

“

*“Het financiële doel
dat rijk denkende
mensen nastreven,
is vrijheid, niet
rijkdom!”*

Felicia Woodside



VOORWOORD

HET LAATSTE TABOE

We leven in een vreemde wereld. Op televisie wordt het ene na het andere zogenaamde 'taboe' beslecht. Alles moet bespreekbaar zijn. Alle problemen, alle afwijkingen, alle meningen moeten allemaal publiek gedeeld worden. Alles. Behalve als het gaat om geld. Dan gaan de luiken plotseling dicht.

Vreemd, want in onze wereld speelt geld een cruciale rol. Sterker, bijna alles draait tegenwoordig om geld. Geld is een bijzonder nuttig middel. En toch kleeft er een heel negatief imago aan geld. In onze taal zie je vaak een ronduit negatieve houding tegenover geld. Denk maar aan gezegdes als 'geld stinkt', 'geld koopt geen geluk', 'geld maakt niet gelukkig' en 'geld is de wortel van alle kwaad'.

In het onderwijs wordt bitter weinig aandacht besteed aan financiële educatie. Natuurlijk leren we op school om bedragen op te tellen en om netjes wisselgeld te geven. Maar hoe we verstandig moeten omgaan met geld, dat wordt ons op school niet geleerd.

Ook buiten het onderwijs komt financiële educatie niet van de grond. De adviezen van het Nibud – vast goed bedoeld – beschouw ik als oud denken uit de categorie 'penny wise, pound foolish'. Zelfs via Google vinden we opmerkelijk weinig over de manier waarop mensen aan hun geld komen en waar ze het allemaal aan uitgeven.

Dat is toch gek.

VERKEERDE KEUZES

Zo kan het gebeuren dat mensen een leven lang de verkeerde keuzes maken als het gaat om geld. Vervelend. En vooral heel kostbaar. Want laten we eerlijk zijn: heel veel keuzes die we in ons leven maken, hebben met geld te maken.

Het uiteindelijke gevolg is dat mensen een leven lang werken voor hun geld in plaats van andersom. Mensen dromen weg bij het Zwitserleven-gevoel, maar maken ondertussen steeds keuzes die hen juist verder van deze droom wegleiden. Elke dag opnieuw.

Het resultaat is dat de meeste mensen zelf nauwelijks een vermogen van enige substantie opbouwen. Ik ken persoonlijk zelfs een flink aantal veertigers die het gepresteerd hebben om na twintig jaar hard werken een negatief vermogen op te bouwen: zij hebben meer schuld dan vermogen. Zij hebben – ondanks al hun diploma's, hun ervaring en de prima salarissen in ons rijke land – minder vermogen weten te verzamelen dan een eenvoudige herder in de Afrikaanse woestijn. Tamelijk absurd. En toch gebeurt het.

EEN DURE GRAP

De grootste grap is dat een aantal van deze mensen – die zelf niet in staat zijn om een fatsoenlijk vermogen op te bouwen – in hun dagelijks leven andere mensen van ‘professioneel’ financieel advies moeten voorzien. Alleen is het helaas geen grap. Ik zei het al: we leven in een vreemde wereld.

Natuurlijk weten veel financiële adviseurs best het een en ander van bepaalde producten, maar dat is meestal kennis op de vierkante millimeter. Waar het om gaat – of om zou moeten gaan – is het antwoord op de vraag of jij een dergelijk financieel product überhaupt nodig hebt, of het je dichter bij jouw droom gaat brengen. Het antwoord op die vraag luidt in verreweg de meeste gevallen trouwens ‘nee’.

FINANCIËLE INDUSTRIE

In een wereld die barst van de informatie, ontbreekt het ons doorgaans aan financiële wijsheid. Dat hiaat vormt de aanleiding voor dit boek. Dit boek geeft je diepgaand inzicht in geld en geldstromen, zodat je straks je eigen plan kunt trekken en op je eigen kompas durft te varen in plaats van op dat van de omgeving, van marketeers of van de lobby van de financiële industrie.

Dit boek geeft je de wijsheid om ‘nee’ te zeggen tegen overbodige zaken. Wijsheid om rationele keuzes te maken voor de lange termijn. Wijsheid om af te zien van heel veel overbodige, impulsieve aankopen. Wijsheid waarmee je bespaard blijft van radioactieve financiële producten zoals veel te dure lijfrentepolissen,

woekerhypotheek en slechte beleggingsfondsen. En het zorgt dat je een gezond wantrouwen krijgt tegen alle nieuwe financiële producten die ongetwijfeld zullen volgen – producten die bijna niemand echt goed begrijpt en die veel beloven en weinig voor jou gaan doen, producten die vooral de financiële industrie verder helpen. Jou niet.

DROMEN

Oké, genoeg geklaagd. Want dit boek is geen klaagzang. En – dat klinkt misschien wat vreemd – het gaat ook niet alleen over geld. Want geld is slechts een middel. Nog meer dan over geld en geldwijsheid gaat dit boek over geluk. En wat brengt jou geluk? De realisatie van jouw dromen!

Dit boek gaat over jouw allergrootste droom en dan vooral hoe je die droom betaalt. Want ook voor de meest romantische dromen is uiteindelijk geld nodig, dat spul van dat grote taboe – het taboe dat ik hier niet uit de weg ga, maar dat ik juist omarm en stap voor stap analyseer. Zodat jij straks weet wat je te doen staat, waarom je dat doet en hoe jouw geld straks voor jouw droom gaat werken.

OVER DIT BOEK

De meeste geldboeken beperken zich tot een afgebakend gebied, bijvoorbeeld mogelijkheden om geld besparen, of een beleggingsstrategie, of een exotische manier om zogenaamd veel geld te verdienen. Dit boek pakt het anders aan en gaat

dwars door al die gebieden heen. Stap voor stap en van a tot z, zonder ingewikkeld te worden. Ik houd het simpel. Dat kan trouwens prima, want als het gaat om geld, is simpeler eigenlijk altijd beter!

Ik sta eerst even stil bij de filosofie achter mijn benadering en neem vervolgens een kijkje in ons brein, vooral daar waar dat steeds in de fout gaat. En natuurlijk bespreek ik de trucs die helpen om betere keuzes te maken.

Ons boek wordt daarbij steeds praktischer. Zo ga ik in deel III kijken op welke manieren je meer geld overhoudt en hoe je dat geld voor je laat werken, met praktische adviezen die je letterlijk kunt kopiëren. Als je wilt kun je zelf meeschrijven en je eigen situatie doorrekenen. Het boek eindigt met een overzichtelijk stappenplan dat enerzijds een samenvatting is van mijn aanpak en anderzijds een praktische leidraad.

SLOW MONEY

Ik doe alles op een eenvoudige, eerlijke manier. Ik ga in dit boek uit van klassieke deugden zoals bescheidenheid, geduld, matigheid en spaarzaamheid. Daar word je niet alleen financieel rijker, maar ook gelukkiger van. 'Slow money' vind ik zelf een mooie omschrijving van deze frisse kijk op geld. Dat begrip geeft aan dat het beter voor je is, net zoals 'slow food' veel gezonder is dan 'fast food'.

In dit boek vind je dan ook geen 'fast money': valse beloften, sluiptwegen of gemene trucjes. Geen gebakken lucht dus. Geen marketingconstructies waarbij je op slinkse wijze vrienden moet

uitbuiten. Geen schimmige teakhoutconstructies van de vrienden van Harry Mens. Geen binaire opties. Niets van dat alles. Want er is nu eenmaal geen quick fix als het gaat om geld. Iedereen die dat wel suggereert, moet je mijden als de pest.

SIMPEL

Ik houd het simpel. Het hoeft namelijk helemaal niet ingewikkeld te zijn. Integendeel, hoe simpeler hoe beter. De spil van mijn aanpak is de magische formule, een formule die verrassend simpel is, alleen de uitkomsten ervan zijn magisch.

Het draait in de formule vooral om de consequente uitvoering ervan. Daarvoor heb je geduld en vastberadenheid nodig. En het lef om eigen keuzes te maken en scherp te kiezen. Dat klinkt eenvoudig en dat is het ook, maar die consequente uitvoering kan nog knap lastig zijn, zeker in een tijd waarin alles lijkt te draaien om status, sociale druk en sociale media. En waarin alles nú moet. Waarin mensen te snel voor 'fast' kiezen in plaats van 'slow'.

Voor de eerste maanden kan het lastig zijn om de knop om te zetten en jezelf van je eigen mentale juk te bevrijden. Maar ingewikkeld? Dat is het absoluut niet.

Ik weet zeker dat dit boek je gaat helpen om betere financiële keuzes te maken, dat je geldwijzer wordt, waardoor het bijdraagt aan meer geluk. Uiteindelijk is geld ook maar een middel. Om gelukkig te worden bijvoorbeeld.

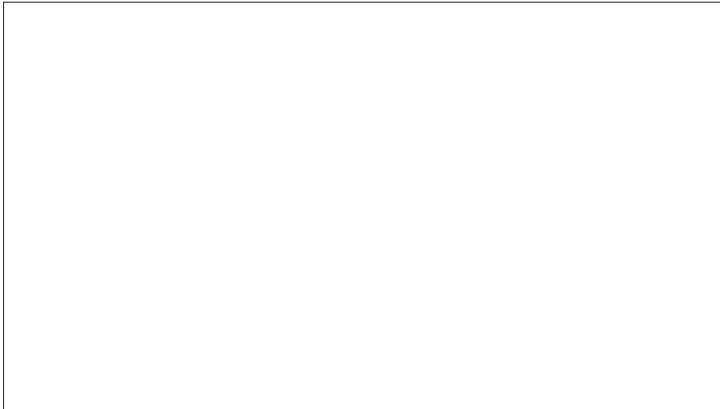
JOUW EIGEN DROOM

Wat is jouw grote droom? Nooit meer hoeven werken voor je geld? Zo snel mogelijk met pensioen? Financieel onafhankelijk zijn? Miljonair worden? Alle tijd voor...? Een eigen...?

Wat je droom ook is, schrijf hem op. Dat helpt, want bij alles wat je op papier zet, gaat de wereld je ongemerkt helpen. Schrijf je droom daarom liefst op papier, dan gaan we er samen voor zorgen dat hij over een aantal jaren niet meer bestaat, maar werkelijkheid is geworden!

Beschrijf hieronder jouw ultieme droom (desnoods nog even met potlood), die best wat mag kosten.

MIJN ULTIEME DROOM





*'Geld is een
verschrikkelijke
meester, maar een
geweldige slaaf.'*

Francis Bacon



INLEIDING

IK HEB ER ZELF OOK EEN!

Oké, ik ga je iets vertellen. Ik heb er lang over getwijfeld, omdat het voor mij heel persoonlijk is en iets wat niemand behalve mijn vrouw nog weet. Ook mijn kinderen niet. Het is iets wat ik het liefst helemaal voor mezelf had gehouden en wat andere mensen helemaal niets aangaat. De reden waarom ik het toch vertel, is dat het mijn verhaal en de geloofwaardigheid ervan onderstreept. Het maakt duidelijk dat iedereen miljonair kan worden. Jij ook.

Mijn geheim? Ik ben sinds mijn vierenveertigste miljonair. Ik loop niet graag te koop met mijn vermogen, en mijn advies aan jou (zie hoofdstuk 7) is om de omvang van jouw vermogen – als het straks zover is – de rest van je leven geheim te houden. Net zoals de anonieme miljonair in hoofdstuk 4. Voor mij is dat nu te laat. Het zij zo. Als mensen het niet van mij weten, zullen ze het

trouwens nooit vermoeden. Ik rijd in een onopvallende middenklasser van acht jaar oud, waarvan ik het onderhoud zelf doe, ik woon in een rijtjeshuis in een anonieme Vinex-wijk waar ik zelf aan klus en ik loop het liefst op gympen en in mijn Mountain Peak-trainingsjack. Inderdaad, het huismerk van Scapino.

MIJN EIGEN DROOM

Ik heb altijd goed verdiend, maar ook weer niet extreem. Het zal gemiddeld iets van twee keer modaal geweest zijn. En toch had ik na een jaar of twintig werken een vermogen van ruim een miljoen euro vergaard.

Behalve in de tijd dat ik een dure MBA-opleiding volgde, heb ik serieus gespaard. Al die jaren hield ik minimaal dertig procent van mijn nettosalaris over. Dat betekende dat ik elke maand duizend euro kon investeren. Omdat mijn maandlasten nauwelijks stegen, werd dat steeds meer naarmate mijn inkomen steeg.

Het begon allemaal met auto's. Als kind was ik er helemaal gek van, ik kende ze allemaal. De aller-, allermooiste was voor mij de Porsche 911. Een icoon dat zo nu en dan voor de deur stond bij een vriendje; zijn vader werkte – in de goede oude tijd – bij de Rijkspolitie. Mijn droom als kind was om ooit een echte Porsche te bezitten. Maar dan zonder zwaailichten.

Vele jaren later, na mijn studie economie, kreeg ik mijn eerste vaste baan en kon ik aan mijn jongensdroom gaan werken: een eigen Porsche bezitten. Daar had ik meer dan honderdduizend gulden voor nodig. Om mijn droom zo snel mogelijk waar te maken reed ik zelf in een zuinige 3-cilinder Suzuki Swift. Mijn

collega's betaalden ondertussen fors om in stoere Alfa's te kunnen rijden.

Na een paar jaar werken had ik al meer dan de helft vergaard en was ik serieus op weg naar mijn droom. Maar hoe dichterbij mijn doel kwam, hoe meer ik ging twijfelen aan die dikke Porsche. Want ik wilde een Amerikaanse MBA-opleiding volgen en die kostte ongeveer hetzelfde als een Porsche. Terwijl die opleiding een levenslange investering in mezelf zou zijn en die Porsche na vijftien jaar nauwelijks meer iets waard zou zijn. Bovendien kon ik niet te lang meer wachten met het behalen van mijn MBA omdat ik anders te oud zou zijn. Daarom werd het eerst een MBA.

Ik had geluk en werd toegelaten tot de vermaarde MBA-opleiding van Northwestern University in Chicago. Het wonderlijke is dat mijn vermogen in die tijd toch sneller ging groeien (hoofdstuk 7 beschrijft dit bijzondere fenomeen). En zo had ik toen ik mijn MBA had afgerond nog steeds geld over om alsnog mijn droomauto te kunnen kopen. Maar tegen die tijd hoefde dat voor mij eigenlijk niet meer. Ik had ervaren dat buitenkant en bezit voor mij niet zo belangrijk (meer) waren en dat ik juist gelukkig werd van bescheiden leven. Vanuit mijn interesse voor het zenboeddhisme kreeg ik meer oog voor duurzaamheid, en bovendien was het verschil tussen investeren en consumeren nu duidelijk voor me en had ik de kracht van exponentiele vermogensgroei ervaren.

Als enige van mijn MBA-klas ben ik voor een goed doel gaan werken. Het was een bewuste keuze om minder te gaan verdienen maar iets goeds te doen voor onze wereld. Ondertussen bleef ik wel investeren en bescheiden leven en groeide mijn vermogen snel door richting een paar ton – iets waar mijn collega's niets

van wisten. De gesprekken aan de lunchtafel gingen doorgaans ook niet over geld. Alleen de goudkleurige BMW die ik mezelf als uitspatting toestond, was regelmatig onderwerp van gesprek. Het was trouwens ook een gouden tijd, omdat werken voor Unicef inspirerend was én omdat aandelen destijds heel goedkoop waren: de beurs was ingestort, dus ik kon ondanks mijn relatief bescheiden inkomen goedkoop aandelen inslaan.

In mijn Unicef-tijd ontstond bij mij het besef dat geluk niet zit in het bezitten van dingen, maar veel meer in ervaringen en relaties. En ik realiseerde me dat er uiteindelijk maar één schaars goed is: tijd. Al het overige is vervangbaar, maar tijd komt nooit meer terug.

Toen viel bij mij het kwartje en vond ik mijn nieuwe, ambitieuze spaardoel: financiële onafhankelijkheid. In mijn geval kwam dat neer op een kapitaal van ongeveer zeshonderdduizend euro (in hoofdstuk 6 reken ik dat voor). Een paar jaar later had ik dat bedrag, geholpen door de beurs, die snel in waarde steeg, en de overwaarde van ons huis. Op mijn vierenveertigste passeerde de totale waarde van mijn vermogen de symbolische grens van één miljoen. 'Geld trekt geld aan,' Maarten Toonder zei het al.

HET GROTE AFZIEN?

Sommige mensen vragen zich af hoe ik mijn bescheiden levensstijl volhoud. Dat vind ik een lastige vraag, want feitelijk is die niet zo bescheiden. We vergeten vaak dat ruim 95 procent van de wereldbevolking het met minder moet doen. Ik vraag me andersom juist af hoe mensen het voor elkaar krijgen om hun

inkomen elke maand helemaal op te maken, aan in mijn ogen geheel overbodige zaken.

Ik zie mijn levensstijl niet als een opoffering. Natuurlijk kan ik ook om de vier jaar een nieuwe auto kopen. Ben ik dan sneller op mijn bestemming? Nee, maar wel pissig als ik ineens een kras zou zien. Nu kan een extra kras me niet echt boeien.

Natuurlijk zou ik een veel groter huis kunnen kopen. Ben ik dan sneller klaar met schilderen of stofzuigen? Nou, nee. Krijgen we dan leukere burens? Integendeel. En in zo'n chique buurt lijkt mijn auto ineens een heel stuk ouder.

Het hoeft voor mij allemaal niet omdat ik weet dat ik niet gelukkiger word van nog meer kopen. Voor mij zijn tijd en vrijheid veel belangrijker dan spullen. En voor mij betekent duurzaamheid dat we het hier allemaal wat rustiger aan doen en minder verspillen – zaken die je ook in vrijwel alle religies ziet.

De Deen Jacob Fisker, die sinds zijn dertigste financieel onafhankelijk is, heeft genoeg aan vijfhonderd euro per maand. Daar zou ik ook kunnen van kunnen leven, maar daar zou ik niet gelukkig van worden. Ik permitteer mezelf uitspattingen en bespaar niet op zaken die ik echt belangrijk vind. In mijn geval zijn dat verre reizen met het hele gezin. Natuurlijk zoek ik dan goed naar voordelige vliegtickets en huurauto's. Maar we gaan wel. Nu ik dit schrijf, ben ik net terug van een weekend Londen met mijn oudste zoon, met als hoogtepunt een concert van mijn jeugdheld Jeff Lynne in het Wembleystadion.

Andere uitspattingen zijn een belachelijk dure muziekinstallatie en een bijzonder prijzige sportfiets. Dergelijke aankopen overweeg ik goed en zoek ik met veel zorg uit en ik gebruik ze vervol-

gens bijna dagelijks, gemakkelijk vijftien jaar lang. Dat is voor mij duurzaamheid.

OMGEVING

Ik word geholpen door mijn omgeving. Zo ben ik gelukkig getrouwd en is mijn vrouw ook niet iemand die het geld over de balk gooit. Wat ook helpt, is dat ik niet te veel naar anderen kijk. Anders zou ik ook een kabelabonnement hebben, een telefoonabonnement, Netflix, Spotify, een ANWB-lidmaatschap, een reisverzekering, een overlijdensrisicoverzekering, een uitvaartpolis, een cv-onderhoudscontract, een glazenwasser en een sport-schoolabonnement. (Over die onnodige uitgaven gaan we het in deel III hebben.)

Verder kijk ik met een heel kritisch oog naar alle media-uitingen. Dankzij mijn marketingervaring weet ik als geen ander hoe mensen worden beïnvloed door de commercie, maar ook door 'objectieve' media. En ik ken alle trucs die Cialdini ontmaskert in *Invloed*. Saillant detail: zijn boek was bedoeld voor consumenten om tegenwicht te bieden tegen overconsumptie, maar wordt nu juist misbruikt door markteers om nog meer te verkopen.

Maak er net als ik een sport van om daardoorheen te prikken en om regelmatig een grote schoonmaak te houden en overbodige abonnementen en verzekeringen te lozen. Daarbij kan het enorm helpen om zo weinig mogelijk tijdschriften en tv te consumeren (scheelt je ook nog eens flink wat geld). Alle media overstelpen je met prikkels die – direct of indirect – aanzetten tot consumeren. Leuk voor de economie misschien, maar zeker niet voor jouw

MILJONAIR MET EEN GEWONE BAAN

Een miljoen op de bank, wie droomt er niet eens van? Nooit meer werken, alles doen wat je wilt. Maar waarom zou je het bij dromen laten? Financieel onafhankelijk worden, dat kan iedereen. Ook als je een modaal inkomen hebt.

Om miljonair te worden hoef je niet dag en nacht te werken of de jackpot te winnen. Het geheim is om bescheiden te leven en tegelijkertijd slim te beleggen.

In dit boek geen verhalen over bekende voetballers, zangers of topondernemers, maar over heel gewone mensen, zoals de schrijver. Alles wat je volgens de selfmade miljonair Oeds-Jan Postma nodig hebt, is de zelfdiscipline om niet na elke commercial naar de winkel te rennen en een handige manier om je vermogen te laten groeien. Hoe je dat aanpakt, lees je in dit boek.

Postma werkt nog steeds. Omdat hij het leuk vindt. Voor het geld hoeft het niet meer.

