investeringer i verdenskjente selskaper som Coca Cola. Vel, så enkelt er det ikke. Buffet sin strategi bygger på Benjamin Grahams tanker og teknikker for selskapsanalyse, og det er slett ikke snakk om kun sunn fornuft (Grahams bok *Security Analysis* kan ikke sies å være en lettest bok). Jeg tror Buffet er en uvanlig intelligent mann med en utsøkt analytisk hjerne, og at det slett ikke er slik at hvem som helst kan lære seg å investere som han. Man kan la seg lure av hans humor og morsomme formuleringer, men egentlig er dette bare nok et tegn på hans brillianse. Jeg har observert dette mange ganger blant forskere og vitenskapsmenn. Mange flinke vitenskapsmenn er veldig dyktige i sitt fag, men når de skal fortelle om det til andre bruker de ord og formuleringer som nesten ingen skjønner. De aller beste vitenskapsmennene derimot, er ikke bare knallflinke i sitt fag, men evner også å formidle det til vanlige folk på en skikkelig måte. Du må altså finne en strategi som passer bra til dine evner og ferdigheter. Noen er flinke med tall og kan derfor kanskje lykkes med kompliserte selskapsanalyser. Andre er flinke til å observere trender og moter og kan derfor lettere «snappe opp» nye og spennende vekstselskaper.
- De velger en strategi som ikke krever mer tid til oppfølging enn det de har til rådighet. Dette sier seg kanskje på mange måter selv, men det er likevel et viktig poeng. Er du veldig opptatt med jobb og familie, bør du ikke velge en strategi som krever at du sitter og leser årsrapporter flere timer hver uke.
- De har lært seg at ingenting er garantert i aksjemarkedet, og at det å tape penger er en del av spillet. Det finnes mange investorer som taper penger

på flere aksjer enn de tjener penger på, men som likevel klarer å skape meravkastning. Dette er fullt mulig dersom det gjennomsnittlige tapet er mye mindre enn den gjennomsnittlige gevinsten. Mange flinke mennesker er veldig opptatt av at de alltid skal ha rett, og dette kan kanskje gjøre at de skjærer seg og klarer å yte godt i en del sammenhenger. I aksjemarkedet er imidlertid dette en svært dårlig egenskap. Ingen klarer å tjene penger på alle sine investeringer, og det å klare å selge de aksjene man taper penger på er svært viktig. Å tviholde på aksjer som faller og faller i verdi fordi man ikke klarer å innrømme overfor seg selv at man har valgt en elendig aksje, er den sikre veien til ruin i aksjemarkedet. Å tape penger er en del av spillet og enkel sannsynlighetsregning viser at man av og til vil få mange tap på rad (har man en strategi der man taper penger på 50 % av de aksjene man kjøper, vil det slett ikke være uvanlig at man taper på fem aksjer på rad dersom man kjøper og selger relativt hyppig).

Det tok sin tid før jeg fant ut av hvordan jeg selv skulle opptre i aksjemarkedet. Jeg har alltid vært flink med tall og er utdannet siviløkonom med finans som spesialisering. Jeg er også relativt tålmodig av meg i aksjemarkedet (men slett ikke like tålmodig i en del andre sammenhenger). Det er derfor nærliggende å tro at jeg kunne ha lyktes med verdiaksjer. Jeg synes imidlertid det er fryktelig kjedelig å analysere regnskapstall, så det passer ikke min personlighet å prøve å finne verdiaksjer. En annen av mine positive egenskaper i aksjemarkedet er at jeg er veldig disiplinert. Jeg lar meg sjeldent stresse av de sterke svingningene i markedet, og jeg klarer å holde meg til en strategi selv om jeg skulle få flere tap på rad. Etter mye prøving og feiling fant jeg derfor ut at «trendfølging» er en strategi som passer bra for meg. Jeg skal skrive mer om denne strategien i et senere innlegg, men et kjennetegn ved denne strategien er at den gir mange tap, men at den også av og til kan gi skikkelig store gevinster. Akkurat det passer meg bra, og jeg har derfor klart å tjene gode penger på å følge denne strategien. Det at jeg er såpass tålmodig har imidlertid også gjort at jeg mer og mer har gått over til å investere i aksjefond etterhvert som porteføljen min har vokst.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 5 – HVORDAN VELGE AKSJEFOND

Det finnes mange ulike typer aksjefond, og de kan grupperes på en rekke forskjellige måter. Et viktig skille går mellom aktive fond og indeksfond.

De som forvalter aktive aksjefond har som regel som målsetting at fondet over tid skal gjøre det bedre enn den indeksen de sammenligner fondet med. Den eneste gode grunnen til å investere i aktive fond er at de over tid kan klare å skape meravkastning. Det er imidlertid mange gode grunner til å unngå slike fond:

- Aktive aksjefond har langt høyere kostnader enn indeksfond. Det populære aktive fondet Odin Norge har for eksempel et årlig forvaltningshonorar på 2,0 %, mens det populære indeksfondet KLP AksjeGlobal Indeks IV har et forvaltningshonorar på 0,3 %.
- De fleste aktive aksjefond klarer ikke å slå indeksen over tid.
- Suksessen til gode aktive aksjefond avhenger ofte av en dyktig enkeltperson. Dersom denne personen slutter i fondsselskapet eller dør, er det høyst usikkert hvordan fondet vil utvikle seg videre. Ofte vil et fondsselskap som mister en stjerneforvalter hevde at suksessen sitter «i selskapet», men dette er ofte bare en bløff for å holde på kundene.
- Gode aktive aksjefond vil ofte vokse kraftig i størrelse pga. at kundene (naturlig nok) legger mye vekt på historisk avkastning. Store fond er avhengig av å kjøpe og selge store aksjeposter i de selskapene de investerer i, og dette gjør at slike fond ikke klarer å utnytte de mulighetene som måtte dukke opp i like stor grad som små fond. Det finnes derfor mange eksempler på fond som var gode i en vekstfase, men som ble middelmådige når de ble for store.
- I endel tilfeller vil aktive fond være såkalte «skapindeksfond». Med dette menes at fondet tar seg betalt for å være et aktivt fond, men leverer en avkastning som er sterkt korrelert med indeksen.

Her er mine anbefalinger for valg av aksjefond:

- Et billig globalt indeksfond er det beste valget for de fleste. Hvis du vil gjøre det enkelt for deg selv, vil jeg derfor anbefale at du investerer hele eller store deler av det du skal investere i aksjefond i et slikt fond.
- Norge er et veldig lite land og Oslo Børs er en veldig liten børs i verdenssammenheng. Det er mye høyere risiko forbundet med å investere i ett enkelt land framfor å investere globalt. Mange innbiller seg at det er tryggere å investere i Norge fordi de bor her og fordi de tror at de har god oversikt over den økonomiske utviklingen, men dette stemmer i de fleste tilfeller ikke. Dersom du likevel ønsker å investere deler av din fondsportefølje i et fond som investerer i Norge, vil jeg anbefale å begrense dette til 10 % av din fondsportefølje.
- Dersom du ønsker å investere i aktive fond, er det to ting du bør sjekke grundig. Det første er at avkastningen til fondet for de tre eller fem siste årene har vært høyere enn indeksen. Jeg vil advare mot å kun se på siste års avkastning. Hvilke aksjer som er populære varierer i aksjemarkedet. Noen ganger er aksjer i store, solide selskaper populære, andre ganger er aksjer i små selskaper populære; noen ganger er aksjer i vekstselskaper populære, andre ganger er aksjer i verdiselskaper populære osv. At et fond gjør det bedre enn indeksen ett enkelt år kan derfor være nokså tilfeldig. Klarer imidlertid fondet å skape meravkastning i løpet av en femårsperiode, er det sannsynligvis noe mer enn tilfeldigheter ute og går. En annen konsekvens av dette er at gode aktive fond godt kan ha enkeltår der de taper mot indeksen. Det andre du må sjekke er at forvalteren som har skapt denne gode avkastningen fortsatt jobber i selskapet.
- Unngå skapindeksfond. Den enkleste måten å identifisere skapindeksfond på er å se på en graf over avkastningen for de siste årene. Dersom avkastningslinjen for fondet følger indeksen tett, men ligger litt lavere pga. fondets kostnader, har du sannsynligvis identifisert et skapindeksfond. Dine Penger har også med ujevne mellomrom skrevet om denne typen fond. Når et fond begynner å bli omtalt som «folkefond» i media bør du også være litt på vakt.
- Jeg er generelt noe skeptisk til bransjefond, altså fond som investerer i selskaper innenfor en og samme bransje. Grunnen til dette er at risikoen knyttet til slike fond er høyere enn risikoen knyttet til fond som investerer i flere bransjer. Et unntak her er globale eiendomsfond. Det totale eiendomsmarkedet i hele verden er enormt, men du vil i begrenset grad

investere i dette ved kun å kjøpe andeler i et indeksfond. Jeg syns derfor godt du kan ha deler av fondsporteføljen din i et globalt eiendomsfond, men ikke mer enn maksimalt 10 – 20 %.

- Ikke invester i for mange fond. For de fleste vil det holde å investere i maksimalt tre-fem fond. Her er et eksempel på en fordeling som jeg anser som god for langsiktig investering i aksjemarkedet: 60 % i et globalt indeksfond, 30 % i et godt globalt aktivt fond og 10 % i et globalt eiendomsfond.
- Ikke bytt fond for ofte. Som jeg skrev om i et tidligere innlegg, så vil det at du kjøper og selger så sjeldent som mulig bidra til meravkastning, rett og slett fordi du da utsetter skatten på gevinsten.
- Hvis vi ser på veldig lang sikt, er det muligens ikke så farlig akkurat hvordan du fordeler pengene dine på ulike typer fond. Hvis du har lest pensumboken *Common sense on mutual funds* så husker du kanskje at det der sto om noe som kalles «reversion to the mean». Med dette menes at over tid så vil avkastningen i de fleste land, de fleste bransjer og derfor de fleste fond bli «trukket mot» gjennomsnittet. Det er imidlertid viktig å understreke at selv om dette sannsynligvis ofte vil være tilfelle, så kan det ta veldig mange år før det skjer. Et eksempel her er aksjemarkedet i Japan. Den japanske Nikkei 225-indeksen nådde en «all time high» i desember i 1989. Siden den gangen har avkastningen vært svært dårlig (selv om det i perioder har vært god stigning), og indeksen ligger fortsatt under det den gjorde for snart 25 år siden.

Hvis vi ser litt på min egen «fondshistorie», så har jeg investert i aksjefond i nesten to tiår. De første årene byttet jeg fond for ofte og påførte meg selv derfor unødvendige kostnader (tidligere var det vanlig med kjøps- og salgsgebyr, men dette er det heldigvis stort sett slutt på), men de siste årene har jeg vært flink til å holde meg til noen få fond over tid. Tidligere investerte jeg stort sett i aktive fond, og jeg har ikke solgt andelene i de fondene som over tid har gjort det godt. Dette gjør at jeg per i dag ikke har den fordelingen som jeg anbefaler ovenfor (hadde jeg imidlertid begynt å investere i dag, ville jeg ha valgt denne fordelingen). Jeg vil nødig komme med konkrete anbefalinger av hverken fond eller enkeltaksjer. Grunnen til dette er at hva som er et godt fond eller en god aksje raskt kan endre seg. Jeg kan imidlertid nevne at jeg har en god del investert i fondene Skagen

Kon-Tiki og Skagen Global. Skagen Kon-Tiki har per i dag gjort det bedre enn indeksen både på tre, fem og ti års sikt, noe som er veldig bra. Fondet har siden oppstart hatt den samme hovedforvalteren, nemlig Kristoffer Stensrud. Skagen Global har gjort det bedre enn indeksen på fem og ti års sikt, men dårligere enn indeksen på tre års sikt. Forvalteren som i mange år skapte god avkastning i dette fondet, Filip Weintraub, sluttet for noen år tilbake, og siden den gang har ikke fondet gjort det like godt. Jeg nevner dette kun som to eksempler på fond som jeg har investert i og som jeg følger med på, og det er ikke ment som en anbefaling av Skagen sine fond. Det siste av de brede aksjefondene til Skagen, nemlig Skagen Vekst, har forresten gjort det dårligere enn indeksen både på tre, fem og ti års sikt, så dette fondet vil jeg i hvert fall ikke anbefale. Personlig frykter jeg at Skagen sine fond begynner å bli for store. I tillegg synes jeg de bruker alt for mye penger på statusrapporter, nettsider, kunst, informasjonsmøter osv. Jeg mener et selskap som forvalter aktive aksjefond burde bruke minst mulig på alt som ikke direkte har med selskapsanalyser og lønn til forvalterne å gjøre. Så lenge den langsiktige avkastningen er god, vil jeg imidlertid ikke selge de andelene jeg har investert i Skagen Kon-Tiki og Skagen Global. Jeg investerer dog ikke nye penger i disse fondene.

Som jeg har vært inne på tidligere, så er det mange måter å bli millionær på. Her er en god framgangsmåte dersom du ønsker aksjemarkedets gode langsiktige avkastning, men egentlig ikke ønsker å bruke noe særlig tid på dine aksjeinvesteringer:

1. Tegn en spareavtale på minimum 20 % av utbetalt lønn hver måned i et billig globalt indeksfond.
2. «Glem» aksjemarkedet, og bruker heller ledig tid og energi på å øke arbeidsinntekten din.
3. Etterhvert som inntekten din øker, øker du selvsagt også det månedlige beløpet du investerer i aksjefondet.
4. Ta tiden til hjelp.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 6 – TRE AVGJØRENDE FORHOLD

Skal man lykkes med enkeltaksjer, er det tre forhold man må ha kontroll på. Disse er:

- 1. Et fortrinn**
- 2. Et system for oppfølging**
- 3. Følelsesmessig kontroll**

La oss se litt nærmere på disse tre forholdene:

Et fortrinn

Med fortrinn mener jeg at man må vite noe som gjør at de aksjene man velger i gjennomsnitt over tid stiger mer i verdi enn det markedet totalt sett gjør. Det finnes mange ulike typer fortrinn, og de fleste bøker som er skrevet om aksjemarkedet handler om akkurat dette. Hvor gode fortrinn er vil selvsagt variere, men ingen fortrinn er så gode og robuste at man kun vil komme til å velge ut vinneraksjer. Å tape er en del av spillet, og jo før man innser og venner seg til dette, desto raskere vil man kunne klare å skape meravkastning.

Et system for oppfølging

Før man kjøper en aksje, bør man på forhånd ha bestemt seg for når man skal selge. Jeg mener ikke at man skal sette en dato for når man skal selge på forhånd, men man bør ha helt klart for seg hva som må skje før man selger aksjen. Her er de viktigste spørsmålene et godt system for oppfølging må besvare:

- Du kjøper en aksje til kurs kr 100. Etter to uker har kursen gått ned til kr 90. Hva gjør du?
- Du kjøper en aksje til kurs kr 100. Etter to måneder er kursen steget til kr 150. Hva gjør du?

- Du kjøper en aksje til kurs kr 100. Kursen går litt opp og ned, men etter tre måneder er den fortsatt kr 100. Hva gjør du?
- Du kjøper en aksje til kurs kr 100. De første ukene øker kursen raskt til kr 200, men så begynner den å falle. Hva gjør du?

Som nevnt handler de fleste bøker om aksjemarkedet om hvordan man skal skaffe seg et fortrinn. Svært mange tror at nøkkelen til å lykkes i aksjemarkedet er å ha et godt fortrinn, og denne myten holdes i live ved at det meste som blir skrevet om aksjemarkedet handler om akkurat dette. I realiteten er et godt system for oppfølging mye viktigere enn det å velge de riktige aksjene. Dersom man skal uttrykke hemmeligheten bak å skape merkavkastning i aksjemarkedet i en setning, er mitt forslag «kutt tapene og ri på vinnerne». Legg merke til at denne setningen ikke handler noe om hvordan man skal velge de riktige aksjene, men i sin helhet handler om når man skal følge opp de aksjene man allerede har kjøpt.

Følelsesmessig kontroll

Dersom du ikke har selvdisciplin og følelsesmessig kontroll nok til å følge strategien din, hjelper det ikke om du har verdens beste fortrinn og et meget solid system for oppfølging. I aksjemarkedet er vi ofte vår egen verste fiende. Vi lar oss rive med av stemningen i markedet, vi blir satt ut når vi får flere tap på rad og vi begynner å gjøre rare ting fordi vi kjeder oss med den strategien vi burde følge.

Formålet med dette innlegget var å gi deg et overblikk over hva som trengs for å lykkes med investeringer i enkeltaksjer. Det viktigste du må huske på er at det å lykkes i aksjemarkedet slett ikke bare handler om det å velge de riktige aksjene.

De tre forholdene nevnt ovenfor anser jeg som så viktige at jeg de neste ukene skal dedikere et eget innlegg til hver av dem.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 7 – HVORDAN SKAFFE SEG ET FORTRINN

I forrige innlegg så vi på de tre forholdene man må ha kontroll på for å lykkes med investering i enkeltaksjer. Disse var:

1. Et fortrinn
2. Et system for oppfølging
3. Følelsesmessig kontroll

I dette innlegget skal vi se nærmere på det første av disse forholdene, nemlig fortrinn. Med fortrinn mener jeg at du må vite noe som gjør at de aksjene du velger i gjennomsnitt over tid stiger mer i verdi enn det markedet totalt sett gjør. Før vi ser på hvordan du kan skaffe deg et fortrinn, skal vi imidlertid se på noen faktorer som er viktige å være klar over når det gjelder fortrinn:

- Fortrinn er i mange tilfeller ferskvare. Et fortrinn vil kun fungere så lenge ikke alt for mange utnytter det. Dersom fortrinnet blir så kjent at «alle» prøver å bruke det, vil det i de fleste tilfeller opphøre å fungere som et fortrinn. La meg illustrere dette med et eksempel. La oss tenke oss at et stort meglerfirma finner ut at aksjer i børsnoterte selskaper som har en toppsjef som kjører Mercedes, i gjennomsnitt gjør det bedre enn andre aksjer, og at de formidler dette funnet i en næringslivsavis. Dette blir raskt snappet opp av andre aviser, blogger og forum, og lister over hva slags biler toppsjefene kjører begynner å spre seg. Dette fører til økt etterspørsel etter aksjer i selskaper hvor toppsjefen kjører Mercedes, og aksjekursene i disse selskapene øker. Etter en stund vil imidlertid etterspørselsveksten avta, og fortrinnet vil forsvinne. Når du finner et godt fortrinn, bør du derfor ikke snakke for høyt om det. Hold det for deg selv og utnytt det så lenge som mulig.
- Mange fortrinn er avhengige av et gitt «markedsklima». Det er i hovedsak tre retninger aksjemarkedet kan bevege seg i – det kan bevege seg oppover, nedover eller sidelengs. Et fortrinn som fungerer godt når totalmarkedet er inne i en sterk positiv trend, trenger slett ikke å fungere like godt når markedet beveger seg sidelengs. I tillegg er det slik at det varierer hvilke

aksjer som er «hotte». I enkelte perioder er aksjer i spesifikke bransjer, for eksempel finansaksjer, i vinden. Andre ganger er det slik at aksjer i mindre selskaper gjør det bedre enn aksjer i de største selskapene. Når du finner et fortrinn, bør du derfor prøve å finne ut i hvilken grad fortrinn avhenger av et gitt markedsklima. Dette er det ikke alltid så lett å finne ut av, men det er likevel viktig å være klar over at mange fortrinn kun fungerer godt i enkelte perioder.

- Ingen fortrinn er perfekte. Som jeg skrev innledningsvis, så har du et fortrinn dersom du vet noe som gjør at de aksjene du velger i gjennomsnitt over tid stiger mer i verdi enn det markedet totalt sett gjør. Du vil sannsynligvis aldri finne et perfekt fortrinn, altså et fortrinn som gjør at du kun velger vinneraksjer. Dette er dog heller ikke nødvendig, så lenge du i gjennomsnitt over tid klarer å skape meravkastning. Det finnes for eksempel mange fortrinn som gjør at du velger flere taperaksjer enn vinneraksjer, men som likevel over tid er gode fortrinn. Hvis du kjøper ti aksjer, hvorav seks av dem er taperaksjer, kan du likevel klare å skape meravkastning dersom de siste fire er skikkelig vinneraksjer.
- Bruk gjerne flere fortrinn samtidig. Det finnes mange måter å diversifisere på i aksjemarkedet. De mest opplagte måtene er å investere i flere bransjer og i flere land. De fleste forstår intuitivt at det er mye større risiko knyttet til det å kjøpe aksjer i ett enkelt selskap framfor det å kjøpe andeler i et globalt indeksfond. Det som kanskje ikke er fullt så intuitivt, er at man til en viss grad også kan diversifisere ved å bruke flere fortrinn samtidig. Grunnen til dette er at et fortrinn brått og brutalt kan slutte å fungere, og har du valgt ut hele porteføljen din med bakgrunn i dette ene fortrinnet, kan du fort tape mer enn dersom du har brukt flere ulike fortrinn.

Som nevnt er fortrinn ofte ferskvare, så det er ikke så lett å lage en liste over anbefalte fortrinn. Her er imidlertid noen forslag som du kan ta utgangspunkt i:

- La andre gjøre jobben. Selv om de fleste eksperter over tid taper mot indeksen, så finnes det også de som over mange år klarer å skape meravkastning. I Dine Penger gis det for eksempel konkrete aksjeråd hver måned fra Delphi og DnB, og disse har over tid vist seg å slå indeksen.

- Klor deg fast i rakettenes. I enkelte aviser og på enkelte nettsider finner du oversikt over hvilke aksjer som har steget mest den siste tiden, for eksempel siste år. Dette er aksjer i selskaper som har gjort det svært godt i nær fortid, og i mange tilfeller vil slike aksjer fortsette ferden oppover (i hvert fall så lenge totalmarkedet er inne i en stigende trend). Å ta utgangspunkt i aksjer som allerede har steget mye er forresten en metode som har blitt brukt i ulike varianter av mange av verdens mest kjente investorer og tradere, for eksempel Jesse Livermore, Nicolas Darvas og William O'Neil.
- Fundamental analyse. Fundamental analyse kan være så mangt, men hvis du er interessert i å lese årsrapporter og regnskapstall, kan dette hjelpe deg med å skaffe deg et fortrinn. Selv om det er mange forhold som påvirker aksjekursene, så vil det i de fleste tilfeller være slik at det er selskaper med god vekst i omsetning og resultat som gjør det best på sikt.
- Teknisk analyse. Teknisk analyse tar utgangspunkt i pris- og volumdata. De som bruker denne typen analyse, mener at enkelte pris- og volumformasjoner har en tendens til å gjenta seg, og at man ved å følge med på charts kan skaffe seg et fortrinn (de fleste akademikere mener dog at denne typen analyse bare er tull). Teknisk analyse kan enten brukes alene eller sammen med fundamental analyse for å «time» tidspunktet for kjøp.
- Følg med på hvilke produkter som er populære. En metode som blant annet Peter Lynch diskuterer i boken *One up on Wall Street*, er å følge med på hvilke produkter som ser ut til å bli mer og mer populære, og å investere i selskapene som produserer eller selger disse produktene. Dukker det opp en ny butikk på kjøpesenteret ditt som du observerer at stadig flere kunder handler hos, kan det være lurt å undersøke hva slags produkter de selger, hvem som lager dem og om selskapet som lager eller selger produktet er børsnotert eller er i ferd med å bli børsnotert.

Dette er på ingen måte en uttømmende liste over mulige fortrinn, men kun ment som noen eksempler på hvordan man kan tenke og gå fram for å skaffe seg et fortrinn. Neste pensumbok gir for øvrig en rekke råd og tips for hvordan man kan gå fram for å skaffe seg et fortrinn.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 8 – ET GODT OPPFØLGINGSSYSTEM

Som jeg har vært inne på tidligere, så er det vanskeligste med det å opptre i aksjemarkedet å vite når man skal selge en aksje. I et tidligere innlegg listet jeg opp fire viktige spørsmål som et godt oppfølgingssystem må besvare. I dette innlegget skal vi se nærmere på disse fire spørsmålene.

Spørsmål 1 – Du kjøper en aksje til kurs kr 100. Etter to uker har kursen gått ned til kr 90. Hva gjør du?

Du har kanskje hørt snakk om «stop-loss»? En stop-loss sier noe om når du skal selge en aksje som faller i verdi etter at du har kjøpt den. Å ha en klart definert stop-loss før man kjøper en aksje, anser jeg som ekstremt viktig. Grunnen til at dette er så viktig, er at det å bevare kapitalen er av avgjørende betydning for å overleve i aksjemarkedet. Taper du 10 % av kapitalen din, må du etterpå ha en verdistigning på om lag 11 % på den resterende kapitalen for å komme tilbake til utgangspunktet. Dette bør i de fleste tilfeller være fullt mulig. Taper du imidlertid 90 % av kapitalen din, må du etterpå ha en verdistigning på hele 900 % på den resterende kapitalen for å komme tilbake til utgangspunktet. Dette vil nesten være umulig på kort sikt. For nybegynnere vil jeg anbefale en stop-loss på 10 %. Kjøper du en aksje til kurs kr 100, bør du altså selge den dersom den faller i kurs til kr 90. Og det er viktig å følge en slik stop-loss slavisk. Ikke noe synsing om årsaken til at aksjen har falt og at du har tro på at den vil stige igjen. En slik tankegang har ruinert mange. Dersom en aksje faller 10 % i verdi etter at du har kjøpt den, er det alt du trenger å vite for å kvitte deg med den. Selg aksjen, glem den og se framover. Etter hvert som du får litt mer erfaring, kan du velge en annen prosent. Mange profesjonelle bruker ikke en bestemt prosent, men har ulike stop-losser for ulike aksjer avhengig av hvor volatile aksjene er. Dette er imidlertid en avansert form for stop-loss som du eventuelt kan eksperimentere med etterhvert som du får mer erfaring. Det viktigste med en stop-loss er imidlertid ikke at den er satt på et optimalt nivå, men at du faktisk bruker den i praksis!

Spørsmål 2 – Du kjøper en aksje til kurs kr 100. Etter to måneder er kursen steget til kr 150. Hva gjør du?

Som jeg var inne på i et tidligere innlegg, kan hemmeligheten bak suksess i aksjemarkedet uttrykkes i den enkle setningen «kutt tapene og ri på vinnerne». Første del av setningen ivaretar du ved alltid å bruke stop-loss. Andre del av setningen ivaretar du ved ikke å selge en aksje som er inne i en stigende trend. At en aksje har steget 50 % i verdi etter at du kjøpte den er altså ikke noen god grunn til at du bør selge den. Du vil aldri oppleve de virkelige store gevinstene hvis du selger vinneraksjene dine for tidlig.

Spørsmål 3 – Du kjøper en aksje til kurs kr 100. Kursen går litt opp og ned, men etter tre måneder er den fortsatt kr 100. Hva gjør du?

Det er flere måter å tape penger på i aksjemarkedet. Den mest opplagte måten er selvsagt at man kjøper aksjer som faller i verdi etter at man har kjøpt dem. En annen måte er å sitte på aksjer som står på stedet hvil over en lengre periode. Tapet i dette tilfelle er ikke så direkte som det man får ved å kjøpe aksjer som faller i verdi, men mer indirekte ved at man binder kapital i stillestående aksjer i stedet for å kjøpe aksjer som er inne i en positiv trend. En konkret teknikk for å unngå at man sitter på denne typen aksjer, er noe som kalles «time-stop». En slik type stop sier noe om hvor mye en aksje må bevege seg i løpet av en gitt periode før du selger den. Hvor du skal sette en time-stop avhenger helt av hvor aggressivt system du følger. Dersom man investerer på lang sikt i verdiaksjer, er det ikke uvanlig at man må vente i flere måneder eller år før aksjene man kjøper begynner å stige i verdi. Følger man et slikt system, vil jeg derfor anbefale en veldig lang time-stop, eller ingen time-stop. Investerer man mer kortsiktig, bør man imidlertid også ha en kortere time-stop. En helt konkret time-stop som jeg selv har brukt er at dersom en aksje jeg kjøper ikke har steget mer enn 5 % i verdi etter tre måneder, så selger jeg den.

Spørsmål 4 – Du kjøper en aksje til kurs kr 100. De første ukene øker kursen raskt til kr 200, men så begynner den å falle. Hva gjør du?

Dette er kanskje det vanskeligste spørsmålet å svare på. Det finnes imidlertid en egen type stop som man kan bruke for å avgjøre når man skal selge en aksje som allerede har steget endel i verdi. Denne stoppen heter «trailing-stop» og er en stop-loss som du «flytter» med deg etterhvert som aksjen stiger i verdi. I spørsmålet ovenfor har for eksempel aksjen steget fra kurs kr 100 til kurs kr 200, og deretter begynner den å falle i verdi. Har man da definert en trailing-stop på 20 %, så selger man aksjen dersom den faller til kurs kr 160 (altså 20 % under toppkursen på kr 200). Akkurat som med stop-loss finnes det ikke noe fasitsvar på akkurat hvilken prosent man bør legge seg på. Jeg vil imidlertid anbefale å bruke en større prosent på en trailing-stop enn på den vanlige stop-loss. Bevar kapitalen gjennom å bruke en ganske liten stop-loss, men gi vinneraksjene dine anledning til å svinge seg litt på vei oppover igjennom å bruke en noe romsligere trailing-stop.

INVESTERING I AKSJEMARKEDET DEL 9 – FØLELSESMESSIG KONTROLL

Veldig mange (sannsynligvis de fleste) av de som prøver seg i aksjemarkedet taper penger. Hvorfor er det slik? Er det fordi markedet er så komplekst at det kreves en uvanlig høy intelligens for å lykkes? Det er kanskje nærliggende å tro at det finnes en slik sammenheng, men sannheten er at det er mangel på følelsesmessig kontroll som gjør at så få lykkes. Jeg har skrevet det før og kommer helt sikkert til å skrive det igjen – i aksjemarkedet er du selv din verste fiende! Nå gjelder riktignok ikke dette bare i aksjemarkedet, men også på mange andre områder i livet. Hadde vi mennesker ikke vært styrt av følelser, så hadde for eksempel svært få av oss vært ufrivillig overvektige. Spis kun 90 % av den energien du forbrenner hver dag, og hold fram med det til du har nådd din idealvekt. Så utrolig enkelt, men i praksis likevel svært vanskelig for de fleste.

I aksjemarkedet kommer altså noen av de verste sidene av oss mennesker til syne. Her er noen eksempler:

- Vi har dårlig selvdisiplin og klarer ikke å holde oss til systemet vårt.

- Vi glemmer elementær sannsynlighetsregning.
- Vi kjeder oss og gjør unødvendige endringer i systemet vårt pga. dette.
- Vi er utålmodige og forventer raske resultater.
- Vi tar ikke ansvaret for egne handlinger og skylder på megleren, sjefsstrategen eller markedet når vi taper penger.
- Vi får overdreven tro på egne evner når tilfeldigheter gjør at vi tjener noen raske penger.

Mye av dette handler om å utvikle selvdisiplinen sin. Dette er svært vanskelig for mange, men er du motivert og legger ned endel arbeid, er det fullt mulig å styrke selvdisiplinen. Selvdisiplinen smitter forøvrig fra område til område, så dersom du klarer å utvikle god selvdisiplin på ett område, vil du automatisk ha bedre forutsetninger for å utvikle den også på andre områder.

Det er særlig tre følelser som gjør at mange opptrer irrasjonelt i markedet. Disse er håp, frykt og grådighet. La oss se litt nærmere på disse tre følelsene og hvorfor akkurat disse så ofte fører til tap i markedet.

Håp

Å basere seg på håp i aksjemarkedet er en særdeles dårlig strategi. Du må ha et system som over tid sannsynligvis vil skape meravkastning, ikke et som du bare håper vil skape meravkastning. Du må basere deg på «kalde» analyser av fakta i markedet; håp har ingen plass i slike analyser.

Frykt

Frykt kommer ofte til uttrykk i aksjemarkedet når du sitter på en aksje som har steget mye i verdi. Du begynner da å frykte at aksjen vil komme til å falle i verdi, og lar du deg styre av frykten, selger du aksjen kun på grunn av at du frykter en kursnedgang. Veldig mange har solgt aksjer for tidlig nettopp på grunn av dette. Skal du lykkes i aksjemarkedet, må du ri på vinnerne. Å selge for tidlig er en veldig vanlig årsak til at mange ikke klarer å skape meravkastning.

Grådighet

Grådighet kommer ofte til uttrykk i aksjemarkedet når du sitter på en aksje som først har steget mye i verdi, men som deretter har falt en del tilbake. En vanlig reaksjon da er å bestemme seg for at man skal selge når aksjen er tilbake på det nivået den var på før den begynte å falle i verdi. Problemet med dette er at du da velger å sitte på, og ikke selge, en aksje som for tiden er en taperaksje.

Det er særdeles viktig at du forstår den betydningen håp, frykt og grådighet kan ha. I forrige innlegg skrev jeg at hemmeligheten bak det å lykkes i aksjemarkedet var å «kutte tapene og ri på vinnerne». Hvis du lar deg styre av tro, frykt og grådighet vil du gjøre det motsatte av dette. Håpet vil gjøre at du ikke legger ned nok arbeid i å utarbeide et skikkelig system, frykten vil gjøre at du selger vinneraksjene dine for tidlig og grådigheten vil gjøre at du ikke selger taperaksjene dine.

Finnes det så noen kur mot dette? Styres ikke vi mennesker vel så mye av følelser som av fornuft, slik at vi er dømt til å tape penger i et spill der følelsene våre motarbeider oss? Heldigvis er det mulig å gjøre noe med dette. Det er slett ingen enkel oppgave, men det lar seg gjøre. Her er mine fem beste tips for å klare det i praksis:

1. Vær bevisst følelsene håp, frykt og grådighet når du kjøper og selger aksjer.
2. Design systemet ditt når du er avslappet og ikke har mye penger investert.

3. Ikke ta beslutninger om kjøp og salg når markedet stresser deg. Følg systemet ditt slavisk. Systemet ditt kan selvsagt oppdateres og endres, men du bør aldri gjøre dette i «kampens hete».

4. Les jevnlig gode aksjebøker. Å lese om hva som har ført til at andre har lyktes, kan bidra til at du selv tar bedre beslutninger.

5. Ikke invester penger i aksjemarkedet som du trenger til noe annet i nær framtid. Slike penger har du gjerne et følelsesmessig forhold til.

OBLIGASJONSFOND, PENGEMARKEDSFOND OG BANKINNSKUDD

Det finnes mange ulike typer verdipapirfond som man kan investere i. Jeg har tidligere i Millionærskolen skrevet mye om aksjefond, men det er også noen andre typer fond som du med fordel kan ha litt kjennskap til. De mest aktuelle å investere i for vanlige privatpersoner er obligasjonsfond (investerer primært i rentepapirer med mer enn ett års løpetid) og pengemarkedsfond (investerer primært i rentepapirer med mindre enn ett års løpetid). I tillegg kan man selvsagt plassere penger på en god, gammeldags bankkonto.

Det finnes en rekke ulike varianter av både obligasjonsfond og pengemarkedsfond, så dette er et stort tema. I Millionærskolen vil jeg imidlertid begrense meg til noen generelle betraktninger rundt det å investere i denne typen fond.

- Forventet avkastning er høyere i obligasjonsfond enn i pengemarkedsfond, men risikoen er også høyere. Forventet avkastning i pengemarkedsfond er omtrent den samme som den du kan oppnå ved å plassere penger på en god høyrentekonto, mens forventet avkastning i obligasjonsfond ligger et sted mellom det du kan oppnå på en høyrentekonto og forventet avkastning i aksjefond.
- Pengemarkedsfond kan benyttes som et alternativ til høyrentekonto, og kan derfor brukes til din økonomiske buffer. Dersom du har boliglån eller annen type gjeld, oppnår du i de fleste tilfeller en høyere avkastning ved å betale ned på gjelden enn ved å sette penger i et pengemarkedsfond.

- Ulike obligasjonsfond investerer i ulike typer obligasjoner. De mest «trygge» obligasjonsfondene investere i statsobligasjoner utstedt av land som er i en god og stabil økonomisk situasjon. På den andre enden av skalaen har vi de fondene som investerer obligasjoner utstedt av usikre selskaper (junk bonds). Hvilken type obligasjoner det enkelte fond investerer i vil framgå av fondets prospekt. Hvilken avkastning du kan forvente, avhenger helt av hvilken type obligasjoner som fondet du vurderer investerer i. Et viktig poeng å ta med seg er at de mest trygge obligasjonsfondene som regel ikke vil oppnå en høyere avkastning enn normal lånerente. Har du boliglån eller annen type gjeld og ønsker å investere i et obligasjonsfond, bør du derfor velge et fond som tar noe høyere risiko.

- I tillegg til rene obligasjonsfond, finnes det også mange fondsselskaper som selger såkalte kombinasjonsfond. Dette er fond som for eksempel investerer 50 % av midlene i aksjer og 50 % av midlene i obligasjoner. En slik fordeling kan være fornuftig på mange måter, men ofte har slike fond høyere kostnader enn det man kan oppnå ved selv å spre midlene sine i flere fond. Generelt vil jeg derfor ikke anbefale kombinasjonsfond.

I mange investeringsbøker anbefales det at man investerer langsiktig både i aksje- og obligasjonsfond. I mange tilfeller vil aksjefond gjøre det godt i perioder der obligasjonsfond gjør det dårlig, og vice versa. Dette gjør at en portefølje som er satt sammen av andeler i både aksje- og obligasjonsfond, vil gi en jevnere avkastning enn en portefølje som kun består av aksjefondsandeler. Et aksjefond kan i ekstreme tilfeller halvere seg i verdi i løpet av ett år. Har du halvparten i aksjefond og halvparten i obligasjonsfond, vil du sannsynligvis aldri oppleve en så sterk verdinedgang på ett år. Det kan også være lurt å rebalansere porteføljen sin med jevne mellomrom (for eksempel en gang per år). La meg illustrere dette med et eksempel. La oss si at du har bestemt deg for å investere kr 10.000 i et aksjefond og kr 10.000 i et obligasjonsfond hver nyttårsaften i årene framover. Etter ett år har aksjefondsandelene dine sunket i verdi til kr 9.000, mens andelene dine i obligasjonsfondet har steget i verdi til kr 12.000. Når du så skal plassere nye kr 20.000 i disse fondene, kan det være en god ide å ikke investere kr 10.000 i hvert av fondene, men heller kr 11.500 i aksjefondet og kr 8.500 i obligasjonsfondet (slik at du totalt har like mye i de to fondene ved starten av år to). Investerer du på denne måten

hvert år, vil du alltid investere mest i det markedet som har gjort det dårligst foregående år. Man vil da over tid kunne oppnå en jevnere avkastning.

AVSLUTNING

Vi har nå kommet til veis ende i Millionærskolen. Jeg kunne ha skrevet mange flere innlegg, men en plass må jeg sette sluttstrek, og jeg syns at det er et greit tidspunkt å gjøre det nå ved årets slutt.

Det har vært lærerikt å skrive Millionærskolen, og jeg har fått mange gode tilbakemeldinger på det jeg har skrevet. Det setter jeg veldig stor pris på.

Hvis du fortsatt ikke helt føler at du har kommet skikkelig i gang, har jeg følgende tips helt til slutt:

- Les alle innleggene i Millionærskolen flere ganger, for eksempel en gang per måned kommende år. Med mindre du har hjernen til Magnus Carlsen, vil du garantert ikke huske alt kun ved å lese stoffet en gang.
- Gjør de seks oppgavene på slutten av Millionærskolen. Disse har jeg laget for at du skal styrke de tre avgjørende ferdighetene – hvordan kutte kostnadene dine, hvordan øke inntektene dine og hvordan investere det du ikke bruker.
- Les de syv pensumbøkene i Millionærskolen. Disse har jeg nøye valgt ut for at de skal gi en mer utdypende beskrivelse av de emnene jeg har skrevet om. De syv pensumbøkene er:
 - The automatic millionaire – David Bach
 - Secrets of the millionaire mind – T. Harv Eker
 - The pledge – Michael Masterson
 - Bli best med mental trening – Erik Bertrand Larssen
 - Common sense on mutual funds – John C. Bogle
 - Five minute investing – Braden Glett
 - How to make money in stocks – William O' Neil

- Finn din egen vei. I Millionærskolen har jeg primært skrevet om ting som jeg har personlig erfaring med. Disse tingene har vært nok til at jeg har klart å bli millionær, men det er ikke gitt at du skal følge akkurat den samme veien som meg. Ta utgangspunkt i det jeg har skrevet, utforsk egne ting og finn din egen vei.
- Helt, helt til slutt: å bli millionær vil sannsynligvis kreve en god del av deg. Bestem deg derfor for at du skal ta dette på alvor. Slutt å lete etter enkle og lettvinde løsninger, for de fungerer ikke i praksis. Legg en plan for kommende år, og når året er omme kan du oppsummere med stolt å kunne si at 2015 var det året da du for alvor begynte på din vei mot millionærtilværelsen.

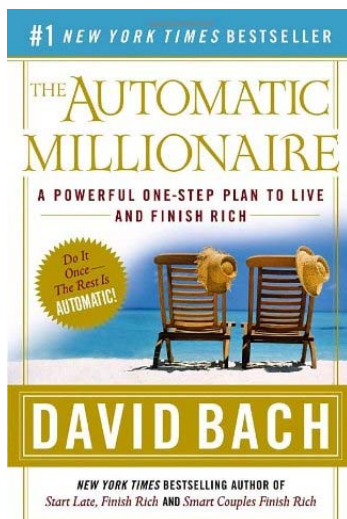
APPENDIKS 1 – PENSUMBØKER

Første pensumbok

I Millionærskolen vil jeg ta for meg det meste du trenger å vite for å bli millionær. Bloggformatet, med relativt korte innlegg, har likevel sine begrensninger. Jeg vil ikke kunne gi deg den dybdekunnskapen som det å lese gode bøker kan gi. I løpet av Millionærskolen vil jeg derfor komme med noen få anbefalinger av bøker som jeg mener du bør lese. Selv har jeg lest mange hundre bøker om personlig økonomi og selvutvikling, men jeg skal kun anbefale noen av de aller beste her.

Første pensumbok er:

- *The automatic millionaire* – David Bach



The automatic millionaire er en lettlest bok som tar for seg flere av de temaene jeg vil skrive om i Millionærskolen. Boken er en av de aller beste «grunnbøkene» om formuebygging som jeg har lest.

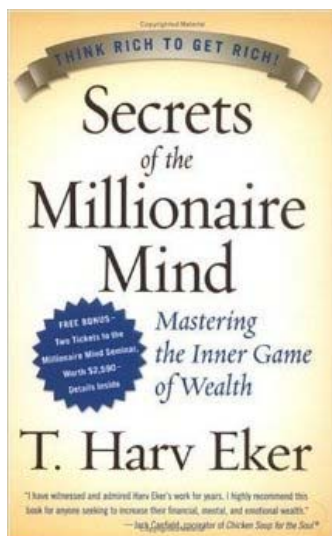
Andre pensumbok

Jeg håper at alle elever ved Millionærskolen har hatt en fin jul og nå er klare for å ta de neste stegene mot millionærtilværelsen.

Veldig forenklet kan vi si at det er to ting som skiller millionærer fra andre mennesker. For det første så gjør de en rekke ting som andre ikke gjør. For det andre så tenker de på en litt annen måte enn andre. Andre pensumbok i Millionærskolen tar nettopp for seg hva som kjennetegner tankesettet til millionærer.

Andre pensumbok er:

- *Secrets of the millionaire mind* – T. Harv Eker



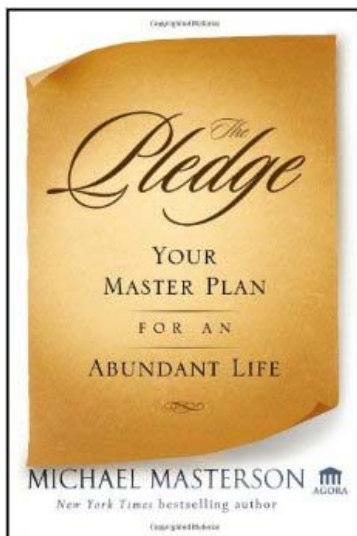
Secrets of the millionaire mind er en bok du bare må lese hvis du har ambisjoner om å bli millionær. Den er kortfattet, lettlest, humoristisk og er veldig bra skrevet. Selv anser jeg den som en av de aller beste bøkene i bokhylla mi, og jeg har lest den minst ti ganger til nå. Den finnes også i sin helhet som lydbok, for dem som heller foretrekker dette formatet.

Tredje pensumbok

Nå når vi har gått over til strategier for å øke inntektene, passer det bra å introdusere en ny pensumbok.

Tredje pensumbok er:

- *The pledge* – Michael Masterson



The pledge er en velskrevet og underholdende bok som tar for seg en rekke ulike tema innenfor personlig økonomi og selvutvikling. Det jeg liker aller best med denne boken, er at forfatteren er veldig oppriktig og ærlig i sin framstilling. Her loves ingen lettvinte løsninger, for de fungerer som kjent (håper jeg) ikke i praksis. Masterson skriver også om fordeler og ulemper ved ulike selvutviklingsteknikker, i tillegg til at han skriver litt kritisk om selve bransjen. For meg var det en liten åpenbaring å lese disse delene av boken, og boken er bakgrunnen for mye av det jeg har skrevet om og kalt «selvutviklingsfellen» på denne bloggen.

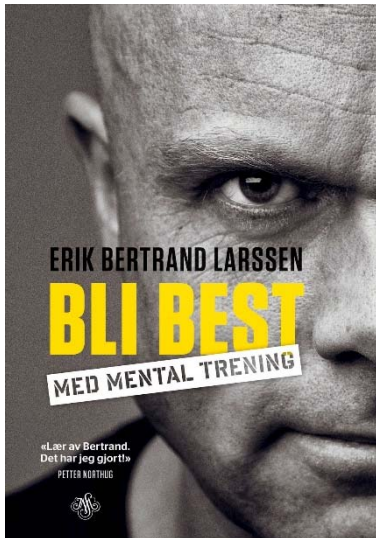
Også denne boken finnes i sin helhet som lydbok, for dem som foretrekker dette formatet.

Fjerde pensumbok

I Millionærskolen skriver jeg mye om de tre ferdighetene du må opparbeide deg for å klare å bli millionær – du må lære deg å kutte kostnadene dine, du må lære deg å øke inntektene dine og du må lære deg å investere. Etterhvert som man kommer opp på et visst nivå innenfor disse ferdighetene, vil man ofte erfare at man blir sin egen verste fiende, og at det er mentale grenser som hindrer videre framgang. Å lære seg å tenke som en vinner er derfor avgjørende for å nå langt, og dette er temaet i fjerde pensumbok i Millionærskolen.

Fjerde pensumbok er:

- *Bli best med mental trening* – Erik Bertrand Larssen



Bli best med mental trening er en motiverende og god bok som du som kommende millionær absolutt bør lese. Dersom du liker boken og er glad i å lese, har forfatteren også skrevet en oppfølger, med tittelen *Helvetesuka*.

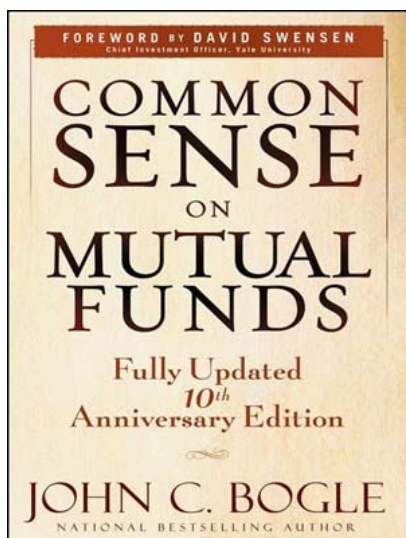
Fjerde pensumbok er en norsk bok, så hvis du vil spare et par hundrelapper, kan du selvsagt låne den på biblioteket.

Femte pensumbok

Det er skrevet et svært stort antall bøker om aksjemarkedet. På Amazon.com fikk jeg opp 45.521 treff da jeg søkte på bøker med søkeordene «stock market», så det er ikke helt lett å komme med anbefalinger. Flertallet av disse bøkene handler om det å investere i enkeltaksjer. I Millionærskolen skriver jeg imidlertid både om det å investere i aksjefond og i enkeltaksjer, og femte pensumbok handler om investering i aksjefond.

Femte pensumbok er:

- *Common sense on mutual funds* – John C. Bogle



Common sense on mutual funds er en moderne klassiker som inneholder mye nyttig informasjon for alle som ønsker å lære om aksjemarkedet. Forfatteren var med på å starte et av de første indeksfondene på syttitallet, og gjennomgangstonen i boken er at indeksfond er det beste valget for de fleste. Jeg er ikke 100 % enig i alt som står i denne boken, men anser den likevel som en velskrevet og god bok.

Sjette pensumbok

I Millionærskolen er det tre pensumbøker om aksjemarkedet. Den første (*Common sense on mutual funds*) handler primært om aksjefond, mens de to andre handler primært om enkeltaksjer.

Sjette pensumbok er en gratis online-bok:

- [*Five minute investing*](#) – Braden Glett

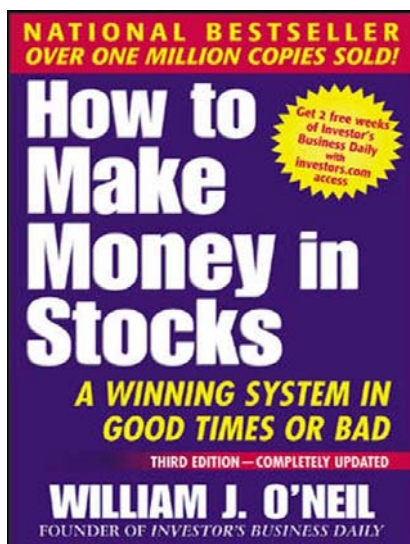
Hvis du vil skrive ut boken, kan du søke den opp i pdf-format på Google.

Five minute investing er en perle av en bok, og jeg har lest den mange ganger. Den tar for seg det aller meste av det du trenger å vite for å komme i gang med kjøp og salg av enkeltaksjer.

Syvende pensumbok

I Millionærskolen er det som tidligere nevnt tre pensumbøker om aksjemarkedet. Syvende pensumbok er den moderne klassikeren:

- *How to make money in stocks* – William O' Neil



How to make money in stocks er en gullgruve for alle som ønsker å lykkes med enkeltaksjer. Boken handler primært om hvordan man kan gå fram for å skaffe seg et fortrinn, men den gir også en rekke tips om hvordan man skal følge opp de aksjene man kjøper.

APPENDIKS 2 – FOR DEG SOM VIL VITE MER

Jeg har fått noen henvendelser fra studenter på Millionærskolen om at jeg må publisere innlegg oftere, øke antall pensumbøker osv. Når det gjelder nye innlegg, har jeg dessverre ikke anledning til å publisere hyppigere enn det jeg allerede gjør. Jeg prøver å publisere ett nytt innlegg hver uke i gjennomsnitt, og noe hyppigere enn det har jeg rett og slett ikke tid til i en travel hverdag med jobb, hus og familie. Jeg har imidlertid full forståelse for at enkelte ønsker å lese mer, og jeg skal derfor i dette innlegget anbefale noen ressurser for dem som synes jeg går for sakte fram. Dette er ikke å

anse som pensumlitteratur på Millionærskolen, men mer som «støttelitteratur» for de som er glad i å lese.

Anbefalte blogger/nettsteder

- [Get rich slowly](#): Denne bloggen ble opprinnelig startet av J. D. Roth. Han skriver fortsatt innlegg på bloggen, men det er også en rekke andre som publiserer innlegg der nå. Bloggen har vært drevet i mange år, og inneholder en omfattende mengde godt stoff.
- [The simple dollar](#): Dette er bloggen til Trent Hamm. Trent er en veldig produktiv skribent og bloggen inneholder en svært stor mengde godt skrevet stoff.
- [Early to rise](#): Dette er en nettside som har eksistert i mange år, og som inneholder mye godt skrevet stoff om personlig økonomi, selvutvikling, kosthold, trening osv. Det er mange ulike skribenter som skriver innlegg på denne nettsiden, men jeg vil spesielt anbefale de innleggene som er skrevet av Mark Morgan Ford. Dette er for øvrig det virkelige navnet til forfatteren av pensumboken The Pledge. Michael Masterson er altså et pseudonym (som klinger ganske kult, spør du meg).
- [Philip Humbert](#): Det ukentlige nyhetsbrevet til Philip Humbert er et at de eldste i bransjen. Jeg har lest dette nyhetsbrevet i mange år og liker det veldig godt. Når det gjelder nyhetsbrev generelt, vil jeg anbefale deg å begrense mengden abonnerer. Det er mye bedre å abonnere på ett eller noen få som du faktisk leser, enn å få innboksen din fylt opp av haugevis med nyhetsbrev som du aldri får tid til å lese.
- Dersom du liker best å lese på norsk, kan jeg anbefale bloggene [Formuebygging](#) og [Målbevisst](#). Jeg rangerer ikke disse fullt så høyt som de engelskspråklige ressursene nevnt ovenfor, men de er absolutt interessante å følge med på og kan gi deg mange gode tips. Jeg har også skrevet innlegg på denne bloggen i flere år før jeg lanserte Millionærskolen, og mange av de gamle innleggene kan være nyttige å lese. Jeg har spesielt fått mange gode tilbakemeldinger på de 100 pengetipsene jeg skrev da bloggen ble lansert.

Anbefalte tidsskrift

- *Dine Penger*: Jeg har vært fast leser av *Dine Penger* i en årrekke, og kan varmt anbefale et abonnement til alle studenter på Millionærskolen. I dette tidsskriftet skrives det bredt om ulike temaer innenfor personlig økonomi (samt litt tullestoff om vin, pengespill og annet, men det ser vi bort ifra her), og jevnt over er stoffet godt skrevet og flott illustrert (vi snakker her om informative figurer, ikke bikinidamer). *Dine Penger* er raskt ute med å vurdere nye spareprodukter som blir lansert, så før du investerer i det «rådgiveren» i banken din anbefaler, kan det være lønnsomt å avvente og se hva *Dine Penger* mener om produktet først.

Anbefalte bøker

- *The success principles* av Jack Canfield. Det er skrevet mange gode selvutviklingsbøker, men denne er en av de aller beste. I denne boken får du en rekke tips om hvordan du kan bli den beste utgaven av deg selv.
- *7 strategies for wealth and happiness* av Jim Rohn. Dette er en selvutviklingsbok av mesteren Jim Rohn. I motsetning til *The success principles*, er denne boken kortfattet og kan leses på et par kvelder.
- *Think and grow rich* av Napoleon Hill. Dette er en gammel klassiker som fortsatt selger godt. Grunnen til det er at den er velskrevet og inneholder veldig mye bra stoff.
- *The richest man in Babylon* av George S. Clason. Dette er en annen gammel klassiker, og beskriver alle «evigvarende sannheter» om hvordan man kan bli rik på en god måte.
- *Get paid more and promoted faster* av Brian Tracy. Dette er en kortfattet bok som tar for seg hvordan du kan gå fram for å øke inntektene dine.

Dette skulle holde en stund for de aller fleste. Den samlede mengden lesestoff i alt som er nevnt ovenfor er veldig stor, så her kan du lese døgnet rundt i mange uker hvis du vil (jeg vil selvsagt ikke anbefale det).

APPENDIKS 3 – OPPGAVER

Oppgave 1

Vi er nå ferdige med en teoretiske delen av Millionærskolen. Hvis du har lest alle innleggene som jeg har skrevet fram til nå, i tillegg til alle pensumbøkene, bør du sitte inne med all den informasjonen du trenger for å klare å bli millionær i løpet av de kommende årene.

Men det er selvsagt ikke slik at teori alene vil gjøre deg til millionær. Du kan lese så mange innlegg og bøker du bare vil, men hvis det er det eneste du gjør, så vil du aldri oppnå noen store resultater. Det er hva du bruker all den nye kunnskapen din til som er det avgjørende. Faktiske, praktiske handlinger er det eneste som skaper reelle resultater.

Hvis du husker tilbake til et av de første innleggene i Millionærskolen, så skrev jeg om de tre ferdighetene du må opparbeide deg for å bli millionær:

1. Du må lære deg å kutte kostnadene dine.
2. Du må lære deg å øke inntektene dine.
3. Du må lære deg å investere de pengene du ikke bruker hver måned.

I de kommende innleggene vil jeg komme med flere oppgaver som vil styrke dine ferdigheter på disse områdene. Jeg har stor tro på at man lettere når målene sine hvis man angriper dem fra flere ulike «retninger». La meg nevne et par eksempler for å illustrere hva jeg mener med dette:

- For noen år siden skulle jeg på en lengre ferie i Spania, og bestemte meg et halvår før jeg skulle dra at jeg ville lære meg litt spansk. Jeg begynte med å låne en enkel innføringsbok på biblioteket. Denne boka var slett ingen dårlig bok, men det ble raskt fryktelig kjedelig å lese i den. Jeg kom da fram til at jeg skulle angripe mitt mål fra flere ulike retninger. Det første jeg gjorde var å kjøpe meg en spansk Donald-pocket. Donald leste jeg veldig mye da jeg var liten, og jeg syns fortsatt det er morsomt å lese om denne hissige, uheldige anda. I tillegg er språket i Donald relativt enkelt, så det passet fint for en nybegynner som meg. Det neste jeg gjorde var å låne meg noen spanske filmer på biblioteket. De beste av disse så jeg flere

ganger, og jeg tvang meg selv til å se mindre og mindre på undertekstene. Videre hørte jeg litt på spansk rock, jeg hørte på intervjuer av spanske personer på Youtube og jeg begynte til og med å lese litt på en spansk matblogg. Resultat: etter seks måneder snakket jeg flytende spansk og da jeg dro til Spania var det mange der som trodde at jeg var født og oppvokst i Spania. Nei da, så dyktig ble jeg absolutt ikke. Jeg skal ikke skryte på meg at jeg ble så veldig flink, men jeg klarte å føre enkle samtaler på spansk, bestille mat på restauranter på spansk osv. Jeg er helt sikker på at jeg aldri hadde klart å lære meg så mye på et halvår hvis jeg kun hadde lest spanske språkbøker.

- Da jeg begynte å interessere meg for selvutvikling for mange, mange år siden, begynte jeg også med å lese noen bøker. Disse lærte jeg mye fra, men det var først da jeg i tillegg begynte å høre på lydbøker og notere meg gode ideer at læringen virkelig ble god. Det foreløpige siste steget på dette området tok jeg da jeg begynte å skrive på denne bloggen. Å skrive innlegg om det du interesserer deg for er en fantastisk metode å lære på.

Målsettingen min med de oppgavene jeg skal komme med i innleggene framover er altså å utfordre deg til å angripe ditt mål om å bli millionær fra flere ulike vinkler. Den enkelte oppgave vil ikke nødvendigvis føre til kjempestore resultater i seg selv, men de vil utfordre komfortsonen din og få deg til å tenke mer kreativt. Jeg vil derfor sterkt oppfordre deg til å gjennomføre alle oppgavene i Millionærskolen.

Oppgave 1 er som følger:

- Finn kostnadsposter som du kan kutte med minst kr 1.000 hver måned.

Jeg vil understreke at vi her snakker om et varig kostnadskutt hver måned, og ikke et engangskutt i kun en måned. Du må tenke selv for å klare å løse denne oppgaven, men her er noen tips på veien:

- Du kan starte med å se nøye på kontoutskriften din for de siste par månedene. Abonnerer du på noen aviser eller tidsskrifter som du fint kan klare deg uten? Er du medlem av et treningsstudio som du ikke trener på?

Har du andre typer faste trekk fra kontoen som du uten store ulemper kan få fjernet?

- Har du gode betingelser på store kostnadsposter som boliglån og forsikringer? Jeg vil anbefale deg å sjekke betingelsene dine på disse områdene minst en gang per år.
- Kan du kjøre mindre bil og dermed kutte transportkostnadene dine?
- Kan du være mer strukturert når det gjelder matinnkjøp? Ved å handle fra en liste og kun kjøpe mat en eller to ganger per uke kan mange spare mye penger.

Til slutt vil jeg bare spørre deg om følgende: er du virkelig interessert i å bli millionær, eller synes du bare dette er morsom lesning? Hvis du virkelig er interessert, så bør du absolutt gjøre denne oppgaven, og du bør begynne allerede i dag. Ikke nøl, kom igjen, gjør det nå!!!

Oppgave 2

Jeg håper du har gjennomført oppgave 1 og har klart å finne kostnadsposter som du kan kutte med minst kr 1.000 hver måned.

Oppgave 2 er som følger:

- En helg uten utbetalinger.

For mange av oss som har «vanlige» jobber der vi arbeider på hverdagene og har fri lørdag og søndag, er det slik at vi bruker mye penger i helgene. Etter fem dager på jobb synes vi at vi fortjener å skjemme bort oss selv litt, og dette gjør vi gjerne ved å dra på hotell, se en film på kino, spise ute, spille bowling og lignende. Hensikten med oppgave 2 er å finne fram til måter å bruke tiden på som ikke koster penger. Fra fredag kl. 17.00 til mandag morgen kl. 08.00 skal du ikke gjøre noen innkjøp eller på annet vis bruke penger. Du skal kun spise mat som du allerede har kjøpt inn (sannsynligvis har fryseren og hermetikkskapet ditt bare godt av litt omløp), og du skal fylle hele helgen med aktiviteter som ikke koster

penger. Du kan for eksempel rydde på loftet eller i kjelleren, spille brettspill, gå turer i nabolaget, lese et par bøker du har liggende eller se noen filmer på tv.

Avhengig av hvilken situasjon du befinner deg i, er det mulig du må gjøre noen tilpasninger for å klare å gjennomføre denne oppgaven. Det er greit, så lenge du bruker betydelig mindre penger enn du normalt sett gjør på en helg. Poenget er å finne ut hvordan du kan bruke tid på ting som koster lite eller ingen penger.

Oppgave 3

Har du utført oppgave 1 og 2? Hvis ja – flott! Hvis nei – hva venter du på?

Tredje oppgave er den siste som går på det å kutte kostnadene:

- Kjør bil bare halvparten av det du vanligvis kjører kommende uke.

Denne oppgaven er selvsagt bare aktuell for de av dere som har bil, men det vil jeg tro at mange av dere har. Det finnes mange feiloppfatninger når det gjelder biløkonomi. En av feiloppfatningene er at når man først har bil, så koster det ikke så mye å bruke den. De som hevder dette, sier at den største kostnaden ved å ha bil er verdifallet, og at dette kommer uansett om bilen er på veien eller står i garasjen. Dette er i beste fall en halvsannhet. Det er riktig at en bil faller mye i verdi uansett hvor mye den kjøres, men det er ikke riktig at det er billig å bruke den. Faktisk kostnad ved det å bruke en bil er ofte 2-3 ganger så mye som drivstoffutgiften. Når du skal regne ut hvor mye det koster å bruke bilen på en tur, må du altså gange det du bruker på drivstoff med 2-3 for å få den reelle kostnaden.

Oppgave 3 går altså ut på at du kommende uke kun skal kjøre halvparten av det du kjører til vanlig. Hvordan skal du så få til det? Du må selv løse oppgaven, men her er noen tips på veien (no pun intended):

- Hvis du har normalt god helse, kan du gå i stedet for å kjøre når du kun skal noen få kilometer.
- Samle opp flere ærend. Hvis du kommende uke vet at du skal handle klær, hente en pakke på Rema, levere en bok på biblioteket og besøke din gamle tante, ikke la dette blir fire ulike kjøreturer. Ved litt bedre planlegging kan du utføre flere ærend på samme kjøretur, og dermed totalt sett spare mange kilometer med kjøring.
- Planlegg matinnkjøpene dine nøye. Veldig mange kjører alt for mye pga. at de ikke bruker nok tid på å planlegge matinnkjøpene sine.
- Bruk kollektive transportmidler. Mange mener at det å ta bussen ikke er like behagelig som det å kjøre, men det meste blir en vane. Selv tar jeg masse buss, blant annet til og fra jobb hver dag.

Oppgave 4

Nå har vi vært igjennom tre oppgaver som har handlet om hvordan du kan kutte kostnadene dine. Denne og neste oppgave vil handle om hvordan du kan øke inntektene dine. Det første du skal gjøre er å drive litt research på egen arbeidsplass.

Oppgave 4 er todelt. Første del er som følger:

Hva kjennetegner dem som tjener mer enn deg på din arbeidsplass?

Bruk litt tid på denne oppgaven, og skriv ned de svarene du kommer fram til. Hva som kjennetegner dem som tjener mest vil variere en god del fra arbeidsplass til arbeidsplass, men her er noen spørsmål du kan ta utgangspunkt i:

- Er det stor forskjell i lønn mellom dem som har medarbeideransvar og dem som ikke har det?

- Er det stor forskjell i lønn mellom dem som har lang høyere utdanning (for eksempel mastergrad) og dem som ikke har det?
- Er det stor forskjell i lønn mellom dem som har lang ansiennitet og dem som ikke har det?
- Hvis du jobber i en større bedrift – er det stor forskjell i lønn ut ifra hvor i organisasjonen (avdeling, nivå e.l.) du arbeider?
- Er det noen helt spesielle årsaker til at noen tjener mer enn andre på din arbeidsplass (slektninger av sjefen, «trynefaktor» e.l.)?

Andre del av oppgaven er som følger:

Hva kan du gjøre for å øke inntekten din på din nåværende arbeidsplass?

Dette er selvsagt den viktigste deloppgaven. Her tar du utgangspunkt i det du kom fram til i første del av oppgaven, og siler ut de faktorene som du selv kan påvirke helt eller til en viss grad.

Ikke ta lett på denne oppgaven. Når du har fått kontroll på kostnadene dine, vil det å øke fastlønnen din være noe av det smarteste du kan gjøre for å kunne investere mer per måned.

Oppgave 5

Oppgave 5 er muligens den som vil kreve mest av deg av alle oppgavene. Oppgaven er:

- Tjen minst kr 1.000 utover din faste arbeidsinntekt hver måned kommende år.

Jeg vil sterkt oppfordre deg til å gjøre alle oppgavene i Millionærskolen, men denne oppgaven anser jeg som litt ekstra viktig. Grunnen til dette er at

denne oppgaven vil tvinge deg til tenke kreativt og «utenfor boksen». De fleste millionærer har flere enn en inntektskilde, og det bør du også skaffe deg over tid.

Du må selv komme fram til hvordan du skal løse denne oppgaven, men her er noen tips på veien:

- Har du mulighet til å skrive ut overtid enkelte måneder?
- Har du noe liggende i kjelleren, på loftet eller lignende som du kan selge?
- Har du en hobby som du kan klare å tjene penger på?
- Har du mulighet til å bruke noen timer i uken på en bijobb?

Kom igjen nå! Ikke hopp over denne oppgaven! Du vil vel lære deg å «tenke som en millionær»?

Oppgave 6

Fram til nå har det vært tre oppgaver om hvordan man kutter kostnadene og to oppgaver om hvordan man øker inntektene. Sjette og siste oppgave i Millionærskolen handler om investering, og er som følger:

- Spar/invester minst kr 1.000 automatisk hver måned.

Som jeg har vært inne på i tidligere innlegg, bør man investere i flere aktivaklasser, slik at man har en viss sikring dersom ett marked skulle falle kraftig i verdi. Å mestre en aktivaklasse (det være seg aksjer, eiendom, obligasjoner eller andre) tar ofte litt tid, og mange taper endel i starten. Dette er helt normalt, og du bør være innstilt på at det også kan komme til å skje deg. Sjette oppgave er derfor en ganske sikker «get rich slowly»-strategi, der du automatiserer deler av investeringene dine hver måned. Her er noen eksempler på hvordan du kan gjøre dette:

- Øke avdragene dine på boliglånet ditt med kr 1.000 hver måned.

- Tegne en spareavtale i et aksjefond på kr 1.000 hver måned.
- Tegne en spareavtale i et obligasjonsfond på kr 1.000 hver måned.

Når du har etablert en slik automatisk spare-/investeringsplan, er det svært viktig at du lar den være og lar pengene vokse over tid. Som nevnt er ikke dette en metode du skal bruke for å bli rik på kort tid, men en av flere strategier du kan bruke for å klare å bli millionær i løpet av noen år.