

Geldfilosoof Sparen & beleggen.

Meer bereiken door anders te kijken!

Geldfilosoof Sparen & beleggen.

Meer bereiken door anders te kijken!

Aart Hoeven

Auteur: Aart Hoeven
Coverontwerp: Aart Hoeven
Tekstcorrectie: Heidi Hoeven
Illustratiecover: Envato.com / creativevip
Uitgever: Wijleggenuit / Trenger Dienstverlening vof

ISBN: 9789403668482

© 2022 Aart Hoeven.

1e druk.

Kijk voor meer boeken en diensten op: [Wijleggenuit.nl](https://www.wijleggenuit.nl)

Je kunt ons ook volgen op social media:

Instagram @geldfilosoof <https://www.instagram.com/geldfilosoof>

Instagram @lifefilosoof <https://www.instagram.com/lifefilosoof>

Facebook: <https://www.facebook.com/wijleggenuit>

Gefeliciteerd, je hebt je eerste stap gezet naar financiële zelfredzaamheid!

Slim dat je hebt geïnvesteerd in dit boek. In elk proces is de eerste stap altijd het belangrijkste. Met deze eerste stap heb je een begin gemaakt op weg naar (financiële)zelfredzaamheid. Als geldfilosoof en lifefilosoof neem ik je mee op een ontdekkingsreis. Een reis die je weer leert nadenken over je eigen leven en de keuzes die jij maakt. Dit boek gaat over sparen, beleggen en een zoektocht naar hoe jij tot betere keuzes kunt komen. Ik hoop dat jij met dit boek verstandige keuzes leert maken in je financiële leven. Na het lezen van dit boek zul jij merken dat mijn tips en visie niet alleen van toepassing zijn op geldzaken. Veel, van wat ik bespreek in dit boek, is ook bruikbaar voor andere beslissingen in jouw persoonlijke leven! Als geldfilosoof en lifefilosoof ben ik van mening, dat het hoogste rendement dat jij kunt halen met je vermogen, een investering is in eigen kennis en kunde. Want alleen met de juiste kennis kom jij verder!

Aart Hoeven

Gratis hulpbronnen.

Ik heb zoveel mogelijk kennis, informatie en voorbeelden in dit boek gestopt. Als geldfilosoof en lifefilosoof schrijf ik boeken en produceer ik video-verdiepingen voor o.a. Wijleggenuit.nl . Er zijn echter nog meer websites die handig kunnen zijn voor je zoektocht naar zelfredzaamheid. Hieronder heb ik een lijst gemaakt van nuttige websites waar je allerlei interessante en vaak gratis informatie en tools kunt vinden. Ik maak daar als geldfilosoof en lifefilosoof regelmatig gebruik van.

- <https://www.wijleggenuit.nl>
- <https://www.berekenhet.nl>
- <https://www.nibud.nl>
- <https://www.wijzeringeldzaken.nl>
- <https://www.belastingdienst.nl>
- <https://www.rijksoverheid.nl>
- <https://www.svb.nl>
- <https://www.mijnpensioenoverzicht.nl>

*"Je kan een mens niets leren;
je kan hem alleen helpen het zelf
te ontdekken in zichzelf."*

- Galileo Galilei -

Inhoud

- Colofon. 4
- Gefeliciteerd, je hebt je eerste stap
gezet naar financiële zelfredzaamheid! 5
- Gratis hulpbronnen. 6

Inleiding.

- Waarom ben ik dit boek gaan schrijven? 12
- Dan zul jij al wel lekker rijk geworden
zijn met al die kennis en ervaring. 13
- Wat leg ik uit als Geldfilosoof? 14

Aan de slag. Start met nadenken en streef naar zelfredzaamheid!

- 1. OJHA-Methode. 19**
- 2. Wat is je doel?**
 - Waarom ga of wil jij sparen, beleggen
of investeren? 29
 - Heb je een financieel plan voor de komende
jaren? 34
 - Zorg eerst voor een geldbuffer voordat je
besluit te gaan beleggen. 42

3. Ben jij een kuddedier?

- Beleg jij omdat iedereen het doet of....? 45
- Waarom koersen kunnen stijgen en dalen en de onderliggende waarde. 48
- Leer van het verleden. 59

4. Hoeveel risico kan en wil ik lopen?

- Voorkom een bankroet. De halter-strategie van Nassim Taleb. 67
- Wanneer heb ik het geld nodig en waarvoor? Tijd is medebepalend voor je keuzes. 79
- Moet ik mijn geld spreiden? Gokken op 1 paard kent vele risico's. 87
- Aankoopmoment spreiden of alles in 1 keer investeren? Koopmomenten zijn bepalend. 96
- Streef naar gemoedsrust. Lig je wakker van de risico's? 100

5. Wie kan je vertrouwen?

- Wat zijn de belangen van al die "adviseurs"? 107
- Hanteer de Via-Negativa methode. 110
- Waarin ga je beleggen of sparen? 120
- Begrijp jij waarin je belegt? Houd het eenvoudig! 133

6. Hoe nu verder?

- Onderzoek, onderzoek en onderzoek voordat je wat gaat doen! Ga op zoek naar de feiten. 139
- Start met observeren en stop met waarnemen. 142
- Er zijn meerdere wegen die naar Rome leiden. Wat zijn de alternatieven? 150
- Kijk naar de kosten. 169
- Duurzaamheid, klimaat, natuur, milieu en het echte rendement. 177
- Zorg dat je weer gaat nadenken en word zelfredzaam. 181
- Laat je niet gek maken en steek nooit meer je kop in het zand. 184

❑ Sparren met de Geldfilosoof, video-verdiepingen en overige boeken en publicaties.	189
❑ Over de auteur.	192
❑ Dankwoord.	194
❑ Geraadpleegde literatuur en bronnen.	196
❑ Copyright	199
❑ Disclaimer.	200

Inleiding.

Waarom ben ik dit boek gaan schrijven?

Mensen worden constant verleid door pakkende reclames en schreeuwende berichten over dikke winsten en hoge rendementen. Men heeft het constant over slimme producten en winstgevende oplossingen en dat het dom zou zijn om de welbekende “beleggingsboot” te missen, maar ze gaan steeds weer voorbij aan de belangrijkste vraag: Passen al deze oplossingen, diensten en producten wel echt bij mijn eigen wensen, mogelijkheden en mijn persoonlijke financiële leven? Vaak staat er in het klein bij dat er risico's aan verbonden zijn en dat de resultaten uit het verleden geen garantie bieden voor de toekomst. Daarna wordt hierover nauwelijks meer gesproken, laat staan dat men oog heeft voor jouw echte wensen, behoeftes en (financiële) mogelijkheden. Als geldfilosoof ging ik mij steeds meer afvragen aan wiens belangen men meer dacht en twijfelde ik of de belangen van jou als consument wel op nummer 1 staan? Al jaren probeer ik mensen een spiegel voor te houden en uit te leggen in begrijpelijke taal hoe dingen echt in elkaar zitten. Met dit boek wil ik jou weer aan het denken zetten en je zelfredzaamheid vergroten. Stop met het simpel volgen van de massa en leer weer nadenken over wat voor jou echt persoonlijk belangrijk is. Als geldfilosoof ben ik echt niet tegen beleggen, sparen of nieuwe investeringskansen. Wel maak ik me zorgen over de manier waarop mensen benaderd en beïnvloed worden met allerlei hoge (rendements-) verwachtingen en lucratief lijkende beleggingsvormen. Ze zien hierdoor vaak de welbekende bomen door het bos niet meer en zijn dan gauw geneigd snel een beslissing te nemen die achteraf veel problemen of ergernis kunnen veroorzaken. De makkelijkst lijkende weg is niet altijd de beste!

Dan zul jij al wel lekker rijk geworden zijn met al die beleggingskennis en ervaring.

Er zullen mensen zijn die zeggen, dat als ik het als geldfilosoof zo goed weet, waarom ik dan nog niet rijk ben, in een vette Porsche rijdt of in een luxe bungalow woon? Mijn antwoord is dan heel simpel: financieel rijk worden is voor mij persoonlijk niet een doel in mijn leven. Gaandeweg mijn leven heb ik andere doelen gesteld die voor mij persoonlijk veel belangrijker zijn! Hierdoor neem ik beslissingen die persoonlijk bij mijn leven, mogelijkheden, wensen en behoeftes passen. Daar kan een stukje sparen, beleggen of andere financiële producten een oplossing bieden, maar alleen als deze goed passen bij mijn persoonlijke (financiële) mogelijkheden en verwachtingen. Als ik daar soms een potentiële vette winst voor mijn neus voorbij moet laten gaan, dan is dat maar zo. Ik zal daar geen nacht wakker van liggen en geen spijt van hebben, want ik weet waarop ik mijn beslissingen en handelingen heb gebaseerd! Andere mensen hebben andere doelen in hun leven waar andere oplossingen voor nodig zijn. Als geldfilosoof beloof ik je ook nooit dat je door dit boek te lezen (financieel) rijk kunt worden, want daar zijn andere “charlatans” veel beter in. Ik geloof zelf niet in gouden bergen en makkelijk en snel geld verdienen, maar wel in investeren in eigen kennis, visie en zelfredzaamheid. Dit brengt mij en jou uiteindelijk persoonlijk veel verder. Soms moet je ook tevreden zijn met wat je hebt. Gemoedrust is ook een lekker vooruitzicht!

Wat leg ik uit als Geldfilosoof?

In dit boek ga ik je niet uitleggen waarin je moet beleggen of sparen. Ik ga ook niet uitleggen hoe diverse beleggingsproducten precies werken. Volgens mij is dat niet het belangrijkste tijdens het keuzeproces of je moet gaan beleggen of niet. Je kunt je namelijk wel gaan blindstaren op snelle winsten en allerlei aantrekkelijke rendementen en beleggingsproducten, maar je zult echt eerst zelf moeten bepalen of bijv. beleggen wel de juiste oplossing voor jou persoonlijk is! De belangrijkste vraag is: Passen al deze oplossingen, diensten en producten wel echt bij mijn eigen wensen, behoeftes en mijn persoonlijke financiële leven? Je zult eerst objectief moeten onderzoeken wat jij wilt en kunt binnen jouw financiële mogelijkheden en risicoprofiel. Het is mij namelijk opgevallen dat veel boeken, tips en adviezen (van bijv. vrienden, collega's, adviseurs, beleggingsgoeroes, op internet en de media) snel gaan over het beleggingsproduct en hoe deze werken en wat de kansen en rendementen kunnen zijn. Te snel gaat men voorbij aan de persoonlijke redenen waarom mensen moeten gaan beleggen of juist niet. Er wordt naar mijn mening te weinig aandacht besteed aan het traject voordat je besluit om te gaan beleggen of sparen. Men kijkt te snel naar het rendement en de kansen i.p.v. de “waarom” vraag. Waarom ga je beleggen of sparen? Waarom ben je bereid bepaalde risico's te nemen of juist niet? Waarom past sparen of beleggen bij mij? Waarom zouden alternatieven niet of wel beter bij mij passen? Waarom kies je voor een bepaalde oplossing? Dit voortraject is volgens mij het allerbelangrijkste. Je kunt je in een showroom wel gaan blindstaren op een mooie Porsche of snelle Ferrari, maar als blijkt dat jouw behoefte het vervoeren van hooi is van het weiland naar de stal over een drassige landweg, dan kun je beter investeren in een tractor met een stevige kar. Waarom zou je dan voor een Porsche of Ferrari moeten kiezen? Als jij 4.000 euro hebt en je wilt dit gaan beleggen om kans te maken op een snelle winst, maar je verwarmingssysteem is 15 jaar oud, wat is dan verstandig? Je zult namelijk zien dat deze kapot gaat en dan heb je snel geld nodig voor een nieuwe om niet in de kou te staan. Wat is dan belangrijker? Kans op een snelle winst met de benodigde risico's of lekkere warme voeten en een welverdiende warme

douche? Als je de eerste en belangrijkste fase grondig hebt doorlopen en je weet wat je echt wilt en kunt, dan pas kun je op zoek gaan naar de juiste oplossingen cq producten. Dan pas is het zinvol je te verdiepen in allerlei mogelijkheden, producten en/of diensten. We bespreken in dit boek de volgende punten. We hanteren hierbij de door mij ontwikkelde OJHA-methode, welke ik je hierna ga uitleggen hoe deze werkt.

In dit boek gaan we dieper in op de volgende onderdelen:

- OJHA-Methode. Zet je automatische piloot uit.
- Wat is je doel?
- Ben jij een kuddedier?
- Hoeveel risico kan en wil ik lopen?
- Wie kan ik vertrouwen?
- Hoe nu verder?

*"Waarnemen en wantrouwen kan goed
zijn, observeren is beter"*

- Aart Hoeven -

1. OJHA-methode

We moeten in ons leven vele beslissingen nemen: in ons privéleven, op ons werk of school, tijdens de opvoeding, over onze gezondheid. Keuzes op het gebied van geldzaken en bij het doen van investeringen of tijdens het kopen van spullen. Als we discussiëren of een gesprek met iemand hebben of als we mensen ontmoeten etc. Het leven is een vat vol keuzes. Elk moment van de dag zijn we bewust of onbewust bezig met het maken van deze keuzes. Soms maken we beslissingen waar we achteraf spijt van hebben of waarvan we later beseffen dat we hier niet altijd goed over hebben nagedacht. Vaak laten we ons leiden door de meningen en adviezen van anderen, maar kloppen deze wel? Zijn deze wel altijd goed voor mij? Wat is het belang bij al deze “goed bedoelde” adviezen? Wat iemand anders kiest, hoeft namelijk niet altijd goed voor jou uit te pakken!

We leven in een tijd waar veel mogelijk is. Continue worden we bestookt met de meningen van anderen of krijgen we “goed bedoelde” adviezen van mensen die ons doen twijfelen of we wel het juiste doen. We worden ook veel blootgesteld aan reclames van bedrijven en organisaties die ons iets adviseren of iets willen verkopen. Door de media (tv en radio) en internet (social media, apps en websites) zijn wij continue in contact met de buitenwereld en worden we steeds blootgesteld aan zinvolle, maar ook minder zinvolle informatie. Dit maakt het maken van keuzes niet altijd gemakkelijker. Hoe meer keuzemogelijkheden er zijn, hoe moeilijker we een juiste beslissing kunnen nemen. Keuzestress is een veel voorkomend probleem bij de mens. Door al deze keuzemogelijkheden willen we nog weleens onze kop in het zand steken en onze hersenen op de automatische piloot zetten. Dit lijkt misschien de makkelijkste weg, maar is vaak niet de juiste oplossing voor jou persoonlijk! Vaak voelen we ons geen leider meer, maar lijder van ons eigen leven.

Hoe kun jij toch in deze hectische wereld tot een voor jou goede keuze komen?

Na het bestuderen van diverse (filosofische) boeken en uit eigen levenservaring als mens, echtgenoot, werknemer en ondernemer heb ik een makkelijk te gebruiken schema (OJHA-stappenplan) opgesteld dat je kan helpen bij het maken van keuzes. Deze OJHA-stappenplan kan je bijv. ook helpen inzicht te krijgen in of beleggen of sparen voor jou de juiste oplossing is. Dit schema kan ervoor zorgen dat je weer gaat leiden i.p.v. lijden. De OJHA-methode is ook makkelijk te onthouden, want in elke situatie moet je denken:

“OJHA ik ga dit beter onderzoeken.”

Eerst een inleiding waarop de OJHA-methodes gebaseerd. Waar staan de letters **OJHA** voor?

- O** is van: Observeren.
- JH** staan voor: Juist Handelen.
- A** is van: Accepteren.

Waar de OJHA-methode op neer komt: Dat je n.a.v. jouw observatie één voor jou op dat moment juiste keuze durft te maken en waarbij je, ongeacht de gevolgen en uitkomsten, de consequenties van je beslissing en keuzes accepteert! Elk onderdeel van het beslissingstraject toets je telkens weer aan deze OJHA-methode.

Observeren of waarnemen?

Een belangrijk onderdeel binnen de OJHA-methode is het juist observeren van de situatie. Het is belangrijk dat je een situatie benadert zonder vooroordeel (bijv. negatief of positief) vooraf. We bekijken veel dingen onbewust met onze eigen gekleurde bril en filter. Vooraf hebben we vaak al een oordeel of beeld gevormd, dat we bewust of onbewust meenemen bij ons oordeel over iets of iemand of bijv. een oplossing, dienst of product. Ons oordeel wordt al jaren beïnvloed door de meningen en adviezen van anderen (kennissen, vrienden, je gezin, opvoeding, opleiding en school, politiek, de kring waarin jij je begeeft, de buitenwereld) zonder dat we altijd weten of deze juist zijn! Het bekijken van een situatie met deze bewuste of onbewuste filter noemen we waarnemen.

Waarnemen is iets bekijken met een filter of bepaalde bril die al beïnvloed is door bijv. opvoeding, kennis, ervaring en meningen die je reeds bewust of onbewust gevormd hebt. We hebben onze hersenen bij het waarnemen vaak op de automatische piloot staan. Evolutionair gezien is dit ook verklaarbaar, want denken en onze hersenen gebruiken kost veel energie en we zijn zo gemaakt en gevormd dat we zoveel mogelijk energie willen besparen. Door deze drang naar het lichamelijk en geestelijk zoveel mogelijk besparen van je energie, is je lichaam geneigd een stand aan te nemen die energie bespaart. In het geval van denken en je hersenen is het inschakelen van deze automatische piloot dus helemaal nog niet zo gek. Daarom doen de meeste mensen aan waarnemen. Keuzestress is voor de hersenen ook een energievreter. Uit onderzoek van Sanne Vogel is gebleken, dat bij stressvolle situaties de hersenen de neiging hebben om i.v.m. energiebesparing over te schakelen op de automatische piloot. Keuzestress in onze huidige maatschappij is een herkenbaar en veel voorkomend probleem. Toch zul je een keuze moeten maken en dan kan de automatische piloot weleens problemen veroorzaken, omdat je een keuze maakt vanuit het waarnemen en niet vanuit de gewenste observatiestand. Observeren is namelijk anders dan waarnemen. Observeren is “blanco” naar de situatie durven te kijken. Voordat je begint met nadenken over een bepaalde situatie, moet je proberen je bewuste en onbewuste vooroordelen zien los te koppelen uit je gedachten. Probeer ook de

filter en bril van je bestaande kennis, ervaring en mening lost te koppelen van wat je echt ziet. Lukt dit loskoppelen niet, dan blijf je bevooroordeeld waarnemen i.p.v. onbevooroordeeld observeren. Durf jezelf de eerlijke vraag te stellen of je eerste oordeel wel klopt en waar deze op gebaseerd is. Dan pas kun je oordeelloos observeren. Observeren is dus waarnemen zonder oordeel of beïnvloeding vooraf! Ik weet dat dit erg moeilijk is en veel energie kost, maar alleen met observeren kun je tot een voor jou juiste oplossing komen. Goed observeren vraagt oefening en kost veel energie, maar is zeker de moeite waard. Het verrijkt je leven en maakt je een beter mens en kan veel fouten en problemen voorkomen. Boeken tip: Een goed boek om te leren observeren is die van Amy E. Herman. De kunst van het observeren.

Even een schematisch overzicht.

De vraag: Moet ik beleggen of sparen?

Keuzestress >> Stress voor hersenen >>
Automatische piloot (kiezen voor de gemakkelijkste
weg i.v.m. energiebesparing) >> Waarnemen.
Beïnvloed door bewuste of onbewuste vooroordelen
en gekleurde bril.>> Grotere kans op maken foute
(persoonlijke) beslissingen.

Beter is:

Keuzestress >> Stress voor hersenen >> Schakel
bewust automatische piloot uit >> Observeren. Kost
tijd en energie >> Grotere kans op maken juiste
(persoonlijke) beslissing.

Word weer dat onderzoekende kind dat vragen blijft stellen en schakel je automatische piloot uit.

Toen we nog klein waren, stelden we altijd veel vragen. Waarom doe je dit? Waarom doe je dat? Waarom werkt dit zo? Waarom mag ik dit niet? Waarom moet ik dit? Waarom, waarom, waarom. Ouders en begeleiders worden wel eens gek van al deze “waarom” vragen. De reden dat kinderen zoveel “waarom” vragen stellen, is dat hun hersenen nog niet gevuld zijn met allerlei kennis en ervaringen. Hierdoor worden zij gedwongen steeds weer die “waarom” vraag te stellen. Dit is soms vervelend, maar wel begrijpelijk als je een kind bent. Dit is de manier om een hoop te leren en ze hebben geen last van hun automatische piloot. Zodra we ouder worden en onze hersenen steeds meer gevuld worden met kennis, ervaring, eigen gedachtes, meningen en we beïnvloed worden door anderen, gaan we steeds minder de “waarom” vraag stellen. Onze hersenen gaan steeds vaker n.a.v. onze eigen gedachtes dingen invullen. We schakelen steeds vaker onze welbekende automatische piloot in. Dit is een mooi systeem, waardoor denken en handelen steeds minder energie gaat kosten. Zoals we nu weten schuilt hierin een groot gevaar. Veel mensen zijn vergeten regelmatig de “waarom” vraag te stellen. Hierdoor nemen ze vaak klakkeloos aan wat ze aan adviezen krijgen of te horen krijgen van anderen of bijv. de media of op social mediakanalen. Het zou slimmer zijn om af en toe dat kleine kind met die “waarom” vragen weer in jezelf binnen te laten. Gewoon weer lekker vanuit “onwetend” uitgangspunt vele “waarom” vragen gaan stellen. Veel “waarom” vragen stellen helpt je bij het goed observeren van een situatie. Niet leuk voor de andere partij, maar het kan je een hoop ellende besparen!

Gebruik de OJHA-methode in elke fase van je beslissingstraject.

Alle beslissingsfases en onderdelen besproken in dit boek dien je steeds te toetsen aan de OJHA-methode. Eigenlijk kun je in je leven veel baat hebben bij het regelmatig gebruiken van deze OJHA-stappenplan. Gebruik steeds dit handige ezelsbruggetje:

OJHA --> Observeren, Juist Handelen en Accepteren.

Doorloop alle OJHA-stappen en ga pas naar de volgende fase als je voorgaande goed en na persoonlijke tevredenheid hebt kunnen doorlopen, verwerken en afsluiten.

Observeerfase.

Stel zoveel mogelijk “waarom” en “wat” vragen.

Bijvoorbeeld:

- Waarom wil ik iets? Wat zijn mijn doelen?
- Waarom vertellen zij mij iets? Wat zijn hun belangen?
- Waarom zou ik dit nodig hebben? Wat willen zij van mij?
- Waarom adviseren zij mij dit? Wat zit er echt achter?
- Waarom klopt dit wel of niet? Wat zijn mijn risico's?
- Waarom moet ik dit geloven? Wat is de echte waarheid?
- Waarom, waarom, waarom!

Pas als je de observeerfase volledig en correct hebt doorlopen en afgerond, dan pas starten met fase: Juist Handelen.

Juist Handelen fase.

Ga n.a.v. je onderzoeksresultaten en bevindingen uit de observeerfase op zoek naar het juiste product, dienst of oplossing die past bij jouw wensen, behoefte en mogelijkheden. Spiegel deze oplossingen altijd met je onderzoeksresultaten uit de observeerfase. Als je op zoek gaat naar de oplossingen m.b.t. beleggen en sparen, kun je de tips en visie van de geldfilosoof gebruiken beschreven in dit boek.

Heb je jouw keuze gemaakt en een oplossing gevonden? Dan kun je naar de Accepteer fase.

Accepteer fase.

Accepteren is in deze OJHA-stappenplan een belangrijk onderdeel. Met accepteren sluit je namelijk het proces goed en naar tevredenheid af. Een goede acceptatie moet rust brengen in je leven. Pas als je volledig de uitkomst van je beslissing accepteert (ongeacht de uitkomst), kun je zonder problemen weer verder gaan. Accepteren moet je ook leren! Wat je van accepteren moet weten, is het volgende: er zijn dingen waar je invloed op hebt en er zijn dingen waar je geen invloed op hebt. Heb je ergens invloed op, doe dit dan en ga ervoor. Werk er actief aan. Heb je ergens geen invloed op of kost dit te veel energie en/of gaat dit ten koste van je gemoedsrust, accepteer de uitkomst (ongeacht wat deze is) en blijf niet te lang hangen in de negatieve gedachtestroom als iets niet is uitgekomen waarop je had gehoopt. Als je de OJHA-methode goed hebt gedaan, kun je ook makkelijker de uitkomst accepteren ook als deze niet voldoet aan je verwachtingen. Met een juiste OJHA-methode ben je in staat de uitkomst makkelijker te accepteren. Je hebt er namelijk zelf alles aan gedaan (waar jij invloed op hebt gehad) om tot deze beslissing te komen. Dan moet je achteraf ook geen spijt hebben. Ook niet steeds afvragen: had ik maar zus, had ik maar zo. Niets is zeker in het leven. Je hebt met de OJHA-methode je invloed gebruikt. Wat je niet kunt beïnvloeden, moet je accepteren.

Na het goed doorlopen van de OJHA-methode hoop je dat je plan of keuzes gaan zoals jij hoopt dat ze gaan, maar zeg altijd tegen jezelf: *“Ik hoop dat het gaat gebeuren zoals ik bedacht heb, als het me gegund is!”* Meer kun je er vaak niet aan doen. Heb je toch vaak problemen met het accepteren van de uitkomst, dan moet je waarschijnlijk beter werken aan stap 1 en 2 (observeren en juist handelen).

Onthoud altijd, dat ondanks een goede observatie en het hanteren op de juiste wijze van deze OJHA-methode, de mens niet in staat is vooraf alles te weten! Streef naar zoveel mogelijk kennis, maar weet dat vele dingen in het leven onzeker zullen blijven. Accepteer deze onzekerheid ook. Als je de OJHA-methode juist hebt doorlopen, accepteer de gevolgen, ongeacht wat de uitkomst ook is! Besef dat je altijd een keuze maakt in je leven. Niet kiezen bestaat namelijk niet!

Veel mensen die zelfhulpboeken lezen met allerlei mooie methodes om een beter leven te kunnen leiden, komen vaak van een koude kermis thuis. Het eenmalig doorlezen van een boek helpt je niet echt verder. Mooi bedachte methodes (bijv. deze OJHA-methode) zijn prachtig, maar zonder dagelijkse oefening en er zelf hard aan werken kom je echt niet veel verder. Welk zelfhulpboek of methode je ook leest, het is aan jou om hier regelmatig mee aan de slag te gaan. Alleen door hard werken en het regelmatig toepassen en het in de praktijk brengen van de tips en adviezen kun je verder komen. Besef ook dat dit nooit gaat zonder fouten te maken, want al doende leert men.

Bij elke beslissing (dus niet alleen keuzes tussen beleggen of sparen) kun je deze stappenplan en methode gebruiken. Er is een makkelijke manier om dit te onthouden: Sta ik voor een keuze? Denk OJHA! Observeren, Juist Handelen en Accepteer.

"Wie het doel weet, voelt zich zeker; wie zich zeker voelt, komt tot rust; wie tot rust komt, kan vrede brengen; wie vrede heeft, kan plannen maken; wie een levensplan heeft, kan slagen."

- Confucius -

2. Wat is je doel?

Waarom ga of wil jij sparen, beleggen of investeren?

De belangrijkste vraag die je jezelf moet stellen is: waarom wil ik gaan sparen, beleggen of investeren? Kortom, wat voor (eind)doel wil ik bereiken en welke middelen heb ik daarvoor nodig en passen het beste bij mijn financiële leven en risicoprofiel? Veel mensen vinden de waarom-vraag moeilijk te beantwoorden. Velen van ons zijn niet gewend om, net als een klein kind, vaker de waarom-vraag te stellen. Is het antwoord op de waarom-vraag bijv. omdat mijn buurman of collega het doet? Omdat ik snel geld wil verdienen en rijk wil worden? Omdat die aardige adviseur of financiële goeroe mij overtuigde te gaan beleggen? Omdat ik het hoorde op TV of social media? Je zult je moeten afvragen of dit wel echt goede redenen zijn om te gaan sparen, beleggen of investeren. Denk goed en eerlijk na over de waarom-vraag. Pas als je weet waarom je iets doet of wilt, dan kun je namelijk een goed en doordacht financieel plan maken. Met een financieel plan kun je namelijk een voor jou geschikt einddoel bepalen. Dan ben je ook geen “stuurloos” schip meer, maar bepaal je vooraf welke eind haven jij wilt bereiken.

Je zult nog verbaasd staan hoeveel mensen niet weten wat hun (financiële)einddoel is. Ze starten bijv. met beleggen zonder echt te weten wat ze willen bereiken en op wat voor termijn ze het geld echt nodig hebben. Natuurlijk zullen sommigen zeggen dat hun doel het maken van enorme winsten is, maar wat wil je dan uiteindelijk met deze eventuele winsten en opgebouwde vermogen gaan doen? Ik kan me de volgende ervaring in de jaren negentig nog goed herinneren. Ik was werkzaam bij een groot telecombedrijf. In die tijd was beleggen hot en vele collega's hadden het er veel over. In die tijd was ik ook al geïnteresseerd in geldzaken en beleggen en ging mij steeds verder verdiepen in de financiële wereld. Ik had een paar keer gesproken met een collega over beleggen en de kansen en risico's die eraan vastzaten. Ik merkte dat deze collega qua kennis niet veel wist over beleggen en investeren in aandelen en de echte risico's die hieraan kunnen kleven. Wel merkte ik, dat hij zich

regelmatig gek liet maken door de alsmaar stijgende koersen en mediaberichten hierover. Op een dag kwam hij trots bij mij. Hij had de stap durven nemen en had voor een flink bedrag zijn spaargeld omgezet in aandelen van een grote Nederlandse vliegtuigmaatschappij. Nu kon het grote geld verdienen voor hem beginnen. Enkele weken later kwam ik hem weer tegen. Hij was niet echt vrolijk. De aandelenkoers van deze vliegtuigmaatschappij was in enkele dagen flink gezakt en hij had alle aandelen snel verkocht, want hij was bang al zijn spaargeld te verliezen. Ik vroeg hem waarom hij zijn aandelen niet had gehouden, want de kans was aanwezig dat ze binnen enkele jaren weer zouden kunnen stijgen. Hij vertelde mij dat hij ze wel moest verkopen, want hij had net een huis gekocht en allerlei financiële verplichtingen aangegaan waardoor hij een beroep moest doen op zijn spaargeld. Deze collega had zijn welbekende lesje wel geleerd en zweerde nooit meer te gaan beleggen! Achteraf vertelde hij mij, dat hij al wist dat hij een huis ging kopen en daarom snel wat geld wilde verdienen op de beurs. Als geldfilosoof ben ik absoluut niet tegen beleggen, maar zonder goed plan vooraf zijn de risico's een stuk groter en kunnen mensen in financiële problemen raken. Sta eens vaker stil bij wat je echt wilt bereiken met je vermogen en in je persoonlijke leven. Het doel is in combinatie met je financieel plan (zie volgend onderdeel) de basis voor de keuze om te gaan sparen, beleggen of investeren. Pas als je weet wat je doel is, kun je de juiste beslissing nemen en inschatten hoeveel risico's je kan en wilt nemen.

Voordat je gaat bepalen of het verstandig is te gaan sparen, beleggen of investeren, onderzoek eerst wat jouw persoonlijke (financiële) doelen zijn en in welke tijd jij die doelen wilt gaan bereiken. Zet eerst eens goed op papier wat jij wilt bereiken.

Je kunt dan bijvoorbeeld denken aan:

- Waarom wil je vermogen opbouwen?
- Kopen van een (ander) huis.
- Verbouwing.
- Eerder stoppen met werken.
- Parttime werken.
- Aanvulling op je pensioen en AOW.
- Een eigen bedrijf starten.
- Gezinsuitbreiding.
- Feest.
- Studie voor de kinderen.
- Mooie reis.
- Nieuwe auto.
- Een gedroomde boot.
- Bescherming tegen inflatie.
- Emigratie.
- Studeren.
- Vul zelf maar in:.....

Er zullen vast nog wel andere persoonlijke doelen zijn waaraan jij wilt werken of die jij wilt bereiken. Bekijk ook goed hoeveel tijd er nodig is om deze doelen te bereiken en of het überhaupt haalbaar is met je huidige en toekomstige financiële middelen. Je kunt namelijk wel iets heel graag willen, maar wees wel realistisch en bedenk van tevoren goed of dit wel echt haalbaar is en of de risico's voor jou persoonlijk aanvaardbaar zijn!

Dan komt er nog een belangrijke vraag: stel, je hebt je (financiële) doel niet gehaald, wat zijn dan de gevolgen voor je toekomstig (financiële) leven? Hoeveel impact heeft het niet halen van de eerder gestelde doelen? De reden om deze vraag te stellen is het volgende: als het namelijk niet veel uitmaakt dat een doel niet behaald wordt, dan is je risicoprofiel anders dan als het noodzakelijk is een doel wel te bereiken. Stel dat je doel is: vermogen voor een pensioenaanvulling op je AOW. Als deze beoogde pensioenaanvulling naast je AOW je enige inkomstenbron is als je met pensioen gaat en je hebt deze echt nodig voor levensonderhoud, dan dien je met je risicoprofiel hier rekening mee te houden. Als je bijv. nog 10 jaar hebt om dit pensioenvermogen op te bouwen, dan kan het verstandig zijn om niet al te veel risico te lopen met je op te bouwen pensioenvermogen. Je dient je dan af te vragen of een risicovollere belegging of investering op dat moment wel de juiste keuze zou zijn en of deze wel passen in jouw persoonlijk risicoprofiel. Je kunt namelijk niet al te veel risico lopen met je pensioenvermogen en opbouw. Dit plaatje wordt natuurlijk anders als je naast dit op te bouwen pensioenvermogen wel andere uitkeringen en/of inkomstenbronnen hebt na pensionering. De afhankelijkheid voor levensonderhoud is dan namelijk veel kleiner en je kunt dus iets meer financiële risico's lopen. Het plaatje wordt ook anders als de opbouwperiode geen 10 jaar, maar 20 jaar is. Je hebt dan meer tijd om je doel te bereiken en om tijdig bij te sturen of de noodzakelijke maatregelen te nemen.

Als geldfilosoof ga ik je geen kant-en-klare oplossingen geven, maar wil met dit verhaal je wel aan het denken zetten over wat voor persoonlijke doelen jij in je (financiële)leven wilt behalen en wat de consequenties kunnen zijn als deze doelen niet bereikt worden. Onthoud ook goed dat je doelen persoonlijk bij jouw leven dienen te passen. Ieder mens heeft eigen doelen. Sommige mensen hebben andere doelen dan jij of hebben deze niet goed onderzocht en doen maar wat. Ze kunnen dan wel allerlei goed bedoelde adviezen aan jou geven, maar zij weten waarschijnlijk niet wat jouw doelen in het leven zijn en welk risicoprofiel het beste hierbij past. Dus ook nu weer de OJHA-methode gebruiken: eerste goed observeren wat de persoonlijke doelen, wensen, kansen en mogelijkheden voor jou

zijn, dan pas juist handelen en actie ondernemen en als je dit traject goed hebt doorlopen het accepteren van de uitkomst!

Heb je een financieel plan voor de komende jaren?

Ik ben in 1997 ooit begonnen als zelfstandig financieel planner. Je kon in die tijd veel gratis advies krijgen van financieel adviseurs, verzekeringstussenpersonen, verzekeraars en banken. Ik kwam er destijds al snel achter dat gratis advies niet bestaat. De schoorstenen van al die adviseurs moeten tenslotte ook roken. Ik ging mij verdiepen in het verdienmodel van al deze zgn. gratis adviezen en kwam er al snel achter dat men geld verdiende op provisiebasis door bepaalde financiële producten te “verkopen”. Ik noem het verkopen, want er werd naar mijn mening in die tijd niet altijd echt goed gekeken naar waar de klant echt behoefte aan had. Men maakte veel mensen gek met allerlei schijnbaar fiscale voordelen en fictieve hoge rendementen zonder echt goed te vertellen en uit te leggen of het financiële plaatje wel realistisch en haalbaar was en wat de consequenties in de toekomst zouden zijn. Van een gedegen financieel plan was in die tijd vaak geen sprake en veel adviseurs keken eerder naar wat ze op een financieel product konden verdienen dan te kijken naar waar de klant echt behoefte aan had. Met als gevolg de bekende woekerpolis affaires en dubieuze hypotheekconstructies. De consument was in die tijd erg onwetend en ging qua vertrouwen te veel af op de wel bekende betrouwbare blauwe ogen van zijn adviseur. Mijn oplossing voor dit slechte en vaak onbetrouwbare advies was: het maken van een persoonlijk financieel plan waarvoor de klant mij moest betalen. Voor veel mensen was dit echter een vreemd idee, want waarom zou ik Aart Hoeven betalen voor een financieel plan, terwijl je bij de meeste adviseurs gratis advies kon krijgen? Veel mensen zagen toen het nut er nog niet van in om te betalen voor echt onafhankelijk financieel advies en het laten maken van een persoonlijk financieel plan.

Door schade en schande leerde sommige consumenten dat niet iedere adviseur te vertrouwen is en voor de belangen van zijn klanten gaat. Steeds meer mensen komen erachter dat je alleen maar een gedegen en goed onderbouwde financiële beslissing kunt nemen als je toch iets van een persoonlijk financieel plan hebt gemaakt. Dit hoeft helemaal niet ingewikkeld te zijn en je hebt daar

vaak geen dure specialist voor nodig. Het belangrijkste is dat je in kaart gaat brengen wat je huidige en toekomstige inkomsten, uitgaven en verplichtingen zijn en dat je gaat nadenken over wat je in de toekomst wilt bereiken en welke wensen je nog hebt. Een plan maken voor korte-, midden- en lange termijn. Gewoon eens lekker dromen over wat je in het leven echt zou willen. Door een financieel plan te maken, krijg je namelijk beter inzicht of je dromen wel echt realiseerbaar zijn en wat je er allemaal voor nodig hebt.

Het is niet mijn bedoeling om in dit boek je precies te vertellen hoe je een financieel plan maakt, want op bijvoorbeeld internet zijn veel handige tips en tools te vinden die je daarbij kunnen helpen. Kom je er helemaal niet uit, dan kun je altijd een deskundige inhuren, maar als je je een beetje in de materie verdiept en je maakt gebruik van de tips en tools die je op internet kunt vinden, moet je zelf een heel eind kunnen komen.

Waarom is een financieel plan dan toch zo belangrijk voor de vraag of je moet gaan sparen, beleggen of investeren? De keuze voor sparen, beleggen of investeren is een belangrijke basis binnen een financieel plan. Hoe kun je namelijk beslissen (naast de andere aspecten in dit boek) of bijv. beleggen beter voor jou is dan sparen zonder dat jij je hebt verdiept in een eigen financieel plan? Een persoonlijk financieel plan geeft je namelijk inzicht hoeveel risico's je kunt en wilt nemen kijkende naar jouw inkomsten, uitgaven, wensen en andere toekomstige (noodzakelijke) behoeftes. Je kunt bijvoorbeeld wel lekker gaan speculeren met je spaargeld op de beurs en hopen op een snelle en hoge winst, maar als je weet dat je binnen een half jaar een andere auto moet kopen of je hebt dan geld nodig voor onderhoud van je huis of een noodzakelijke studie, dan moet je wel zeker weten dat het speculeren ook op dat moment kan. Stel dat op dat moment je beleggingen sterk zijn gedaald en je hebt het geld nodig voor de noodzakelijk uitgaves, dan ben je vaak verplicht je beleggingen met verlies te verkopen met als gevolg de kans dat je niet meer kunt voldoen aan deze noodzakelijke verplichtingen en uitgaves die je met een goed financieel plan wel had zien kunnen aankomen. In dat geval had je misschien beter veilig en saai kunnen blijven sparen en een mogelijk lager

rendement voor lief kunnen nemen. Andersom is ook belangrijk. Heb je namelijk een bepaald geldbedrag voor lange tijd niet nodig, dan kan het in bepaalde gevallen slimmer zijn (kijkende naar jouw wensen en risicoprofiel) om niet te gaan sparen, maar toch een beleggingsvorm te kiezen die bij jou past. Je moet dan wel goed weten en realiseren wat de risico's voor jouw totale financiële plan zijn.

Als geldfilosoof wil ik je wel de volgende tip meegeven. Een financieel plan kan een handig en nuttig hulpmiddel zijn bij het maken van financiële beslissingen in je leven, maar onthoud altijd dat je niet alles in je leven kunt plannen. Ik zeg altijd, plan niet alles dood, want het leven loopt soms anders dan je had gedacht of had kunnen voorspellen. In het dagelijkse (financiële) leven maak ik gebruik van het volgende citaat van de wijze filosoof en stoïcijn Epictetus:

“Er is slechts één weg naar geluk en dat is op te houden met je zorgen maken over dingen waar je geen invloed op hebt”

- A. Er zijn in het leven dingen die je kunt beïnvloeden of waar je grip op hebt.
- B. Er zijn dingen in het leven waar je totaal geen grip op hebt of die je niet kunt beïnvloeden.

Werk hard aan A, maar laat B los en accepteer en aanvaard de gevolgen en neem het zoals het komt!

Ik als geldfilosoof ben van mening dat de beste financiële planning als volgt in elkaar zit:

"Op het moment dat je gaat sterven en je kijkt terug op je (financiële)leven, moet je het volgende kunnen zeggen: ik heb een mooi en goed leven gehad. Waarbij het moment van sterven niets moet uitmaken!" -Aart Hoeven-

Hiermee wil ik zeggen dat je meestal niet weet wanneer je gaat sterven, dus dat je moet proberen je financiële plan zo in te richten dat dit ook niet uitmaakt. Veel mensen sparen of beleggen hun geld, omdat ze dan leuke dingen kunnen gaan doen als ze met pensioen gaan. Je hoort vaak om je heen: "als ik met pensioen ben, dan ga ik reizen of koop ik een camper of dan ga ik genieten", maar als je in je huidige leven alles opzij moet zetten voor een goed pensioen en je vergeet te genieten in het nu, wat is dit dan waard als je je pensionering niet weet te halen? Andersom is ook belangrijk. Stel je leeft alleen maar in het hier en nu, maakt al je geld op en vergeet te denken aan je oude dag en weet niet of je inkomsten dan groot genoeg zijn om na je pensionering in je levensonderhoud te voorzien en je wordt toch oud, wat dan? Je kop niet in het zand steken, maar balans vinden is hier vaak de beste oplossing. Geniet een beetje in het heden, maar houd ook een beetje rekening met de toekomst. Zorg dat je financiële plan in balans is voor meerdere periodes in je leven. Gok niet op één moment tenzij jij zeker weet wat er gaat gebeuren.

Zoals ik al eerder schreef, ga ik met dit boek jou niet precies vertellen en uitleggen hoe je een financieel plan kunt maken, want er zijn genoeg tips en tools te vinden op bijvoorbeeld internet die jou verder kunnen helpen. Houd het financieel plan en je doelen eenvoudig en simpel. Onthoud ook dat een financieel plan altijd een momentopname is in je leven. Er kunnen namelijk vele dingen gedurende je leven wijzigen en veranderen die van invloed kunnen zijn op je (financiële) leven en dus op je financiële planning. Neem daarom regelmatig (bijv. ieder 5 jaar of wanneer er grote wijzigingen zijn) je financiële plan door en breng de noodzakelijke

wijzigingen aan. Zo houd jij meer grip op je (financiële) leven. Zorg ook dat je plannen, wensen en behoeftes wel te behalen zijn. Wees realistisch. Je kunt nog zoveel willen, wensen en hopen, maar besef altijd dat er soms maar beperkte middelen aanwezig zijn om een bepaald doel te bereiken. Sommige mensen zeggen dat je je doelen sneller kunt bereiken als je er maar blind voor wilt gaan en als je vol gas en met passie aan de slag gaat. Volg je passie en ga ervoor, vertellen ze je dan. Toch moet je uitkijken met het blind volgen van je passie en er keihard voor werken. Natuurlijk kan passie voor iets of een doel je helpen om het te bereiken wat je graag wilt, maar passie kan je ook blind of slechtiend maken voor de mogelijke risico's die er zijn en die je onderweg zult tegenkomen om je doelen te bereiken. De Amerikaanse strateeg, schrijver en fan van de stoïcijnse filosofie Ryan Holiday beschrijft dit heel mooi in zijn boek "Ego is de vijand".

"Je passie weerhoudt je er misschien juist wel van om macht of invloed of een bepaalde prestatie te bereiken. Want we falen ook net zo vaak met -nee, door- passie."

Een passie voor iets kan je namelijk blind maken voor de echte mogelijke risico's en kunnen er uiteindelijk voor zorgen dat je niet de gewenste doelen behaalt. Een kenmerk van passie is dat het meestal zwakte camoufleert. Verstandiger kan zijn, ook bij het maken van een financieel plan en je doelen, om je te focussen op doelgerichtheid in combinatie met realisme. De realiteit houdt uiteindelijk geen rekening met de vele sprookjes die kunnen ontstaan vanuit passie. Vanuit je passie je gek laten voor iets kan er uiteindelijk voor zorgen dat je niet meer in staat bent nuchter het eerlijke verhaal te herkennen. Realistisch naar je financiële plan, behoeftes, wensen en doelen kijken, doe je altijd vanuit een eerlijke en observerende blik (gebruik wederom de in dit boek besproken OJHA-methode). Hoe zit iets echt in elkaar zonder opsmuk van allerlei camouflerende sausjes en gekmakende financiële tovenaars die vaak willen verbergen wat voor smaak er echt onder een bepaald product of dienst zit. Zorg voor realistische doelen en maak een gedegen en betrouwbaar financieel plan. Passie kan goed voelen, maar met doelgerichtheid en realisme kom je verder!

Probeer in ieder geval het volgende inzichtelijk te krijgen, dit geeft je al veel inzicht hoe jouw financiële plan en doelen eruit zien:

- Te verwachte inkomsten.
- Te verwachte basis uitgaven.
- Te verwachte noodzakelijke behoeftes, grote uitgaves/kosten en investeringen.
- Niet noodzakelijke behoeftes, wensen en grote uitgaves en investeringen.
- Totale vermogen en schulden (huis, verzekeringen, aandelen, hypotheek, schulden etc.).

Met welke factoren kan en moet je redelijkerwijs rekening houden die van invloed kunnen zijn op jouw financiële plan? (bijv. inflatie, ziekte, baanonzekerheid, economie, belastingen, erfenissen, gezinsuitbreiding, oorlog, ontwikkelingen in de wereld etc.)

Breng in kaart welke risico's je kunt nemen en welke risico's absoluut niet, omdat dit bijv. ten koste kan gaan van andere noodzakelijke punten en behoeftes in dit plan.

Wat moet er gebeuren om de haalbaarheid te borgen van het financieel plan?

Is het plan realistisch en haalbaar en zijn er alternatieven? Wees altijd eerlijk t.o.v. je zelf en de haalbaarheid! Dromen mag, maar wees wel realistisch.

Bij het maken van een financieel plan dien je bovenstaande vragen te onderzoeken, in kaart te brengen en te beantwoorden. Aangezien niet iedere periode in je leven gelijk is, kan het verstandig zijn om bijvoorbeeld 3 verschillende periodes te onderzoeken en in kaart te brengen. Je wensen en behoeftes van ieder van deze 3 periodes

kunnen namelijk sterk verschillen en van grote invloed zijn in de (financiële) keuzes die je gaat maken gedurende je leven. Deze periodes kunnen bijvoorbeeld zijn:

Korte termijnplanning (tot 5 jaar)

Neem voor de korte termijn een tijdspad in je gedachten van max. 5 jaar. Probeer realistisch in kaart te brengen wat je gedurende die maximaal 5 jaar kunt verwachten en/of wat je wensen en behoeftes zijn.

Midden lange termijnplanning (5 jaar tot 15 jaar)

Neem voor de midden lange termijn een tijdspad in je gedachten van 5 jaar tot 15 jaar. Probeer realistisch in kaart te brengen wat je gedurende deze periode kunt verwachten en/of wat je wensen en behoeftes zijn.

Lange termijnplanning (15 jaar en verder)

Neem voor de lange termijn een tijdspad in je gedachten van 15 jaar en langer. Probeer ook hierbij realistisch in kaart te brengen wat je gedurende deze periode kunt verwachten en/of wat je wensen en behoeftes zijn.

Bekijk goed of bovenstaande opzet goed werkbaar is voor jouw persoonlijke situatie. Vul desnoods aan met eigen wensen en behoeftes en raadpleeg altijd betrouwbare bronnen. Natuurlijk kunnen we niet alles vooraf weten en plannen. Het leven is en blijft altijd onzeker en er zullen dingen gebeuren die je vooraf niet voor mogelijk had gehouden en misschien maakt dat het leven soms wel zo mooi. Het is daarom wel raadzaam om regelmatig je plannen te evalueren, bij te stellen en aan te passen aan de omstandigheden die zich op dat moment voordoen. Blijf altijd flexibel en leer ook accepteren dat het leven niet altijd loopt zoals je verwacht, gehoopt of ingepland had. Als ik zelf een bepaald doel of wens wil behalen, dan eindig ik altijd met de zin: als het mij gegund is. Door deze zin uit te spreken of te denken na ieder plan, wens of streven naar een

bepaald iets, realiseer ik mij dat het altijd onzeker is of ik mijn doel zal behalen en dat ik dit zelf niet altijd in de hand heb. Het gebruik van deze zin brengt mij persoonlijk veel rust en het inzicht dat niet alles haalbaar is en dat ik dit ook moet accepteren. Zo voorkom ik achteraf veel teleurstellingen en ben ik beter in staat dingen te accepteren die niet volgens plan verlopen. Toch kan het regelmatig maken en bijsturen van een financieel plan je rust brengen. Het wordt helderder waar je naar toe wilt gaan en of dingen realistisch zijn of dat ze toch een luchtkasteel en onbereikbare droom blijken te zijn. Je dwingt je met een financieel plan namelijk tot focussen en het gebrek aan een goede focus is vaak juist de reden dat veel dingen voor mensen niet haalbaar blijken te zijn of dat ze onrustig van het ene naar het andere idee fladderen met alle (negatieve)gevolgen van dien.

Zorg eerst voor een geldbuffer voordat je besluit te gaan beleggen.

Met een goede financiële planning kom je er ook achter hoeveel financiële buffers je hebt en hoeveel je in de toekomst nodig denkt te hebben. Dit is ook belangrijk, want als je weet of je een financieel stootje kunt verdragen, doordat je weet wat je geldbuffer is en wat je minimaal achter de hand moet houden en reserveren voor toekomstige financiële verplichtingen, dan weet je ook dat je iets meer risico's kunt nemen als je een keuze gaat maken om te gaan sparen, beleggen of investeren. Uit je financiële plan kun je namelijk halen hoeveel geld je in de toekomst nodig hebt voor toekomstige (onverwachte) uitgaves en hoeveel geld je misschien kunt en wilt gebruiken om bijvoorbeeld te investeren in iets meer risicovollere beleggingen.

Het bepalen van deze geldbuffer is een belangrijk onderdeel van je persoonlijke financiële plan, maar hoe kom je er achter hoeveel geldbuffer je minimaal nodig hebt? Dit is natuurlijk heel persoonlijk. De financiële behoeftes verschillen per mens sterk. Waar de één behoefte heeft aan een buffer van 20.000 euro, redt de ander het niet eens met een buffer van 40.000 euro. Je financiële plan geeft je al meer inzicht over hoe hoog jouw persoonlijke geldbuffer moet zijn en of je dus extra vermogen daarboven over hebt. Heb je meer geld dan wat je geldbuffer eist, dan kun je namelijk iets meer financiële risico's nemen met het betreffende geld (mits dit natuurlijk past binnen je totale financiële planning en risicoprofiel). Veel mensen vinden het moeilijk om te bepalen hoeveel geld je als buffer achter de hand moet houden. Op internet zijn hier diverse tips en tools voor te vinden. Zelf maak ik als geldfilosoof gebruik van de berekeningen en tips van het Nibud. In combinatie met je financiële plan kun je nu bepalen wat je geldbuffer minimaal moet zijn en hoeveel vermogen je overhoudt om misschien iets meer financiële risico's te kunnen nemen. Natuurlijk dien je altijd rekening te houden met de andere aspecten over sparen, beleggen en investeren die in dit boek beschreven worden.

*"Om de waarheid te vinden, moet
men de massa de rug toedraaien."*

- Fontenelle -

3. Ben jij een kuddedier?

Beleg jij omdat iedereen dit doet of...?

De mens is een echt kuddedier. Met ons evolutionair aangeboren kuddegedrag zijn we geneigd steeds weer de welbekende massa bewust of onbewust te willen volgen zonder goed te weten of deze massa wel gelijk heeft. Als je dit beseft, weet je dat dit ook van toepassing kan zijn op bijv. je beleggingsgedrag en verdere beslissingen in je (financiële) leven. Om een duur woord te gebruiken leiden veel mensen aan: conformisme

Definitie conformisme: *“neiging om zich te schikken naar de heersende opvatting.”*

Amerikaans psycholoog Solomon Asch toonde in de vijftiger jaren met zijn “Overeenstemmingsexperimenten van Asch” aan dat veel proefpersonen onder druk van een zogenaamde groep deskundigen (ingehuurde rolspelers voor dit experiment) hun mening sterk lieten beïnvloeden door deze groep, terwijl duidelijk was dat deze groep niet de waarheid vertelde. Een experiment waarin werd aangetoond in hoeverre de mening van mensen bepaald wordt door de meerderheid in een groep (conformisme). Dit experiment is in 1990 met vergelijkbare resultaten herhaald door Knud S. Larsen.

Met dit kuddegedrag heeft de individuele mens de neiging om het gedrag van een grotere groep, waartoe hij of zij behoort of wil behoren, over te nemen. De evolutie heeft hoogstwaarschijnlijk dit kuddegedrag bij de mens ingebakken. In vroegere tijden, toen wij nog jagers/verzamelaars waren, was het namelijk van levensbelang om met je gedrag en mening niet buiten de groep te willen vallen. De groep waartoe jij behoorde, bood namelijk in veel gevallen een welkome bescherming tegen de boze buitenwereld. Als je bijv. op zoek ging naar eten tijdens de jacht, dan was het veiliger om dit met een groep te doen. Alleen op jacht gaan, was in de oertijd veel te

gevaarlijk en de kans was groot dat je in je eentje slachtoffer werd van een groot roofdier. Ook wilde je niet buiten de groep vallen, want deze bood in koude tijden een warme en veiliger leefomgeving aan. De groep bood dus meer veiligheid en comfort en vergrootte de kans op overleven. Dit kuddegedrag zit diep in onze genen en behoefte aan sociale leefwijze ingebakken. We laten ons regelmatig bewust en onbewust leiden door de mening of adviezen van een grotere groep mensen, omdat we ons vaak veiliger voelen binnen die groep of omdat we graag bij deze groep willen horen. Je kan misschien wel een andere mening hebben, maar als de groep waar toe jij behoort of wil behoren het eens is over een bepaald onderwerp, maar jij hebt een andere mening, dan ben je toch gauw geneigd de mening van deze groep te accepteren en aan te nemen, omdat je om je afwijkende mening bang bent buiten de voor jouw gevoel “veilige” groep te vallen. Diverse historische gebeurtenissen hebben aangetoond dat mensen dingen doen of volgen, omdat dit paste binnen de opvattingen van een bepaalde groep, terwijl men diep in het hart wist dat dit niet de juiste weg was met rampzalige gevolgen.

Dit kuddegedrag zie je ook vaak terugkomen als het over sparen, beleggen, investeren of je (financiële) leven gaat. We worden via allerlei groepen en kanalen (adviseurs, kranten, tijdschriften, tv, internet, social media, vrienden, kennissen en familie etc.) bestookt met “goed bedoelde” adviezen wat te doen met je geld. De hoge rendementen en winsten vliegen je om de oren en op verjaardagen, tijdens feestjes of in de kantine op je werk word je soms voor gek verklaard als je jouw geld en vermogen op een simpele spaarrekening laat staan. Verhalen van mensen die veel geld verdienen aan bijv. aandelen, opties, cryptocurrency, beleggen in onroerend goed en verhuur van bijv. een vakantiehuis weten ook vaak jouw onzekere gedachtes hierover te beïnvloeden. Doe ik het wel goed? Laat ik geen geld liggen? Met sparen lijd ik toch gewoon verlies? Ben ik zo dom om al die winsten te laten liggen? Als zij veel beleggingswinst kunnen behalen, dan moet ik het toch ook kunnen? Mis ik echt de boot als ik nu niet instap? Is investeren altijd beter dan sparen? Al die “ervarings” deskundigen verdienen veel geld, dan moet het toch wel veilig zijn? Als zoveel mensen het doen, dan

moet het toch wel een goede keuze zijn? Iedereen lijkt wel aan het beleggen te zijn. Dan moet het toch wel goed zijn? Sparen is toch ook niet veilig met al die inflatie en te betalen belastingen? Kun je banken en verzekeraars trouwens wel vertrouwen?

Maar kloppen al die verhalen en jouw gedachtes wel? Hoe eerlijk zijn mensen en adviseurs over hun beleggingen en winsten? Hoeveel echte kennis en ervaring hebben al deze zogenaamde deskundigen? Vertellen al die beleggers op bijv. een verjaardag ook als ze geld verliezen? Uit ervaring weet ik dat mensen vaak geneigd zijn hun “successen” te delen, maar ze angstvallig stil blijven als ze verlies lijden en grote risico's lopen op hun investeringen. Veel mensen hebben ook de neiging om verliezen goed te praten en te verdoezelen met allerlei vage en niet op feiten gebaseerde verklaringen om gezichtsverlies te voorkomen. De schuld ligt volgens hen meestal bij een ander, want wie wil er nou als loser te boek staan? De meeste mensen zijn bang voor gezichtsverlies en zullen daarom niet altijd de waarheid met je willen delen. Wat je ook niet altijd weet, is hoe hun financiële positie is en wat hun belangen zijn in bepaalde beleggingen of financiële producten. Die zullen vaak niet altijd te vergelijken zijn met jouw financiële positie, wensen en mogelijkheden. Ondertussen blijf jij twijfelen of steek je je kop in het zand zodat je de feiten en risico's vergeet en soms dingen doet waar jij zelf niet goed over nagedacht hebt. Met alle gevolgen van dien. Blijf jij kuddegedrag vertonen en blijf jij de massa volgen of stop jij met het klakkeloos volgen van die zogenaamde deskundigen en financiële tovenaars en durf jij voor jezelf op te komen en echt te onderzoeken hoe iets in elkaar zit en wat past binnen jouw (financiële) leven?

Waarom koersen kunnen stijgen en dalen en de onderliggende waarde.

Wat is een belegging of investering echt waard? Als je niet exact weet waarin je belegt, investeer er dan niet in!

Als je besluit om te gaan beleggen, is een belangrijke vraag: waarop is de waarde en prijs van de belegging en investering (bijv. aandeel, obligatie, cryptovaluta, grondstoffen, onroerend goed etc.) gebaseerd?

Als je na het goed bestuderen van dit boek besloten hebt om te gaan beleggen, wil je natuurlijk wel weten wat de echte waarde van bijv. een aandeel, cryptovaluta of ander beleggingsproduct is. Hoe komt deze prijs tot stand en wat krijg ik hiervoor? Is de prijs die je moet betalen gebaseerd op de echte waarde of spelen andere factoren een rol?

De prijzen van een hoop beleggingsproducten komen vaak tot stand op een (online)beurs en/of beleggingsplatform. In Nederland heb je bijv. de Amsterdamse beurs waar o.a. de AEX index handel plaatsvindt. In de hele wereld heb je verschillende beurzen. De meeste handel vindt online plaats. De beurskoers van bijvoorbeeld een aandeel X is de prijs waarvoor een aandeel van eigenaar wisselt. De koers of prijs van bijv. een aandeel komt tot stand door het vraag en aanbod spel. Als de vrager bijvoorbeeld € 70 voor een aandeel wil betalen en er is een bezitter van het aandeel, die het aandeel voor deze prijs van de hand wil doen, dan is er is een transactie. De beurskoers is op dat moment dus € 70. De prijs komt dus tot stand door een spel van vraag en aanbod. Dit wil nog niets zeggen of de belegging dit wel echt waard is! De prijs kan dus bepaald worden door wat de welbekende gek ervoor wil geven. Is er bijvoorbeeld veel vraag naar iets maar weinig aanbod, dan is de kans groot dat de prijzen sterk zullen stijgen zonder dat de onderliggende waardes dit rechtvaardigen.

Hoe kun jij bepalen of inschatten hoeveel bijv. een aandeel of investering daadwerkelijk (bij benadering) waard is en welke

factoren spelen daarbij een rol? Dat is best nog wel een ingewikkelde materie. Je moet haast wel een slimme accountant of financieel expert zijn om dit te kunnen bepalen. Toch zijn er wel iets eenvoudiger methodes en informatie beschikbaar om bij benadering te kunnen bepalen hoeveel een bedrijf of fonds ongeveer waard is. Je moet dan wel rekening houden met het feit dat dit altijd momentopnames zijn en dat het om een indicatie gaat. Er kunnen ontwikkelingen plaatsvinden die sterke gevolgen kunnen hebben op de waarde van bijvoorbeeld een aandeel. De koers van bijvoorbeeld een aandeel wordt mede bepaald door 2 componenten:

a. de op dat moment werkelijke (intrinsieke) waarde van het bedrijf. Dus wat is het bedrijf of fonds puur kijkende naar zijn bezittingen, vermogen, voorraad, inventaris, goederen, auto's, onroerend goed etc. waard minus de totale schulden. In de jaarrapportage en jaarrekening kun je zien wat een bedrijf daadwerkelijk waard is op een bepaald moment. Simpel en eenvoudig uitgelegd, als je dit bedrag deelt door aantal aandelen, kom je tot een waarde per aandeel gebaseerd op de op dat moment werkelijke en intrinsieke waarde van een bedrijf of fonds. Nogmaals, dit is een momentopname die bij benadering inzage geeft in de intrinsieke waarde.

Een definitie van intrinsieke waarde is: De intrinsieke waarde is de werkelijke waarde. Het wordt van een aandeel berekend door de actuele waarde van alle bezittingen minus de schulden van een fonds of bedrijf te delen door het aantal uitstaande aandelen.

Een simpel voorbeeld: Een bedrijf bezit aan vermogen en bezittingen 1.000.000 euro. Ze hebben een schuld van 200.000 euro. Er zijn op dat moment 1.000 aandelen uitgegeven. Wat is de intrinsieke waarde? $1.000.000 - 200.000 = 800.000$. We delen deze 800.000 door het aantal uitstaande aandelen (1.000) zodat de intrinsieke waarde per aandeel uitkomt op 800 euro.

Dit is een simpele uitleg, want er zijn meerdere (financiële) voorwaarden, afwijkende juridische- en fiscale constructies, afspraken en spelregels die van invloed kunnen zijn op de

werkelijke intrinsieke waarde van een aandeel en de berekening daarvan, maar het geeft je toch enigszins een houvast waar je in je keuze rekening mee kunt houden.

b. Naast de intrinsieke waarde kan de prijs of een deel daarvan ook gebaseerd zijn op: een stukje waarde gebaseerd op toekomstverwachtingen, groeiperspectieven en te verwachte ontwikkelingen en winsten. Dit component is natuurlijk sterk afhankelijk van de inzichten en visie van de betreffende investeerder en belegger. Niet alle beleggers delen dezelfde mening over de ontwikkelingen van een bedrijf of bedrijfstak. Waar de één kansen en mogelijkheden ziet, is de ander pessimistischer over een bepaalde ontwikkeling. Het is daarom belangrijk dat je zelf op onderzoek uitgaat om zelf een goede mening en visie te kunnen ontwikkelen. Dit component bestaat voor het grootste gedeelte uit emotie. De intrinsieke waarde is puur de harde cijfers en de rest is gebaseerd op emoties. Cijfermatig ingestelde en boekhoudachtige types zullen misschien snel geneigd zijn puur te kijken naar de harde cijfers en intrinsieke waarde. Dat hoeft niet altijd verstandig te zijn, omdat dit slechts een momentopname is. Er is ook veel voor te zeggen dat de toekomstvisie en te verwachte ontwikkelingen veel belangrijker zijn bij de prijsbepaling van een koers.

Als geldfilosoof ben ik van mening, dat beide componenten een rol moeten spelen bij de beoordeling of jij een bedrijf of fonds koopwaardig genoeg vindt om te kopen en in te investeren. Continue goed afwegen wat voor jou op dat moment de belangrijkste factoren zijn die passen bij jouw persoonlijke financiële huishouding en risicoprofiel. Deze 2 componenten (a. en b.) zijn grotendeels verantwoordelijk voor de waarde van bijv. een aandeel. Component b. (gebaseerd op toekomstverwachtingen en visie) is niet altijd zeker, maar wordt bepaald door de belegger en investeerder die een bepaalde visie en verwachting heeft waarop hij zijn uiteindelijke koers bepaalt.

Verstandige investeerders bepalen hun prijs dus niet alleen volgens het welbekende vraag en aanbod principe, maar ook n.a.v. de volgende factoren (als ze bijv. kijken naar een bedrijf, product, dienst of andere investeringsmogelijkheid):

- Wat zijn de toekomstverwachtingen?
- Is het een bedrijf, product of dienst die zich in het verleden goed bewezen heeft?
- Hoe duurzaam is het bedrijf, product of dienst?
- Wat zijn de voordelen t.o.v. concurrerende producten, diensten en/of bedrijven?
- Zijn er betere alternatieven te vinden?
- Wat is de waarde van een vergelijkbaar bedrijf, dienst of product?
- Hoe winstgevend is het bedrijf, product en/of dienst nu en in de toekomst?
- Heeft het bedrijf toekomstvisie en hoe gaan ze om met bijv. toekomstige investeringen?
- Wat is de intrinsieke waarde?
- Hoeveel betaal ik voor bijv. een aandeel t.o.v. de werkelijke bezittingen?
- Hoeveel betaal ik meer dan de intrinsieke waarde en is dit te rechtvaardigen?
- Wat voor impact hebben bepaalde toekomstige ontwikkelingen op een bedrijf, product of dienst?

- ❑ Zijn er inkomsten te verwachten uit de investering en hoeveel? Bijv. huur, dividend, rente etc.
- ❑ Hoe stabiel is het land of de betreffende overheid waar bedrijf of fonds gevestigd is?
- ❑ Zijn er externe omstandigheden die van grote invloed kunnen zijn op het bedrijf, product of dienst? Bijv. veranderende wetgeving of een andere politieke koerswijzigingen.
- ❑ Hoe denkt de “markt” over het bedrijf, product of dienst nu en in de toekomst? Wat is het marktsentiment?
- ❑ Bedenk zelf goed welke omstandigheden van invloed kunnen zijn op de waarde van je belegging. Wees altijd objectief en ga op zoek naar de waarheid.

Bij investeren en beleggen loop je altijd risico. Zelfs als je spaart of investeert in obligaties. Risico's horen nu eenmaal bij het leven en je kunt deze maar beter omarmen. Het is wel verstandig deze risico's zoveel mogelijk in kaart te brengen en kijken of je een manier kunt vinden om deze te voorkomen of te verkleinen. Je moet natuurlijk eerst bekijken of je bereid bent om bepaalde beleggingsrisico's te nemen en of dit binnen je financiële plan past en hoeveel risico jij bereid bent om te lopen. Als je dat bepaald hebt, moet je ook onderzoeken hoe en of je risico's kunt voorkomen of verkleinen als je bijv. gaat sparen, beleggen of investeren. Je kunt onderstaande methode gebruiken bij het maken van je beslissingen (uiteraard zijn er meerdere redenen en methodes die van invloed kunnen zijn op je beslissingen).

Zoals we eerder hebben gezien wordt de prijs meestal bepaald door het vraag en aanbod spel. Eigenlijk kun je zeggen dat iets waard is wat een gek ervoor wil geven. Natuurlijk wordt deze niet alleen maar bepaald door het marktsentiment. Verstandige beleggers houden bij het bepalen van hun aankoopprijs rekening met de eerdergenoemde factoren. Helaas houdt niet iedereen goed

rekening met de eerdergenoemde factoren, maar gaan ze puur af op het marktsentiment. Ze gaan vaak af op hun gevoel zonder goed te kijken naar de onderliggende waarde en risico's. Voor hen is de prijs die bepaald is door het vraag en aanbod spel, altijd de juiste. Natuurlijk kun je veel geld verdienen aan het marktsentiment op bepaalde investeringen, maar de risico's en kansen op een bubbel en crash zijn wel vele malen groter. Je weet namelijk nooit wanneer het sentiment zich gaat keren en de massa massaal de investering gaat dumpen met grote gevolgen voor de prijs. Het kan daarom verstandig zijn te kijken hoe bij een bepaalde belegging de prijs tot stand komt alvorens hierin te gaan beleggen. Hoe gaat dit in zijn werk?

Stel je zelf de vraag: “als op een bepaald moment niemand of weinig mensen meer interesse hebben in een bepaalde belegging of investering en hierdoor is de prijs laag of zelfs 0 (door vraag en aanbod spel cq marktsentiment) wat is dan nog de werkelijke waarde van deze belegging en komen er nog inkomsten (rendement) uit deze belegging als jij die bezit?”

Is deze “werkelijke waarde en te verwachte rendement” ook nihil of zelf 0, dan is de kans aanwezig dat er ooit een moment komt dat je een groot deel of zelf alles in deze belegging kunt gaan verliezen. De belegging is namelijk 100% gebaseerd op het vraag en aanbod spel (lees marktsentiment). De prijs wordt dus bepaald door wat de gek ervoor wil geven. Het marktsentiment bepaalt in dit geval voor een heel groot deel de waarde van betreffende belegging of investering. Als geldfilosoof zeg ik niet dat je er niets mee kunt verdienen, maar besef wel dat de risico's om te investeren in dergelijke producten veel groter kunnen zijn en dat moet wel passen binnen jouw persoonlijke wensen, behoeftes, financieel plan en mogelijkheden!

Even wat voorbeelden (fictief):

Voorbeeld 1.

Veel cryptovaluta zijn 100% gebaseerd op het vraag en aanbod spel. De waarde wordt volledig bepaald door wat enthousiastelingen eraan toe kennen. Als op een bepaald moment het vertrouwen in deze belegging is verdwenen en niemand wil meer investeren in het product, dan is er niets meer over. Veel cryptovaluta kennen namelijk geen werkelijke waarde en rendement of garanties van bijv. een overheid of land. Heel simpel gezegd, als de waarde 0 is, kun je er niets meer mee. Nogmaals, ik ben niet tegen dergelijke investeringen, maar je moet wel de werkelijke risico's gaan leren inzien. Bepaal ook vooraf of je bereid bent dergelijke risico's te kunnen lopen. Met de techniek achter de cryptocurrency (blockchain) hoeft niets mis te zijn. Er zullen waarschijnlijk toepassingen komen die grote veranderingen kunnen brengen in de wereld, maar de vraag is wel of cryptovaluta een veilige en goede belegging is die past bij jouw persoonlijke risicoprofiel en financiële plan.

Voorbeeld 2.

Stel je hebt een aandeel Supermarkt X gekocht. Ook hier wordt de prijs bepaald door het vraag en aanbod spel. Supermarkt X was bij aankoop een gezond bedrijf met goede toekomstperspectieven. Ze zijn marktleider, werken internationaal en hebben een goede reputatie. Alle winkelpanden zijn hun eigen bezit en ze vervoeren hun goederen en voorraad met eigen vrachtauto's vanuit magazijnen die ze zelf bezitten. In het land waarin ze gevestigd zijn, maar ook wereldwijd gezien, is de verwachting dat er nog veel bevolkingsgroei zou zijn. Dus er zijn in de toekomst nog vele monden te voeden. Ze hebben voldoende kapitaal op hun balans staan om in toekomst te kunnen investeren in nieuwe markten en merken. Daarnaast is de kans groot dat ze zelfs in de toekomst concurrenten kunnen overnemen en hun marktaandeel kunnen vergroten. Ze keren ook nog elk jaar 4% dividend uit, omdat ze jaar op jaar goede winsten maken. Mensen moeten tenslotte in goede en

slechte tijden blijven eten. Supermarkt X komt op enig moment met negatief nieuws in de media. Er is gerommeld met de cijfers waardoor er een groot boekhoudschandaal is ontstaan. Ze hebben met de cijfers zitten rommelen om zo hun winst jaarlijks lager te doen laten uitkomen waardoor ze minder belasting hoefden te betalen. Vette koppen in de krant. Door het negatieve marktsentiment en het massaal dumpen van de aandelen daalden de beurskoersen binnen enkele weken met 60%. Het vraag en aanbod spel was even verstoord. Toch veranderde er niets in de werkelijke waarde en rendementen van het bedrijf. Hooguit de toekomstige belastingclaim en daaraan gekoppelde boete. De winkelpanden blijven hun eigendom. Mensen blijven producten kopen in betreffende supermarkt en de belastingclaim/boete kunnen ze ruimschoots betalen vanuit het geld welke ze op hun bankrekening hebben staan. Voor de investeerder cq belegger in dit aandeel is dit natuurlijk niet leuk, maar al zou het aandeel op een bepaald moment 0 waard zijn, de werkelijke waarde en het rendement is nog wel aanwezig. Zou het bedrijf namelijk om wat voor reden ook verkocht worden, dan zit er genoeg waarde in het bedrijf om uit te keren aan hun aandeelhouders. Blijft het bedrijf doordraaien, dan is de kans zelfs aanwezig dat ze dividend kunnen uitkeren de komende jaren. Dus ondanks dat de koers (tijdelijk) gedaald is, is het aandeel in de vorm van werkelijke waarde en te verwachte dividend in werkelijkheid toch nog iets waard. Natuurlijk wordt het pijnlijk als je na de koersdaling door financiële omstandigheden de aandelen tegen de lagere koers moet verkopen, omdat je andere noodzakelijk verplichtingen hebt, maar dat is dan meer te wijten aan je voorbereiding en onderzoek of het überhaupt voor jou verstandig was geweest te gaan beleggen, maar dat heb je al in dit boek kunnen lezen.

Voorbeeld 3.

De prijzen van onroerend goed worden ook bepaald door vraag en aanbod. Neem bijv. een leuke tussenwoning. Als belegger heb je deze ooit gekocht voor 350.000 euro. Je verhuurt deze woning en dit levert elke maand 1.000 euro aan huur op. Plotseling stijgen de hypotheekrentes en de huizenmarkt stort in elkaar. Je verhuurde

woning is op papier nog maar 275.000 euro waard. Jammer, maar je huurinkomsten blijven nog steeds doorlopen en je ontvangt elke maand nog steeds je 1.000 euro aan huur. De kans is zelfs aanwezig dat de vraag naar hurenwoningen en de daaraan gekoppelde huurprijzen zullen stijgen, daar mensen door hogere hypotheekrentes minder gauw een huis willen of kunnen kopen. Het kan een probleem zijn als je gedwongen wordt je huis te verkopen, maar zolang hier geen sprake van is, kun je gewoon afwachten wat de huizenprijzen in de toekomst gaan doen en blijven genieten van je huuropbrengsten.

Nu weet jij hoe de meeste prijzen tot stand komen en dat het belangrijk kan zijn te kijken naar de werkelijke onderliggende waarde. Niemand kan voorspellen wat de koersen en prijzen gaan doen in de toekomst. Er zijn vele omstandigheden die van invloed kunnen zijn op de totstandkoming van een prijs of koers. Dit is zo complex dat niemand erin slaagt exact te voorspellen wat er in de toekomst gaat gebeuren. Achteraf zullen veel beleggingsgoeroes je proberen te laten zien dat zij wel gelijk hadden en dat zij wel kunnen voorspellen wat de koersen en prijzen gaan doen. Achteraf voorspellen is geen kunst. Dan verwijst ik je graag naar het citaat van de schrijver Yuval Noah Harari van het schitterende en leerzame boek “Homo Sapiens”.

“De gekleurde bril van achteraf”

Op pagina 256 legt hij uit: *“elk punt in de geschiedenis is een kruispunt. Er leidt precies 1 weg van verleden naar heden, maar naar de toekomst splitsen zich talloze paden af.”*

Je hoort vaak mensen roepen dat met de kennis van nu ze het onbegrijpelijk vinden waarom men bepaalde dingen niet vooraf had zien aankomen. Hier maken zogenaamde beleggingsdeskundigen, goeroes en voorspellers ook gebruik van. Ze vinden het raar dat deskundigen er soms naast zitten, want terugkijkende was het toch duidelijk te zien welke kant het op zou gaan en daar zit het probleem ook in. Terugkijkend kun je altijd goede voorspellingen doen en erop wijzen dat jij gelijk hebt, maar beslissingen dienen

altijd eerder genomen te worden en nooit achteraf. Op het moment van het nemen van een beslissing sta je vaak op een kruispunt met verschillende wegen die jij kunt nemen. Welke neem jij en welke lijkt op dat moment de verstandigste weg? Zet af die gekleurde bril van achteraf en durf in het nu beslissingen te nemen voor de toekomst door te blijven observeren en te investeren in kennis en ervaring.

Accepteer dat je niet alles kunt voorspellen en kunt beïnvloeden. Zoals in de OJHA-methode besproken moet je kijken naar wat je wel kunt veranderen en beïnvloeden. Doe dit en werk hier hard aan, maar accepteer ook de dingen waar je absoluut geen invloed op hebt. Neem deze en accepteer ze zoals ze komen. Je kunt wel proberen met de hier besproken kennis je risico's te verkleinen of beter te laten aansluiten op jouw wensen, behoeftes en financiële plan, maar na het goed toepassen van de OJHA-methode moet je ook bereid zijn de uitkomsten te accepteren, ongeacht de uitkomst en gevolgen.

*"Degene die de geschiedenis niet
kennen, zijn bestemd om het te
herhalen"*

- Edmund Burke -

Leer van het verleden.

Ik kan mij nog de nieuwsberichten herinneren van 2005 en 2006. Steeds meer particulieren gingen starten met beleggen. Er kwamen zelfs berichten dat particulieren gingen beleggen tijdens hun welverdiende vakantie als ze voor hun tent op de camping in de zon zaten. Een simpele reden dat aandelenkoersen kunnen stijgen is dat er meer vraag dan aanbod is. De koersen stijgen dan zonder dat het bedrijf of product daadwerkelijk bewezen heeft goed te zijn. Puur een kwestie van vraag en aanbod spel, zonder goed inzicht te hebben in de onderliggende werkelijke waarde van bijvoorbeeld een aandeel. Starten in een bepaalde periode veel mensen met beleggen en is er veel vraag en minder aanbod, dan stijgen de koersen van dat betreffende beleggingsproduct zonder dat de daadwerkelijke onderliggende waarde dit hoeft te rechtvaardigen. Dit zie je vaak gebeuren als grote groepen (vaak mensen zonder al te veel kennis op het gebied van beleggen) beleggingsproducten gaan kopen. De aankopen worden vaak geleid door media, emotie en gevoelens zonder echt verstand te hebben van betreffende markten en beleggingsproducten. In de loop van 2007 en 2008 was het zogenaamde “beleggingsfeestje” over. De koersen daalden. Er kwam een grote economische crisis, beurskoersen daalden spectaculair en veel particuliere beleggers zaten met de wel bekende gebakken peren. Als je echter iets meer historisch besef hebt, dan heb je dit gedrag in het verleden vaker kunnen zien gebeuren. Eind jaren 90 was er de hype op internetaandelen. Veel startende internetbedrijfjes gingen de beurs op en vele particulieren zagen de welbekende gouden bergen al in de verte blinken. Kopen die aandelen, want we willen de boot niet missen... Zoals we nu weten is internet geen hype gebleken, maar een groot succes. Toch hebben veel particulieren veel geld verloren toen deze internetbubbel barstte in het jaar 2000. Zo blijkt maar weer dat iets wel een succes kan zijn, maar dat je niet als een kip zonder kop moet gaan beleggen zonder te beseffen waarom en waarin je belegt en wat de werkelijke risico's zijn. Ook toen waren er vele adviseurs en financiële tovenaars die mensen warm wisten te maken om te gaan beleggen in de internethype. Je werd voor gek verklaard dat je niet mee deed

en vele mensen waren daarom ook bang om de boot te missen. Dit soort vergelijkbare momenten kom je vaker tegen in de geschiedenis. Allemaal met een vergelijkbare patroon. Neem de tulpenmanie van rond 1634. De beurscrash van 1929 en de iets kleinere in 1987.

Als geldfilosoof en lifefilosoof zeg ik vaak het volgende: *“Leer van het verleden, denk aan de toekomst, maar leef in het heden”*. Helaas vergeten veel mensen te leren van het verleden. Dat is jammer, want door je meer te verdiepen in de geschiedenis en niet alleen als het gaat over sparen, beleggen en je financiële leven, kun je zien welke fouten of rare keuzes mensen in het verleden maakten of welke kant de geschiedenis op ging en waarop deze keuzes en wendingen gebaseerd waren. Het zijn vaak herkenbare en terugkerende patronen. Je kunt namelijk achteraf makkelijk hypes herkennen en wat de reden was dat bijv. bepaalde aandelen en beleggingsproducten ineens zo populair werden, maar ook waarom een beurs ging crashen en instorten. De welbekende gezegde dat een ezel zich niet twee keer aan dezelfde steen stoot, gaat helaas niet op bij het gedrag van veel mensen. We zien keer op keer dat de mens geneigd is dezelfde fouten te maken, terwijl als men beter naar de geschiedenis had gekeken, we de fouten hadden kunnen voorkomen. Waarom trappen we dan toch vaak steeds weer in diezelfde valkuilen, ook als het gaat over sparen, beleggen en onze financiële keuzes?

Niet iedereen heeft een historisch besef. Veel mensen en vooral jongeren vinden geschiedenis maar een saai en nutteloos vak. Vaak zie je bij jongeren dat ze niet weten wat er in het verleden speelde. Dat is ook niet vreemd, want zij hebben dit nog niet uit eigen ervaring kunnen meemaken. Maak je namelijk zelf bepaalde situaties mee, bijvoorbeeld een beurscrash of economische crisis, dan blijft dit beter in je geheugen gegrift staan. Natuurlijk leer je op school wel iets over onze geschiedenis, maar dit gaat meestal niet over sparen, beleggen en het financiële leven. Als geldfilosoof praat ik regelmatig met mijn kinderen over de financiële wereld van nu en die van het verleden. Zij krijgen dan van mij te horen wat er op financieel gebied in het verleden gebeurd is en kunnen hun

voordelen halen uit mijn persoonlijke ervaringen, visie en mening. Echter heeft niet ieder kind een ouder die deze ervaring met zijn kinderen kan of wil delen. Er is natuurlijk wel veel te vinden op het internet, maar welke jongvolwassene gaat spontaan op zoek naar wat er op financieel- en economisch gebied gebeurd is in de geschiedenis, laat staan zich verdiepen in de fouten die destijds gemaakt zijn en hoe en waarom deze zijn ontstaan. Ze denken vaak alleen maar in het hier en nu en hoe ze rijk kunnen worden in de toekomst. Dan hebben ze vaak geen behoefte zich te willen verdiepen in de stoffige oude materie van de geschiedenis. Dat is saai en iets voor oude mensen en met de nieuwe technologieën wordt alles anders en beter toch...? Vol jong bravoure denkt men dat zij alles kunnen veranderen en onder controle hebben. Dat is een mooie gedachte en dit moeten we natuurlijk wel tot een bepaald niveau blijven stimuleren, maar we moeten ze wel het besef bij brengen dat we echt wel iets kunnen leren uit het verleden. Je ziet vaak bij beleggingsproducten de verplichte waarschuwing staan, dat resultaten uit het verleden geen garantie bieden voor de toekomst. Voeg daar eens de volgende zin aan toe: dat door te leren van het verleden je vaak fouten kunt voorkomen in de toekomst! Dat is niet alleen van toepassing m.b.t. de keuzes op het gebied van sparen, beleggen en investeren. Er zijn naar mijn mening drie oplossingen om dit probleem te voorkomen: tijdens opleidingen en op school moet ook meer gesproken worden over je financiële leven en bijv. beleggen. Er zou een soort van basiskennis bijgebracht moeten worden op financieel gebied die iedere jongere zich eigen dient te maken en daar hoort natuurlijk ook een stukje geschiedenis bij en bijvoorbeeld het maken van een persoonlijk financieel plan. Iedereen op school zou een soort van financieel rijbewijs moeten halen. Tijdens de opvoeding moeten verzorgers/ouders ook meer praten over allerlei geldzaken. Het is dan ook niet erg om fouten die je in het verleden zelf gemaakt hebt te delen met je kinderen. Fouten maken is namelijk helemaal niet erg. Het niet delen en er niet van willen leren, geeft veel meer problemen in de toekomst. Als laatste moeten jongvolwassenen zelf meer gaan beseffen dat een stukje historisch besef erg waardevol kan zijn voor hun toekomstige leven en de vele beslissingen die ze nog moeten nemen. Verdiep je eens in de geschiedenis en kom er achter hoeveel je hiervan kunt

leren en welke misstappen je hierdoor in de toekomst kunt voorkomen! Als geldfilosoof vond ik vroeger geschiedenis niet altijd even leuk. Nu kom ik er steeds vaker achter dat de geschiedenis mij waardevolle informatie kan verstrekken. Met de kennis uit het verleden leer ik steeds vaker hoe mensen in elkaar zitten en waarom ze op een bepaalde manier reageren of de dingen doen die ze doen. Er zijn vele goede boeken te vinden die je een betere en heldere kijk geven over hoe het er vroeger aan toe ging en hoe de mens gekomen is op het punt waarop we ons nu bevinden. Leer hiervan en pas ze toe in het dagelijks leven en haal er je voordeel uit als je belangrijke beslissingen moet nemen voor de toekomst. Verdiep je ook eens in de evolutie van de mens. Je kunt als “Homo Sapiens” veel leren van hoe ons lichaam en brein in die 10.000 jaren van evolutieproces is ontwikkeld. Als je weet waar je vandaan komt, weet je ook beter waarom je op een bepaalde manier denkt, voelt en handelt. We moeten eigenlijk evalueren van “Homo Sapiens” naar een “Homo Observator”. Een mens die het verleden, heden en de toekomst beter leert te observeren en hier zijn voordelen uit weet te halen.

De iets oudere mensen onder ons hebben meestal in het verleden wel eens een beurscrash of economische dip meegemaakt, maar ze kunnen zich dit niet altijd meer goed herinneren. We zijn geneigd slechte en minder leuke ervaringen niet altijd goed of bewust in ons geheugen op te slaan en de mens is geneigd deze soort negatieve ervaringen snel te vergeten. Ook gebeurtenissen waar we op dat moment een minder emotionele band mee hadden, worden vaak niet altijd goed opgeslagen in je brein. Het lijkt wel of we meer vergeten dan onthouden. Hoe kan dit? Het schijnt dat onze herinneringen vaker lijken op een reconstructie dan op de exacte werkelijkheid. Volgens psycholoog Douwe Draaisma is ons geheugen te vergelijken met een rommelig aantekenboekje. We schrijven dingen op, maar krassen deze ook weer door. Ons geheugen is vaak selectief en we willen of kunnen ons niet alles meer goed herinneren of we vergeten ze domweg, omdat ze voor ons op dat moment minder belangrijk leken. Soms kunnen we vaag dingen herinneren, maar we zijn ook vaak geneigd om er weer een eigen draai aan te geven zonder te beseffen of deze wel echt gebeurd zijn of kloppen met de werkelijke gebeurtenis. We willen dingen nog

wel bewust of onbewust iets anders of beter voorstellen dan ze in werkelijkheid gebeurden. Ook onze herinneringen bekijken we vaak bewust of onbewust met de welbekende gekleurde bril. We hebben een selectief geheugen. Volgens neuropsycholoog Sonja Verstraeten verdwijnt uit een gezond brein iedere dag informatie. Dit komt omdat nieuwe herinneringen de oude kunnen wegdrücken. Een gezond brein schijnt zelf de keuze te maken wat nuttig is om te onthouden en wat niet. Hoe meer aandacht we aan iets besteden hoe beter we het kunnen onthouden. De mens zal over het algemeen een emotionele gebeurtenis sneller onthouden dan een ervaring op neutraal niveau. Maak je dus op enig moment in je leven bijv. een beurscrash of een economische slechte periode mee of een hype op de aandelenbeurs, maar je vond het destijds geen persoonlijk interessant onderwerp, gebeurtenis of het raakte je niet persoonlijk, dan zul je dit waarschijnlijk niet goed hebben opgeslagen in je geheugen. Mocht je dan later besluiten om te gaan beleggen, dan zal deze ervaring je vaak niet helpen, omdat deze niet goed in je geheugen verankerd is.

*Note: Bovenstaande is een citaat uit: <https://www.psychologiemagazine.nl/artikel/douwe-draaisma-door-elke-herinnering-zit-vergeten-gemengd/> en <https://www.bedrock.nl/wanneer-sneuwelen-herinneringen-waarom-onthouden-niet-alles> Douwe Draaisma, schrijver van het boek: *Vergeetboek* en <https://www.mmc.nl/neurologie/nieuws/1291/vijf-vragen-over-het-geheugen/> van Sonja Verstraeten Neuropsycholoog*

Hoe kunnen we meer leren van het verleden en ons historisch besef vergroten en deze inzetten voor onze (toekomstige) beslissingen? Heel simpel. Dwing jezelf om je regelmatig te verdiepen in de geschiedenis. Heb je besloten om ergens in te gaan beleggen of investeren, ga dan eens op zoek naar een betrouwbaar boek over dit onderwerp waarin ook de gebeurtenissen van het verleden in zijn beschreven. Raadpleeg eens vaker goede en betrouwbare websites over dit onderwerp. Praat met mensen die uit eigen ervaring dingen met je willen delen. Verdiep je eens in de beurscrashes uit de geschiedenis. Hoe hebben deze kunnen ontstaan? Waarom ontstonden deze crashes? Hoe waren de prijsontwikkelingen in de jaren en periodes daarvoor en hoe zijn deze ontstaan? Waarom en hoe stegen in het verleden bepaalde prijzen en beleggingen? Wat en wie zaten erachter? Wat gebeurde er daarna en waarom? Het wil niet altijd zeggen dat de geschiedenis zich altijd herhaald, maar vaak kun je wel dingen en patronen uit het heden herkennen door je te verdiepen in het verleden en deze te spiegelen met het heden. Soms lijken dingen en producten nu totaal niet op het verleden, maar dit komt soms ook doordat ze overgoten kunnen zijn met een camouflerend aantrekkelijk sausje om elke vergelijking met het verleden te kunnen verdoezelen. Probeer vaker door dit camouflerende sausje heen te prikken. Probeer het van het product af te schrapen en bekijk dan eens wat er echt onder zit. Wat blijft er dan over en kun je een vergelijking trekken met het verleden en wat kun je dan van de geschiedenis leren?

Een mooi afsluitend citaat komt van de Iers-Engelse schrijver en nobelwinnaar George Bernard Shaw:

"Hegel had gelijk toen hij zei dat de geschiedenis ons leert dat we nooit iets uit de geschiedenis geleerd hebben"

Laten wij als "Homo Observator" eens gaan proberen dit gedrag te veranderen door wel te leren van het verleden!

*"Risico ontstaat door niet te
weten wat je doet"*

- Warren Buffett -

4. Hoeveel risico kan en wil ik lopen?

Voorkom een bankroet. De halter-strategie van Nassim Taleb.

Als geldfilosoof en lifefilosoof ben ik fan van de boeken van Nassim Nicholas Taleb. Een deel van mijn kennis, meningen en visie zijn ook gebaseerd op zijn fantastische boek “Antifragiel”. Nassim Taleb is een schrijver, wetenschapper en voormalige belegger in derivaten (bijv. aandelenopties). Een eigenzinnige man met een visie en mening waarbij hij zich vaak niets aantrekt van wat de massa of andere zogenaamde deskundigen ervan vinden.

Het is niet de bedoeling om in mijn boek uitgebreid in te gaan op zijn boek “Antifragiel”, maar een paar van zijn meningen en visies wil ik wel met jullie delen, omdat ze goed toepasbaar kunnen zijn in de ontwikkeling van jouw persoonlijke beleggingsvisie en -strategie. Nassim Taleb is van mening dat voorspellen vaak nutteloos is, omdat we bij de meeste dingen in het leven niet goed weten of kunnen inschatten welke kant ze op gaan. Zijn idee is dat onverwachte, vaak niet vooraf te voorspellen gebeurtenissen toch vaak plaatsvinden en soms een grote impact kunnen hebben op je leven, dus ook op het gebied van jouw persoonlijke financiële leven en huishouding. Vanwege het feit dat we niet goed vooraf kunnen voorspellen welke kant het opgaat en omdat grote, vaak onvoorspelbare gebeurtenissen sterk van invloed kunnen zijn op jouw (financiële) leven, kan het verstandig zijn bijvoorbeeld je beleggingsstrategie op deze onzekerheid aan te passen. Met zijn boek “Antifragiel” wil hij je laten inzien dat je zelfs baat kan hebben als er sprake is van wanorde en chaos in onze wereld en ook in bepaalde financiële sectoren. Er zullen altijd dingen gebeuren die we vooraf nooit hadden kunnen voorspellen of mogelijk achten. Evolutionair gezien zijn wij gebouwd om te willen overleven en onze soort voort te planten en je moet dus in staat zijn tijdig je levensstrategie aan te passen om in tijde van wanorde, chaos en tegenslag je staande weten te houden. Het zou daarom slim kunnen

zijn om gedurende je leven niet volledig bankroet of failliet te gaan, omdat bij een bankroet of faillissement je het risico loopt te weinig (financiële) middelen over te houden om nu en in de toekomst de noodzakelijke investeringen of uitgaven te kunnen doen om je doelen te kunnen bereiken, laat staan je staande weten te houden in deze wereld. Je hebt soms het bekende appeltje voor de dorst nodig of een soort van basisinkomen om verder te kunnen gaan met je leven en het bereiken van wat jij wilt en daarvoor moet een mogelijk bankroet geen spelbreker zijn.

Zorgen dat je niet bankroet gaat, kan dus een slimme strategie zijn om de doelen in je toekomstige leven te kunnen bereiken, maar wat heeft dit nu te maken met jouw keuze om te gaan beleggen, sparen of te investeren? Heel veel! Er zijn namelijk mensen die een groot deel van hun geld investeren in één of een te gering aantal beleggingen. Ze worden vaak verblind door de mogelijke winsten en kansen om snel geld te verdienen. Ze realiseren zich vaak niet wat de echte risico's zijn en of deze beslissingen wel passen binnen hun persoonlijke financiële plan en risicoprofiel. Natuurlijk kun je in bepaalde type beleggingen op een bepaald moment snel en veel geld verdienen en kunnen hypes ervoor zorgen dat prijzen van iets explosief kunnen stijgen, maar dit gaat meestal gepaard met grote risico's. Denk jij dat jij met jouw kennis de beurzen kan verslaan en veel geld kan verdienen als bijv. daytrader en belegger en je besluit je baan op te zeggen en je gaat een groot deel van je vermogen inzetten om je dagelijkse boterham mee te kunnen verdienen met beleggen en investeren, dan kun je weleens van de koude kermis thuiskomen. Of je baalt ervan dat je maar weinig rente ontvangt op je spaargeld en je besluit dit te gaan investeren in een lucratief lijkende investering of belegging. Wat als de beurzen onverwachts crashen omdat bijvoorbeeld de hype is gestopt en niemand er meer in gelooft? Wat als de lucratief lijkende investering een luchtkasteel bleek te zijn? Wat als al die beleggingsgoeroes het niet juist hadden met al hun voorspellingen? Wat zijn dan de consequenties voor jouw inkomen en vermogen? Het zou toch balen zijn dat je op dat moment niet meer je rekeningen kunt betalen of andere toekomstige noodzakelijke verplichtingen. Dat het moeilijk wordt je hypotheek of huur per maand te kunnen opbrengen met de kans dat

de bank je huis onder je kont weg verkooft of dat je door je huisbaas wordt uitgezet. De voorbeelden staan mij nog vers in het geheugen toen in 2008 de economische crisis uitbrak. Sommigen werden door de bank gedwongen hun huis te verkopen. Vaak met verlies met alle financiële gevolgen van dien. Dat je niet meer instaat bent een fatsoenlijk bord eten op tafel te zetten voor jezelf en of je gezin. Dat er een kans is dat je in de schuldsanering komt. Je zult vaak denken dat dit nog niet zo'n vaart zal lopen, maar als je je laat meeslepen door het soms verslavende beleggingsspel en je hebt vooraf geen goed persoonlijk financieel plan gemaakt en weet niet precies wat jouw persoonlijk risicoprofiel is, dan kun je, net als bij het bezoeken van een casino, nog weleens aan het eind van de avond de bodem van je portemonnee zien en met lege handen thuiskomen. Natuurlijk hoor je altijd wel mensen in je omgeving die veel geld hebben verdiend op de beurs of zelfs in een casino, maar je hoort ze vaak niet meer als ze veel geld hebben verloren. Dan wordt het opeens heel stil en zwijgt men. Door het vaak horen van de successen van anderen kun je nog wel eens het idee krijgen dat sommige mensen alleen maar winnen. Dit komt omdat velen van ons fouten en verliezen niet gauw zullen delen, terwijl deze in grote getale toch ook aanwezig zijn. Als ze winnen, schreeuwen velen het van de daken, maar als ze verliezen zwijgen ze. Dat je niet altijd hoort dat veel mensen geld verliezen, wil niet zeggen dat ze er niet zijn! Je moet wel erg sterk in je schoenen staan om niet te bezwijken als je constant de successen van ander hoort, maar toch moet je altijd je eigen pad blijven volgen zonder je gek te laten maken door anderen. Een mens kan zich soms onbewust mee laten slepen door allerlei emoties en gevoelens waardoor men vaak niet meer instaat is realistische en rationele beslissingen te nemen. In dit soort situaties kan de kater achteraf komen en zit jij met de financiële gebakken peren. Hoe kun jij ervoor zorgen dat je niet snel bankroet of failliet gaat en toch kunt proberen jouw realistische doelen te bereiken?

Nassim Taleb beschrijft in zijn boek “Antifragiel” een mooie methode om anders om te gaan met de risico's en niet te voorspellen onverwachte gebeurtenissen in je persoonlijke (financiële) leven. Een methode die ervoor kan zorgen dat je niet zo snel bankroet gaat. Natuurlijk is niets zeker in het leven en kunnen we allemaal bankroet of failliet gaan, maar met deze methode worden de kansen wel een stuk kleiner dat je alles kan verliezen. Hij noemt dit de “halter-strategie”. Het wil niet zeggen dat dit dé methode voor jou is of die past binnen jouw persoonlijke financiële plan en risicoprofiel, maar dat deze methode het wel verdient om eens nader te worden bestudeerd of je erin te verdiepen. Deze halter-strategie hoef je trouwens niet alleen toe te passen op bijv. beleggen of sparen, maar kun je op tal van andere momenten inzetten in je leven.

Hoe werkt deze halter-strategie van Nassim Taleb (boek “Antifragiel” blz. 157):

Visualiseer je eens een halter die gewichtheffers gebruiken. Een halter bestaat meestal uit een smalle stevige stang met aan weerszijde een gewicht. Het gewicht is links en rechts even zwaar en als je de halter in het midden beetpakt, dan is deze makkelijk in evenwicht te houden en dat is juist het evenwicht waar jij naar op zoek bent binnen jouw persoonlijke (financiële) leven. Het gewicht aan de linkerkant zijn werkzaamheden, beslissingen en eventuele investeringen of beleggingen waarbij de neerwaartse risico's sterk beperkt zijn. Je loopt dus relatief weinig risico's aan die zijde. Ondanks dat je bij deze zijde geen hoge rendementen kunt verwachten, zorgt deze er wel voor dat je niet snel bankroet of failliet gaat als bijvoorbeeld de beurzen crashen of er slechte economische tijden zijn of aanbreken. Het kan verstandig zijn het grootste gedeelte van je vermogen te plaatsen in deze linkerkant van de halter. Met een goed financieel plan kun jij bepalen hoe groot deze linkerkant moet zijn om een bankroet of faillissement te voorkomen. Aan de rechterzijde bevinden zich werkzaamheden, beslissingen en eventuele investeringen en beleggingen waarbij de risico's veel groter zijn, maar dit zijn ook vaak werkzaamheden, beleggingen en investeringen met een hoog groeipotentieel en grote

winstverwachtingen. Je moet natuurlijk wel beseffen dat je aan deze rechterzijde een groot deel van dat vermogen of inkomen kunt verliezen, maar dat dit je niet in problemen brengt, omdat de linkerzijde ervoor kan zorgen dat jij niet bankroet of failliet gaat (kan zorgen, want niets is zeker in het leven!). Waarom kiezen voor de haltervorm? Waarom niet kiezen voor het midden en/of gemiddelde tussen de veiligere linkerkant en de risicovollere rechterkant? Het stanggedeelte dikker en robuuster maken i.p.v. de beide uiteinden? Kiezen voor werkzaamheden, beslissingen en investeringen die qua risico's en winstkansen in het midden uitkomen. Geen haltervorm maar een stang die in het midden dikker is. Dat zijn vaak beslissingen en investeringen die een gemiddelde risico kennen en waarbij de winstkansen ook gemiddeld zijn. Waarom niet mijn gehele vermogen of inkomstenbronnen op de gemiddelde manier investeren, beleggen of uitvoeren? Bij dit gemiddelde model kun je meestal de neerwaartse risico's niet sterk beperken of elimineren. Ondanks een beperktere neerwaartse risico zijn deze wel aanwezig en je zult net zien dat dingen die je niet had zien aankomen toch een keer gebeuren welke ten koste kunnen gaan van een investering in dit gemiddelde risicoprofiel belegging, investering of bepaalde type inkomsten. Bij een keuze voor het gemiddelde is de kans op bankroet gaan wel verminderd, maar nog steeds aanwezig. Natuurkundig gezien is een halter ook makkelijker in evenwicht te houden dan een stang die in het midden veel zwaarder is. Probeer die maar eens te laten balanceren op de punt van een spijker. Soms kunnen we veel leren van de natuur en haar wetten om ons heen!

Een belangrijke stap is ervoor te zorgen dat de neerwaartse risico's van je (financiële) leven, kijkende naar je financiële plan en leven, sterk worden beperkt. Niets in het leven is zeker, maar je kunt je best doen om te onderzoeken (observeren en niet waarnemen volgens de OJHA-methode) wat binnen jouw mogelijkheden bereikbaar is om de risico's toch te kunnen verkleinen of te voorkomen. Je moet bij beleggen en investeren niet alleen maar gefocust zijn op de mogelijke toekomstige en potentiële winsten, maar je moet ook goed in kaart brengen wat de werkelijke risico's zijn om iets te verliezen. Een mens is namelijk gauw enthousiast te

maken voor allerlei vlugge en makkelijke manieren om geld te verdienen en het behalen van hoge rendementen. De mens is geneigd zich alleen maar te focussen op de winstkansen zonder de echte risico's in te zien. We zijn dan snel geneigd de echte neerwaartse risico's over het hoofd te zien of vergeten ze vaak onbewust of zelfs bewust. Men heeft dan vaak alleen nog maar oog voor de voorgespiegelde winsten en hoge rendementen en kunnen daardoor niet meer helder denken en goed inschatten wat de echte risico's zijn. Financiële goeroes roepen constant hoeveel je aan iets kunt verdienen en dat je deze keer de boot echt niet moet missen, want dan loop je de kans mis erg veel geld te verdienen. Deze druk die inspeelt op het missen van de boot, zorgt er soms voor dat je onder tijdsdruk snel beslissingen gaat nemen waardoor je vaak vergeet goed te onderzoeken wat de echte risico's zijn en of dit wel allemaal bij jouw (financiële) leven past. Het missen van winstkansen wordt dan ook vaak slim ingezet als een gevoel van verlies. Mensen proberen je dan constant te overtuigen van het winstpotentieel zonder de echte risico's bewust of onbewust te benoemen of in kaart te brengen. Ga je dan vragen stellen over de mogelijke risico's, dan is hun antwoord vaak dat risico's nemen nu eenmaal bij het leven horen, maar dat als je niet snel beslist je de winstkansen voor je neus voorbij laat gaan. Als geldfilosoof en lifefilosoof weet ik dit ook, maar als je redelijkerwijs de risico's vooraf had kunnen inschatten en goed in kaart had kunnen brengen, dan is het domweg alleen maar kijken naar het winstpotentieel niet altijd echt verstandig. Slimme verkopers, adviseurs en beleggingsgoeroes kunnen van dit mechanisme slim gebruik maken en jouw gedachten laten focussen op die winstkansen en snelle rendementen. Als er een kans is dat ik op een snelle manier een hoog rendement kan behalen, maar dat de risico's ook groot zijn om mijn inleg of misschien wel een groot deel van mijn totale vermogen of inkomsten te verliezen, dan is het verstandig deze investering met argusogen te bekijken. Passen ze wel binnen mijn persoonlijke financiële plan en risicoprofiel? Wat zijn de gevolgen als ik een deel van mijn geld of alles verlies in deze investering voor mijn toekomstige (financiële) leven?

Moet en kan ik dan alle neerwaartse risico's in mijn leven voorkomen? Dan kan ik toch helemaal niets meer verdienen en of rendement behalen op mijn vermogen? Moet ik dan altijd maar blijven sparen om risico's te vermijden? Zo worden mijn doelen in het leven niet meer bereikbaar! Dat hoeft niet altijd. Je zou eens vaker kunnen bekijken hoe je de halter-strategie in jouw (financiële) leven zou kunnen toepassen. Nogmaals, risico's nemen hoort echt bij het leven, maar doe dit wel op een verantwoorde manier en probeer ernaar te streven dat je niet helemaal bankroet gaat bij het nemen van bepaalde belangrijke beslissingen in je (financiële) leven. Sommige risico's zijn het niet waard om veel op het spel te zetten! Pas op voor hebzucht, want dat maakt je blind voor de gevaren die veel ellende kunnen veroorzaken.

Een citaat uit het boek van Nassim Taleb, “Antifragiel” blz. 159 dat alles verduidelijkt.

“Anders gezegd: extreme risicomijding aan de ene kant en extreme risicogerichtheid aan de andere kant, in plaats van alleen de ‘gemiddelde’ of de beroerde ‘walgelijke’ risicohouding die eigenlijk alleen iets is voor schlemielen...”

Nassim weet het op een bijzondere en directe manier te vertellen, maar zijn woorden zijn vaak wel gebaseerd op een stukje eeuwenoude levenswijsheid en geen gladde en sluwe verkooppraatjes. Nassim vertelt hier ook dat gemiddelde risico's ontvankelijk zijn voor grote meetfouten. Net als Nassim deel ik zijn mening en visie dat de halter-strategie het probleem op kan lossen of in ieder geval een bijdrage kan leveren aan het (deels) voorkomen van de neerwaartse risico's bij zeldzame gebeurtenissen, die men namelijk nooit kan uitsluiten. Door het toepassen van deze halter-strategie in je (financiële) leven kun je waarschijnlijk een bankroet en faillissement voorkomen en toch kans maken op leuke inkomsten en rendementen.

Even de halter-strategie samengevat:

Aan de ene kant het sterk beperken en voorkomen van neerwaartse risico's. Kijk puur naar de neerwaartse risico's i.p.v. naar het winstpotentieel. Dit deel moet groot genoeg zijn om ervoor te zorgen dat je niet bankroet en failliet gaat.

Aan de andere kant op zoek gaan naar kansen met een hoog winstpotentieel, waarbij men de bijkomende risico's accepteert en die past binnen je opgestelde persoonlijke financiële plan, wensen en behoeftes.

Vermijd beslissingen in het midden, de stanggedeelte, want die levert over het algemeen meestal maar een schijnbare veiligheid op.

Deze strategie kun je toepassen op vele aspecten in jouw persoonlijke leven. Dus niet alleen in de keuzes van sparen, beleggen en investeren!

Nu wat voorbeelden op financieel gebied. Bekijk en beoordeel zelf altijd goed of voorbeelden daadwerkelijk passen bij jouw financiële plan, risicoprofiel, wensen en behoeftes. Genoemde percentages zijn puur een indicatie en grove schatting. Die kunnen per mens en individu verschillen!

Zet bijvoorbeeld 90% van je vermogen op een saaie maar risicoloze spaarrekening en beleg 10% in aandelen in opkomende markten en sectoren met een hoog groeipotentieel.

Zet bijvoorbeeld 90% van je vermogen op een saaie maar risicoloze spaarrekening en ga met 10% beleggen in bijv. opties. Dit is meer geschikt voor de actievare optiebelegger met kennis van zaken.

Zet bijvoorbeeld 50% van je vermogen op een saaie maar risicoloze spaarrekening. 40% in Nederlandse obligatie en bijv. 10% in aandelenfonds die beleggen in opkomende bedrijven met een zeer hoog risicoprofiel, maar met een hoog groeipotentieel.

Bedenk zelf een mooie halter-strategie verdeling. Als geldfilosoof ben ik benieuwd wat jij kunt bedenken.

Even een heel simpel voorbeeld (let op: gaat om een sterk vereenvoudigde weergave, daar de werkelijkheid complexer kan zijn). Sparen bij een Nederlandse bank wordt over het algemeen als zeer betrouwbaar gezien. Ondanks het meestal lage rendement (rente) is de kans zeer klein dat je je geld verliest. Een zeer beperkt neerwaarts risico. Aandelen worden gezien als een belegging met meer risico's. Natuurlijk kun je met bepaalde aandelen een hoog rendement behalen, maar dit is nooit zeker. De kans dat je je geld verliest of een deel daarvan is aanwezig. Een hoog neerwaarts risico. Het beleggen in opties is nog speculatiever en kan gevaarlijker zijn als je niet goed weet hoe dit werkt. De winstkansen kunnen door de hefboomwerking erg groot zijn, maar door zijn technische karakter en werking kun je ook snel al je geld verliezen. Zeker als je de benodigde kennis niet hebt. Een zeer hoog neerwaarts risico. Bedrijfsobligaties worden vaak als tussenvorm gezien qua risico's en rendementskansen. Je belegt niet in een bedrijf, dus je bent geen aandeelhouder, maar je leent ze eigenlijk geld. Je ontvangt dan vaak jaarlijks een vast percentage aan vergoeding. Een gemiddeld neerwaarts risico. Je zou bijvoorbeeld kunnen kiezen voor een beleggingsstrategie waarbij je kiest voor het gemiddelde (het stanggedeelte van de halter die in het midden dikker wordt en geen gewichten aan de uiteinden), dan zou je een groot deel van je vermogen kunnen beleggen in bedrijfsobligaties. Je denkt dat er een kleine tot gemiddelde kans is om je vermogen te verliezen daar bedrijfsobligaties als minder speculatieve investeringen worden gezien. Stel je investeert hier 100.000 euro in, maar wat veel mensen niet beseffen, is dat een obligatie ook qua koers in bepaalde situaties sterk kunnen stijgen en dalen. Een leerzaam voorbeeld was het boekhoudschandaal uit 2002/2003 bij Ahold. Er werden in 2002/2003 bij Ahold onregelmatigheden gesignaleerd in de boekhouding. Ondanks dat Ahold destijds een bekend en betrouwbare supermarkt was en die internationaal opereerde, daalde de aandelenkoersen van Ahold in die tijd sterk. Wat je ook zag gebeuren, was dat de obligatiekoers van Ahold sterk daalde. De obligaties van Ahold werden als betrouwbaar gezien en een mooie

manier om een gemiddeld rendement te behalen tegen een destijds gemiddeld en acceptabele neerwaartse risico. Toch zag je op dat moment dat de koers van de obligaties met tientallen procenten daalden. De beleggers hadden op dat moment massaal geen vertrouwen meer in deze obligatiebeleggingen van Ahold. Stel, de koers van de bedrijfsobligatie waarin jij 100.000 euro hebt belegd, daalt onverwachts met 40% door bijvoorbeeld een schandaal, dan heb je op dat moment bij verkoop een verlies van 40.000 euro. Dan dacht je vooraf dat je een gemiddelde risico zou oplopen, maar een verlies van 40.000 euro is een hoop geld en je zou op dat moment maar net het vermogen nodig hebben voor andere noodzakelijke uitgaven! Natuurlijk kan een obligatie t.o.v. een spaarrekening meer rente per jaar opleveren, maar je ziet in dit voorbeeld dat er best een neerwaartse risico aanwezig is, ondanks dat je gekozen had voor het schijnbaar veilige gemiddelde.

Met de halter-strategie had je er ook voor kunnen kiezen om 90.000 euro van je geld op een spaarrekening te zetten bij een Nederlandse bank en dan met 10.000 euro speculatiever te beleggen in bijvoorbeeld aandelen in een sterk opkomende markt met hoge winstkansen en groeipotentieel. Natuurlijk loop je een risico dat je een deel of zelfs alles van je inleg in die aandelen investering verliest, maar stel de aandelen van deze belegging in betreffende opkomende markt daalt spectaculair met 80%, dan verlies je op dat moment bij verkoop van die aandelen 8.000 euro. Is ook een hoop geld, maar veel minder dan het verlies van de eerdergenoemde gemiddelde voorbeeld met de obligaties van bijv. 40.000 euro. Stel, je zou een gemiddeld rendement weten te halen met bedrijfsobligaties van 4%, dan kan dit per jaar (op 100.000 euro) 4.000 euro opleveren. Dat is t.o.v. alleen sparen vaak een hoger rendement. Nu de halter-strategie: stel, je zou gemiddeld 1,75% rente op je spaarrekening krijgen en de kans is aanwezig dat het rendement op je aandelenbelegging (sterk opkomende markten) op een bepaald moment 25% is per jaar, dan kom je gemiddeld in dat jaar ook op een gemiddeld rendement uit van +- 4.000 euro. Het voordeel van deze halter-strategie is wel dat je de neerwaartse risico's sterk weet te verkleinen. Mochten de aandelen helemaal niets meer waard zijn, verlies je tot maximaal 10.000 euro (10%)

van je vermogen, terwijl het neerwaartse risico bij bedrijfsobligaties veel groter kan zijn. Ik ben niet tegen (bedrijfs)obligaties, maar met de halter-strategie laat ik zien dat puur het kiezen voor het gemiddelde (bijv. in dit geval bedrijfsobligaties) niet altijd de noodzakelijk neerwaartse risico's weet te vermijden. Dan kun je soms beter kiezen voor de twee uiterste oplossingen (praktisch geen risico en heel veel risico met kans op hoog rendement), maar dan wel goed gecombineerd tot één stabiele en in evenwicht zijnde halter. Obligaties kunnen natuurlijk als onderdeel wel goed passen bij een beleggingsportefeuille die in balans is en passen bij je financiële plan en risicoprofiel. Bedenk ook dat de halter-strategie slechts één manier is om te komen tot een evenwichtige beslissing om te gaan sparen, beleggen of investering. Er zijn namelijk meerdere factoren die van invloed kunnen zijn op jouw persoonlijke keuzes.

Zoals ik al eerder vertelde, hoef je de halter-strategie niet alleen toe te passen op het gebied van je sparen, beleggen en investeren. Er zijn vele gebieden waar deze techniek een zinvolle bijdrage aan kan leveren. Neem bijvoorbeeld je werk en carrière. Veel mensen hebben een baan nodig voor hun eerste levensbehoefte. Daarnaast hebben ze vaak een leuke hobby, bijverdiensten of bezigheden waar ze veel plezier uit weten te halen. Sommige van die activiteiten zoals schrijven, schilderen of muziek maken leveren meestal niet veel geld op. Het zijn vaak bezigheden waar vaak veel tijd en liefde in gaan zitten, maar de opbrengsten zijn vaak gering. Dat is ook niet erg, want we halen er vaak veel plezier en voldoening uit. Toch zullen velen van ons stiekem dromen om er toch wat geld mee te verdienen. Sterker nog, sommigen dromen ervan om hier hun beroep of carrière van te maken. Kijk maar eens hoeveel bepaalde muzikanten verdienen met het uitbrengen van een liedje en wat bepaalde kunstwerken opleveren op een veiling. Als schrijver droom je er toch ook wel eens van dat jij J.K. Rowling bent en miljoenen verdient aan de boekenreeks met Harry Potter. Vaak zie je dat de kans om geld te verdienen met dergelijke activiteiten als schrijven, muziek maken of beeldhouwen en schilderen weinig geld opleveren, maar wordt jouw boek, schilderij of liedje ontdekt en een hype en weet de massa jouw werk te waarderen, dan kunnen de verdiensten

ineens explosief stijgen. Met de halter-strategie hoef jij je dromen niet helemaal te laten varen, mits je maar in kaart brengt wat de neerwaartse risico's zijn en dat je dus een bankroet of faillissement weet te voorkomen. Zoek dus werkzaamheden waarbij de baan zekerheid hoog is en die je ook parttime zou kunnen doen. Natuurlijk moet het ook wel werk of een baan zijn waar je een mate van voldoening uit kunt halen. Zorg ervoor dat deze inkomen hoog genoeg zijn om in je eerste levensbehoefte te kunnen voorzien en investeer daarnaast een deel van je tijd en energie in een leuke hobby of bijverdiensten waarbij de “the sky is the limit” kan zijn als het gaat om verdiensten in de toekomst. Lukt het niet, dan is er nog niet veel aan de hand en heb je waarschijnlijk veel plezier gehad, maar word je ontdekt, dan...

Andere voorbeelden van interessante combinaties waarbij de eerste een (parttime) baan is met grote kans op baan zekerheid in de toekomst met daarnaast een andere activiteit die niet zorgt voor een gegarandeerde inkomstenstroom, maar wel grote winstpotenties kunnen hebben:

- Boekhouder - Muzikant.
- Leraar - Schrijver.
- Ambtenaar – Kunstenaar en schilder.
- Verpleegkundige – DJ.
- Loodgieter – Beleggen

Blijf natuurlijk altijd realistisch, ook als het gaat om de baan zekerheid van bepaalde werkzaamheden en sectoren. Deze kunnen in de toekomst namelijk snel veranderen. Blijf daarom altijd goed de arbeidsmarkt en economie observeren om erachter te komen welke kant het hoogstwaarschijnlijk op gaat en waar jouw kansen liggen. Het continue investeren in eigen kennis en kunde en flexibel blijven is naar mijn mening een must om in de toekomst te kunnen blijven werken en te zorgen voor een lekkere en goed belegde boterham. Al deze informatie kun je natuurlijk ook goed gebruiken om te beoordelen in welke sectoren of branches in de toekomst het meeste rendement is te behalen of waar jij een goed belegde boterham in kan verdienen. Wat zijn de toekomstige

groeisectoren en waar kun jij je voordelen uit halen. Zo sla je weer 2 vliegen in 1 klap.

Het is niet gezegd dat jij de halter-strategie moet toepassen in jouw (financiële) leven en dat jij hier persoonlijke voordelen uit kan halen, maar door kennis te maken met allerlei ervaringen, inzichten en wijsheden van anderen en ervaringsdeskundigen, kun jij betere en nieuwe inzichten krijgen die je kunt toepassen in jouw persoonlijke (financiële) leven. Blijf daarom altijd leren, observeren en pas deze kennis en nieuwe ervaringen toe in jouw leven.

Wanneer heb ik het geld nodig en waarvoor? Tijd is medebepalend voor je keuzes.

Zoals we in eerdere hoofdstukken al hebben beschreven, is het belangrijk te weten wat in je (financiële) leven je doelen zijn en dat je hieraan een goed en betrouwbaar financieel plan koppelt om erachter te komen wat er allemaal mogelijk is binnen jouw leven. Door helder je doelen in kaart te brengen en een financieel plan te maken, weet jij welke noodzakelijke stappen jij dient te nemen. Bij de keuze of je moet gaan sparen, beleggen of investeren om deze doelen te halen is één vraag erg belangrijk:

“Wanneer heb ik het geld nodig en waarvoor?”.

Beleggen en investeren brengen meestal meer risico's met zich mee dan sparen. Je ziet daarom ook meestal de bekende kreten staan zoals: “De waarde van beleggingen kunnen fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.” Als je je geld stort op een spaarrekening bij een Nederlandse bank die onder toezicht staat van de Nederlandsche Bank (DNB), dan moet je erop kunnen vertrouwen dat onder bepaalde voorwaarden dit ook veilig is. Natuurlijk bestaat er een kans dat een bank in Nederland failliet gaat of zijn betalingsverplichtingen niet meer kan voldoen, maar tot bepaalde bedragen worden onder bepaalde voorwaarden bankgarantie afgegeven door de Nederlandsche Bank. Verstandig kan daarom zijn om je geld te storten bij een bank die onder de depositogarantie

regeling valt van de Nederlandsche Bank zodat je spaargeld onder bepaalde voorwaarden beschermd is tegen mogelijke faillissementen van betreffende bank. Informeer altijd bij de bank waar jij wilt gaan sparen en bij de Nederlandsche Bank of de (spaar)rekening ook onder deze depositogarantie regeling valt en wat de voorwaarden zijn. Soms lijkt het namelijk wel eens aantrekkelijk om voor een paar tiende % aan extra rente op je geld je spaargeld te storten bij bijvoorbeeld een bank in het buitenland, maar als deze niet onder de gewenste depositogarantie valt, dan loop je alsnog kans je geld te verliezen als betreffende bank of instelling failliet gaat. Niet elk land kent namelijk een stabiel en veilig banksysteem.

Het rendement bij sparen op een spaarrekening is meestal gegarandeerd. Je weet vooraf hoeveel rente je krijgt en je kunt dan eenvoudig uitrekenen hoeveel geld je hebt gespaard op een bepaald moment. Wil je bijvoorbeeld over 3 jaar een andere auto kopen en je hebt daar 15.000 euro voor nodig, dan weet je precies hoeveel je bij een bepaalde vaste rente per maand moet sparen om dit einddoel te bereiken. Het nadeel kan zijn dat de rente op een spaarrekening laag kan zijn en dat je dus per maand behoorlijk wat geld moet storten om je einddoel te kunnen bereiken. Je kunt dan weleens snel in de verleiding komen om te gaan beleggen of investeren, omdat je vaak in de media of van allerlei adviseurs te horen krijgt dat de rendementen bij beleggen of investeren hoger kunnen zijn dan bij sparen. Hoge percentages van 10%, 20% of 30% op jaarbasis vliegen je om de oren en je begint opeens te beseffen dat als je deze rendementen weet te behalen, je einddoel van bijv. 15.000 euro veel sneller te bereiken is of dat je veel minder per maand aan geld kwijt bent om een nieuwe auto over 3 jaar te kunnen kopen. Je ziet je zelf al denkbeeldig rijden in die mooi cabrio op weg naar het zonnige zuiden om daar te kunnen genieten van een lekkere vakantie, omdat je nog geld hebt overgehouden van al deze lucratief lijkende investeringen met hun veel beloofde rendementen. Je moet haast wel gek zijn om deze mooie kansen te laten lopen. Waarom nog saai sparen als de kansen bij beleggen of investeren veel groter en sneller lijken om je doelen te bereiken.

Als geldfilosoof ben ik absoluut niet tegen beleggen of investeren, maar je moet wel goed beseffen wat je doet en je goed realiseren wat de werkelijke risico's zijn. Er staat namelijk niet voor niets bij de meeste beleggingen en investeringen de tekst: “De waarde van beleggingen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst”. Je moet soms wel eens goed zoeken waar het staat, omdat ze vaak in kleine letters geschreven zijn of op plaatsen staan die niet direct opvallen, maar ze staan er niet voor niets! Twee woorden daarin zijn erg belangrijk: 1. geen garantie en 2. fluctueren. Met beleggen en investeren is de kans aanwezig dat je gemiddeld inderdaad 8 á 10% rendement op jaarbasis zou kunnen halen en zelfs nog wel meer, maar het is nooit een garantie. Velen schermen met de gemiddelde rendementswinsten per jaar, maar in hoeveel jaar zijn deze gemiddelden gehaald? Fluctueren wil niets anders zeggen dat er schommelingen aanwezig zijn en dat het niet een vast rendement van bijvoorbeeld 8% ieder jaar is. Op lange termijn (bijv. 20 a 30 jr) kan beleggen gemiddeld meer opleveren dan sparen, maar we praten altijd over een gemiddelde van al die jaren. Het ene jaar kan een koersstijging van 32% zijn, terwijl het jaar daarna de koersen met 18% dalen. Dan heb je gemiddeld +- 8% rendement per jaar, maar je had bij een verkeerde aankoop- en verkoopmoment ook 18% van je geld kunnen verliezen. Aankoop- en verkooptiming is daarom van groot belang. Met beleggen en investeren is het nooit één strakke lijn naar het einddoel. Het is een hobbelige weg met vele pieken en dalen. Bekijk op internet maar eens het koersverloop van verschillende type aandelen en indexen. Bestudeer de grafieken eens op korte, middellange en lange termijn. Een grafiek van een bepaald aandeel kent vaak een heel ander verloop als je kijkt naar 1 dag, 1 week, 1 maand, 1 jaar of 30 jaar. Koersverlopen zijn vaak grillig en kunnen sterk verschillen in verschillende periodes en tijdfases. Verdiep je eens in al die grafieken en leer hieruit hoe in verschillende periodes koersen eruitzien en wat voor gevolgen dit zou kunnen hebben op jouw financiële plan, doelen en risicoprofiel. Ontdek dat koersen er soms uit kunnen zien als een berglandschap in de Pyreneeën. Hoge pieken, maar soms ook met diepe dalen.

De kans is inderdaad aanwezig dat je met beleggen en investeren een beter rendement op jaarbasis weet te behalen dan sparen, maar dit is nooit een garantie. Het kan verstandig zijn om eerst goed te bepalen n.a.v. je financiële plan en je doelen hoelang je je geld niet nodig hebt en wat je doelen zijn en hoeveel risico's je hiermee kunt lopen. Bepalen wanneer je het geld echt nodig hebt, ook kijkende naar calamiteiten en onverwachte noodzakelijke uitgaven. Heb je geld binnen korte termijn nodig, dan is het verstandig hier niet al te veel risico's mee te lopen. Ondanks een kans op een hoger rendement bij beleggen of investeren kan dit ook betekenen dat op het moment dat jij het geld echt nodig hebt, de koers van betreffende belegging net laag is. Vraag je dan eens goed af wat dit voor gevolgen kan hebben op de noodzakelijke uitgaven waar jij op dat moment voor staat? Eigenlijk zou je kunnen stellen dat hoe langer je het geld niet nodig hebt, hoe meer risico's je zou kunnen nemen met dat geld. Er is namelijk een groot verschil tussen geld nodig hebben over 1 á 2 jaar of pas over 25 á 30 jaar. Hieraan moet je natuurlijk ook koppelen hoe erg het is als je bepaalde (financiële) doelen niet weet te behalen. Wat zijn dan de consequenties voor je verdere leven? Is het niet zo'n ramp dat je een bepaald (financieel) doel niet haalt, omdat je andere mogelijkheden hebt om dit gat op te vullen, dan kun je misschien iets meer risico's lopen op je spaargeld, beleggingen en investeringen. Dit wordt natuurlijk anders als je wel sterk afhankelijk bent van het geld voor het behalen van je (financiële) doelstellingen. Dan kan te veel risico nemen namelijk ten koste gaan van je doel met alle gevolgen van dien!

Simpel uitgelegd zou je het volgende stappenplan kunnen gebruiken. Dit altijd in combinatie gebruiken met je persoonlijke financiële plan, doelen en risicoprofiel:

<u>Wanneer behalen doel?</u>	<u>Noodzaak behalen doel?</u>	<u>Hoeveel risico's mogelijk?</u>
Korte termijn (tot 2jr)	Ja	Geen risico
Korte termijn (tot 2jr)	Nee	Geen risico
Korte termijn (2 tot 5jr)	Ja	Geen risico
Korte termijn (2 tot 5jr)	Nee	Geen/laag risico
Middellange termijn (5 tot 10jr)	Ja	Laag risico
Middellange termijn (5 tot 10jr)	Nee	Laag/gemiddeld risico
Middellange termijn (10 tot 15jr)	Ja	Laag/gemiddeld risico
Middellange termijn (10 tot 15jr)	Nee	Gemiddeld risico
Lange termijn (15 tot 25jr)	Ja	Gemiddeld risico
Lange termijn (15 tot 25jr)	Nee	Gemiddeld/hog risico
Lange termijn (25jr of langer)	Ja	Hoog risico
Lange termijn (25jr of langer)	Nee	Zeer hoog risico

Je ziet dus dat het een samenspel is tussen je financiële plan, termijn, noodzaak en doel. Dan pas kun je goed het bijpassende en persoonlijk risicoprofiel kiezen. Natuurlijk zullen er altijd momenten achteraf zijn van: als ik dit rendement vooraf geweten had, dan had ik beter zus of zo kunnen doen, maar op de meeste rendementen worden vooraf geen garanties gegeven! Besef dan goed dat je beslissingen altijd vooraf dient te nemen met de kennis van dat moment en nooit met de kennis van achteraf. Dan is het niet verstandig om achteraf te balen van je beslissingen, omdat het leven soms anders loopt dan jij vooraf kunt inschatten. Achteraf gezien had iedereen miljonair kunnen zijn, maar keuzes dienen toch

echt vooraf genomen te worden. Weet jij welk risicoprofiel er bij jou past, ga dan op zoek naar een passend product of dienst op het gebied van sparen, beleggen of investeren. Overleg ook goed met de aanbieder van dergelijke (financiële) oplossingen wat jouw risicoprofiel is en welke doelen jij wilt behalen. Laat je niet gek maken door allerlei loze beloftes en financiële sprookjes, maar blijf bij je eigen plan en inzichten. Gebruik desnoods bij het maken van jouw keuzes de OJHA-methode. Dit schema bied je natuurlijk ook geen garanties, maar het geeft je een stukje houvast. Natuurlijk kunnen persoonlijke en externe omstandigheden van invloed zijn op jouw keuzes en kunnen ervoor zorgen dat het op dat moment verstandig en/of noodzakelijk is andere keuzes te maken.

Eén van de belangrijkste vragen kun je nu waarschijnlijk goed beantwoorden en toepassen. *“Wanneer heb ik het geld nodig en waarvoor?”*

Waarvoor koppel je dus aan je uiteindelijke doel en je moet bepalen of dit doel noodzakelijk is of niet. Dat wil dus zeggen: als je jouw doel niet behaalt, wat zijn dan de gevolgen? Is het namelijk geen noodzakelijk doel en zijn de gevolgen als je jouw doel niet haalt niet van groot belang, dan kan dit van invloed zijn op hoe hoog de risico's mogen zijn. Noodzakelijke doelen worden mede bepaald door het financiële plan. Je pensioen is meestal een noodzakelijk doel, welke je wel wilt halen om op je oude dag jezelf in levensonderhoud te kunnen voorzien. Een mooie nieuwe cabrio kan ook een doel zijn, maar hoeft minder noodzakelijk te zijn, omdat bij het niet behalen van dit doel je misschien ook genoeg neemt met een gewone goedkopere tweedehandsauto. Wanneer, heeft te maken met hoeveel tijd je hebt om je doelen te behalen. Dit is namelijk bepalend voor de risico's die je eventueel kunt lopen i.v.m. de keuze of je moet gaan sparen, beleggen of investeren. Minder tijd is vaak kiezen voor minder of geen risico en bij veel tijd kun je er misschien voor kiezen om iets meer risico's te durven nemen.

"Falen komt van ego, hebzucht, afgunst, angst, imitatie. Ik heb succes, niet omdat ik slim ben, maar omdat ik rationeel ben."

- Warren Buffett -

Moet ik mijn geld spreiden? Gokken op één paard kent vele risico's.

Veel mensen denken op een snelle en makkelijke manier rijk te worden. Door hebzucht of door de angst de boot te missen, is men gauw geneigd te gokken op één paard waarvan men denkt dat die prijs voorlopig alleen nog maar kan stijgen. We worden verblind door het vaak tijdelijke succes van een bepaalde hype of groeisector. Gek gemaakt door de media en allerlei beleggingsgoeroes lijkt het erg aantrekkelijk te investeren of te beleggen in iets waar men van denkt dat dit voorlopig niet mis kan gaan. Vele mensen om ons heen lijken alleen maar succes te hebben met hun beleggingen. De koersen stijgen, de vraag is groot en het lijkt wel of iedereen alleen maar denkt aan de enorme snelle winsten en rendementen. De kans is groot dat je keuzes gaat maken vanuit hebzucht en jij begint te geloven in je eigen gelijk en het succesverhaal van een bepaalde investering. Na 1 of 2 keer een succes geboekt te hebben wordt je ego gestreeld en denk jij de wijsheid in pacht te hebben om ook te kunnen verdienen op de beurs of bepaalde investeringen. Zoals Warren Buffett al zei, begin jij ook schijnbaar succesvolle beleggers te imiteren. Pietje verdient aan belegging X, dus lijkt het je verstandig om hem na te doen, want Pietje is altijd al die snelle jongen geweest die weet waar je goed geld aan kunt verdienen. Je handelt niet meer rationeel en je denkt vanuit gevoel en emotie de beurs te kunnen verslaan.

Als je tot de conclusie bent gekomen om te gaan beleggen i.p.v. sparen, dan zul je rationeel moeten blijven denken. Topbeleggers zoals Warren Buffett lieten zich zelden verleiden door gevoel en emoties bij hun beleggings- en investeringskeuzes. Hij is niet rijk geworden door vanuit gevoel en emoties te beleggen en te investeren en door de massa te volgen. Rationeel blijven denken en handelen heeft ervoor gezorgd dat hij een groot vermogen heeft kunnen opbouwen. Rationeel wil zeggen gebaseerd op een logische redenering. Eén van die logische redeneringen voor de belegger is spreiden van risico's. Als je Warren Buffett bent of een andere grote investeerder, dan is je vermogen groot genoeg om in je totale

beleggingsportefeuille voldoende spreiding aan te kunnen brengen. Zij gokken ook niet met hun totale vermogen op één of een klein aantal paarden. Spreiding is ook voor hen erg belangrijk. De meeste beleggers hebben natuurlijk een veel kleiner vermogen dan iemand als Warren Buffett. Spreiding kan een belangrijke methode voor kleine én grote beleggers zijn om risico's te verkleinen. Het is voor beleggers met een kleiner vermogen alleen iets moeilijker om voldoende spreiding te kunnen bereiken i.v.m. het geringe vermogen. Toch is het belangrijk hier de benodigde aandacht aan te besteden.

Met spreiding kun je de risico's op verlies in veel gevallen sterk beperken. Investeer je namelijk een groot deel van je vermogen in één of een zeer beperkt aantal bedrijven, sectoren of soorten beleggingen, dan kunnen de verliezen groot zijn als de prijzen van dergelijke investeringen sterk dalen. Je kunt op verschillende manieren je geld en vermogen spreiden:

- Spreiding over verschillende type beleggingen en investeringen.
- Spreiding over verschillende sectoren en branches.
- Spreiding over verschillende landen en gebieden.
- Spreiding tussen oude markten en nieuwe groeimarkten.

Je kunt natuurlijk ook alle bovenstaande spreidingen op allerlei manieren combineren om zo tot een voor jouw acceptabel risicoprofiel te komen. Risicospreiding is een persoonlijke puzzel waarbij je kijkt naar je persoonlijke doelen, financiële plan en risicoprofiel.

Waar moet je per spreiding aan denken over wat de mogelijkheden zijn? We benoemen alleen de meest gebruikelijke manieren, maar er zullen ongetwijfeld meerdere types en oplossingen zijn:

Spreiding over verschillende type beleggingen en investeringen.

Er zijn verschillende manieren om je geld en vermogen weg te zetten. Elk type belegging of investering kent zijn eigen risicoprofiel, kansen, voor- en nadelen. Wederom moet je dit altijd toetsen aan jouw persoonlijke doelen en financiële plan. Je kunt denken aan de volgende mogelijkheden: sparen bij een bank, staats- en bedrijfsobligaties, aandelen, aandelenfondsen, indexfondsen, ETF, sprinters, opties, grondstoffen, cryptovaluta, NFT, vastgoed, je eigen bedrijf, eigen huis, crowdfunding, zelf direct geld uitlenen aan een bedrijf of startende onderneming, kunst, antiek, oldtimers, een opleiding of studie, je schulden aflossen etc.

Je ziet dat er veel keuzes en mogelijkheden zijn. Ik ga in dit boek niet alle types apart bespreken en wat de kansen en risico's zijn. Er kunnen elk moment weer allerlei nieuwe en lucratief lijkende beleggingen en investeringen bij komen. Het is verstandig jezelf goed te verdiepen in de verschillende mogelijkheden. Breng vooraf goed in kaart wat de echte risico's en kansen zijn en of deze passen bij jouw wensen en behoeftes. Zorg voor een goede spreiding binnen de verschillende types die passen bij jouw doelen en financiële plan. Door te spreiden over de verschillende types, maak je gebruik van verschillende risico's en kansen. Soms zie je, dat als het bijv. slecht gaat met de aandelenmarkt, het weer goed gaat met bepaalde obligaties. Je kunt bijvoorbeeld ook je vermogen spreiden tussen aandelen en opties. Met bepaalde opties kun je je indekken tegen koersverlies gedurende een bepaalde periode op sommige aandelen die je in je bezit hebt. Sparen is meestal de veiligste oplossing en je kunt dit bijvoorbeeld weer goed combineren met beleggen in iets waar veel risico's aan vast zit. Spreiding over verschillende type beleggingen en investeringen kan er dus voor zorgen dat je de risico's misschien kunt verkleinen. Je gokt op die manier niet op 1 paard. Een nadeel kan zijn, dat je niet het volledige winstpotentieel kunt behalen als een bepaalde belegging of investering op een bepaald moment erg in trek is waardoor de prijzen kunnen stijgen, omdat je je vermogen verspreid hebt over verschillende soorten type beleggingen en investeringen.

*Uiteindelijk is het allemaal een kwestie van
balans.*

- Rohinton Mistry -

Spreading over verschillende sectoren en branches.

Je kunt er ook voor kiezen om in verschillende branches en sectoren te gaan investeren en beleggen. Door in verschillende branches te investeren kun je misschien je totale risico's verkleinen. Het is best mogelijk dat op een bepaald moment een bepaalde branche of sector helemaal niet meer in trek is bij beleggers, waardoor de koersen dalen en dat juist weer een andere branche hot is waardoor deze koersen snel kunnen stijgen. Door te beleggen in verschillende sectoren kun je proberen de risico's te verkleinen. Probeer te zoeken naar sectoren die ieder verschillend reageren op bepaalde economische ontwikkelingen of gebeurtenissen. Bij branches en sectoren kun je bijvoorbeeld denken aan:

- Consumptie- en consumentengoederen.
- Energie.
- Vastgoed.
- Materialen.
- Bouw.
- Chemie.
- Media.
- Marketing en sales.
- ICT.
- Industrie.
- Gezondheidszorg.
- Nutsbedrijven.
- Financiële dienstverlening.
- Technologie.
- Transport en logistiek.
- Uitzendbureaus.
- Communicatiediensten.

Er zullen ongetwijfeld meerdere branches en sectoren zijn dan hierboven beschreven. Nieuwe ontwikkelingen kunnen ervoor zorgen dat er in de toekomst sectoren zullen ontstaan die we nu nog niet kennen. Het is daarom verstandig altijd goed allerlei

maatschappelijke en economische ontwikkelingen in de gaten te houden. Sommige sectoren kunnen elkaar overlappen.

Je kunt ervoor kiezen om van een bepaalde branche één bedrijf te kiezen. Toch kan het in het kader van risicospreiding verstandig zijn om verschillende bedrijven binnen die branche te kopen. Er zijn bijv. aandelenfondsen die in één specifieke sector investeren. Dit aandelenfonds kan dan uit een mandje van verschillende bedrijven bestaan die in dezelfde branche werkzaam zijn. Ook komt het vaak voor dat de spreiding ook nog eens is over verschillende landen en werelddelen. Heb je vertrouwen in een bepaalde branche, dan kun je meeliften op het succes van meerdere bedrijven. Zit er dan eens een “rotte” appel tussen, een bedrijf dat niet goed presteert en tegenvalt qua bedrijfsresultaten, dan is de kans aanwezig dat andere bedrijven binnen die branche wel een goed bedrijfsresultaat weten te behalen. Het is dus wel belangrijk dat jezelf overtuigd bent dat de sector waarin jij je vermogen wilt beleggen en investeren ook een sector is met groeipotentieel.

Spreiding over verschillende landen en gebieden.

We leven met zijn allen op deze bijzondere en soms prachtige planeet. Onze wereld bestaat uit verschillende landen en continenten. Niet ieder land en continent ontwikkelt zich op dezelfde manier en tempo. Zelfs binnen een land kunnen gebieden zijn waarbij de ontwikkeling op een andere wijze en snelheid plaatsvindt. Dat maakt het vaak ook leuk om op vakantie te gaan naar landen of gebieden waar de levensstandaard en economische ontwikkeling anders zijn dan dat wij gewend zijn. Het kan zinvol zijn om je eens te verdiepen in de potentiële maatschappelijke en economische groei van een bepaald gebied of land. In Nederland en een deel van de westerse wereld lopen wij op veel technische en economische ontwikkelingen voorop. Dit wil niet zeggen dat dit altijd beter is en dat wij het goed doen, maar je ziet wel vaak dat landen waar deze ontwikkeling nog niet heeft plaatsgevonden wel willen bereiken wat wij tot nu hebben bereikt. De bevolking in minder ontwikkelde landen en gebieden (althans de manier waarop helaas veel mensen dit bekijken) willen vaak ook meer luxe en

meedelen in de grote welvaartstaart die de wereld te verdelen heeft. Ze willen vaak het welvaartsniveau bereiken welke wij allang hebben bereikt. Dit wil niet zeggen dat wij beter af zijn, maar de mens is helaas nu eenmaal gevoelig voor luxe. Het kan belegging technisch interessant zijn om in kaart te brengen welke landen een groeibriljant kunnen zijn en welke investeringen en beleggingen hiervan kunnen gaan profiteren.

Er zit ook een verschil in betrouwbaarheid van landen en continenten. Het kan verstandig zijn je regelmatig af te vragen hoe betrouwbaar een land is waarin jij wilt gaan sparen, beleggen of investeren. Hoe stabiel is de politiek en de regering? Zijn er ontwikkelingen die een land minder stabiel kunnen maken? Is er veel of weinig corruptie in het land? Worden landen of gebieden bedreigd door buurlanden of andere belanghebbenden? Is de bevolking onrustig en ontevreden? Hoeveel schulden heeft een land? Kwam een land in het verleden zijn afspraken na? Er zijn vele vragen te verzinnen die je kunt gebruiken om meer inzicht te krijgen of jij het waard vindt om in een land of gebied te durven sparen, beleggen of investeren.

Spreiding over verschillende continenten, landen en gebieden kan ook een zinvolle bijdrage leveren in het verminderen van risico's. Het kan namelijk weleens voorkomen dat als het in een bepaald gebied of continent slechter gaat, een ander land of gebied juist profiteert. Door een evenwichtige spreiding over verschillende landen en continenten aan te brengen in je beleggingsportefeuille, kun je ervoor zorgen dat deze minder gevoelig is voor koersdalingen en stressvolle economische ontwikkelingen.

Maak dus gebruik van de ontwikkeling van bepaalde markten in bepaalde landen en gebieden en kijk ook naar de betrouwbaarheid van een land waarin je eventueel wilt sparen, beleggen of investeren.

Spreading tussen oude markten en nieuwe groeimarkten.

Een ander idee om je vermogen te spreiden is die tussen oude markten en groeimarkten. Met oude markten bedoel ik branches, bedrijven en sectoren die al langer bestaan en die bewezen hebben dat ze voor een mooi en stabiel rendement kunnen zorgen. Ze keren soms ook een mooie jaarlijkse dividenduitkering uit, die een welkome aanvulling is op je totale rendement. Dit zijn markten die vaak tegen een stootje kunnen en die producten en diensten aanbieden die al langere tijd bestaan en die vaak niet sterk onderhevig zijn aan allerlei innovatieve ontwikkelingen. Je ziet ook vaak dat er geen grote koers explosies te verwachten zijn bij dergelijke beleggingen en investeringen. Een sterke groei van de oude markten hoef je vaak niet te verwachten, maar ze hebben vaak wel een stabiel marktaandeel weten te bemachtigen en vast te houden. Het zijn vaak bekende namen en producten die vaak al tientallen jaren bestaan en meestal niet weg te denken zijn uit ons straatbeeld en dagelijkse leven. Bij groeimarkten denk ik vaak aan bedrijven die sterk inzetten op innovatie en ontwikkeling van nieuwe diensten en producten. Bedrijven en sectoren die sterk naar toekomstige ontwikkelingen kijken en daarop inspelen met hun vaak innovatieve producten en diensten. Het gaat vaak om het aanbieden van diensten en producten die zich nog moeten bewijzen en waarvan niet zeker is of de consument of markt deze wel echt wil kopen of gebruiken. De behoefte aan dit soort producten en diensten is onzeker of moeten vaak nog aangewakkerd worden. Het kunnen bedrijven zijn die niet bekend zijn of zich in het verleden nog niet bewezen hebben. Het beleggen of investeren in dit soort bedrijven is risicovol en bieden vaak geen enkele garantie tot succes. Mocht de consument wel massaal behoefte hebben aan het betreffende product of dienst, dan is de kans groot dat de koersen en prijzen van dergelijke beleggingen en investeringen explosief kunnen stijgen. Je ziet vaak dat in het begin maar een klein groepje consumenten of gebruikers dergelijke innovatieve producten of diensten aanschaffen of gebruiken. Als zij tevreden zijn, dan volgt pas later vaak de massa en is het groeipotentieel vaak erg hoog. Het investeren in dergelijke groeimarkten kan dus erg lucratief zijn en kunnen in de toekomst een spectaculaire groei laten zien, maar de

risico's (mede door de onzekerheid) kunnen ook groot zijn. Een juiste spreiding tussen de oude markten en groeimarkten kan dus een mooie en nuttige bijdrage leveren aan een evenwichtig opgebouwd vermogen. De ene kant kan dus zorgen voor stabiliteit en de andere voor groeipotentieel.

Spreiding kan dus een noodzakelijke en slimme manier zijn om je risico's te beperken. Het is natuurlijk geen garantie, want er zijn meerdere (economische) factoren die een rol kunnen spelen. Er zullen altijd mensen zijn die zeggen dat je veel meer kunt verdienen als je toch op één paard gokt. Natuurlijk is die kans aanwezig, want je zou maar net dat ene aandeel hebben gekocht waarvan de koers explosief is gestegen t.o.v. vergelijkbare aandelen. Besef dan wel dat je vooraf moet beslissen of en hoeveel je wilt investeren op dat ene paard. Het is eigenlijk te vergelijken met het gokken in een casino aan een roulettetafel. Je kunt je geld inzetten op één nummer en hopen dat het balletje op dat nummer uitkomt, maar je kunt je kansen ook vergroten door meerdere combinaties van cijfers te kiezen. Met zekerheid voorspellen wat een koers gaat doen is naar mijn mening bijna niet mogelijk. De meeste “gewone” en kleine beleggers hebben geen toegang tot informatie waarmee je vooraf kunt voorspellen of met zekerheid kunt inschatten wat een bepaalde koers of prijs gaat doen. Natuurlijk kun je sommige ontwikkelingen op de klompen aan voelen komen, maar toch heb je zelden die 100% zekerheid vooraf. Er kunnen namelijk altijd weer ontwikkelingen zijn die roet in het eten kunnen gooien waardoor een bepaalde verwachting niet uitkomt. Sommige insiders hebben soms wel toegang tot bepaalde belangrijke informatie die sterk van invloed kunnen zijn op een bepaalde koersontwikkeling. Je moet hier wel mee oppassen, want er zijn juridische spelregels die voorkennis vooraf strafbaar kunnen stellen. Handelen met bepaalde voorkennis vooraf kan namelijk in bepaalde situaties verboden zijn.

Omdat er vele kansen en mogelijkheden zijn om je vermogen te spreiden, is de kans groot dat je door de bomen het bos niet meer ziet. Je kan zelf proberen om voor de juiste spreiding te zorgen, maar dan heb je wel een groot vermogen en de juiste kennis nodig. Er zijn in de financiële wereld gelukkig diverse diensten, producten

en aanbieders die voor een goede spreiding kunnen zorgen. Je kunt bijv. kiezen voor beleggingsfondsen en ETF's. Onderzoek natuurlijk wel goed of deze betrouwbaar zijn en op welke manier ze het beheerd vermogen spreiden en wat de overige voorwaarden zijn. Je ziet dat er verschillende manieren zijn om je vermogen te spreiden. Natuurlijk kun je misschien een hoger rendement behalen als je gokt op 1 paard, maar dit houdt vaak wel in dat de risico's die je neemt met je vermogen over het algemeen een stuk groter zijn. Je moet je altijd afvragen of een kans op een hoger rendement en de daaraan gekoppelde risico's wel de moeite waard zijn en passen binnen jouw persoonlijke risicoprofiel, wensen en behoeften. Gemoedsrust en een goede nachtrust zijn natuurlijk ook wel wat waard! Spreiding in tijd en aankoopmomenten kan ook een mooie aanvulling zijn om je risico's te beperken. Daar gaan we in het volgend hoofdstuk over hebben.

Aankoopmoment spreiden of alles in één keer investeren? Koopmomenten zijn bepalend.

Ik ben helemaal niet negatief over beleggen. Je kunt er zelfs soms meer rendement mee behalen dan met bijvoorbeeld sparen, maar weet wat je doet en waarom. Zorg dat je kennis vergaart en dat je niet blind gaat varen op de adviezen van zogenaamde goeroes, specialisten, adviseurs en deskundigen of andere belanghebbenden. Wat je in het verleden en ook nu ziet, is dat veel mensen gaan beleggen, omdat vele anderen het ook doen zonder er echt verstand van te hebben. Als de "massa" lukraak in iets gaat beleggen, pas dan op. Op vele gebieden zijn en blijven mensen echt kuddedieren. Stijgt de prijs omdat er veel vraag naar is óf omdat het echt en bewezen is dat het om een goede en betrouwbare investering gaat! De oorzaak van een crash is ook vaak dat mensen weer uit paniek gaan of moeten verkopen (kuddegedrag). Ze zien hun geld snel verdampen of worden door andere omstandigheden gedwongen om hun aandelen te verkopen. Dit gebeurt dan vaak op de meest ongunstigste momenten. Wat ik uit ervaring heb geleerd, is dat veel mensen om onverklaarbare redenen starten met beleggen als de beurskoersen relatief hoog zijn en stoppen als de crash is ingezet en verkopen als koersen laag zijn. Toen de koersen in 2008 aan het

dalen waren en ik zag dat de AEX gehalveerd was, begon ik met een klein bedrag dat ik kon missen met het kopen van een paar interessante aandelen waar ik vertrouwen in had en die paste bij mijn visie en financiële planning. Een kennis die bij mij thuis langs kwam, zag dat ik via de computer aandelen aan het kopen was. Hij vertelde mij dat hij dit vreemd vond. Wie kocht er nu aandelen in deze crisistijd nu alles zo gecrasht was en een economische slechte tijd gaande was. Dit was mijn eerste ervaring met een wel hele “kromme” gedachte waar veel mensen last van hebben. Wel instappen als de koersen skyhigh gaan, maar niet kopen als ze ingestort zijn.

Wat is nu een goed moment om een bepaalde belegging of investering aan te kopen? Neem bijvoorbeeld aandelen. Het is voor een leek, maar ook voor veel professionals, moeilijk en bijna onmogelijk exact te voorspellen wat nu een goed en juist moment is om aandelen te kopen. Natuurlijk heb je altijd mensen die zeggen goed te weten wat het juiste aankoopmoment is, maar 100% garantie worden er echt niet gegeven (mocht dit zo zijn, neem even contact met mij op....). De wereldpolitiek, economie en andere belangrijke factoren die invloed kunnen hebben op de koers van een aandeel zitten zo ingewikkeld en complex in elkaar, dat het voorspellen van de juiste koers en de richting die het op gaat praktisch onmogelijk is. Je kunt soms wel een idee hebben welke kant het mogelijkerwijs op gaat, maar er zullen altijd gebeurtenissen in de wereld plaatsvinden, die deze gedachten en ideeën ondermijnen en die voor een onverwachte wending kunnen zorgen. Als je besloten hebt om te gaan beleggen of te investeren en je weet in welk aandeel of type investering je dit wilt gaan doen, dan komt het moment dat je ook daadwerkelijk een aankoopactie moet gaan uitvoeren. Aangezien je eigenlijk niet altijd goed kunt weten of inschatten wat de juiste timing is om aan te kopen, kan de volgende methode misschien voor jou wel een goede oplossing bieden. Bij het spreiden van je aankoopmomenten koop je een bepaald aandeel op verschillende momenten aan. Aangezien aandelenkoersen sterk kunnen fluctueren, zullen er momenten zijn dat je aandelen tegen een hogere of juist lagere prijs aankoopt. Gaandeweg de tijd kun je ook beter inspelen op bepaalde ontwikkelingen die van invloed

kunnen zijn op de prijs en koers van dat betreffende aandeel. Stel, je bent in aandeel X gaan beleggen, maar door een onverwachte economische recessie dalen de aandelenkoersen plotseling, dan kun je op dat moment besluiten aandelen X misschien weer bij te kopen voor een veel lagere prijs (mits je natuurlijk vertrouwen hebt in dat aandeel). Als je dus gaat starten met beleggen, kom je voor de keuze te staan of je het gehele beschikbare vermogen in één keer gebruikt om een bepaald aandeel te kopen of dat je besluit het aankopen over een langere periode te verspreiden. Deze laatste methode, dus je aankoopmomenten spreiden, kan wel eens een mooie manier zijn om bepaalde risico's te verkleinen. Deze methode kun je ook gebruiken als je een aandeel wilt gaan verkopen, omdat je vermoedt dat deze op een hoogtepunt staat. Het is en blijft heel moeilijk om precies in te schatten wanneer een aandelenkoers op zijn laagst staat en wanneer op zijn hoogst. Hoe kan het spreiden van aankoopmomenten eruit zien?

Stel, je hebt besloten 20.000 euro te gaan beleggen in aandelenfonds X. De koers is op het startmoment 20 euro per aandeel.

Bij één aankoopmoment krijg je 1.000 aandelen. Bij het spreiden van aankoopmomenten loopt dit anders. Je hebt besloten om ieder kwartaal 2.500 euro te gebruiken om betreffende aandelenfonds X aan te kopen. Je kiest dus voor 8 aankoopmomenten in 2 jaar.

Jaar 1:

- 1e kwartaal koers 20 euro = 125 aandelen gekocht
- 2e kwartaal koers 23 euro = 108,69 aandelen gekocht
- 3e kwartaal koers 25 euro = 100 aandelen gekocht
- 4e kwartaal koers 25 euro = 100 aandelen gekocht

Jaar 2:

- 1e kwartaal de beurzen crashen onverwachts. Koers 11 euro = 227,27 aandelen gekocht
- 2e kwartaal koers 13 euro = 192,30 aandelen gekocht
- 3e kwartaal koers 15 euro = 166,66 aandelen gekocht
- 4e kwartaal koers 20 euro = 125 aandelen gekocht

In totaal heb je nu in die 2 jaar per saldo 1.144,92 aandelen gekocht.

Dat zijn er in dit rekenvoorbeeld 144,92 aandelen meer á 20 euro. Maakt totaal bijna 2.898 euro meer aan vermogen t.o.v. destijds in 1 keer alles aankopen. Dat is 14,49% rendement in 2 jaar, terwijl je bij één aankoopmoment 0% rendement had behaald in dit voorbeeld. Het voordeel zit hem in dit voorbeeld ook, dat je na de crash in het 1e kwartaal van het 2e jaar had kunnen besluiten meer aandelen in te kopen. Dan was het financiële plaatje nog mooier geweest. Het spreiden van aankoopmomenten is natuurlijk niet de heilige graal bij beleggen en investeren, maar kan wel voor bepaalde mensen een houvast bieden als dingen onzeker zijn. Verschillende aankoopmomenten kunnen voor een dempend effect zorgen m.b.t. de risico's. Eén aankoopmoment kan voor een veel hogere winst zorgen, maar ook voor grotere verliezen. Hoe je verschillende aankoopmomenten kunt inzetten is heel persoonlijk. Het hangt er bijvoorbeeld ook vanaf hoeveel tijd je wilt stoppen in het aan- en verkopen van aandelen en het volgen van de beurs. Je kunt er ook voor kiezen om voor langere tijd standaard iedere maand een vast bedrag te storten in een aandelenfonds dat past bij jouw risicoprofiel, wensen en behoeftes. Onderzoek altijd zelf goed wat bij je past en hoeveel tijd je bereidt bent erin te investeren en hoeveel kennis dit vereist.

Let op: Dit is slechts een voorbeeld om uit te leggen hoe het kan werken. De uiteindelijke resultaten kunnen ook anders (negatiever of positiever) uitpakken. Dit hangt o.a. af van bijvoorbeeld tussentijdse dividend uitbetaling en overige kosten etc.

Door het spreiden van je aankoopmomenten kun je bepaalde risico's vermijden, maar dit hoeft niet altijd de beste resultaten op te leveren. Als je geen gebruik hebt gemaakt van verschillende aankoopmomenten, maar op één moment je aankopen hebt gedaan en op dat moment was dit de laagste koers en deze was alleen nog maar gaan stijgen, dan had je uiteindelijk veel meer winst kunnen behalen met deze ene aankoopmoment. Als geldfilosoof realiseer ik mij ook goed dat bij het spreiden van aankoopmomenten de kans

aanwezig is, dat je niet altijd het beste eindresultaat weet te behalen, maar zoals ik al eerder schreef, is het voor velen van ons niet goed in te schatten wat het juiste moment is om een bepaald aandeel aan te kopen. Je kunt soms wel een trend of ontwikkeling zien, maar het juiste moment om in te stappen blijft erg moeilijk. Er komen echter wel eens momenten voor waarbij je bijna voor 100% zeker weet dat het nu het juiste moment is om een aankoop te doen. Als jij met zeer grote zekerheid hiervan overtuigd bent en je kunt dit ook met een eerlijk, gedegen en objectief onderzoek vooraf goed onderbouwen, dan zou je ervoor kunnen kiezen om je aankoopmomenten niet te spreiden. Wees je er dan wel van bewust, dat je wel een groter risico neemt en dat je tegenvallende resultaten dan ook moet kunnen en durven accepteren. Gebruik daarom ook bij dit soort beslissingsmomenten de OJHA-methode. Wat natuurlijk ook belangrijk is, is dat al je beslissingen, dus die ook voor aankoopmomenten, moeten passen binnen je wensen, behoeftes, risicoprofiel en uiteindelijk je persoonlijke financiële plan en dat ze niet ten koste zullen gaan van je gemoedsrust, waar ik het in het volgende hoofdstuk over wil hebben.

Streef naar gemoedsrust. Lig je wakker van de risico's?

Het leven bestaat naar mijn mening niet alleen maar uit geld verdienen en rijk worden. Natuurlijk kunnen we vaak niet zonder geld en hebben we dit nodig om iets te kunnen bereiken of om een prettig leven te kunnen leiden. Toch merk ik om me heen dat veel mensen constant maar bezig zijn met het najagen van een zo groot mogelijk vermogen of het snel rijk kunnen worden. Alles moet succesvol zijn en soms krijg ik het idee dat mensen meer lijken op het “rupsje nooit genoeg” dan op iemand die tevreden is met wat ze al bezitten. Deze drang naar steeds maar meer, meer en meer zorgt er ook voor dat er een stukje spanning kan ontstaan en dat men stressvol door het leven gaat. Het constant willen streven naar veel geld verdienen en het opbouwen van een zo groot mogelijk vermogen, kan er ook voor zorgen dat men steeds meer risico's gaat nemen. De behoefte aan steeds maar meer en meer kan ervoor zorgen dat je soms dingen doet, die niet bijdragen aan een stukje

gemoedsrust in je leven. Ja, zul je zeggen, maar als ik met pensioen ga en een mooi kapitaal opgebouwd hebt, dan komt die rust wel vanzelf. Ik hoop van harte dat je dan je welverdiende rust zult krijgen, maar dan zul je wel eerst ouder moeten en mogen worden! Natuurlijk weet ik ook wel, dat zonder het nemen van bepaalde risico's in je leven je meestal niet veel verder komt of bepaalde doelen kunt bereiken. Alleen ben ik van mening dat ook bij het nemen van bepaalde (financiële) risico's alles wel goed in balans moet zijn. Je kunt nu wel keihard gaan werken, alles opzij zetten en met je geld proberen een zo groot mogelijk kapitaal en vermogen te vergaren om een goede oude en rustige oude dag te kunnen hebben of eerder te kunnen stoppen met werken, maar wat gaat je dit nu werkelijk kosten? Wat moet je allemaal opzij zetten en laten om die doelen te bereiken en hoeveel stress gaat dit je opleveren, omdat je nu meer risico's moet nemen om die doelen te kunnen bereiken? Je moet dan niet alleen maar kijken naar het financiële plaatje van de zaak, maar ook kijken naar alle andere consequenties en gevolgen. Het alles of veel opzij zetten voor een (financieel) goede oude dag of het eerder kunnen stoppen met werken is een nobel streven, maar besef wel goed, dat niet iedereen oud mag worden of gezond kan blijven. Je nu helemaal kapot werken en een stressvol leven leiden om eerder te kunnen stoppen met werken, kan in de toekomst vervelende lichamelijke, persoonlijke en/of sociale gevolgen hebben. Je leeft tenslotte nu en je toekomst is altijd onzeker. Nu wil ik niet promoten om alles nu te gaan opmaken en geen rekening te houden met de toekomst, maar ik wil je wel de tip meegeven om meer balans aan te brengen in je totale leven en de daaraan gekoppelde (financiële) beslissingen waarvoor je nu staat. Besef altijd goed dat bepaalde momenten en situaties in je leven nooit meer terug zullen komen. Sommige dingen maak je maar éénmalig of voor een bepaalde periode mee. Je bent bijv. maar 1 keer jong. Bepaalde vakanties en momenten in je leven komen maar 1 keer voor. Het mogen en kunnen krijgen en opvoeden van kinderen is niet aan iedereen gegeven, dus geniet van de periodes en momenten dat ze nog baby of jong zijn. Voor je het weet verlaten ze het welbekende nest en vliegen ze uit de wijde wereld in. Probeer te vermijden dat als je later ouder bent en terugkijkt op je leven, je spijt hebt omdat je bepaalde dingen niet hebben gedaan, omdat je te

druk was met hard werken. Druk met je carrière en dat je constant aan het focussen was op je oude dag of het vergaren van een zo groot mogelijk vermogen. Je kan dan wel op een grote zak met geld zitten te genieten van je oude dag, maar in veel gevallen zijn mooie ervaringen en herinneringen onbetaalbaar en onvervangbaar.

Vraag jezelf altijd af of het nemen van bepaalde (financiële) risico's niet te veel ten koste gaan van je huidige gemoedsrust en constant zorgen voor een stressvol leven. Dat als je in bepaalde dingen hebt belegd of geïnvesteerd je vaak wakker ligt en aan het piekeren bent of de keuzes die je hebt genomen wel de juiste zijn en dat je niet goed om kunt gaan met de eventuele gevolgen die bepaalde risico's met zich meebrengen. Een keertje wakker liggen of piekeren hoeft natuurlijk geen probleem te zijn, maar dit moet niet te veel voorkomen of je leven gaan beheersen, want dan moet je je echt gaan afvragen of dit het allemaal wel waard is. Probeer gedurende elke fase in je leven meer te streven naar gemoedsrust en het voorkomen van te veel stress. Of je nu jong, middelbaar of oud bent, gemoedsrust is een waardevol bezit. We leven in een maatschappij waar veel mensen te maken hebben met te veel onrust en stress en steeds meer mensen hebben last van een burn-out of andere geestelijke klachten met soms als gevolg vervelende lichamelijke kwalen. Natuurlijk zijn de keuzes die je moet maken op het gebied van sparen, beleggen of investeren soms maar een klein of beperkt onderdeel in je complete leven, maar geldzorgen en keuzestress kunnen wel een bijdrage leveren aan een stressvoller bestaan met alle gevolgen van dien.

De Amerikaanse schrijver Henry David Thoreau heeft over gemoedsrust en stress een mooi citaat gemaakt:

"Versimpel je leven. Verspil geen jaren aan het worstelen met dingen die onbelangrijk zijn. Belast jezelf niet met bezittingen. Hou je behoeften en wensen eenvoudig en geniet van wat je hebt. Raak je gemoedsrust niet kwijt door achterom te kijken en je zorgen te maken over het verleden. Leef in het heden. Maak het jezelf gemakkelijker."

Als je regelmatig last hebt van slapeloze nachten, piekeren, stress of onrust nadat je een bepaalde (financiële) beslissing hebt genomen, dan heb je de OJHA-methode waarschijnlijk niet goed uitgevoerd. Het goed uitvoeren van de OJHA-methode moet namelijk een positieve bijdrage kunnen leveren aan het streven naar een minder stressvol leven, waarin gemoedsrust meer ruimte krijgt. Het streven naar gemoedsrust en minder stress in je leven is ook een continu proces van hard werken. Niet denken, dat als je één keer de OJHA-methode hebt gelezen of gekeken hebt naar andere nuttige tips of zelfhulpboeken, alles vanzelf is opgelost. Ook in je geestelijke welzijn moet je regelmatig blijven investeren. Het goed onderhouden van je brein en zijn of haar manier van denken moet je daarom nooit vergeten. De meesten van ons vinden het heel normaal om regelmatig bezig te zijn met het trainen en verzorgen van hun lichaam. We vinden een gezond lichaam steeds belangrijker worden en willen hier veel tijd en geld aan te besteden, maar dit moet natuurlijk ook gelden voor het onderhouden en trainen van je brein en de wijze waarop bepaalde gedachtes, indrukken, emoties en gemoedstoestanden tot stand komen. Leer hoe jezelf in elkaar zit. Weet hoe en waarom je op een bepaalde manier denkt. Ook het investeren in je persoonlijke ontwikkeling en inzicht krijgen in hoe jij in elkaar zit, kan een nuttige bijdrage leveren aan het nemen van de voor jou juiste beslissingen op het gebied van sparen, beleggen en investeren.

Neem je een beslissing om meer (financiële) risico's te nemen om bepaalde doelen te bereiken? Behoud je gemoedsrust, zorg dat je goed blijft slapen, pieker niet te veel en accepteer de gevolgen van je keuzes! Ik zelf heb de gemoedsrust weten te vinden door veel over de (stoïcijnse) filosofie te lezen. Door een deel van mijn geld te investeren in goede en leerzame boeken heb ik meer kennis gekregen en meer gemoedsrust weten te vinden die mij verder hebben weten te brengen. Qua rendement hebben dergelijke investeringen natuurlijk niet direct geld opgeleverd, maar het heeft mij wel gebracht waar ik nu ben en hoe ik in het leven sta en dat is mij veel meer waard dan bijv. een rendement van 20% op een aandelenbelegging! Investeer daarom niet alleen in aandelen, obligaties, cryptovaluta of onroerend goed, maar durf ook te investeren in je eigen gemoedsrust, want dat kan je een hoop persoonlijke rendement opleveren!

*"Allen vertrouwen is evenzeer een
fout als niemand vertrouwen."*

- Seneca -

5. Wie kan je vertrouwen?

Wat zijn de belangen van al die “adviseurs”?

Naast het sparen kan beleggen of investeren een welkome aanvulling zijn op je financieel plan en het behalen van je persoonlijke doelen. Je kunt er soms niet omheen om een deskundige of adviseur in te schakelen, maar welke adviseur kun je nu echt vertrouwen? Wat zijn de belangen van al deze deskundigen en specialisten? Er valt soms veel geld te verdienen in de financiële wereld als het gaat om de verkoop, bemiddeling of het aanprijzen van bepaalde diensten en producten. Naast adviseurs met goede bedoelingen trekt dit ook bepaalde mensen aan die andere intenties met je voor hebben. Mensen die zich (ervarings-)adviseurs of deskundige gaan noemen, omdat ze de schijn op willen wekken verstand te hebben van bepaalde zaken. Ze denken op die manier snel en makkelijk veel geld te kunnen verdienen aan de “onnozelheid” van bepaalde mensen. Op bijvoorbeeld social media zie je ook opeens veel “influencers” die zich voordoen als specialisten op het gebied van beleggen en investeren. Je moet je altijd afvragen of bepaalde adviseurs of zogenaamde beleggingspecialisten in het belang werken van jou als klant of dat ze alleen maar denken aan het snel vullen van hun eigen portemonnee? Natuurlijk is het helemaal niet erg dat iemand verdient aan zijn adviezen of verkoop/bemiddeling van bepaalde financiële producten of diensten. Natuurlijk kan het aanprijzen van bepaalde producten of diensten door influencers op social media of het internet niet altijd kwaad. Iedereen moet een goede boterham kunnen verdienen. We kunnen tenslotte niet allemaal van alleen lucht leven. Wat echter wel een probleem is dat men niet altijd de waarheid of het juiste vertelt over een bepaalde (financiële) dienst of product. Dat men als enige doel heeft een bepaalde product of dienst aan te prijzen, omdat dit goed is voor hun eigen portemonnee zonder rekening te houden met de wensen, behoeftes en belangen van jou als consument. Dit soort types moet je vermijden en je moet

er met een grote boog omheen gaan. Het is dus zaak voor jou als consument erachter zien te komen wat de belangen zijn van de adviseur, deskundige en zogenaamde specialist die je wilt inschakelen als het gaat over bepaalde (financiële) diensten of producten.

Waarom trappen veel mensen in de foute bedoelingen van bepaalde adviseurs of specialisten? Charlatans, sommige influencers of “slimme” adviseurs maken gebruik van stress in je brein. Met hun vaak al te positieve informatie proberen ze je hersenen uit te schakelen, c.q. in de automatische piloot te krijgen. Je hersenen kunnen te veel informatie niet goed aan. Dit heeft de evolutie voor jou geregeld. Ze dreigen dan snel terug te vallen in de automatische piloot stand. Hierdoor ga je weer waarnemen i.p.v. observeren (lees ook nog eens: hoofdstuk OJHA-methode). Veel reclames, marketingbureaus, maar ook illusionisten maken hiervan gebruik (lees bijvoorbeeld eens het boek Mindfuck van Victor Mids of Kunst van het observeren van Amy E. Herman. Dat is voor mij een mooie inspiratiebron geweest). Ze maken vaak handig gebruik van keuzestress en daar houden onze hersenen vaak niet van. Met als gevolg: blokkerende hersenen, niet meer goed en helder kunnen nadenken en je dus laten verblinden door de “schijnbare” successen en hoge rendementen die allerlei zogenaamde adviseurs je voorspiegelen. Je denkt niet meer aan de risico's, want hieraan denken of dit grondig onderzoeken kost tijd en energie en dat is wat veel mensen niet willen! Ook is de aaibaarheidsfactor van schijnbaar “succesvolle” mensen, hoge rendementen en het snel en makkelijk geld verdienen natuurlijk veel hoger. Het is leuker om te luisteren naar succesvolle verhalen en op een makkelijke manier geld verdienen dan je te verdiepen in de tips en visie van bijvoorbeeld de geldfilosoof toch? Maar wat is persoonlijk beter voor jou? Word jij hier echt beter van? Verdiep je eens iets vaker in de redenen waarom bepaalde mensen (financiële) producten of diensten aanprijzen. Kort gezegd; wat zijn hun belangen en komen die niet in conflict met jouw eigen wensen en behoeftes?

Durf eens iets vaker op de man of vrouw af te vragen wat hun verdienmodel is? Wat de redenen zijn om bepaalde diensten of

producten zo enthousiast aan te prijzen? Wat zijn de (levens)doelstellingen van deze persoon, bedrijf of instelling? Is dit bijv. puur en alleen geld verdienen of willen ze de mensen ook een stukje verder helpen bij het behalen van hun persoonlijke doelen? Bij iemand of een bedrijf c.q. instelling die puur en alleen voor de winst gaat, zonder dat ze goed nadenken over de belangen voor jou als klant, daar moeten bij jou als consument bepaalde alarmbellen afgaan. Het hoeft niet persé zo te zijn dat dit altijd slecht voor je is, maar het zijn wel vaak signalen dat zij met hun vaak al te positieve boodschap jou willen overhalen om hun adviezen over te nemen, zonder rekening te houden met jouw persoonlijke doelen en wensen. Een voorbeeld: als geldfilosoof en schrijver voor wijleggenuit.nl wil ik met mijn artikelen, boeken, spar-sessies en video-verdiepingen natuurlijk ook geld verdienen. Ik moet tenslotte ook leven en de welbekende schoorsteen bij de familie Hoeven moet ook blijven roken. Toch is dit voor mij persoonlijk niet het enige doel waarvoor ik hier op aarde ben. Ik wil proberen met mijn boeken, video-verdiepingen en diensten de mensen zelf weer laten nadenken, iets leren en zelfredzamer maken, omdat ik van mening ben dat een beter en verstandiger mens een bijdrage kan leveren aan het mooier maken van onze complexe wereld. Ik wil hiervoor mijn kennis, ervaring en visie gebruiken. Door het verbinden van mijn persoonlijke doelstellingen, de (stoïcijnse) filosofie en mijn eigen bedrijf hoop ik diensten en producten te kunnen maken waar alle partijen baat bij hebben. Vraag gerust eens iets vaker waarvoor iemand staat en wat zij in het leven willen bereiken. Dan kom je er vaak al snel achter wat de redenen zijn voor hen om een bepaalde dienst of product aan te prijzen. Dan krijgt een gesprek eens iets meer diepgang dan het alleen maar praten over hoge rendementen en het snel verdienen van een bak met geld. Vraag bijvoorbeeld ook eens of zij persoonlijk ook gebruik maken van de diensten of producten die ze aanprijzen? Of ze zelf ook financieel risico lopen en hebben geïnvesteerd in de diensten en producten die ze aan jou willen verkopen? Een kleine kanttekening moet ik wel hierbij plaatsen. Sommige mensen en influencers vertellen enthousiast over bepaalde beleggingen en investeringen waar zij ook aan deelnemen. Ze hoeven dan niet altijd te verdienen aan het aanprijzen van het product zelf. Ze bezitten soms een bepaalde

belegging en als meer mensen hierin gaan investeren, kan dit de prijs van betreffende belegging opdrijven en hoger maken, waardoor de persoon die dit aanprijst er ook zelf beter van wordt. Pas op voor dit soort aanbevelingen! Het is dus zaak erachter te komen wat de werkelijke belangen zijn van al die adviseurs, specialisten, deskundigen en influencers voordat je beslist gebruik te maken van hun diensten en aanbevelingen. Kortom, gaan hun verdiensten niet te veel ten koste van jouw persoonlijke doelstellingen?

In hoofdstuk 6 (als ik alles ga uitbesteden, waar moet ik op letten?) ga ik dieper in op het uitbesteden van bepaalde werkzaamheden.

Hanteer de Via-Negativa methode.

Een deel van mijn visie en kennis heb ik verkregen door het bestuderen van diverse boeken. Een aanrader is het boek van Nassim Nicholas Taleb, “Antifragiel”. Nassim Taleb is auteur, wetenschapper en voormalig handelaar in derivaten (bijv. aandelenopties etc). Delen van zijn kennis en ervaringen uit het boek heb ik ook toegepast in dit hoofdstuk. Een onderdeel uit het boek is de methode van “Via Negativa” (de negatieve weg. Antifragiel p 296, 2e druk, waar is de charlatan, lees oplichter). Een benadering die naar mijn mening ook goed toepasbaar is bij het maken van spaar- of beleggingsbeslissingen. Met name als het gaat om de keuze van een bepaald product of dienst. Het gaat als volgt: oplichters, sommige verkopers en adviseurs geven vaak alleen positief advies over hun producten en/of diensten. Ze belichten meestal alleen de positieve eigenschappen van een product of dienst en de winstkansen. Ze maken slim “gebruik” van de goedgelovige klanten die vaak een hang hebben naar kant-en-klare oplossingen die in een eerste flits volkomen logisch lijken. Ze maken vaak gebruik van de volgende teksten: *“Rijk worden in 10 stappen. Snel rijk worden. Hoge winstkansen. Mis de boot niet. Laat geen geld liggen. Niet beleggen of investeren in X is een gemiste kans. Niets doen is geen optie. Wie geen risico’s neemt wordt nooit rijk etc.”* Als je constant steeds maar de positieve kanten van iets voorgeschoteld krijgt en steeds meer mensen gaan erin geloven, dan vergeten veel

mensen snel dat er ook negatieve kanten kunnen kleven aan een bepaald product of dienst. Het gevoel ontstaat dan dat als iedereen het doet, het bijna niet fout kan gaan of slecht kan zijn. De mens als kudde dier gaat weer een grotere rol spelen, want je ergens echt goed in verdiepen kost tijd, moeite en energie en we zijn vaak niet bereid hier meer in te investeren! Denk zelf maar eens goed na waarom jij in het verleden een bepaalde beslissing hebt genomen. Had jij je er goed in verdiept of liet jij je verleiden door wat anderen deden? Modetrends en hypes zijn hier een mooi voorbeeld van. De gevolgen bij bijv. een belegging kunnen echter grote impact hebben op je leven als deze fout gaan.

De “Via Negativa” methode kan je echter daarbij helpen. De methode werkt als volgt: Kijk in eerste instantie juist niet naar de positieve kanten van een product of dienst, maar breng eerst in kaart wat de werkelijke risico's zijn en negatieve kanten van bijv. een bepaald beleggingsproduct. Probeer de zaak eerlijk en vanuit de werkelijkheid te bekijken. Niet kijken met een “positieve” roze bril, maar observeren hoe iets werkelijk in elkaar zit en wat de risico's zijn. Als je dit in kaart hebt gebracht, beoordeel dan objectief of jij deze negatieve risico's kunt elimineren. Een negatieve risico kan per mens namelijk verschillen. Wat voor de één een groot risico is, hoeft voor de anderen niet veel voor te stellen. Als je bepaalde negatieve risico's hebt kunnen elimineren, bekijk dan welke negatieve risico's er nog overblijven en welke niet weg te halen zijn. Bekijk ze goed en bepaal of je bereid bent t.o.v. de positieve kansen van een product of dienst deze risico's te willen nemen. Afwegen of je het acceptabel vindt dat je bijv. kans maakt op winst t.o.v. de risico's die je loopt. Spiegel deze risico's ook met je financiële planning, wensen en werkelijke behoeftes. Stel dat het negatieve gebeurt welke je niet hebt kunnen elimineren, welke invloeden heeft dit dan op je (financiële) leven en planning? Kun je en ben je bereid de verliezen te nemen, mocht deze zich voor doen of zijn de gevolgen zo groot dat je in problemen komt? Je moet voorkomen dat de problemen niet te groot zijn of dat je zelfs bankroet kunt raken.

Benader beleggingen en investeringen dus als volgt:

Aanbieding/kans

- > > wat zijn de echte risico's? Kijk niet naar de positieve kanten, maar naar de negatieve kanten;
- > > spiegel deze met jouw financiële plan, wensen en behoeften en bekijk of jij bereid bent deze risico's te nemen;
- > > bekijk ook of je de risico's kunt lopen zonder bijv. bankroet te gaan of andere ingrijpende consequenties. Check of de risico's passen binnen jouw persoonlijke financiële plan;
- > > als de risico's voor jou aanvaardbaar en draagbaar zijn, onderzoek dan pas de echte positieve en realistische gevolgen en kansen van betreffende beleggingen en investeringen;
- > > dan pas beslissen of je gebruik wilt maken van de aanbieding;
- > > accepteren van alle uitkomsten, na het nemen van je beslissing.

Met de via-negativa methode probeer je als het ware door puur naar de negatieve gevolgen te kijken een voor jou juiste en acceptabele beslissing te nemen. Je gaat proberen de negatieve aspecten van iets in kaart te brengen en te bekijken of deze voor jou te elimineren zijn. Lukt dat niet of nauwelijks, dan baseer je hierop je beslissing. Je moet dus goed onderzoeken waarom iets niet werkt. Vaak nemen mensen een beslissing door sterk naar de positieve dingen te kijken en de negatieve dingen en gevaren over het hoofd te zien. Bij de via-negativa methode kijk je juist waarom je iets niet zou moeten doen i.p.v. waarom je wel iets zou moeten doen. Succesvolle investeerders gebruiken deze methode vaak. Door vaker domme fouten op het gebied van bijv. geldzaken te vermijden ben je wellicht vaker succesvoller dan continue in zee te gaan met allerlei schijnbaar succesvol lijkende zaken en aanbiedingen. Dit is voor veel mensen moeilijk, omdat we als mens geneigd zijn sneller naar de positieve kanten van iets te kijken. De mens is gauw bereid iets te accepteren wat ze graag willen horen. Je past het waardeoordeel over bepaalde

risico's dan aan naar wat jij wilt horen, zonder daadwerkelijk naar de echte risico's te kijken die je op kunt lopen.

Kijk maar eens eerlijk naar jezelf. Als je bijvoorbeeld naar een nieuwe baan solliciteert en je kan een stuk meer verdienen dan wat je nu doet, dan is de kans groot dat je je laat “verblinden” door het mooie salarisvoorzicht. De kans is groot dat je de negatieve dingen van deze nieuwe job snel over het hoofd ziet en op dat moment niet belangrijk genoeg vindt. Heb je eenmaal de nieuwe baan, dan kun je er snel achter komen dat de werkdruk wel erg hoog is en dat de werksfeer binnen het bedrijf, wat ze tijdens het sollicitatiegesprek voorspiegelden, wel erg positief was gebracht t.o.v. de werkelijkheid. Je kan je dan snel gaan afvragen of een beter salaris het waard is geweest om voor deze nieuwe job te kiezen, want rechtvaardigt een goed salaris de kans op een burn-out of een onprettige werksfeer? Als je bijvoorbeeld een nieuwe of andere auto wilt gaan kopen, dan ben je gauw geneigd te kijken naar de positieve voordelen van deze bolide. De aanbieders benadrukken natuurlijk altijd en alleen maar de positieve kanten van deze auto en jij wordt al snel verliefd op de auto van je dromen. Je ziet jezelf al rondtoeren in die flitsende sportwagen met zijn strakke en gestroomlijnde carrosserie en glimmende velgen met de bekende brede “sloffen”. Je ziet je al snel optrekken bij het stoplicht en je laat met een glimlach de overige verkeersdeelnemers achter je. Totdat je na de aankoop beseft dat deze snelle wagen toch wel erg veel brandstof verbruikt. Dat je schrikt van hoeveel een jaarlijkse onderhoudsbeurt kost en dat je verzekeraar extra premie in rekening brengt voor deze mooie flitsende sportauto. Als je al deze extra niet ingecalculeerde maandelijkse kosten bij elkaar optelt, kom je erachter dat ze wel een erg groot aandeel van je huishoudbudget opslokken. Hierdoor is de kans aanwezig dat je bepaalde andere (noodzakelijke) uitgaven niet meer kunt doen. Als je deze negatieve kanten van je aankoop vooraf beter in kaart had gebracht en bereidt was hier echt goed naar te kijken zonder je te laten verleiden door allerlei mooie verkooppraatjes, dan had je wellicht een andere beslissing genomen welke je misschien veel geld hadden kunnen besparen. Zo is dit ook bij je zoektocht naar een aantrekkelijke belegging of investering. Je kijkt heel snel naar de mogelijke hoge rendementen (positieve kant)

dan naar de risico's (negatieve kant). Verkopers en adviseurs zijn vaak een meester in het voorspiegelen van allerlei mooie rendementen en de positieve kanten van bepaalde beleggingen en investeringen, waardoor het lijkt dat je dromen vaker en sneller bereikbaar zijn en wie wil dit nou niet? Dan vergeet je nog weleens eerlijk naar de negatieve kanten en risico's te kijken. De kans is groot dat je deze “moedwillig” wil vergeten of over het hoofd ziet, omdat je op dat moment gefocust bent op het bereikbaar maken van je dromen en daardoor de negatieve kanten en risico's over het hoofd ziet. Dit is heel menselijk, maar de kans is groot dat dit gedrag je niet echt verder gaat helpen. Sterker nog, het kan je in grote financiële problemen brengen.

Dit doet mij trouwens denken aan de volgende waargebeurde ervaring als onafhankelijk financieel planner en belastingconsulent. In 1997 startte ik mijn eigen adviesbureau als onafhankelijk financieel planner en belastingconsulent. Ik had mij destijds voorgenomen om geen financiële producten of diensten te verkopen, omdat je naar mijn mening dan pas echt eerlijk en onafhankelijk advies kon geven. Men betaalde mij rechtstreeks voor de adviezen die ik gaf. In de 90tiger jaren werd er een nieuwe vorm van beleggen geïntroduceerd die bereikbaar was voor de “gewone” man. Beleggen werd destijds vaak gezien dat alleen iets was voor de rijke mensen in deze wereld, maar door de komst van de aandelenleasecontracten werd beleggen ook bereikbaar gemaakt voor mensen met een kleiner vermogen of een minder goed gevulde portemonnee. In de jaren negentig waren de sentimenten onder de bevolking over het algemeen positief. De intredende globalisering begon op economisch vlak zijn vruchten af te werpen en men was positief gestemd over de wereldvrede. Steeds meer mensen gingen in de aandelenbeurs geloven en men wilde graag een graantje meepikken van al deze schijnbare successen en toekomstige mooie voorgespiegelde rendementen die in het verschiet lagen. De opkomst van het internet versterkte dit gevoel, dat het economisch gezien alleen maar de goeie kant op kon gaan. Met de introductie van de aandelenleaseconstructie, aangeboden door diverse financiële instellingen, adviseurs en tussenpersonen, kon je volgens hen mooie en hoge rendementen behalen op de aandelenbeurs

zonder zelf al te veel eigen geld te hoeven investeren. Door het inleggen van een relatief klein bedrag (eigen inleg) per maand, gekoppeld aan een lening (leaseovereenkomst) kon je toch met een groter vermogen beleggen op de aandelenbeurs. Er waren destijds verschillende constructies*, maar heel simpel uitgelegd werkte het meestal als volgt:

Je leende als klant een bepaald bedrag.

Met dat geleende bedrag werd op de beurs een x aantal aandelen gekocht, soms in combinatie met een ingewikkelde optiestrategie.

Maandelijks betaalde je een vast bedrag aan rentevergoeding over het geleende bedrag en vaak een kostenvergoeding voor bijv. het beheren van de aandelen etc.

Er werd een vaste looptijd afgesproken en aan het einde van de looptijd moest je met je opgebouwde aandelenkapitaal je lening weer aflossen.

Tot zover was er nog niets aan de hand. Als het gemiddelde rendement van je aandelenportefeuille meer is geweest dan de totale kosten en rentevergoedingen die je betaalde, rekening houdend met allerlei belastingvoordeeltjes en dividendinkomsten, had je onder de streep soms een mooie winst te pakken. Wat veel mensen zich echter niet realiseerden, was dat de kosten en rentevergoeding vaak erg hoog waren. In sommige gevallen betaalde men per jaar een rente van 12-15% op jaarbasis. Er werd bij veel van deze constructies ook uitgegaan van een hoge te verwachte jaarlijks rendement en winst op aandelen van soms wel gemiddeld 14% op jaarbasis. Deze gemiddelde prognoses baseerde men vaak uit resultaten uit het verleden door te kijken naar bepaalde (succesvolle) beleggingsperiodes in de beleggingsgeschiedenis.

Wat men vaak niet goed naar voren bracht, waren de gevaren en risico's voor de beleggende consument in dergelijke constructies. Wat als de aandelen koersen niet voldoende stegen of ver onder de prognoses bleven? Wat als de beurzen crashten? Wat als koersen gelijk bleven? Hoeveel verdiende men dan of leed men dan verlies en hoeveel was dit? Bleef men met een restschuld achter als de koersen niet voldoende waren gestegen en hoeveel was dit dan? De koers van de AEX steeg in 1999/2000 naar een hoogtepunt van ongeveer 700 punten. Daarna crashte de beurs naar een dieptepunt van iets boven de 200 punten. De jaren daarvoor kende de beurs ook al verschillende hoogte- en dieptepunten. De ervaring leert dat beurskoersen nooit in een rechte lijn stijgen.

De koersendalingen en stijgingen verlopen meestal grillig en het is erg moeilijk voor een leek te voorspellen wat de juiste instap- en verkoopmomenten zijn en welke aandelen het goed gaan doen. Dit maakte het beleggen in een aandelenleaseconstructie wel erg gevaarlijk en onzeker, ook omdat je met geleend geld aan het beleggen bent en dat je een verplichting hebt deze te moeten aflossen als de looptijd van je leasecontract is geëindigd. Je moet dan maar nog zien of je aan je verplichtingen kunt voldoen en of je niet met een bepaalde restschuld blijft zitten.

**Er waren destijds verschillende aandelenlease producten en diensten met diverse belastingvoordeeltjes en aftrekmogelijkheden, maar met dit voorbeeld wil ik aangeven hoe het er globaal uit kon zien. Voorbeeld dient puur ter ondersteuning van het gebruik van de via-negativa methode, om aan te tonen dat het belangrijk is vooraf naar de gevaren, risico's en negatieve punten te kijken van een bepaalde (financiële) dienst of product.*

De advisering destijds door sommige tussenpersonen, verkopers en financiële instellingen op dit gebied was sterk gefocust op de positieve kanten en kansen van het product. Men spiegelde mooie rendementen voor en de consument die dergelijke producten aanschaffen, hadden niet altijd goed door dat ze ook een lening (leaseovereenkomst) hadden afgesloten die ze aan het einde van de looptijd weer moesten aflossen. De meeste mensen verdiepten zich vaak niet in de gevaren van het product en wat de werkelijke kosten

waren waarmee ze na afsluiten geconfronteerd zouden kunnen worden. Als men beter naar de risico's en negatieve kanten van het product hadden gekeken en niet alleen gefocust hadden op de positieve kanten en kansen, dan was men er misschien achter gekomen dat er vele haken en ogen aan vast zaten en dat de risico's wel erg groot waren. Een simpele vraag die men zichzelf had kunnen stellen was: wat als de beurzen instorten en bepaalde verwachtingen niet uitkomen? Wat zijn dan mijn persoonlijke (financiële) risico's? Welke financiële gevaren en verplichtingen hangen aan deze aandelenleaseconstructies? Met hoeveel verlies moet ik rekening houden? Helaas waren de meeste mensen verblind door de schijnbaar mooie te behalen hoge rendementen en winstkansen. Zonder enige vorm van de juiste kennis en ervaring gingen veel mensen op het vertrouwen af van de soms zeer positief ingestelde verkopers en adviseurs van dergelijke producten. Toen de aandelenbeurs na verloop van tijd instorten, werden sommige kopers van dergelijke producten en diensten geconfronteerd met een vaak enorme restschuld. Als alles gelopen was zoals men voorgespiegeld kreeg, dan zag het uiteindelijke financiële plaatje voor hen er goed uit. Het leven loopt echter nooit zoals men vooraf kan inschatten of voorgespiegeld krijgt. Er zullen altijd gebeurtenissen in de wereld of je persoonlijke leven voorkomen die roet in het eten kunnen gooien in wat jij had verwacht of wat ze je voorspiegelen. Veel mensen keken destijds te veel naar de kansen en positieve kanten van dergelijke diensten en producten. Men keek vaak (mede door een gebrek aan de juiste kennis) nooit of te weinig naar de negatieve kanten en risico's. Door het gebruiken van de via-negativa methode hadden veel mensen zich vooraf veel ellende kunnen besparen. Natuurlijk was de advisering van dergelijke producten destijds niet altijd eerlijk en betrouwbaar en daar zijn later bepaalde partijen ook voor bestraft, maar jij als consument hebt toch ook zelf een bepaalde mate van verantwoordelijkheid om je eens echt goed te verdiepen in bepaalde zaken. Het is erg belangrijk dat jij als consument zelf je verantwoordelijkheden gaat pakken en voordat je een bepaalde dienst of product gaat aanschaffen, je erin gaat verdiepen.

Natuurlijk zijn er mensen geweest die aan het product hebben verdiend. Veel deelnemers wisten vaak totaal niet waar ze aan begonnen en wisten niet voldoende hoe het product exact in elkaar zat en wat de echte gevaren en financiële risico's waren. De eerste jaren kun je daarom misschien wel spreken van meer geluk dan wijsheid als je een mooi rendement wist te behalen. Ik ben echter van mening, dat als je iets bereikt zonder juiste kennis vooraf of goed inzicht te hebben in de echte gevaren, er sprake is van gokken. Daar hoeft natuurlijk niets mis mee te zijn, mits je dit vooraf natuurlijk wel weet. Dat je vooraf op de hoogte bent dat je op een bepaalde manier aan het gokken bent en ook goed vooraf de risico's kunt inschatten. Als je goed beseft dat je met geld aan het gokken bent, hoeft dit geen probleem te zijn, maar veel mensen realiseren zich dit te laat. Er zijn later ook vele rechtszaken gevoerd en sommige deelnemers hebben een bepaalde vorm van schadevergoeding c.q. compensatie gekregen, maar dit kostte achteraf veel bloed, zweet en tranen en was zeker niet bevorderlijk voor de gemoedsrust van sommige deelnemers. Als geldfilosoof ga ik niet beoordelen of de aandelenleaseconstructie goed of fout is geweest. Ik ben wel van mening, dat het destijds soms ontbrak aan goede en eerlijke informatie bij sommige aanbieders van dergelijke producten. Ze kunnen natuurlijk verwijzen naar hun voorwaarden, overeenkomsten en “kleine lettertjes”, die voor klanten beschikbaar waren en waarvoor ze ook tekenden, maar de vraag is of je van consumenten zonder voldoende financieel inzicht en kennis kunt verwachten dat ze deze ook goed hebben begrepen? Niet iedereen is in staat en voldoende geschoold om deze vaak ingewikkelde, juridische taal en technisch moeilijke financiële constructies te begrijpen. Daarom vertrouwden veel consumenten op het verhaal van bijv. hun adviseur of (verzekering)tussenpersoon. Er werd naar mijn mening door sommige aanbieders te veel naar de positieve kanten van het product gewezen, zonder goed uit te leggen wat de werkelijke (negatieve) risico's waren voor de klant. Ik kreeg zelf soms de indruk dat bepaalde tussenpersonen en adviseurs van dergelijke producten zich soms lieten leiden door de verleidelijk hoge provisie-inkomsten zonder echt goed rekening te houden met de belangen van de consument of ze te voorzien van de juiste informatie. De klant heeft al deze informatie natuurlijk wel kunnen

lezen in de vorm van bijv. overeenkomsten, contracten en voorwaarden, maar deze zijn voor de meesten niet goed te begrijpen of te volgen zonder goede financiële kennis vooraf. Velen gingen daarom af op wat de verkopers, adviseurs en tussenpersonen hen vertelden en adviseerden zonder zich echt goed te verdiepen in de materie. Ook aan de kant van de consument zijn er naar mijn mening fouten gemaakt. Ze lieten zich vaak verleiden door de hoge winstkansen en mooie rendementen, zonder zich echt goed te verdiepen in de werkwijze en gevaren van bepaalde (financiële) diensten en producten. De hebzucht van sommige mensen maakte ze blind voor de gevaren en negatieve gevolgen. Als consument heb je naar mijn mening altijd de plicht je goed in iets te verdiepen alvorens een beslissing te nemen en niet zomaar de eerste de beste adviseur te vertrouwen op zijn blauwe ogen of nette voorkomen. Destijds waren er veel mensen die liever in zee gingen met een adviseur of tussenpersoon die hen “gratis” advies gaven, dan te investeren in bijv. mij als onafhankelijk financieel planner. Ze moesten mij namelijk vooraf betalen voor onafhankelijk advies, omdat ik niet verdiende aan de advisering of verkoop van financiële diensten of producten. Ze realiseerden zich vaak te laat dat gratis advies meestal niet bestaat en dat de dure rekening soms achteraf komt in de vorm van bijv. verkeerde adviezen, producten en diensten.

Het nemen van beslissingen via de via-negativa methode kan je dus een hoop ellende besparen. Het kan dus zinvol en verstandig zijn deze methode vaker toe te passen als je een beslissing gaat nemen op het gebied van sparen, beleggen en investeren. Focus je eens iets vaker op de negatieve kanten van iets zonder meteen een pessimist te worden. Pas als je bepaalde negatieve kanten en werkelijke risico's van iets in kaart hebt gebracht en je hebt deze in voldoende mate kunnen elimineren, is het tijd om naar de positieve kanten van iets te kijken. Wees altijd realistisch en eerlijk naar jezelf toe als je deze beide kanten gaat bekijken! Deze methode kun je natuurlijk ook inzetten en gebruiken bij andere belangrijke beslissingsmomenten in je leven. Je kan dus ook succesvol zijn door juist de meest domme beslissingen en gevaren te vermijden. Probeer dus zoveel mogelijk te elimineren wat slecht voor je is. Met

de via-negativa methode ben je dus in staat om "slechte" adviseurs en adviezen te omzeilen en charlatans te ontmaskeren door niet met ze mee te gaan in hun verkooppraatjes van kansen, winsten en te positieve benadering van de wereld en zijn of haar producten en diensten.

Waarin ga je beleggen of sparen?

Hoofdstuk 5 heeft als titel: Wie kan je vertrouwen? In de vorige teksten heb ik je al een eind op weg proberen te helpen als het gaat om hoe je naar bijv. adviseurs kunt kijken en op welke manier (via-negativa methode) je bepaalde dingen zou kunnen benaderen. Naast dat je natuurlijk vertrouwen moet hebben in de adviseur, verkoper of organisatie waarmee jij in zee wilt gaan op het gebied van sparen, beleggen of investeren, is het soort product of dienst natuurlijk ook belangrijk. Waarin ga je beleggen of investeren? Er zijn in deze wereld op het gebied van sparen, beleggen en investeren duizenden verschillende mogelijkheden. Financiële producten die al heel lang bestaan en natuurlijk producten die net ontwikkeld zijn. In de toekomst zullen er hoogstwaarschijnlijk nog vele nieuwe financiële producten geïntroduceerd en aangeboden worden waar er voor jou misschien wel mooie kansen en mogelijkheden liggen en passen bij jouw wensen, behoeften en risicoprofiel. In dit onderdeel wil ik in het kort en globaal omschrijven wat voor type beleggingen en investeringen er zijn. Ik besef natuurlijk heel goed dat dit lang niet alle mogelijkheden en kansen zijn die er in de financiële wereld en markten aangeboden worden. Het is namelijk voor mij onmogelijk en niet de bedoeling om deze allemaal in kaart te brengen en uit te leggen hoe ze werken, daar de strekking van dit boek is om jouw als consument zelfredzamer te maken en te leren zelfstandiger na te denken over bepaalde (financiële)situaties en mogelijkheden. Met dit boek wil ik je juist leren op een andere manier te laten kijken naar sparen, beleggen en investeren en geen hapklare brokken voorschotelen, want dan blijf je weer te afhankelijk van allerlei andere mensen en hun meningen. Als je in staat bent om zelf te onderzoeken wat het beste bij jou past, dan doet het er eigenlijk niet toe hoeveel diensten en producten er nu en in de toekomst zijn, want iedere kans en mogelijkheid kun jij

waarschijnlijk na het lezen van dit boek nu beter op waarde inschatten en beoordelen of deze goed passen bij jouw wensen, behoefte en persoonlijke financiële plan. Dus het voorkauwen van alle mogelijkheden is naar mijn mening niet erg zinvol, zelfs onmogelijk daar de wereld constant aan verandering onderhevig is. Toch wil ik een paar beleggings- en investeringscategorieën de revue laten passeren om jou een eerste indruk te geven wat er zoal te “koop” en mogelijk is in deze complexe financiële wereld. Let op: iedere categorie kent zijn eigen risico's, kansen en vereisen in sommige gevallen een bepaald kennisniveau. Onderzoek dus vooraf altijd zelf of deze passen bij jouw persoonlijke risicoprofiel en financiële plan.

We omschrijven in dit onderdeel in het kort de volgende mogelijkheden:

- Liquide middelen en sparen.
- Obligaties.
- Vastgoedbeleggingen.
- Aandelen.
- Grondstoffen en (edel) metalen.
- Derivaten, optie en futures.
- Valutahandel.
- Cryptovaluta.
- Kunst, antiek, verzamelingen en oldtimers.
- Crowdfunding, start-ups en leningen.

Liquide middelen en sparen.

Heel simpel uitgelegd zijn liquide middelen: geld. Dit kan geld op een spaarrekening zijn bij bijv. een bank, maar ook cash geld valt hieronder. Als je contant geld hebt, dan levert dit vaak geen jaarlijks rendement op. Heb je geld gestort op een spaarrekening, dan kun je onder bepaalde voorwaarde hier een rentevergoeding voor krijgen. Deze rentevergoeding kan variabel zijn, maar er zijn ook langlopende termijnen af te spreken waarbij je gedurende een x aantal jaar een vast rentepercentage krijgt over je ingelegd geld. Sparen is één van de veiligste manieren om je geld weg te zetten. De kansen zijn zeer klein dat je je geld verliest. Dit hangt natuurlijk wel af of de instelling waar je spaart onder bepaalde wettelijke garantieregelingen (depositogarantieregeling) vallen. Vraag altijd naar deze voorwaarden en hoeveel er maximaal gegarandeerd is. Je weet ook vooraf hoeveel rendement je onder bepaalde voorwaarden kunt verwachten. Het is dus vooraf makkelijk te berekenen hoeveel geld je hebt over een bepaalde periode. Nadeel is wel dat je ervan uit moet gaan dat je nooit meer krijgt dan je vooraf hebt afgesproken en in sommige situatie kan inflatie ervoor zorgen dat geld minder waard wordt.

Obligaties.

Een obligatie is meestal een verhandelbaar schuldbewijs voor een lening. Bedrijven, instellingen of landen die een lening nodig hebben om bepaalde dingen te financieren kunnen onder bepaalde voorwaarden obligaties uitgeven om zo aan hun benodigde kapitaal te komen. Je leent als het ware je geld uit aan betreffend bedrijf, instelling of land. Als koper van een dergelijke obligatie weet je meestal vooraf wat de rentevergoeding is en wanneer de obligatie weer afgelost gaat worden. Er zijn diverse vormen van obligaties met ieder hun eigen voorwaarden en kenmerken. Dit vooraf goed onderzoeken is natuurlijk erg belangrijk. In sommige gevallen kunnen obligaties weer verhandeld worden op een beurs. Je hebt verschillende vormen van obligaties die ieder een eigen risicoprofiel kennen. Je hebt bijvoorbeeld bedrijfsobligaties, obligaties uitgegeven door landen of een obligatie uitgegeven door een andere

instelling. Technisch gezien heb je verschillende soorten obligaties met ieder hun eigen kenmerken, mogelijkheden en voorwaarden. Het risico hangt af van hoe veilig een bepaald bedrijf, land of instelling gezien wordt door de obligatiemarkt. Bijvoorbeeld onveiligere en (financieel) meer onbetrouwbare landen keren soms wel een hoger jaarlijks rendement uit, maar de kans dat je je vermogen verliest is vaak ook veel groter. Een obligatie wordt als onveiligere gezien dan een spaarrekening, maar vaak weer veiliger dan bijv. beleggen in aandelen. Dit klopt niet altijd, want ook bij obligaties kun je je inleg verliezen als een bedrijf, instelling of land failliet gaat of zijn verplichtingen niet meer kan nakomen. De waarde van een obligatie kunnen ook stijgen of dalen. Zo loop je dus net als bij aandelen kans op koerswinst of verlies. Onderzoek dus vooraf altijd wat de zekerheden, voorwaarden en risico's zijn en ga er niet klakkeloos van uit dat obligaties altijd een veiliger belegging zijn dan bijvoorbeeld beleggen in aandelen.

Vastgoedbeleggingen.

Dit zijn beleggingen in onroerend goed zoals grond, huizen, appartementen, kantoorgebouwen, winkelpanden, bedrijfspanden, vakantiehuizen en garageboxen. Een eigen huis kun je ook zien als een vastgoedbelegging en het woongenot kan een leuk en extra bijkomend voordeel zijn. Het nadeel van beleggen in vastgoed is dat je meestal niet snel bij je geld kunt. De verhandelbaarheid is vaak een stuk kleiner en trager dan bijvoorbeeld spaargeld en bepaalde obligaties en aandelen. Ook kun je met andere afspraken en voorwaarden te maken hebben (bijv. huurovereenkomst) die ervoor kunnen zorgen dat de verhandelbaarheid minder goed en snel is. Je moet er dus goed rekening mee houden dat je voor langere tijd niet bij je geld kan. Het rendement van beleggen in vastgoed behaal je meestal op 2 manieren: de prijzen van vastgoed kunnen stijgen en dalen. Dit is sterk afhankelijk van het type vastgoed dat je bezit, de locatie en het sentiment op de vastgoedmarkt. Ook dien je rekening te houden met het aantal beschikbare vastgoedobjecten waar je je geld in wilt beleggen. Schaarste kan de prijs opdrijven, maar een teveel aan bepaalde vastgoedobjecten kan de prijs juist sterk doen dalen. Bij bepaalde vastgoedbeleggingen kun je ook een jaarlijks

rendement behalen in de vorm van huurinkomsten. Bij het beleggen in vastgoed dien je ook rekening te houden met de bijkomende kosten. Je kunt dan o.a. denken aan onderhoud, afschrijvingen, verhuurkosten, (gemeentelijke) belastingen, financieringskosten etc. Je totale kosten kunnen van grote invloed zijn op het totaalrendement. Vastgoedbeleggingen worden vaak gezien als een goede investering tegen inflatie. Toch moet je hier wel voor oppassen. Natuurlijk kun je de huur verhogen en zijn deze soms gekoppeld aan het inflatiecijfer, maar in economisch slechte tijden zijn sommige vastgoedbeleggingen slecht te verhuren en kunnen soms jarenlang leeg staan en aan een leegstaand pand kun je meestal niets verdienen. Sterker nog, dit kan je veel geld gaan kosten. Het totale rendement is dus sterk afhankelijk van de aankoopkosten, financieringskosten en verhuurbaarheid van een vastgoedobject en hoe de markt zich in de toekomst gaat ontwikkelen.

Aandelen.

Een aandeel is meestal een bewijs van deelneming in het kapitaal van bijvoorbeeld een onderneming waaraan bepaalde rechten (dividend en stemrecht) aan verbonden kunnen zijn. Simpel uitgelegd, je koopt dus een stukje eigendom van een bedrijf. Aan dat stukje eigendom kunnen voordelen aan gekoppeld zitten in bijvoorbeeld de jaarlijkse uitkering van een stukje winst (dividend). De bezitter van een aandeel noem je aandeelhouder. Aandelen worden over het algemeen verhandeld op een beurs (bijv. Amsterdamse Effecten Beurs en New York Stock Exchange). De prijs die je moet betalen voor een aandeel wordt bepaald door de kopende en verkopende partij van dat aandeel. Je kun ook aandelen hebben van een besloten vennootschap (BV). Deze aandelen worden niet verhandeld op een aandelenbeurs. Je koopt ze meestal rechtstreeks van een andere eigenaar of je start zelf een bedrijf in de vorm van een besloten vennootschap. Als bezitter van een aandeel weet je nooit vooraf wat de eventuele jaarlijkse dividenduitkering zal zijn en wat de waarde is van je aandeel. Alles is sterk afhankelijk van hoe betreffend bedrijf presteert, de werkelijke onderliggende waarde en hoe de toekomstverwachtingen zijn van dat bedrijf. De

prijs van een aandeel is ook sterk afhankelijk van het marktsentiment op de aandelenbeurs en “wat een gek” ervoor wil geven. Dit maakt beleggen en investeren in aandelen soms ook risicovol, omdat de waarde van je investering niet gegarandeerd is en zelfs helemaal kan verdwijnen. Net als bij andere beleggingen en investeringen bieden aandelen ook veel kansen. Er zijn aandelen in vele vormen. Je kunt bijvoorbeeld aandelen kopen van één enkel bedrijf, maar ook deelnemen in beleggingsfondsen die een breed pakket aan verschillende aandelen in hun beheer hebben. Er zijn bijvoorbeeld ETF's die een bepaalde beursindex volgen. ETF is een afkorting van Exchange Traded Funds. Dit zijn fondsen die op een beurs verhandeld worden. ETF's worden ook wel eens indextrackers (trackers) genoemd, omdat ze een specifieke index volgen. Hiermee kun je op een eenvoudige manier beleggen in een bepaalde index.

Grondstoffen en (edel) metalen.

Grondstoffen zijn materialen die meestal (maar niet altijd) gebruikt kunnen worden in een proces om iets te fabriceren. Je kunt dan bijvoorbeeld denken aan koper, ijzer, goud, zilver, olie en staal. Ook in bepaalde voedingsgrondstoffen kun je beleggen. Denk maar aan: graan, mais, zonnebloemolie etc. Het beleggen in dergelijke grondstoffen kan zeer risicovol zijn, maar ook mooie kansen bieden en vereisen wel de benodigde kennis. De prijzen van dergelijke beleggingen is sterk gekoppeld aan de economische toestand in de wereld en de beschikbaarheid van bepaalde grondstoffen. Schaarste en het vraag-en-aanbod spel bepalen in veel gevallen de waarde en prijzen. In sommige gevallen wordt de prijs ook bepaald door het sentiment onder de (wereld) bevolking. Een goed voorbeeld hiervan is goud. Als mensen pessimistisch zijn en het vertrouwen verliezen in geld, dan wil men weleens goud gaan aankopen, waardoor deze prijs sterk kan oplopen. In tijden van dreigende oorlog zie je vaak ook bepaalde prijzen van grondstoffen stijgen, omdat men vermoedt dat de vraag naar bepaalde metalen of bij de beschikbaarheid van bijvoorbeeld olie onder druk komen te staan. Als je in grondstoffen wilt gaan beleggen, verdiep je dan goed hoe je deze kunt aan- of verkopen, daar dit vaak een stukje ingewikkelder is dan het aan- en verkopen van aandelen. Zoals bij alle beleggingen en investeringen,

begin nooit zomaar in iets te investeren en te beleggen zonder vooraf de benodigde kennis te hebben opgedaan. Weet waar en waarom je in iets wilt investeren!

Derivaten, opties en futures.

Dit zijn vaak afgeleide financiële producten die gebaseerd zijn op een onderliggende waarde. Die onderliggende waardes kunnen zijn: bepaalde aandelen, grondstoffen of valuta. Je kunt ze gebruiken om bepaalde risico's mee af te dekken, maar speculeren hoort ook bij de mogelijkheden. Kenmerken kunnen zijn: bepaalde looptijd en een bepaalde mate van hefboomwerking waardoor prijzen t.o.v. de onderliggende waarde sterker kunnen fluctueren. Er worden vele constructies en mogelijkheden aangeboden met ieder hun specifieke risico's en kansen. I.v.m. het sterk speculatieve karakter van dergelijke beleggingen en de kans om al je geld te verliezen, is het belangrijk je er goed in te verdiepen en de benodigde kennis op te doen alvorens hier in de gaan investeren. Ze bieden veel kansen en mogelijkheden, maar de risico's kunnen groot zijn!

Valutahandel.

Verschillende landen en gebieden hebben hun eigen valuta (geldtype), zoals onder andere de Euro, Amerikaanse Dollar, Canadese Dollar, Chinese Renminbi, Japanse Yen, Russische Roebel en de Indiase Roepie. Er zijn in deze wereld veel landen die hun eigen munteenheid hebben. Als je eens op vakantie bent geweest naar een land buiten Europa, dan heb je vast weleens je geld moeten omwisselen voor de valuta die in je vakantieland gebruikt wordt. Naast de benodigde kosten zul je zien dat er qua aan- en verkoopprijs een verschil kan zitten als er een bepaalde periode tussen zit. Je kunt dus ook beleggen in verschillende valuta om zo een bepaalde koerswinst te kunnen behalen. De handel in valuta vindt meestal online plaats. Er zijn online diverse platforms te vinden waar je in valuta kunt handelen. De koers (wisselkoers) van een valuta is weer afhankelijk van het vraag-en-aanbod spel op de valutamarkt. De wisselkoers wordt ook mede beïnvloed door de hoogte van de rente en renteverwachtingen in een bepaald land. Als

een land met munteenheid X een hoge rentevergoeding geeft over die munteenheid X, kan het voor anderen aantrekkelijk zijn om deze munteenheid X in hun bezit te hebben. Rentewijzigingen kunnen dus van invloed zijn op de waarde van een munt. De centrale banken spelen hier een grote rol bij. Er zijn ook andere (economische) omstandigheden die de wisselkoers van een munt bepalen (bijv. geldhoeveelheid en geldstromen). De koersveranderingen bij beleggen in valuta zijn soms niet zo groot dan die van beleggen in aandelen, maar ze zijn zeker niet zonder risico's. Je moet goed op de hoogte zijn van bepaalde (economische) ontwikkelingen in een bepaald land of gebied. Ook politiek en/of dreigingen van oorlog en instabiliteit spelen een grote rol bij de totstandkoming van een wisselkoers. Hierdoor kunnen er toch grote koersfluctuaties ontstaan en kunnen uiteindelijke risico's toch groot zijn.

Cryptovaluta.

Naast het cash geld en valuta is er ook online geld in de vorm van cryptovaluta. Dit zijn eigenlijk denkbeeldige munten die via het internet beschikbaar zijn. Het is best wel een ingewikkelde (software technische) materie, maar heel simpel uitgelegd komt het hierop neer: cryptovaluta maakt gebruik van de blockchaintechniek. Het zijn denkbeeldige munten die uit een reeks cijfers en letters kunnen bestaan. Op het internet zijn een groot aantal computers gekoppeld die constant allerlei noodzakelijke rekensommen uitvoeren. Dit moet er volgens de makers van een cryptovaluta voor zorgen dat cryptovaluta digitaal en veilig opgeslagen kunnen worden in het netwerk en dat het technisch moeilijk is ze te vervalsen. De eigenaar van een cryptomunt (of deel ervan) krijgt toegang tot zijn cryptoportemonnee d.m.v. een wachtwoord. Ben je dit wachtwoord kwijt, dan kun je meestal ook niet meer bij je cryptogeld. Sommige bedrijven en instellingen maken het mogelijk dat je met bepaalde cryptovaluta online kunt betalen. Voorbeelden van verschillende cryptovaluta's zijn: Bitcoin, Ethereum en Stratis. Er zijn veel meer cryptovaluta verkrijgbaar en er worden steeds weer nieuwe geïntroduceerd.

Er hangen wel veel risico's en nadelen aan het handelen in cryptovaluta, maar er kan ook veel geld mee verdiend worden. Op het moment van het schrijven van dit boek (2022) was er nog geen goede (wereldwijde) regelgeving en toezicht op het gebied van cryptovaluta zoals bij het gangbare geldverkeer. Dit maakt investeren en beleggen in cryptovaluta ook een stuk risicovoller. Hoewel met de blockchaintechniek in de toekomst waarschijnlijk mooie nieuwe diensten ontwikkeld kunnen worden en in cryptovaluta best wel potentie kan zitten, blijft het anno 2022 toch wel een risico om in cryptovaluta te beleggen, daar het aan echte regelgeving en toezicht ontbreekt en men bij sommige cryptovaluta niet weet wie of wat voor organisatie erachter zit en wat de garanties zijn. De koers van een cryptovaluta wordt hierdoor dus volledig bepaald door wat de markt ervoor wil geven. Het ontbreken van deze toezicht en regelgeving (2022) en het ontbreken van een onderliggende waarde en bepaalde garanties maakt het beleggen en investeren in cryptovaluta erg speculatief. Aangezien het allemaal nieuw is en men nog niet weet welke kant het op gaat, kunnen er in de toekomst misschien wel grote winsten worden gemaakt, maar de gevaren en onzekerheden blijven groot. Er zijn diverse internetplatforms waar je kunt handelen in cryptovaluta's.

Kunst, antiek, verzamelingen en oldtimers.

Bij sparen, beleggen en investeren denken niet veel mensen aan kunst, antiek, verzamelingen en oldtimers. Toch kun je hiermee soms ook mooie beleggingsresultaten mee behalen. Je moet er dan natuurlijk wel veel verstand van hebben en soms duurt het even voordat je misschien een mooi rendement kunt behalen, maar het is niet onmogelijk. Een bijkomend voordeel kan ook zijn dat je gedurende het bezit ervan je er persoonlijk ook nog plezier aan kan beleven of je hebt er een leuke hobby bij. Het investeren in kunst, antiek, verzamelingen en oldtimers kost meestal ook wel wat tijd en je zult soms moeten investeren in het verkrijgen van de juiste kennis en ervaring. Je dient er ook rekening mee te houden dat bepaalde bezittingen geld kosten, omdat je ze bijvoorbeeld moet verzekeren of onderhouden. Ook in het restaureren van bepaalde zaken kan een hoop geld gaan zitten en je dient jezelf af te vragen of

je deze ooit zult terugverdienen. Het is ook verre van zeker of er op termijn wel wat aan te verdienen valt, daar je niet vooraf met 100% zekerheid kan weten welke kant het met bepaalde ontwikkelingen op gaat. Soms kan er grote vraag zijn naar een bepaald kunstobject of oldtimer, terwijl 10 jaar later deze volledig uit de mode zijn en je ze bij wijze van spreken niet aan de straatstenen kwijt kunt.

Crowdfunding, start-ups, familiebank en leningen.

Heb je geld over en kun je dit voor een langere tijd kwijt (natuurlijk wel eerst goed checken of dit past bij jouw risicoprofiel en financiële plan etc.) dan kun je er ook aan denken om anderen te helpen in de vorm van een lening voor bijvoorbeeld het starten van een eigen bedrijf, kopen van een huis of het ontwikkelen en introduceren van een nieuw product of dienst. Je kunt soms je kind helpen met het verstrekken van een hypotheek waardoor je een soort van familiebank wordt. Je spreekt vooraf een rentepercentage af en wat de aflossingsvoorwaarden zijn. Natuurlijk loop je bij dit soort investering ook een risico, maar omdat de banden met de persoon aan wie je je geld uitleent vaak hechter zijn, weet je meestal wel hoe betrouwbaar dit is. Er komt bij dit soort investeringen vaak meer kijken dan alleen maar een stukje rendement. Je kunt ook geld uitlenen aan onbekenden (crowdfunding). Crowdfunding platforms bieden vaak mooie investeringsmogelijkheden aan in de vorm van leningen. Hier hangen natuurlijk wel wat meer risico's aan vast daar je niet weet of bepaalde initiatieven succesvol zullen zijn. Zorg dat als je geld uitleent aan derden (familie, vrienden, kennissen of onbekenden) dat je dit altijd schriftelijk in de vorm van een contract vastlegt. Zo weten alle partijen waar ze aan toe zijn en kom je niet gauw in conflict met andere belanghebbenden in bijv. de familie. Desnoods laat je e.e.a. officieel vastleggen bij een notaris.

Bovenstaande mogelijkheden en kansen dien je natuurlijk altijd te benaderen n.a.v. jouw wensen, behoeftes en mogelijkheden, rekening houdend met jouw persoonlijke financiële plan. Durf eens iets vaker zelf allerlei dingen te onderzoeken. Durf eens iets vaker verder te kijken van wat gebruikelijk is. Verdiep je eens iets vaker in wat de wereld allemaal te bieden heeft, want ook op het gebied van

sparen, beleggen en investeren zijn er verschillende vele wegen die naar Rome leiden en wie weet wil jij helemaal wel niet naar Rome toe, maar zijn er voor jou hele andere mooiere bestemmingen die beter passen bij je persoonlijke leven!

*"De waarheid is altijd te vinden
in eenvoud, en niet in de
verscheidenheid en verwarring van
de dingen."*

- Sir Isaac Newton -

Begrijp jij waarin je belegt? Houd het eenvoudig!

Sommige diensten en producten worden zo ingewikkeld gemaakt waardoor je niet meer goed weet hoe ze in elkaar zitten en hoe ze precies werken. Het ingewikkeld maken van bepaalde diensten en producten lijkt soms wel een doel op zich van sommige verkopers en ontwikkelaars. Hoe ingewikkelder iets lijkt en werkt, des te interessanter het soms is voor bepaalde consumenten om het te kopen of te bezitten. Het ingewikkeld maken van een dienst en product kan er ook voor zorgen dat adviseurs en verkopers er soms slimmer door lijken. Ze kunnen namelijk laten zien dat zij het wel begrijpen en kunnen uitleggen, waardoor ze in achting stijgen van de klant die tegenover hen zit. Het goed uitleggen van een complex product vergroot de meerwaarde van een verkoper of adviseur, dus misschien heeft hij wel belang bij een ingewikkelde dienst of product? En wees nou eens eerlijk, het is toch ook veel interessanter om op een verjaardag of in een kroeg over iets complex te praten dan voor de dag te komen met een eenvoudige en saaie dienst of product. Veel mensen hebben ook vaak het gevoel dat als iets moeilijk in elkaar zit en ingewikkeld is, dat het waarschijnlijk wel goed zal zijn en werkt. Er zullen dan vast wel een stel knappe koppen aan gewerkt hebben die weten hoe het allemaal werkt en in elkaar zit. Maar klopt dit wel? Moet iets altijd ingewikkeld en complex in elkaar zitten om succesvol te zijn?

Als geldfilosoof geloof ik meestal in de kracht van eenvoud. Kijk bijvoorbeeld eens iets vaker naar de natuur en verwonder je hoe zij bepaalde dingen op een eenvoudige, maar effectieve en efficiënte manier oplossen. Zonder allerlei technische hoogstandjes weet de natuur meestal te zorgen voor een mooie en creatieve oplossing voor iets. Een oplossing die dan ook nog eens duurzaam is en niet ten koste gaat van bijvoorbeeld klimaat en milieu. Dat is meestal wel iets anders dan de technische hoogstandjes die wij nodig hebben om iets te bereiken. In de eenvoud zit daarom volgens mij de kracht. Ook bij de manier waarop je kunt kijken naar sparen, beleggen of investeren. Houd het eenvoudig. Maak het niet zonder goede reden te ingewikkeld of complex. Ga altijd op zoek naar een eenvoudige oplossing die past bij jouw wensen, behoefte en

financiële plan en rekening houdt met jouw risicoprofiel. Complexe en ingewikkelde diensten en producten zijn vaak ook onnodig duur. Dit komt omdat ze bestaan uit veel onderdelen en elementen die kunnen bijdragen aan het verhogen van de uiteindelijke kosten. Daarnaast is het probleem bij ingewikkelde diensten en producten dat het vaak moeilijk is inzichtelijk te krijgen waar je allemaal voor betaalt en wie er uiteindelijk echt beter van worden. Probeer bij complexe diensten en producten maar eens te achterhalen hoe de kostenstructuur nu echt in elkaar zit. Succes met je zoektocht. Over het algemeen kun je aannemen dat bij ingewikkelde diensten en producten de kans groter is dat iets fout kan gaan. Des te meer onderdelen iets bevat, des te groter de kans is dat er iets kapotgaat of niet werkt.

De oplossing bij sparen, beleggen en investeren is volgens mij het volgende: begrijp altijd waar je in belegt en probeer het zo eenvoudig mogelijk te houden. Trap niet gauw in de valkuil van uiterlijke schijn en statusverhogende emoties. Er gaat veel geld om in de beleggings- en investeringswereld. Een deel daarvan wordt ingezet om bepaalde diensten en producten te promoten. Daar hoeft natuurlijk niets mis mee te zijn, maar je moet wel oppassen voor de gevaren van het te veel pimpen van bepaalde aanbiedingen en mogelijkheden. Sommige aanbieders zijn ware kunstenaars in het uitgeven van gelikte reclamebrochures en websites om op die manier te maskeren hoe iets daadwerkelijk in elkaar zit. Met pakkende teksten, mooie plaatjes en video's weten ze een sfeer te creëren die inspelen op jouw gevoelens en emoties. Op het moment dat deze gevoelens en emoties in je hoofd de overhand gaan krijgen, vergeet je nog weleens goed te onderzoeken hoe iets echt in elkaar zit en werkt. Te veel emoties en gevoelens kunnen namelijk je vaak noodzakelijke rationele manier van denken blokkeren, waardoor helder nadenken een stuk moeilijker wordt. Vaak ben je in een bepaalde emotionele stand niet meer echt goed in staat de situatie helder te overzien, laat staan volledig te begrijpen. Je hebt dan niet meer goed door hoe iets werkt, maar op gevoel en emotie maak je toch gebruik van hetgeen je aangeboden wordt. Verkopers en adviseurs kunnen, vaak gebruik makende van een bepaalde tijdsdruk, hier slim gebruik van maken. Pas als alle gevoelens en

emoties na verloop van tijd weer zijn verdwenen en je met je hoofd weer geland bent op aarde, kom je er soms (te laat) achter wat je nu echt hebt aangekocht of met wie je in zee bent gegaan. Ook hier zie je weer dat de kater vaak weer achteraf komt, maar dan ben je al te laat. Dit moet je dus zien te voorkomen door in al je beslissingen vooraf rationeel te onderzoeken (OJHA-methode) hoe iets echt werkt en in elkaar zit en of je het ook begrijpt, zonder al te veel beroep te doen op je emoties en gevoelens over iets. Neem ook nooit een te snelle beslissing omdat een bepaalde verkoper of adviseur je onder tijdsdruk zet. Zorg er ook altijd voor dat je een aanbieding in de vorm van een vrijblijvende offerte zwart op wit mee krijgt, zodat je deze op je gemak later kunt bekijken en beoordelen of dit wel echt past bij jouw wensen, behoeftes en risicoprofiel.

Dit doet mij trouwens weer denken aan de vele “Timeshare” investeringen die in de jaren 90tig veelvuldig werden aangeboden en verkocht. Er werden in die tijd veel timeshare beleggingen en investeringen aangeboden in bepaalde drukbezochte vakantieelanden zoals Spanje en Griekenland. Heel simpel uitgelegd werkte timesharing als volgt: je kocht het recht om gedurende een x aantal weken in het jaar gebruik te mogen maken van een vakantieaccommodatie. De brochures zagen er flitsend uit en de vaak goed uitziende “verkopers” wisten met hun vlotte babbel veel mensen te overtuigen om met hen in zee te gaan. Ik heb destijds met verbazing tijdens mijn vakantie in Griekeland vanaf mijn balkon gekeken naar de stoet mensen die langstrokken om timeshare accommodaties te bekijken. Lachend en onder het genot van een lekker drankje volgden de vakantiegangers als makke schapen de vaak goed gebekte en door de zongebruinde verkopers.

Veel mensen schaften destijds snel en zonder goed na te denken een timeshare overeenkomst aan, waar ze bij thuiskomst in Nederland vaak weer veel spijt van hadden. Pas thuis ging men zich echt goed verdiepen in de vaak ingewikkelde materie en besefte meestal te laat waar ze aan begonnen waren en wat de voorwaarden en regels zijn waarvoor ze daar in het mooie zonnige vakantieeland getekend hadden. Dat is op zich helemaal niet zo vreemd, want op vakantie ben je vaak ontspannen en relaxed en heb je vaak niet echt de

behoefte om diep over bepaalde zaken en materie na te denken. Je hersenen komen als het ware in de vaak wel verdiende ruststand terecht en dan heb je niet echt de behoefte te veel over iets of wat na te denken. En wie heeft dat gevoel nou niet tijdens een mooie vakantie dat je op sommige plekken wel voor “eeuwig” of althans voor een langere tijd zou willen verblijven. Dat vaker op vakantie gaan naar je favoriete plek opeens bereikbaar wordt en dat je misschien ook nog eens een mooi rendement kunt behalen?

De verkopers van dit soort timeshare vakantieaccommodaties wisten hier destijds slim gebruik van te maken. Een welverdiende vakantie en het vakantiegevoel is tenslotte ook een mooie vorm van emotie waar velen van ons denken recht op te hebben. Door het inspelen op deze vakantie emotie en gebruikmakende van de prettige sfeer en aangename klimaat, wisten veel verkopers met hun vlotte babbelen en gelikte brochure vakantiegangers te overtuigen van het aankopen van een timeshare accommodatie. Door het onderdruk zetten van de vakantieganger (want op=op) om snel te beslissen en gebruikmakend van de vakantie emotie waar veel vakantiegangers zich in bevonden, sloten veel mensen ter plekke om de overeenkomsten direct te tekenen zonder echt goed te weten en te beseffen waarvoor ze getekend hadden. Een aantal jaren later, bij het verzorgen van de belastingaangifte, kwam ik bij mijn klanten diverse timeshare overeenkomsten tegen waar men achteraf erg veel spijt van hadden. Ze kwamen er pas te laat achter dat ze vaak voor langere tijd vastzaten aan de deal en betalingsverplichtingen en dat ze moeilijk van hun timeshareaandeel af konden komen. Ook de mogelijkheden om gebruik te kunnen maken van de vakantieaccommodatie viel vaak zwaar tegen en afspraken werden niet altijd goed nagekomen. Een mens wil over het algemeen wel meer van de wereld zien dan steeds vakantie te vieren op één plek. Kortom, de vaak in emotie afgesloten timeshare overeenkomst bleek achteraf een blok aan het been, waar men maar moeilijk vanaf kon komen.

Dit timeshare voorbeeld is slechts één van de producten en diensten op het gebied van beleggen en investeren die aangeboden worden en werden, waarbij het om een complexe en niet transparante aanbiedingen gaat. Besef altijd vooraf goed waar je aan begint en waarvoor je tekent. Probeer alles zo eenvoudig en overzichtelijk mogelijk te houden en weet waar in je belegt. Zijn er twijfels of begrijp je het niet, maak dan even een pas op de plaats en begin er dan niet aan. Laat desnoods deze kans voorbijgaan, ook al zetten anderen je onder tijdsdruk. Gebruik in dit geval ook weer de OJHA-methode, waarbij je er ook weer achter komt dat “observeren” van kansen erg belangrijk is alvorens de juiste beslissing te nemen.

"Ik ben niet slim, maar ik hou ervan om te observeren. Miljoenen zagen de appel vallen, maar Newton was degene die vroeg waarom."

- William Hazlitt -

6. Hoe nu verder?

Onderzoek, onderzoek en onderzoek voordat je wat gaat doen! Ga op zoek naar de feiten.

Als je tot een besluit bent gekomen of je nu moet gaan sparen, beleggen of investeren, dan wacht je natuurlijk nog een moeilijke taak van onderzoek. Een beslissing nemen is voor velen al een moeilijk proces, maar in deze complexe wereld waar veel producten en diensten worden aangeboden en de mogelijkheden onbeperkt lijken en er veel nepinformatie aanwezig is, is het kiezen van de juiste oplossing een hele opgave. Natuurlijk kun je weer vervallen in het snel beslissen en kiezen wat de massa doet of je gaat weer de personen geloven die het hardste schreeuwen, maar dan verval je weer in het automatische gedrag van het handelen als een kudde en dat is waarschijnlijk precies niet meer wat jij wilt. Het enige wat je kunt doen is onderzoeken, onderzoeken en onderzoeken.

Onderzoeken en vergelijken van producten en diensten kost veel tijd en energie, maar is erg belangrijk om uiteindelijk tot een voor jou goede en passende keuze te komen. Je kunt natuurlijk op de blauwe ogen vertrouwen van (financieel) adviseurs en allerlei andere financiële tovenaars, maar dan moet je er wel vooraf achter zien te komen wat hun (financiële) belangen zijn om een bepaald product of dienst te adviseren of aan te prijzen. Wie wordt er nou uiteindelijk echt beter van? We leven gelukkig in een tijdperk waar het internet je veel nuttige en bruikbare informatie en tips kan geven. Ga op zoek naar partijen en websites waar je zeker van weet dat ze 100% onafhankelijk zijn en absoluut geen belangen hebben bij de verkoop en advisering c.q. aanprijzing van (financiële) diensten en producten. Een manier om hierachter te komen is gewoon op de man af te vragen waar zij hun geld mee verdienen. Wat hun beweegredenen zijn om zo enthousiast te praten over een bepaalde dienst, product of oplossing. Wat is hun verdienmodel en kunnen zij 100% garanderen geen belangen te hebben in de diensten en/of producten die zij adviseren of waarover zij schrijven?

Pas bijvoorbeeld ook goed op voor bepaalde blogs, vlogs en berichten op social media. Het lijkt vaak of hun informatie onafhankelijk is, maar vaak verdienen zij aan de producten en diensten waarover zij schrijven of spreken. Het komt vaak voor dat zij door bepaalde bedrijven en partijen tegen betaling of een andere vergoeding worden ingehuurd om meestal positief over betreffende diensten en producten te schrijven of te vertellen. Vraag je altijd af hoe men geld verdient en waarom men een bepaalde dienst of product aanbeveelt, want de meeste mensen zullen zich vaak niet negatief willen uitlaten over hun "broodheer" en opdrachtgever.

Het kan ook verstandig zijn om je keuze niet te laten afhangen van één bron, maar probeer verschillende bronnen te raadplegen en deze qua informatie met elkaar te vergelijken. Kom er zo achter of er verschillen zijn qua informatie en waarop deze gebaseerd zijn. Het voordeel van verschillende bronnen te raadplegen is dat iedere bron soms net weer andere informatie verstrekt die je bij de andere niet hebt gekregen. Alle verschillende bronnen bij elkaar kunnen zo je puzzel en plaatje compleet maken, waardoor je er misschien achter kunt komen of deze producten of diensten wel echt bij jou passen. Het gaat er tenslotte om erachter te komen wat de feiten zijn en of deze aansluiten bij jouw persoonlijke wensen en behoeftes. Natuurlijk is niets 100% zeker in het leven en ontkom je er niet aan om soms, zonder achter de feiten te komen, de mening en visie van anderen te raadplegen en te volgen, maar ga wel goed na waarop zij hun mening en visie hebben gebaseerd. Is deze mening en visie gebaseerd op bijvoorbeeld een gevoel of kan deze leunen op jarenlange ervaring en kennis van betrouwbare bronnen en wetenschap? Er zit namelijk nogal een groot verschil tussen iemand die kan terugvallen op een jarenlange (praktijk) ervaring en zijn kennis, mening en visie baseert op wetenschappelijk onderzoeken en zijn informatie haalt uit boeken en bronnen die kunnen leunen op een jaren en misschien wel eeuwenlange ervaring van deskundigen en visionairs. Of iemand die het niet zo nauw neemt met de waarheid en zichzelf graag hoort praten, omdat ze misschien hier en daar een succes hebben geboekt zonder exact te weten of dit een gelukstreffer is of gebaseerd op een betrouwbaar onderzoek. Helaas zie je op het internet en social media deze laatste

groep vaak langskomen met allerlei mooie en spectaculair uitziende websites, blogs en vlogs. Met opvallende grafieken en goed gestileerde video's en plaatjes weten ze de aandacht te trekken, terwijl je je dikwijls kunt afvragen of het niet verstandiger was geweest dat zij hun tijd en energie beter hadden kunnen steken in een zoektocht naar echt betrouwbare informatie en kennis, zonder constant de focus te hebben op eigen ego en verdienmodel.

Laat je niet verleiden door schreeuwende en pakkende teksten van allerlei financiële goeroes en zogenaamde deskundigen. Het gaat om betrouwbare informatie en het zoveel mogelijk verzamelen van feiten of meningen en visies die je echt kunt vertrouwen. Je onderzoekt toch niet wie het mooiste en spectaculairst zijn boodschap weet te verkondigen? Nee, het enige doel van je onderzoek is het verkrijgen van betrouwbare informatie die past bij jouw wensen en behoeftes. Het gaat om de inhoud en niet om de buitenkant. Word meer een “Socrates”. Volgens deze filosoof uit de oudheid was er maar één manier om tot de juiste kennis te komen. Neem altijd een vragende en onderzoekende houding aan. Bij alles wat jij doet in het leven, onderzoek en blijf steeds maar weer vragen stellen. Zoals ik in de OJHA-methode eerder in dit boek al heb beschreven, word weer dat zogenaamde vervelende kleine kind dat constant maar weer die waaromvragen stelt. Vervelend voor de tegenpartij, maar wel de methode om sneller tot de waarheid te komen. Als degene aan wie je steeds weer die waaromvraag stelt, dit erg vervelend vindt en hierop niet of nauwelijks wil reageren, ze ontwijken je vragen of ze zijn niet na tevredenheid beantwoord, dan kun je je afvragen of zijn informatie, adviezen en aanbevelingen wel kloppen en deugen. Is dit dan de persoon of het bedrijf waarmee jij verder wilt? Het kan wel eens zinvol zijn om je verder te verdiepen in de socratische methode. Er zijn diverse cursussen en boeken te vinden die je kunnen helpen bij het beter leren stellen van vragen en het doen van onderzoek. Deze extra kennis komt van pas bij al je financiële zaken, maar kunnen ook behulpzaam zijn bij andere vraagstukken die in je leven spelen en situaties waar jij nog voor komt te staan. Van een stukje wijsheid is namelijk nog nooit iemand slechter geworden.

Start met observeren en stop met waarnemen.

Je hebt het in dit boek en in de OJHA-methode al vaker langs zien komen: observeren. Ik vind het belangrijk om hier nogmaals aandacht voor te vragen, omdat beter observeren een hoop problemen en ellende kan voorkomen. Ik ben van mening dat als de mens beter leert observeren, de wereld er veel beter uit komt te zien.

Het probleem is dat de meeste mensen wel waarnemen, maar niet observeren. Nu zul je waarschijnlijk zeggen: *“dit is toch hetzelfde”*, maar dat klopt niet. Bij waarnemen laat je je mening namelijk bewust of onbewust te veel kleuren door reeds bestaande filters, gedachten en ervaringen. Neem bijvoorbeeld het volgende voorbeeld:

Opvoeding kan bijvoorbeeld een sterke rol spelen als filter als je een bepaalde situatie wilt beoordelen. Deze opvoedingsfilter kan ervoor zorgen dat je blijft waarnemen i.p.v. observeren. Heel vroeger had je best veel mensen die in een huurhuis woonden. Er werd vaak gezegd dat het bezitten van een huis meer voor de elite was en dat een eigen huis i.v.m. hoge bijkomende onderhoudskosten een enorme last zou zijn. Niet aan beginnen vertelden deze ouders aan hun kinderen. Een eigen huis was niets voor het “gewone” volk. Als jij tijdens je opvoeding regelmatig bepaalde adviezen krijgt van je ouders en zij hun mening en visie met jou delen, dan gaan de meeste kinderen dit voor waar aannemen. Daar hoeft natuurlijk niets mis mee te zijn, want een goede opvoeding kan ervoor zorgen dat jij een stabiele en goede toekomst kunt opbouwen. Het kan wel een probleem worden als deze adviezen en meningen die ouders met hun kinderen delen niet gebaseerd zijn op juiste visies, feiten en ook sterk gekleurd zijn door bijvoorbeeld de sociale klasse waarin men zich altijd heeft bevonden of eigen opvoeding en opleidingsniveau. Deze denkbeelden gaan dan van generatie op generatie over, zonder dat iemand echt de feiten goed gaat checken en controleert of de visies en meningen nog wel kloppen. Veel mensen in een bepaalde groep blijven dan doen wat ze altijd gedaan hebben zonder regelmatig te onderzoeken of dit nog de juiste weg

is. Men gaat automatisch voor waar aannemen wat er is verteld tijdens de opvoeding. Vooral niet te veel afwijken wat binnen die groep gebruikelijk is, want de angst om buiten de groep te vallen is erg groot bij veel mensen. Als je dan als kind voor de keuze komt te staan om bijvoorbeeld een eigen huis te kopen, dan zal deze opvoedingsfilter bewust of onbewust een grote rol kunnen gaan spelen in het beslissingstraject. De keuze om dan toch de gok niet te durven nemen, is best wel groot, omdat je vaak onbewust je laat beïnvloeden door deze opvoedingsfilter en in dit geval het negatieve oordeel over het bezitten van een eigen huis. Jammer, want historisch gezien is het tot nu toe vaak slimmer geweest om wel te investeren in een eigen huis. Als je in dit geval gestopt was met waarnemen en gestart was met observeren, dan had je misschien dingen en kansen gezien die een andere kijk zouden geven op het investeren in bijvoorbeeld een eigen huis. Het is dus absoluut niet de bedoeling dat je alles overboord gooit wat betreft je opvoeding, maar realiseer je wel dat ook visies en meningen van je opvoeders en of ouders objectief benaderd dienen te worden.

De opvoedingsfilter zie je vaak ook terugkomen op andere gebieden van beleggen en investeren. Zonder te beoordelen of een keuze goed of fout is, kun je vaak wel concluderen dat als ouders of opvoeders bepaalde dingen doen of ervaring mee hebben, dit vaak overgenomen wordt door hun kinderen. Hebben je ouders een eigen bedrijf, dan kijk jij daar vaak op een andere manier naar dan iemand waarvan de ouders geen eigen bedrijf hebben. Hebben je ouders altijd belegd in aandelen en zie jij de successen, dan wordt jouw waarneming daardoor wel sterk beïnvloed. Zijn je ouders altijd heel bang en voorzichtig geweest, dan ga jij dit misschien ook overnemen. Jij moet dan oppassen dat je bij het nemen van een beslissing niet blijft waarnemen met de gekleurde opvoedingsfilter. Ook dan is het noodzakelijk te gaan (en blijven) observeren. Iedere situatie objectief en kijkende naar de feiten benaderen. Het bewust afzetten van je opvoedingsfilter. Natuurlijk kun je wel gebruik maken van de ervaringen van anderen, maar blijf wel objectief en kritisch. Neem niet te gemakkelijk alles voor waar aan, ook al zijn het je goedbedoelende ouders of opvoeders. Situaties, omstandigheden, je persoonlijke wensen en kwaliteiten kunnen

namelijk anders zijn dan waar je ouders of opvoeders destijds voor stonden. Elke periode in tijd kan namelijk een andere aanpak vereisen. Je kunt de tijd waarin onze ouders leefden niet altijd één op één vergelijken met de tijd waarin je nu leeft. Alles kan veranderen en successen uit het verleden vormen niet altijd een garantie voor de toekomst.

Ik heb nu gesproken over de opvoedingsfilter die ervoor kan zorgen dat je blijft waarnemen i.p.v. observeren, maar zo zijn er vele verschillende filters die jouw mening en visie bewust en onbewust sterk kunnen beïnvloeden. Het gaat erom dat je je realiseert dat je mening en visie en dus ook de beslissingen die jij neemt, sterk beïnvloed kunnen worden door deze filters. Als je dat beter gaat beseffen en realiseren, dan kun je hier ook actief mee aan de slag en ervoor zorgen dat deze filters niet of veel minder een rol gaan spelen bij de beslissingen die jij gaat maken. Je moet jezelf namelijk continue dwingen om te stoppen met waarnemen en te beginnen met observeren. Het steeds maar weer afzetten van de gekleurde bril.

Je kunt dan bijvoorbeeld ook denken aan:

- Sociale klasse waar jij je in bevindt.
- Je afkomst.
- Studie of opleidingen die jij volgt.
- Je opleidingsniveau.
- Sociale mediagroepen en netwerken waar jij aan deelneemt of die jij bezoekt. Bijvoorbeeld: Het volgen van bepaalde groepen op facebook.
- Familie en vriendengroep.
- Je werkomgeving.
- Mediakanalen die jij bekijkt.
- Sportclub of andere verenigingen waar jij lid van bent.
- Politieke partij waarop jij stemt.
- Kranten die jij leest of waar jij je mening op baseert.
- Geloofsovertuiging en religie.
- En zo zijn er nog wel meer groepen te verzinnen die bewust en onbewust je doet waarnemen i.p.v. doet observeren.

Neem bijvoorbeeld het algoritme en de technische werkwijze van o.a. Google, Facebook en Youtube. De kans is groot dat als je eenmaal een bepaald bericht, artikel of video hebt bekeken, dat je daarna een soortgelijk bericht of informatie te zien krijgt. Een mooie en leerzame documentaire om erachter te komen hoe social media en internet werkt is: The Social Media Dilemma van Larissa Rhodes op Netflix.

Experts leggen uit hoe sociale netwerken op het internet werken en hoe ze met bepaalde technieken de bezoekers kunnen sturen. Deze experts die zelf vaak werkzaam waren of zijn bij grote internet Tech bedrijven, luiden de noodklok over de manieren waarop de bezoeker van dergelijke netwerken worden gemanipuleerd. Als je deze documentaire hebt bekeken, kom je er ook achter dat ook jij misschien onbewust bepaalde berichten te zien krijgt die voor een gekleurde bril kunnen zorgen en dat jij blijft waarnemen i.p.v. gaat observeren. Uit deze documentaire komt naar voren dat het verdienmodel van veel Tech bedrijven op het internet gebaseerd is op de advertenties die ze aan jou kunnen laten zien. Hoe langer jij op een bepaalde pagina zit van bijv. Youtube, Facebook, Instagram of ander internetplatform, hoe meer advertenties ze aan jou kunnen tonen. Veel mensen blijven langer op internet surfen als ze informatie kunnen vinden waarin zij op dat moment geïnteresseerd in zijn. De kans is dan groot dat jij vaker dergelijke informatie voorgeschoteld krijgt. Als je bijv. op Youtube op zoek gaat naar een mooie natuurlandbouw in Noorwegen, dan krijg je daarna vaak dezelfde type informatie te zien. Dat kan voor jou makkelijk en handig zijn, want jij toont op dat moment veel interesse voor dat specifieke onderwerp, maar als jij later nogmaals dergelijke internetplatforms gaat bezoeken, is de kans groot dat je weer dezelfde type berichten krijgt te zien.

Door het constant en regelmatig voorgeschoteld krijgen van dezelfde type berichten en wellicht meningen, is de kans groter dat je alles wat je hierover te zien en te lezen krijgt voor waarheid gaat aannemen. Je komt namelijk niet zo gauw meer in aanraking met andere denkbeelden en meningen over dat bepaalde onderwerp. De

kans is aanwezig dat je in een soort van internetbubbel terecht komt waar je veel eenzijdige berichten te zien krijgt. Dit is niet bevorderlijk voor het onafhankelijk denken over een bepaald onderwerp. Je dreigt dan snel in het waarnemen te vervallen met de welbekende gekleurde bril, omdat de kans aanwezig is dat je sneller voor waarheid gaat aannemen wat je in het verleden vaker gezien en gelezen hebt. Zorg er daarom altijd voor dat je blijft observeren en dat je sneller uit een internetbubbel stapt. Dat je bereidt bent ook andere kanalen te raadplegen over een bepaald onderwerp en dat je ook andere meningen en kanten van een verhaal tot je neemt. Dat je je mening niet te veel laat beïnvloeden door te veel eenzijdige informatie die maar uit één of een te beperkt aantal bronnen komt. Wees altijd bereid om meerdere en verschillende bronnen te raadplegen alvorens je een objectieve mening gaat vormen! Dit is ook van toepassing als het gaat om informatie over beleggen, investeren en sparen. Te veel eenzijdige informatie kan ervoor zorgen dat je verkeerde beslissingen gaat nemen met alle gevolgen van dien. Stel dat je regelmatig een internetplatform bezoekt waar je steeds dezelfde positieve verhalen over een bepaalde belegging te horen en te zien krijgt, dan is de kans aanwezig dat ook jij hierin gaat geloven.

Hoe kun je uit die waarnemende filter stappen en beginnen met observeren? Besef dat ook jij vaak in een bepaalde groep zit, die bewust of onbewust je meningen en gedachte sturen. Er is niet voor niets een gezegde: Waar je mee omgaat, word je mee besmet. Dat kan dus ook van toepassing zijn op de meningen die jij vormt over iets. Wees je hiervan bewust! Het beseffen en realiseren dat jouw meningen en gedachtes ook beïnvloed worden door de bubbel of groep waarin jij je bevindt, is al een eerste goede stap om van waarnemen naar observeren te gaan. Stap eens vaker uit je bekende bubbel en groep. Kijk vaker om je heen en kom in contact met andersdenkende groepen. Neem niet altijd klakkeloos aan wat jouw groep te vertellen heeft. Je hoeft je groep of bubbel echt niet altijd te verlaten, maar realiseer je vaker dat het soms noodzakelijk is andere denkwijzen en meningen te horen. Kort samengevat: heb eens vaker de moed je vertrouwde omgeving, bubbel en groep te verlaten om zo weer met frisse ideeën en inzichten tot een betere observatie te

komen. Durf deze ook weer te delen met je oude vertrouwde omgeving, want ook zij kunnen hieruit hun voordeel halen.

Om het probleem misschien (deels) te kunnen oplossen, kan het verstandig zijn om meer groep doorbrekend te gaan leven, werken en kijken. Ik bedoel hier het volgende mee. Doordat we vaak vastzitten in onze eigen veilige en vaak comfortabele groep en bubbel, komen we vaak niet meer genoeg in aanraking met andere (sociale) groepen en netwerken. Doordat we ons vaak happy voelen in de groep en bubbel waar we ons in bevinden en dat we vaak niet meer in aanraking komen met andere groepen en andersdenkenden, gaan we alles vaak voor waar aannemen wat er in onze groep wordt verteld of hoe men over iets denkt.

Ik zal je een persoonlijk voorbeeld geven. In 1987 moest ik opkomen voor militaire dienst. We hadden in die tijd nog een dienstplicht. Ik mag mij gelukkig prijzen met het feit dat ik uit een liefdevol en warm gezin kom. Ik had destijds een leuke groep vrienden om me heen met wie ik veel lol en plezier beleefde. Als ik nu zo naar de groep kijk waarin ik mij bevond, kan ik wel concluderen dat we qua opleidingsniveau, sociale klasse en afkomst niet veel van elkaar verschilden. Natuurlijk was je het niet altijd met elkaar eens, maar er waren niet veel grote verschillen in onze denkwijzen en hoe we destijds naar de wereld keken. Ook was ik opgegroeid in Harderwijk op de Veluwe. Een mooie kleine Hanzestad waar ik mij echt (en nog steeds) veilig voelde. Een niet al te grote plaats waar destijds veel mensen elkaar kenden en er de zogenaamde ons-kent-ons mentaliteit heerste. Qua sporten beleefde ik veel plezier aan het windsurfen op het Veluwemeer met veel van die vrienden. Begin 1987 moest ik mij melden in Ermelo als dienstplichtige. De eerste 6 maanden volgde ik een training als dienstplichtig onderofficier. Daar ontmoette ik al wat andere mensen die ik in mijn eigen bubbel nog nooit ontmoet had. Jongens die hadden gestudeerd aan de universiteit, jongens die vrij snel na hun lagere schoolopleiding waren gaan werken, dienstplichtigen die uit hele grote plaatsen kwamen of uit kleine dorpjes. Tijdens deze opleiding maakte ik dus al kennis met veel verschillende type mensen die ik anders in mijn eigen bubbel nooit was tegengekomen. Ik besepte al snel dat de

wereld anders in elkaar zat dan mijn eigen vertrouwde vrienden, kennissengroep en familie.

Tijdens de dienstplicht deelden we onderling elkaars meningen en ervaringen en kwamen er al snel achter dat de wereld vaak anders in elkaar zat dan we in eerste instantie dachten en dat sommigen een hele andere kijk hadden op deze wereld en maatschappij. Na 6 maanden vertrok ik als dienstplichtig sergeant naar Assen om daar mijn resterende dienstitijd van 10 maanden vol te maken. Daar mocht ik leidinggeven aan een groep soldaten van ongeveer 7 man. Het mooiste van deze groep was dat we allemaal een andere achtergrond hadden. Jongens die gestudeerd hadden of snel na de lagere school waren gaan werken. Soldaten met rijke ouders, maar ook uit gezinnen waar men een stukje armoede kenden. Jongens uit een veilig en warm nest, maar ook uit probleemgezinnen. Kortom een mooie mengeling van verschillende mensen uit onze samenleving. Ondanks alle verschillen kregen we gaandeweg steeds meer respect voor elkaar. Natuurlijk waren we het niet altijd eens met elkaar, maar we leerden wel van elkaars ervaringen en meningen. Tijdens het wachtlopen in het bos gedurende een oefening had ik weleens een gesprek met iemand die veel problemen in zijn jeugd had gehad en niet zoals ik uit een warm gezin kwam. Dit deed mij beseffen dat het niet altijd gewoon is hoe ik een familieleven beleefde. We gingen ook wel eens langs bij een collega soldaat die woonde in een super statig huis bij zijn ouders in het rijke Wassenaar. We keken onze ogen uit en beseften dat er toch wel veel verschillen waren qua leefwijzen.

Al deze ervaringen en ontmoetingen met andere groepen en andersdenkenden hebben mij wel doen beseffen dat de wereld niet alleen bestaat uit de bubbel en groep waar ik mij destijds in bevond. Dat de wereld niet alleen maar draait om mij en mijn directe omgeving. Een mooie en leerzame ervaring waarvan ik blij ben dat ik deze heb mogen beleven, want hoe had ik gedacht als ik deze groep doorbrekende ervaring niet had gehad? Hoe had ik als geldfilosoof en lifefilosoof dan tegen bepaalde dingen aangekeken? Was ik dan meer blijven waarnemen met de filter van mijn eigen bubbel i.p.v. gaan observeren? Wat had ik dan nu gedaan? Nu ga ik

geen pleidooi houden om ervoor te zorgen dat we de dienstplicht weer zouden moeten invoeren, want dat is een heel andere discussie, maar het geeft wel goed aan hoe het doorbreken van bepaalde groepen en denkpatronen je kunnen laat inzien dat de wereld vaak anders in elkaar zit dan dat jij in eerste instantie had verwacht. Door doelbewust en regelmatig uit je groep te stappen en kennis te maken met andere groepen en andersdenkenden, word je als het ware gedwongen op een andere manier naar een bepaalde situatie te kijken. Situaties waar je anders nooit kennis mee had gemaakt in je eigen vertrouwde veilige bubbel.

Sta eens wat vaker open voor de mening en denkwijze van anderen. Onderzoek eens wat vaker waarom iemand over een bepaald onderwerp een bepaalde mening heeft. Kortom, kom eens wat vaker in aanraking met andersdenkenden en probeer niet vooraf een bepaalde mening over die persoon te maken.

Een mooi citaat hierover komt van Walter Savage Landor (Brits dichter):

"We luisteren naar degenen van wie we reeds weten dat ze dezelfde mening hebben en we noemen ze om deze reden wijs; maar we vermijden zij die van ons van mening verschillen"

Er zijn meerdere wegen die naar Rome leiden. Wat zijn de alternatieven?

Als je hebt besloten of je wilt gaan sparen, beleggen of investeren komt de onvermijdelijke vraag: hoe ga ik dit allemaal regelen? Doe ik alles zelf of vertrouw ik op de deskundigheid van anderen? Welke wegen moet ik bewandelen om tot de door mij gewenste resultaat te komen? Is er maar één weg om tot mijn doelen te komen of zijn er alternatieven?

We willen hier de volgende wegen bespreken:

Zelf doen of uitbesteden? Wie wordt er echt beter van: de adviseur of jij?

Zijn er alternatieve wegen om tot mijn doel te komen? Welke oplossingen zijn er?

Vergelijk producten en diensten met elkaar, maar wees altijd eerlijk t.o.v. jezelf. Vergelijk op een transparante manier alle bij jouw passende aanbiedingen.

Belangrijk is dat je natuurlijk n.a.v. jouw persoonlijke financiële plan op zoek gaat naar de beste en passende oplossingen. Een belangrijke tip die ik je kan meegeven, is: ga bij het nemen van je beslissingen niet over één nacht ijs. Denk eerst goed na voor je iets gaat doen. Ga niet direct in zee met de eerste de beste adviseur, oplossing of aanbieding die je tegenkomt. Als jij een goed financieel plan hebt gemaakt en jij weet wat je kan en wilt en wat binnen jouw vermogen ligt, dan wordt het tijd om rustig om je heen te kijken hoe je deze doelen wilt en kunt bereiken. Welke “gereedschappen” heb jij nodig en onderzoek of je dit zelf kunt regelen of dat het verstandig is dit uit te besteden.

Zelf doen of uitbesteden?

Om deze vraag goed te kunnen beantwoorden, zul je eerst de volgende punten moeten onderzoeken:

1. Hoeveel kennis heb ik nodig en ben ik in staat de benodigde kennis mij eigen te maken?
2. Hoeveel tijd gaat het mij kosten om mijn doelen te halen en heb ik deze tijd beschikbaar?
3. Als ik alles ga uitbesteden, waar moet ik op letten?

1. Hoeveel kennis heb ik nodig en ben ik in staat de benodigde kennis mij eigen te maken?

Je kunt nog zoveel zelf willen doen, maar zonder de juiste kennis kom je vaak niet echt verder en is de kans dat je fouten gaat maken en je doelen niet gaat bereiken, erg groot. Het hangt er natuurlijk wel vanaf met welke middelen jij jouw doelen wilt en kunt bereiken. Qua kennisniveau zit er natuurlijk een groot verschil tussen een eenvoudige spaarrekening en een complex beleggingsproduct. Als uit je persoonlijke financiële plan blijkt dat jij je doelen d.m.v. een spaarrekening wilt en kunt bereiken, dan heb je natuurlijk veel minder kennis nodig. Uitbesteden heeft dan waarschijnlijk weinig zin en nut. Je kunt dan eenvoudig naar een betrouwbare bank toegaan en daar de benodigde spaarrekening openen, mits deze natuurlijk wel voldoet aan je wensen en risicoprofiel. Het wordt moeilijker als je besloten hebt om te gaan beleggen en investeren. Er zijn namelijk wel duizenden verschillende diensten en producten op de markt met ieder zijn eigen specifieke kenmerken en risico's. Bedrijven, adviseurs en verkopers van dergelijke producten geven vaak allerlei spectaculaire en chique namen aan hun beleggingsdiensten en producten en proberen vaak op die manier een "betrouwbare" oplossing aan te bieden. Hoe mooi en hoopvol sommige namen van dergelijke producten en diensten vaak ook zijn, je zult echt zelf moeten onderzoeken hoe ze in elkaar zitten. Net als bij een auto kun je aan de buitenkant niet zien hoe de motor eruit ziet en of deze nog wel goed loopt. De juiste kennis is daarom erg belangrijk voordat je bepaalde beslissingen gaat nemen. Je hoeft

echter geen financieel specialist te worden of een universitaire opleiding te volgen om de benodigde kennis je eigen te maken. Het is echter wel noodzakelijk dat je voldoende tijd hebt om de juiste kennis te kunnen verzamelen en je eigen te maken. Vraag je zelf altijd eerlijk af of je wel voldoende tijd hebt. Bepaal vooraf goed hoeveel tijd het kost om de benodigde kennis tot je te nemen. Lukt dit niet of kost dit verhoudingsgewijs erg veel tijd, dan kun je je afvragen of zelf doen voor jou wel de juiste keuze is? Wees altijd eerlijk en realistisch. Je kunt nog zoveel zelf willen doen, maar als blijkt dat jij niet de juiste noodzakelijke kennis hebt en dat deze ook niet snel aan te leren is, dan kan het verstandig zijn hiervoor hulp in te roepen. Onderzoek goed welke kennis je al hebt en welke je jezelf wilt aanleren. Dit verschilt van persoon tot persoon. Ik als geldfilosoof ben altijd al geïnteresseerd geweest in geld en de financiële wereld. Het kost mij, mede door mijn jarenlange interesse en ervaring, relatief weinig energie om me te verdiepen in allerlei geldzaken en in de financiële wereld. Heb jij ook die interesse, dan is het wellicht verstandig deze kennis en ervaring uit te breiden. Dan heb jij misschien geen (of minder) hulp van anderen nodig. Je moet het dus wel leuk vinden, maar ook de noodzakelijke tijd hebben om je hierin te verdiepen. Als je besluit zelf alles uit te zoeken, besef dan wel dat dit veel tijd en energie gaat kosten. Dat de kans groot is dat je fouten gaat maken. Dit hoeft helemaal niet erg te zijn, want zonder fouten maken kun je ook niets leren in dit leven. Het opdoen van de juiste praktische ervaringen kunnen een bijdrage leveren aan het behalen van jouw persoonlijke doelen en dit hoeft natuurlijk niet alleen van toepassing te zijn op het gebied van geldzaken en je financiële leven!

Uit praktijkervaring weet ik dat veel mensen bang zijn om fouten te maken en twijfelen of ze wel de juiste kennis hebben op het gebied van geldzaken. Dit zorgt er vaak voor dat ze snel kiezen om zaken te doen met een financieel specialist of adviseur. Het zijn echter die twijfels en angst om fouten te maken die ervoor zorgen dat je niet verder gaat en wilt verdiepen in bepaalde onderwerpen. Jammer, want velen van ons zijn echt wel in staat om slimmer en wijzer te worden op het gebied van geldzaken en hun financiële leven. Of je nu hoog, middelbaar of laaggeschoold bent, die twijfels en angst

zorgen er vaak onterecht voor dat veel mensen zich niet verder verdiepen in een bepaald onderwerp. Het is vaak niet een kwestie van kunnen, maar meer die van willen. Dat is jammer, want er is veel goede (gratis) informatie te vinden op het internet die je een stuk wijzer kunnen maken. Er zijn ook een aantal consumentenorganisaties, boeken en tijdschriften die je daarbij kunnen helpen. Als je eenmaal hebt besloten je kennis op het gebied van sparen, beleggen en investeren te vergroten, kom je er vaak al snel achter hoe een bepaalde dienst of product nu echt in elkaar zit. Je krijgt ook steeds meer inzichten en ervaringen die een mooie bijdrage kunnen leveren aan een zelfstandiger leven. Een leven waar je steeds minder afhankelijk wordt van (zogenaamde) deskundigen. Wie wil dit nou niet? Er is naar mijn mening voldoende informatie te vinden om je kennis te vergroten, maar dit kost natuurlijk wel meer energie en tijd. Als jij eenmaal het pad hebt gekozen om vaker je kennis en inzichten te vergroten en minder afhankelijk te worden van allerlei experts, dan geeft dit vaak een positieve bijdrage aan je zelfvertrouwen. Dan zul je veel minder angstig door het leven gaan. Dat je dan eens een fout maakt, is niet erg, omdat jij weet dat fouten maken ook hoort bij het leerproces. Lukt het niet om de juiste en benodigde kennis te vinden of je eigen te maken, dan kan het verstandig zijn hulp in te roepen van een betrouwbare deskundige en specialist.

2. Hoeveel tijd gaat het mij kosten om mijn doelen te halen en heb ik deze tijd beschikbaar?

Tijd is natuurlijk in ieders leven een kostbaar bezit. We hebben maar een beperkt aantal uren beschikbaar in een dag en deze willen we natuurlijk zo leuk en efficiënt mogelijk besteden. Veel mensen vinden het niet leuk om bezig te zijn met allerlei belasting- en geldzaken. Ook op het gebied van sparen, beleggen en investeren zijn er relatief weinig mensen die het echt leuk vinden om hier hun spaarzame tijd aan te besteden. Jammer, want je kunt wel alles willen uitbesteden, maar daar hangt vaak een prijskaartje aan! Hoeveel gaat je dit kosten? Als blijkt dat een financieel advies of het inschakelen van een expert je erg veel geld gaat kosten, had je dit dan beter niet zelf kunnen doen? Als geldfilosoof heb ik een leuke gezegde hierover gemaakt: “Alles wat je niet uitgeeft, hoef je ook niet te verdienen!” Natuurlijk moet je wel in staat zijn (zie vorig onderdeel) je de juiste kennis eigen te maken, maar als dit geen probleem is, dan kan het verstandig zijn te kijken naar de kosten voor het uitbesteden. Wat zijn de totale kosten m.b.t. het uitbesteden en hoeveel tijd bespaar je hier zelf mee? Kijk dan ook eens naar hoeveel jij zelf per uur verdient. De keuze is natuurlijk makkelijk te maken als je zelf met jouw beroep of vak meer kunt verdienen per uur dan wat je kunt besparen bij uitbesteden, maar dit wordt natuurlijk anders als je eigen verdiensten per uur een stuk minder zijn. Daarbij heb je het voordeel ook nog eens, dat als je zelf tijd stopt in het verkrijgen van meer kennis en ervaring op het gebied van geldzaken, jij er persoonlijk nooit slechter van wordt. Misschien heb je er wel ineens een leuke hobby bij. Waar het op neerkomt is het volgende: vind ik het echt leuk om zoveel tijd te besteden aan het zelf regelen van mijn geldzaken op bijvoorbeeld het gebied van sparen, beleggen en investeren of heb ik er geld voor over om dit uit te besteden? Uitbesteden kan namelijk je meer tijd opleveren om andere leuke dingen te gaan doen. Geld is een belangrijk onderdeel in ons leven, maar dit is naar mijn mening niet het belangrijkste waar je je in je leven mee bezig moet houden. Als sparen, beleggen of investeren zoveel tijd van ons weg neemt en dat zelfs sommige mensen er zoveel tijd aan besteden dat het op een verslaving gaat lijken, dan kun je je afvragen of dit wel zo

verstandig. Als geld- en lifefilosoof ben ik van mening dat geld een middel kan zijn om bepaalde doelen te bereiken, maar dat geld geen doel op zich moet zijn. Er zijn namelijk veel andere nuttige en leukere manieren om je tijd aan te besteden. Besteed je tijd nuttig. Zorg voor een goed evenwicht tussen werk, vrijetijd en andere verplichtingen. Besef dat je maar een beperkt aantal uren hebt in je leven, maar dat niemand weet hoeveel dit er zijn. Wordt geen slaaf van je geld. Wees altijd realistisch en zorg voor de nodige balans in je leven. Mocht na dit alles toch blijken dat je niet voldoende tijd hebt of wilt besteden aan het zelf regelen van je beleggingen of investeringen, dan zul je waarschijnlijk wel het e.e.a. willen en moeten uitbesteden aan een deskundige of specialist.

3. Als ik alles ga uitbesteden, waar moet ik dan op letten?

Er zijn veel complexe financiële producten op het gebied van beleggingen en investeringen. Als je een verkeerde beslissing neemt, kan je dit veel geld kosten of andere ellende veroorzaken. Ben je tot de conclusie gekomen dat je te weinig kennis hebt over een bepaald financieel product of dienst en lukt het je niet om je tijdig deze noodzakelijke kennis eigen te maken, dan kan het verstandig zijn een specialist in te schakelen. Heb je besloten om een adviseur of specialist in te schakelen om je verder te helpen bij sparen, beleggen en investeren, vanwege tijd- en/of kennisgebrek, dan rest natuurlijk de vraag: waar moet ik op letten? Er zijn vele adviseurs, tussenpersonen en deskundigen die je kunnen helpen. Kijk maar eens op het internet en je ziet al snel de bomen door het bos niet meer. Je hebt diverse kanalen en bedrijven die je verder willen helpen, maar wie moet je nu kiezen en hoe kun je erachter komen wie bij jou past? In het vorige hoofdstuk (5. Wie kan je vertrouwen) heb ik al het e.e.a. proberen uit te leggen waar je op moet letten als het om vertrouwen gaat. Daar heb je kunnen lezen hoe je er misschien achter kunt komen of een adviseur goede bedoelingen heeft of dat je kunt spreken van een charlatan, oplichter of iemand die te veel aan zijn eigen portemonnee denkt? Stel, je wilt een adviseur of deskundige inschakelen en je weet dat deze te vertrouwen is, waar moet je dan nog meer op letten?

Je hebt in Nederland verschillende adviseurs en aanbieders op financieel gebied:

Aanbieders van financiële producten en investeringen. Denk bijv. aan aanbieders van spaarrekeningen en beleggingsfondsen of aanbieders van beleggingsobjecten als huizen en onroerend goed. Dit zijn kanalen die rechtstreeks hun eigen dienst of product aan de klant verkopen. Denk dan aan: banken, aanbieders van vakantiehuisen en verzekeraars die werken zonder tussenpersonen. Let op: zij verdienen vaak aan de diensten en producten die zij verkopen. Dus je dient je altijd goed af te vragen waarom zij een bepaalde oplossing adviseren. Vaak bieden zij geen producten en diensten aan van andere bedrijven en instellingen.

Adviseurs die uitzoeken wat het beste bij jouw wensen en behoeftes past. Dit zijn adviseurs die zich door de klant laten betalen voor hun advies en meestal niet afhankelijk zijn van de inkomsten uit verkoop, bemiddeling of advisering van een financieel product of dienst. Neem bijv. de onafhankelijk financieel planner. Aangezien zij (meestal) niet afhankelijk zijn qua inkomsten van een bepaald product of dienst, kunnen zij veel meer producten en diensten adviseren en onderzoeken. De klant en zijn behoeftes dienen centraal te staan.

Bemiddelaar (vaak tussenpersoon of verzekeringsagent). Deze sluit een overeenkomst tussen de klant en de aanbieder van een product of dienst. Denk aan een verzekeringstussenpersoon. De bemiddelaars/tussenpersonen kunnen vaak kiezen uit meerdere aanbieders, producten en diensten. Let op: Sommige tussenpersonen werken maar met een beperkt aantal aanbieders van diensten en producten. De kans is aanwezig dat hun adviezen hierdoor beïnvloed worden. Dit komt meestal doordat zij niet verder kijken dan de producten en diensten waarvoor zij bemiddelen. Vraag altijd voor hoeveel bedrijven zij bemiddelen.

Vermogensbeheerders. Dit zijn vaak beleggingspecialisten die jouw geld en vermogen gaan beheren, beleggen en investeren. Meestal kun je pas klant bij een vermogensbeheerder worden als je vermogen en kapitaal groot genoeg is. Zorg altijd dat je goed je wensen, behoeftes en risicoprofiel met de vermogensbeheerder bespreekt. Een goed financieel plan kan daarbij helpen.

Brokers. Een broker kun je meestal zien als een financiële instelling of platform (handelsplatform) waar je als belegger en investeerder zelf financiële producten kunt verhandelen. Zij zijn de technische schakel tussen een belegger en de beurs waar bepaalde financiële producten worden verhandeld. De belegger en investeerder is zelf verantwoordelijk voor zijn of haar handelen. Je koopt en verkoopt dus op eigen risico. Er zijn diverse platformen met allerlei verschillende producten (cryptovaluta, aandelen, opties, obligaties, grondstoffen etc.) op het internet te vinden die werken als broker.

Ga je in zee met een broker, dan is dit niet echt uitbesteden te noemen. Er zijn wel platforms te vinden waar je allerlei tips en adviezen kunt vinden, maar je handelt voor eigen risico's en je moet vaak zelf beslissen wat je aan- of verkoopt.

In Nederland hebben aanbieders van financiële producten een zorgplicht. Volgens de Wet Financieel Toezicht (WFT) mogen ze je geen (complex) financieel product verkopen die niet bij jou past. Als je bijvoorbeeld zonder een financieel adviseur een financieel product wilt aanschaffen, dan zijn de aanbieders zelfs verplicht om bij jou een zelf-kennistest af te nemen om te bepalen of je zelf voldoende kennis hebt over het betreffende product. Het is dus erg belangrijk te weten of de adviseur zich houdt aan de regels. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) houdt toezicht op de financiële markten. Hier volgt een citaat van hun website: “Het aanbieden, adviseren of bemiddelen van beleggingsobjecten is alleen toegestaan als de AFM een vergunning heeft verleend of als een vrijstelling van toepassing is. Het aantal vergunningen dat de AFM heeft verleend bij beleggingsobjecten is beperkt. Voordat de AFM een vergunning verstrekt, wordt een aanbieder van beleggingsobjecten beoordeeld op: betrouwbaarheid, deskundigheid en op een beheerste en integere bedrijfsuitoefening. De AFM-vergunning is geen keurmerk en zegt niets over de kwaliteit van de aangeboden investering. Iedere aanbieder van, bemiddelaar in en adviseur over beleggingsobjecten moet beschikken over een AFM-vergunning, tenzij hij van de vergunningplicht is vrijgesteld.” (bron AFM.nl). Je ziet dus dat men in bepaalde gevallen verplicht is een vergunning te hebben van de AFM, maar dat dit natuurlijk geen garantie is dat het om een goede belegging of investering gaat. Dat zul je dus altijd zelf moeten onderzoeken. Ook zullen er aanbieders zijn die gebruik maken van de vrijstellingsregelingen m.b.t. de vergunningsplicht van de AFM. De aanbieder is trouwens verplicht te vermelden dat je dan belegt buiten het toezicht van het AFM. Mocht dit het geval zijn, dan dien je natuurlijk extra waakzaam te zijn. Onderzoek altijd de echte risico's en bekijk of deze passen binnen jouw financiële plan en risicoprofiel.

De vragen die je kunt stellen aan het bedrijf of adviseur waar je iets aan wilt uitbesteden kunnen zijn:

- Staan jullie onder toezicht van het AFM?
- Voldoen jullie aan de zorgplicht van de WFT?
- Zijn er andere (noodzakelijke) toezichthouders?
- Zijn jullie een Nederlands bedrijf?
- Vallen jullie onder de Nederlandse wetgeving?
- Wat is jullie verdienmodel? (verdienen aan producten of diensten)
- Geven jullie echt onafhankelijk advies en hoe waarborgen jullie dit?
- Werken jullie zelfstandig of vallen jullie onder een andere organisatie?
- Waar kan ik terecht bij klachten over jullie dienstverlening?
- Met hoeveel verschillende aanbieders werken jullie samen?
- Hoe groot is jullie bedrijf?
- Hoeveel ervaring hebben jullie?
- Hoelang bestaat het bedrijf?
- Zijn er onafhankelijke reviews en referenties over het bedrijf beschikbaar?
- Hoeveel klanten hebben jullie?
- Worden er bepaalde garanties gegeven?
- Hoelang bestaat het betreffende dienst of product?
- Zijn er bewezen en aantoonbare resultaten in te zien?
- Wat gebeurt er met mijn geld, vermogen, beleggingen als jullie failliet gaan of stoppen?
- Wat voor soorten advies geven jullie?
- Waar zijn jullie in gespecialiseerd?
- Wat zijn de totale kosten?
- Wat en hoeveel regelen jullie voor mij?
- Krijg ik vooraf een heldere offerte en overeenkomst?
- Is er een gratis intakegesprek mogelijk?
- Vul zelf maar in.....

Zijn er alternatieve wegen om tot mijn doel te komen? Welke oplossingen zijn er?

Natuurlijk zijn er altijd meerdere wegen die naar het bekende Rome leiden. Als je hebt onderzocht welke doelen je wilt behalen en wat jouw persoonlijke wensen en behoeftes zijn, dan is het zaak goed te onderzoeken hoe je deze wilt en kunt gaan bereiken. Als je je een beetje verdiept in een bepaalde materie, kom je er vaak achter dat er meerdere manieren zijn om iets te bereiken. Het is daarom zaak om niet direct de eerste de beste oplossing te kiezen of in zee te gaan met de eerste aanbieder of mogelijkheid die zich voordoet. Kiezen kost natuurlijk veel energie en evolutionair gezien heeft ons brein de neiging zoveel mogelijk energie te besparen, maar toch is het belangrijk om wel meerdere keuzes en mogelijkheden te onderzoeken en naast elkaar te zetten. We zijn gewend om vaak de bekende en de voor ons vertrouwd voelende paden te nemen, maar wie weet zijn er wel andere manieren om je doelen te bereiken. Manieren die misschien wel beter passen bij jouw financiële leven en mogelijkheden. Door de vele keuzes die we in de huidige maatschappij hebben, is keuzestress een veel voorkomend probleem. Met als gevolg: je kiest helemaal niet of je kiest het verkeerde omdat je ervan af wilt zijn.

De truc van alles is om open te staan voor alternatieve wegen en manieren om iets te bereiken. Door de moed te hebben af te wijken van wat je altijd al doet of in jouw ogen gebruikelijk is. Door te leren anders naar een bepaalde situatie te kijken. Door eens in contact te komen met andere manieren en kansen. Ook hier (zie hoofdstuk 6) is het weer belangrijk te starten met observeren en te stoppen met waarnemen. Welke mogelijkheden en alternatieven zijn er die mij echt verder helpen? Als geldfilosoof ga ik je geen kant-en-klare oplossingen geven, maar ik probeer hieronder wel wat alternatieve denkwijzen te omschrijven om te laten zien dat er meerdere manieren en wegen kunnen zijn om iets te bereiken. Alles moet natuurlijk altijd wel getoetst worden aan jouw persoonlijke wensen en behoeftes en passen binnen jouw financiële plan en risicoprofiel.

Op welke manieren kun je bepaalde doelen bereiken?

Mensen denken bij sparen, beleggen en investeren vaak aan hoeveel rendement ze willen behalen. Hoeveel rente krijg ik op mijn spaargeld? Wat is het te verwachten rendement op mijn aandelen en investeringen? We zijn dan altijd geneigd te kijken naar hoeveel geld we op een spaarrekening moeten storten of hoeveel geld we moeten investeren om onze doelen te behalen. Echter kijk je bij een goed persoonlijk financieel plan niet altijd alleen naar het investeren en sparen. Kijk ook eens wat vaker naar je totale uitgave patroon. Breng eens goed in kaart waar en hoeveel geld je ergens aan uitgeeft en of dit wel echt noodzakelijke kosten zijn of dat er slimme manieren zijn om hierop te kunnen bezuinigen. Het besparen op uitgaven kan in sommige gevallen een mooi netto jaarlijks rendement opleveren. Een rendement die ook nog eens veilig is, omdat je vaak vooraf weet hoeveel geld je per jaar kunt overhouden door al deze slimme besparingen. Je zou zelfs deze besparingen weer slim kunnen storten op een spaarrekening of beleggen in een voor jouw passende belegging. Zo kun je misschien nog sneller de door jouw gewenste einddoel behalen. Aan welke besparingen of bezuinigingen kun je dan denken?

- Kijk eens goed naar al je verzekeringen. Heb je ze wel echt allemaal nodig? Ben je niet dubbel verzekerd? Wat zijn de risico's als je niet voor iets verzekerd bent?
- Je energie uitgaven zoals elektriciteit, gas en water. Wat bespaar je als je zonnepanelen neemt of investeert in andere energiebesparende maatregelen? Moet je elke dag wel douchen? De temperatuur standaard een graadje lager zetten, hoeveel scheelt dit? Je huis beter isoleren. Een zonneboiler. Ongebruikte ruimtes niet meer verwarmen. Eerder op de avond je verwarming uitzetten of op een lagere temperatuur instellen. Het vervangen of niet meer gebruiken van energie slurpende apparaten. Al deze besparingen kunnen maandelijks een flink bedrag opleveren!

- Pak eens sneller de fiets en laat de auto vaker staan. Is ook nog eens beter voor je gezondheid. Heb je echt een 2e auto nodig?
- Een keer op vakantie in eigen land of ga bijv. kamperen i.p.v. naar een duur hotel.
- Hou je van lezen? Koop een e-reader i.p.v. een geprint boek. Natuurlijk kun je ook lid worden van de bibliotheek.
- Elke dag eten in de bedrijfskantine kan lekker en handig zijn, maar neem eens wat vaker je eigen brood mee. Ga dan ook eens tijdens de lunch lekker naar buiten voor een gezonde wandeling.
- Is er werk te vinden dichtbij huis, zodat je i.p.v. met de auto met de fiets naar je werk kunt.
- Houd eens een kasboekje bij. Dan krijg je meer inzage en grip over je uitgaven.
- Kleiner gaan wonen kan ook een besparing opleveren op je woonlasten.
- Vergelijk eens wat vaker prijzen van supermarkten of andere winkels.
- Alles wat je niet uitgeeft, hoef je ook niet te verdienen!
- Kijk eens op internet waarop jij allemaal kunt besparen. Er zijn vele handige websites te vinden.

Deze voorbeelden zijn natuurlijk lang niet compleet. Kijk zelf eens goed en kritisch naar je eigen uitgavepatroon. Wees dan eens eerlijk naar jezelf toe en bepaal waarop jij kunt besparen. Natuurlijk zullen niet alle tips m.b.t. besparingen je aanspreken, maar het is vaak een keuze. Je doelen behalen is soms een kwestie van je eigen leefwijze durven aan te passen. Durven te kiezen en open te staan voor

alternatieven. Natuurlijk wil je alles uit je leven halen en is bijvoorbeeld luxe en comfort erg belangrijk voor veel mensen, maar ten koste van wat? Velen van ons willen op een snelle en makkelijke manier aan geld komen en een luxe eventje leiden, maar is dit het waard om hierover regelmatig slapeloze nachten te hebben? Dat je je zorgen maakt of je met je inkomsten je uitgaven wel kunt betalen? Dat je constant last hebt van financiële stress? Pas op voor de valkuil van snel en makkelijk geld willen en kunnen verdienen. Die wordt vaak aangewakkerd als je onder (financiële) druk komt te staan om je leefwijze te kunnen voortzetten en te financieren zoals je deze altijd gewend bent. Een lucratief lijkende investering lijkt dan op dat moment voor jou de beste en slimste oplossing om snel aan geld te kunnen komen. Je wordt dan vaak minder kritisch op de keuzes die je maakt. Financiële stress is altijd een slecht raadgever. De kans is dan namelijk groot dat je je laat verblinden en verleiden door de schijnbare successen van een ander en dat jij ook voor het snelle en makkelijke geld gaat. En als dan deze lucratief lijkende oplossing niet goed uitpakt, wat zijn dan de persoonlijke gevolgen voor jou? Besparen en bezuinigen is vaak de eerste en slimste manier om bepaalde doelen te bereiken, maar dan moet je wel keuzes durven te maken.

Heb je je uitgaven onder controle en valt daar voor jou persoonlijk geen “winst” meer te halen, dan kun je ook kijken naar andere alternatieve methodes om je doelen te behalen. Dit zijn alternatieven t.o.v. van de geijkte beleggingen in bijv. aandelen en obligaties. Let op: ieder alternatief kent zijn eigen risico's en sommigen vereisen wel een bepaald kennisniveau. Onderzoek daarom altijd goed of ze wel binnen jouw wensen, behoeftes en risicoprofiel passen.

Stel, je hebt besloten om te gaan beleggen in aandelen van bedrijven, is er dan een ander alternatief? Ja, i.p.v. beleggen in aandelen kun je ook een groot deel van het geld op een veilige bankrekening zetten en met een klein deel hiervan gaan beleggen in risicovollere opties. Opties zijn een meer risicovol en speculatiever beleggingsproduct die wel de benodigde kennis vereist, maar in combinatie met een veilige spaarrekening kun je misschien een mooi rendement behalen. Met opties loop je natuurlijk wel kans om al dat geld te verliezen, maar je hebt als buffer je geld op een relatief veiliger spaarrekening staan. Bijvoorbeeld: je hebt 50.000 euro waarmee je wilt gaan beleggen. Je zou hier aandelen voor kunnen kopen. Zakken de koers van deze aandelen door bijv. een beurscrash met bijv. 30%, dan zijn je aandelen nog maar 35.000 euro waard. Stel, je had niet gekozen voor 50.000 euro beleggen in aandelen, maar 45.000 op een spaarrekening en 5.000 in aandelenopties en deze opties waren door een beurscrash niets meer waard, dan heb je nog wel die 45.000 euro op de bank staan. Hier ontvang je dan misschien ook nog wel rente op. Opties heb je in vele soorten. Je kunt hier allerlei interessante strategieën mee uitvoeren, maar je hebt hier wel de benodigde kennis voor nodig en ze zijn een stuk risicvoller dan bepaalde aandelen. Verdiep je eens in de werking van opties en wie weet is dit wel een interessant beleggingsproduct voor jou, die past bij jouw financiële plan en risicoprofiel.

Heb je een eigen woning en er staan kamers leeg? Probeer een kamer te verhuren aan een student of woningzoekende. Misschien kun je deze ook verhuren als bijvoorbeeld “bed and breakfast”. Je kunt ook proberen je woning te verhuren als jezelf op vakantie bent. Er zijn genoeg platforms te vinden op het internet die je verder kunnen helpen. Onderzoek natuurlijk wel goed of dit wettelijk mag en wat de regels en voorwaarden hiervoor zijn.

- Verhuur je auto op tijden wanneer je deze zelf niet gebruikt.
- Een extra woning kopen en verhuren.
- Een vakantiehuis kopen en verhuren.
- Winkelpand of bedrijfspand kopen en verhuren.
- Aflossen hypotheek.

- Aflossen van je kredieten en schulden. Neem bijv. je creditcard. Vaak betaal je een hoog rentetarief op dit soort leningen. Het is dus vaak de moeite om deze eerst af te lossen.
- Geld uitlenen aan bijv. je kinderen zodat ze een huis kunnen kopen.
- Geld uitlenen aan een startende ondernemer en/ of startups.
- Crowdfunding.
- Obligatie van landen of bedrijven.
- Geld investeren in je eigen bedrijf.
- Ga een studie of opleiding volgen voor een nieuwe, betere of leukere baan.
- Geld investeren in kunst en antiek.
- Geld investeren in old-timers.
- Verzin zelf maar eens, maar wees altijd realistisch en besef wat de risico's kunnen zijn.

De bovengenoemde alternatieven geven natuurlijk nooit een garantie of deze voor jou het gewenste resultaat opleveren. Als geldfilosoof weet ik natuurlijk ook niet of bepaalde alternatieven een goede keuze voor jou zijn en of je ze kunt vertrouwen. Elke investering heeft zijn eigen risicoprofiel, kansen, voorwaarden en gevaren. Je keuzes hangen altijd sterk af van je eigen kennis, wensen, behoeftes en financiële plan. Ze moeten natuurlijk ook goed passen bij jouw persoonlijk risicoprofiel. Ik heb alleen wat voorbeelden willen geven die ervoor moeten zorgen dat jezelf weer leert kijken en zoeken naar andere wegen. Die ervoor zorgen dat je niet constant de geijkte en vertrouwde paden blijft bewandelen. Dwing jezelf steeds weer om op zoek te gaan naar alternatieven. Zo kom je er misschien wel achter dat wat je doet al goed genoeg is, maar je moet altijd bereid zijn verder te onderzoeken wat er in deze wereld te koop is. Het zoeken naar alternatieven kan je soms ook een bevestiging geven dat je al op de goede weg zit. Dit geldt trouwens niet alleen als het gaat om de keuzes tussen sparen, beleggen of investeren. In je hele leven kan het zinvol zijn eens verder te kijken dan je normaal altijd gewend bent. De OJHA-methode kan hierbij natuurlijk weer goed van pas komen. Ik blijf het steeds herhalen, maar observeren is echt het toverwoord in veel

situaties en bruikbaar in deze chaotisch lijkende wereld. Durf eens op zoek te gaan naar een alternatief. Is deze er niet, dan weet jij in ieder geval dat je bij je keuzes niet over één nacht ijs bent gegaan. Openstaan voor alternatieven verrijkt je leven en maakt je uiteindelijk een sterker en evenwichtiger mens.

Vergelijk producten en diensten met elkaar, maar wees altijd eerlijk t.o.v. jezelf. Vergelijk op een transparante manier alle bij jou passende aanbiedingen.

Als je e.e.a. goed hebt uitgezocht en je weet welk type product of dienst er past bij jouw wensen, behoeftes, financiële plan en risicoprofiel, dan zul je vaak verschillende, maar vergelijkbare producten of diensten aangeboden krijgen. Je zult dus moeten bekijken met welke oplossing jij in zee wilt gaan. Een goede en eerlijke vergelijking tussen deze producten of diensten is dan erg belangrijk. Het is belangrijk dat je wel appels met appels gaat vergelijken om erachter te komen welke keuze voor jou het beste is. Soms lijkt een bepaalde oplossing wel het beste, maar dan zitten er opeens wat addertjes onder het gras die ervoor kunnen zorgen dat het uiteindelijk einddoel niet behaald gaat worden. Maar hoe zou je te werk moeten gaan?

Het beste kun je schematisch in kaart brengen wat de voor- en nadelen zijn van iedere aanbieding. In eerste instantie in kaart brengen waarop je de verschillende aanbiedingen wilt vergelijken. Als je bepaald hebt waarop je diverse aanbiedingen wilt vergelijken, kun je per aanbieding de antwoorden en resultaten naast elkaar zetten en vergelijken. Zo kun je goed bepalen en inschatten wat de overeenkomsten en verschillen tussen de aanbiedingen zijn. Belangrijke vragen waar je op kunt vergelijken kunnen bijvoorbeeld zijn: eenmalige- en doorlopende kosten, rendementsverwachtingen, garanties, wat als aanbieder failliet gaat, hoe snel kan ik geld uitgekeerd krijgen, duurzaamheid, kan ik inleg verliezen, looptijd, service aanbieder, wat zijn de voorwaarden en de welbekende “kleine” lettertjes, hoelang bestaat het bedrijf, hoeveel ervaringen hebben ze, reviews en klantbeoordelingen. Dit zijn maar een paar vragen die van belang kunnen zijn om goed uit te zoeken en om met elkaar te vergelijken.

Het makkelijkst om inzicht te krijgen is om een schema te maken. Maak diverse kolommen. In het eerste kolom zet je onder elkaar de vragen die je wilt vergelijken. Dan maak je daarnaast een kolom per aanbieder. Naast de vraag zet je onder de kolom van de aanbieder zijn antwoorden. Zo kun je makkelijk per aanbieder de antwoorden met elkaar vergelijken. Het kan er bijv. als volgt uitzien:

Vraag:	Aanbieder A	Aanbieder B
Eenmalige kosten	750 eur	500 eur
Doorlopende kosten	25 eur per mnd	30 eur per mnd
Rendementsverwachting	3-6% per jaar	4-9 % per jaar
Garantie op rendement	Ja, 3% per jaar	Nee
Kan ik inleg verliezen	Nee	Ja
Ieder moment stoppen	Nee, 1 x per mnd	Ja
Duurzame belegging	Ja	Nee
Faillement aanbieder	Bankgarantie	Geen garantie

Spiegel alle voor- en nadelen met jouw persoonlijke wensen, behoeftes, financiële plan en risicoprofiel, maar bepaal ook welke het belangrijkste voor jou zijn en die het zwaarst wegen in je uiteindelijke beslissingstraject. Het ene voor- of nadeel is namelijk meer of minder belangrijk dan de andere. Ga bij het vergelijken van diensten en producten niet te veel af op je gevoel en emoties. Natuurlijk hoef je deze niet altijd uit te schakelen, maar ze mogen niet een al te belangrijke en dominante rol spelen in het beslissingstraject. Meten is weten en door alleen eerlijk en transparant dingen te vergelijken, kom je tot een beslissing waar jij op termijn geen spijt van hoeft te krijgen. Wees ook altijd eerlijk naar jezelf toe. Maak ik een keuze omdat ik die adviseur of aanbieder zo'n aardige persoon vind of heb ik alle feiten en informatie naast elkaar gelegd en vergeleken? Laat je ook niet te snel verblinden door snelle praatjes en uiterlijke schijn van aanbieders. Het juiste product of dienst zit hem echt niet in de grootte van het kantoorpand of de snelle auto van een aanbieder. Een aanbieder in een strak pak met een vlotte babbel en die goed zijn verhaal weet te verkopen, hoeft niet altijd het beste met jou

voor te hebben. Met uiterlijke schijn en status kom je niet altijd veel verder. Heeft een aanbieder een duur kantoorpand en een mooi wagenpark, dan kun je je ook afvragen hoe ze deze bekostigen. Zijn ze echt zo succesvol met hun product of dienst of zijn hun kosten te hoog? Laat je niet te snel verleiden door factoren en omstandigheden die niets te maken hebben met het uiteindelijke resultaat dat jij wilt bereiken. Blijf altijd nuchter nadenken en met beide benen om de grond staan. Centraal moeten altijd jouw einddoelen staan in het hele beslissingstraject. Natuurlijk mag iemand anders best wel aan je verdienen met zijn diensten of producten, maar dit mag nooit ten koste gaan van jouw doelen en gemoedsrust. Jij en de aanbieders moeten altijd eerlijk en transparant zijn als het gaat om de haalbaarheid van je plannen. Een keer nee durven zeggen door beide partijen is daar een heel belangrijk onderdeel van. Je hebt namelijk veel meer aan een aanbieder die eerlijk en open is over de haalbaarheid van jouw plannen, dan een bedrijf dat je naar de mond praat en je alleen maar een tijdelijk goed gevoel wilt geven zonder echt te weten of je einddoelen wel behaald kunnen worden. Wat heb je nu aan een goed gevoel als je later met de ellende zit?

Kijk naar de kosten.

In het vorige onderdeel hebben we gesproken over hoe je producten en diensten goed met elkaar moet vergelijken. Daar horen de kosten natuurlijk ook bij. In dit hoofdstuk wil ik die nog apart behandelen, omdat bij het behalen van bepaalde doelen en rendement de kosten van grote invloed kunnen zijn. Je kunt namelijk nog zo'n hoog "bruto" rendement halen of voorgespiegeld krijgen, maar als de kosten hoog zijn, kunnen ze ervoor zorgen dat het uiteindelijke "netto" rendement tegen kan vallen.

Als je transparant en eerlijk naar een aanbieding of product wilt kijken, dan zijn kosten een belangrijk onderdeel. In advertenties en reclames zie je vaak vele aanbieders en adviseurs praten over allerlei mooie rendementen, maar dit zijn vaak bruto rendementen. Vaak moeten hier nog allerlei kosten vanaf. Dan moet je je afvragen wat voor nettorendement er uiteindelijk onder de streep overblijft. Inzicht krijgen in de werkelijke kosten en het uiteindelijke nettorendement is dus belangrijk. Ik gebruik hiervoor wel eens de volgende vergelijking (heeft niets met kosten beleggen en investeren te maken, maar geeft wel mooi inzicht hoe mensen kijken en denken):

Veel mensen zijn geneigd om bij bijvoorbeeld bedrijven of éénmanszaken te kijken naar hoeveel omzet ze hebben. Je hoort dan vaak de opmerking "dat bedrijf of persoon doet het goed, want hij of zij heeft heel veel verkocht en een hoge omzet weten te behalen". Leuk die hoge omzet, maar wat hou je er onder de streep aan over? Omzet is namelijk nog lang geen winst! Er zijn namelijk bedrijven die heel veel kosten aan bijvoorbeeld reclame kwijt zijn om bepaalde omzetdoelen te halen (er zijn bedrijven die snel een stukje van de markt willen veroveren door veel geld te stoppen in reclame en promotie en daarnaast de prijzen van hun dienst of product kunstmatig laag houden. Zo kun je in korte tijd veel klanten werven en je omzet verhogen, maar door de hoge kosten en lage prijzen maken ze geen winst). Omzet minus de kosten is pas winst. Je kunt wel 1000.000 euro aan omzet halen, maar als de kosten 975.000 euro zijn, houd je maar 25.000 euro over aan winst, terwijl

een bedrijf met een omzet van 50.000 euro en een lage kosten van 10.000 euro een winst heeft van 40.000 euro. Ondanks de niet te vergelijken omzet kies ik in deze eenvoudige vergelijking voor het laatste. Het gaat tenslotte om wat ik eraan overhoud. Op deze manier moet je ook kijken naar je winst m.b.t. sparen, beleggen en investeren. Je niet gek laten maken door allerlei mooie en aantrekkelijke bruto rendementen en opbrengsten, maar goed in kaart brengen wat de daadwerkelijk totaalkosten zijn en wat het jaarlijks nettorendement is. Natuurlijk kan het tegen hoge tijdelijke kosten veroveren van een stukje van de markt een goede manier zijn om in de toekomst een mooi nettorendement te halen, maar besef wel dat dit nooit een garantie is tot succes.

Als je dus besluit te gaan sparen, beleggen of investeren, vraag altijd wat de totale eenmalige- en doorlopende kosten zijn en wat je redelijkerwijs netto per jaar over kan houden. Het is zaak goed inzicht te krijgen in de totale kosten. Vraag altijd of ze deze in een offerte of overeenkomst kunnen vastleggen. Wat je ook goed in de gaten moet houden is wat de regels en voorwaarden m.b.t. prijs en tariefverhogingen zijn. Soms proberen ze bijv. het eerste jaar deze kosten laag te houden om je zo over de streep te trekken om voor hun aanbieding te kiezen, maar wat zijn de kosten in toekomstige jaren? Laat je nooit te gauw verleiden door eenmalige kortingen, als blijkt dat je deze in toekomstige jaren uiteindelijk weer moet betalen. Dat is dan weer een sigaar uit eigen doos. Probeer goed uit te zoeken wat hierover te vinden is in de offerte, overeenkomst en voorwaarden. Ook zul je bij bepaalde beleggingen en investeringen in de gaten moeten houden wat de toekomstige kosten kunnen zijn. Met name bij beleggen in onroerend goed (verhuur van bijv. vakantiehuisjes en andere huizen) kun je in de toekomst voor kosten komen te staan die om wat voor reden dan ook een stuk hoger zijn dan wat je er nu voor betaalt. Inflatie kan er namelijk voor zorgen dat toekomstige kosten sterk kunnen stijgen.

Bij kosten kun je bijvoorbeeld denken aan (lijst is verre van compleet, maar geeft een mooie eerste aanzet waar aan je kunt denken):

- Eenmalige kosten
- Doorlopende kosten per jaar
- Advieskosten
- Accountant of boekhouder
- Beheerkosten
- Aan- en verkoopkosten
- Transactiekosten
- Servicekosten en bewaarloon
- Wettelijke kosten, belastingen en overige afdrachten
- Kosten voor beheer van bijv. een aandelenfonds
- Kosten voor de vermogensbeheerder
- Exploitatiekosten bij bijvoorbeeld vakantiehuisjes
- Bijkomende kosten bij bijvoorbeeld onroerend goed (onderhoud, schoonmaak, afschrijvingen, en toekomstige investeringen etc.)
- Bemiddelingskosten
- Promotie- en reclamekosten
- Exploitatiekosten
- Verzekeringen
- Diverse verhuurkosten, bijv. kosten aan verhuurorganisatie
- Bijdrage vereniging van eigenaren
- Energiekosten
- Kosten leningen en/of hypotheek bij bijvoorbeeld onroerend goed
- Kosten makelaar
- Juridische kosten
- Denk ook aan toekomstige kostenstijgingen
- Vul zelf maar in. Vraag altijd wat de totale kosten zijn en realistisch te verwachten nettorendement.

Neem bijvoorbeeld het investeren in een vakantiewoning. Er zullen verschillende redenen aan te voeren zijn waarom dit een lucratieve belegging zou kunnen zijn of juist waarom niet, maar daar gaat het in dit hoofdstuk niet over. Wat je vaak ziet bij aanbiedingen op het

gebied van beleggen en investeren in een vakantiehuisje (of onroerend goed) is dat er gesproken wordt over een bruto rendement. Die zien er soms prachtig en aantrekkelijk uit, maar wat koop jij ervoor? Jaarlijks bruto rendement wordt vaak als volgt berekend: Huuropbrengsten per jaar delen door totale investering. Stel, je totale investering is 200.000 euro geweest. Je huuropbrengsten 12.000 euro in een jaar. $12.000/200.000$ is 6%. Een mooi rendement zou je zeggen. Nu is het natuurlijk wel belangrijk goed te onderzoeken of de te verwachte huuropbrengsten wel realistisch zijn. Op papier kun je wel een mooie en sluitende prognose maken, maar is dit realistisch en haalbaar? Wat zijn bijvoorbeeld de gevolgen als de opbrengsten tegenvallen door een crisis of andere onvoorziene omstandigheden? Dit is dus wel een belangrijk punt om mee te nemen in je beslissingstraject. Vertrouw niet lukraak wat die “aardige” adviseur jou allemaal vertelt en voorspiegelt! Wees ook hierin kritisch en realistisch. Stel, je weet de huuropbrengsten van 12.000 euro te halen, dan is dit een brutobedrag. Hier moeten dus nog wel allerlei kosten (bijv. exploitatiekosten) van betaald worden. Je kunt dan denken aan: bemiddelingskosten verhuurorganisatie, afschrijvingen inventaris, verzekeringen, energiekosten, onderhoud tuin etc. (dit verschilt per situatie en investering). Stel dat in dit geval de totale exploitatiekosten 7.000 euro zijn, dan is je jaarlijkse winst 5.000 euro (12.000 bruto minus 7.000 kosten). 5.000 euro winst op een investering van 200.000 euro is een nettorendement van 2,5%. Dat klinkt toch heel anders dan het voorgespiegelde bruto rendement van 6%. Onderzoek ook goed wat de gevolgen kunnen zijn als bijvoorbeeld door een crisis er niet of nauwelijks opbrengsten zijn. Dan zal je nettorendement zelfs negatief kunnen uitvallen door allerlei verplichte en doorlopende kosten. Vraag jezelf dan goed af of je dit financieel kan dragen zonder in de problemen te komen. Niet dat ik tegen investeren in een vakantiehuisje ben, want er zijn misschien nog andere voordeeltjes uit te halen, maar je moet natuurlijk wel het eerlijke en realistische verhaal naar jezelf toe vertellen.

Een ander voorbeeld zijn de kosten van beleggingsfondsen. Het investeren in een beleggingsfonds kan in bepaalde situaties een verstandige investering zijn. Er zijn echter duizenden verschillende beleggingsfondsen te vinden in deze wereld. Als je onderzocht hebt welk type aandelenfonds past bij jouw wensen, behoefte en risicoprofiel, kun je op zoek gaan naar het juiste fonds. Dan zul je merken dat er vele fondsen zijn die sterk op elkaar lijken. Als dan het te verwachte eerlijke en realistische bruto rendement tussen deze fondsen ook niet veel verschillen, is het zaak goed de totale kosten van deze fondsen tegen het licht te houden en met elkaar te vergelijken. Je alleen maar blindstaren op het te verwachte bruto rendement van een fonds is niet altijd verstandig.

Beleggingsfondsen brengen bepaalde variabele- en vaste kosten in rekening. Deze worden nog van het bruto rendement afgetrokken. Je kunt dan denken aan: beheerkosten van een aandelenfonds (service- en dienstverlening kosten), in- en uitstapkosten om deel te nemen, transactiekosten etc. Vraag altijd goed na wat de werkelijke eenmalige kosten zijn en welke kosten er jaarlijks terugkomen. In veel gevallen zijn de kosten vaak een percentage van het vermogen dat je wilt beleggen, maar in sommige gevallen hanteren ze ook een vast tarief ongeacht de hoogte van het te beleggen bedrag. De verschillen in totale kosten kunnen wel verschillen van bijvoorbeeld 0,50% per jaar tot 4% per jaar. Dit verschilt per aanbieder, dus het is de moeite waard hier goed onderzoek naar te doen en alle kosten met elkaar te vergelijken.

Dit zijn slechts een paar eenvoudige voorbeelden om bepaalde kosten met elkaar te vergelijken. Als je besloten hebt om te gaan sparen, beleggen of investeren, leg dan alle kosten van de verschillende aanbieders goed naast elkaar. Kijk dan wat je onder de streep netto aan rendement kunt verwachten. Natuurlijk moet een beslissing niet volledig afhankelijk zijn van de kosten, want er zijn andere aspecten die een reden kunnen zijn om ergens wel of niet in te beleggen of te investeren, maar het dient wel een onderdeel te vormen gedurende je beslissingstraject. Wees in je onderzoeken altijd eerlijk en transparant naar jezelf toe. Steek je kop niet in het zand en laat je vooral niet verleiden door goed uitzijnde aanbiedingen. Iets kan er heel mooi en gelikt uitzien in een

brochure, op een website of tijdens een presentatie, maar probeer er altijd achter te komen of deze wel echt kloppen en realistisch zijn. Vele adviseurs, aanbieders en verkopers van financiële producten, beleggingen en investeringen proberen ook je ego te strelen. Ze zullen je proberen te verleiden door met gevoel en emotie in te spelen op jouw ego. Dit resulteert vaak in een tijdelijk goed gevoel, maar de kater komt vaak achteraf als je beseft hoe bepaalde dingen nu echt in elkaar zitten. Ik moet dan vaak denken aan het liedje van het Goede Doel over vriendschap, uitgebracht in 1982 (geschreven door Henk Westbroek en Henk Temming). “Vriendschap is een illusie. Vriendschap is een droom. Een pakketje schroot met een heel dun laagje chroom.” Deze regels zijn natuurlijk in het kader van vriendschap geschreven, maar je kunt deze ook vaak toepassen op al die goed uitzijnde adviseurs, verkopers en aanbiedingen. Deze regels uit het liedje vriendschap is trouwens ook van toepassing op veel andere dingen in je leven waar je tegenaan loopt. Ook bij het kijken naar de kosten kun je weer de eerder besproken OJHA-methode gebruiken, waarbij het goed observeren van de verschillende oplossingen en aanbiedingen een belangrijk onderdeel is.

*"Geld alleen heeft nog niemand
rijk gemaakt."*

- Seneca -

Duurzaamheid, klimaat, natuur, milieu en het echte rendement.

Met sparen, beleggen en investeren hebben veel mensen het doel om geld te verdienen. Veel mensen hopen snel rijk te worden en dat ze met dit te bereiken vermogen hun persoonlijke doelen snel kunnen behalen. Daar hoeft op zich niets mis mee te zijn, maar zoals de oude wijze filosoof “Seneca” vroeger al zei: “Geld heeft nog niemand rijk gemaakt!” Rijk zijn, of in ieder geval het gevoel hebben dat je rijk bent, hoeft helemaal niets te maken hebben met de hoeveelheid geld of vermogen wat je bezit. Rijkdom bestaat helemaal niet uit alleen een grote zak met geld. Stel, je hebt met het sparen, beleggen of investeringen je doelen behaald en een flink vermogen weten op te bouwen. Je zit op je oude dag te genieten van je welbekende rust en neemt een lekker drankje op je veranda van je prachtige woning. Of je ligt lekker te zonnen op het strand voor je eigen strandhuis op een subtropisch eiland. Je kijkt vanaf je veranda en je ziet niets anders dan beton en snelwegen om je heen. Er is nauwelijks nog een stukje groen te bekennen. Of je ligt te bakken in de zon op het strand, maar er is geen vis meer te bekennen en de vroeger zo witte stranden zijn bezaaid met plastic afval en olieresten en je moet je zo vaak insmeren tegen de felle zon, omdat het UV-licht van deze zon ieder jaar steeds sterker wordt en voor nare brandplekken kan zorgen of nog erger...

Leuk, zo'n zak met geld en een leuk vermogen waarmee jij je persoonlijke doelen hebt weten te behalen, maar wat heb jij eraan als de wereld om je heen steeds minder goed leefbaar wordt? Dat er nauwelijks nog natuur om je heen is waar je van kan genieten? Dat er door de opwarming van de aarde en het stijgen van de zeespiegel steeds meer mooie stranden verdwijnen en we met zijn allen hutje op mutje proberen te “genieten” van een schaars stukje strand? Dat er geen vis en koraal meer te bekijken is tijdens een duiktocht? Dat de stranden bezaaid zijn met plastic afval en olieresten? Dat we alleen nog maar van de natuur kunnen genieten door oude beelden te bekijken op tv of internet? Bewegende beelden van dieren, planten en de natuur wat ooit is geweest en we nooit meer real-life kunnen meemaken en beleven. Is dat dan rijkdom? Kun je dan wel echt genieten van je vermogen en geld?

Ik heb het in dit boek al vaker gezegd, dat ik als geld- en lifefilosoof echt niet tegen beleggen of investeren ben. Sterker nog, ik denk dat wij moeten blijven investeren om iets te kunnen bereiken. We zitten op deze kleine aarde met zoveel mensen dat volgens mij de technologische ontwikkelingen één van de weinige oplossingen kan zijn om onze nu nog (deels) prachtige aarde voor iedereen leefbaar te houden. We kunnen (hoe mooi het soms ook lijkt en klinkt) niet meer terug naar de oertijd waar wij als jagers- en verzamelaars één met de natuur in harmonie en balans konden leven. We zijn volgens mij veel te laat en we zullen dus op een echt slimme en verstandige manier ons geld, tijd en vermogen moeten inzetten om de aarde enigszins leefbaar te houden voor iedereen die hier groeit, woont, leeft en ademt. Daar kunnen we, nee, moeten we onze tijd, geld en vermogen voor inzetten en gebruiken. Daar kunnen wij en dus ook jij, bij gaan helpen door te gaan beleggen en investeren in projecten en ontwikkelingen die kunnen bijdragen aan een betere en meer leefbare wereld. Je kunt, als je besloten hebt om te gaan beleggen of investeren misschien wel kiezen voor het snelle geld en je niets aantrekken van de wijze waarop er geld wordt verdiend, maar als dit ten koste gaat van de leefbaarheid van mens en natuur op deze aarde, dan moet je je wel afvragen of dit voor jou en ons wel de goede weg is. Of je hierdoor het gevoel in de toekomst creëert van je echt rijk en gelukkig voelen. Laten we stoppen met het beleggen en investeren in projecten die ten koste gaan van onze huidige en toekomstige leefbaarheid. Geen geld meer stoppen in iets wat de wereld en onze natuur alleen nog maar verder kapot maakt. Laten we vanaf nu alleen nog maar onze tijd, geld en vermogen gebruiken om de leefbaarheid voor alles en iedereen op deze aarde te vergroten. Ga dus op zoek naar beleggingen en investeringen die hier echt een bijdrage aan kunnen leveren. Je niet alleen focussen op het snel bereiken van een hoog rendement in geld en kapitaal, maar vooral kijken naar de duurzaamheid van je investeringen. Ik ben van mening dat er dan ook best iets valt te verdienen, waardoor wij onze doelen kunnen bereiken. Misschien moeten we soms onze doelen aanpassen, als dit te veel ten koste gaat van de leefbaarheid van moeder aarde. Flexibel met je doelen durven omgaan. Realistisch zijn over wat echt te bereiken is. Onderzoek welke

bijdrage bedrijven leveren aan het leefbaarder maken van onze planeet. Pas als je overtuigd bent van het feit dat zij een positieve bijdrage kunnen leveren (en niet alleen op papier maar alleen in de realiteit), dan kun je misschien overwegen om hierin te gaan beleggen en investeren.

Sommige mensen vinden het maar onzin: al dat gedoe over het klimaat, milieu en duurzaamheid. Zij zijn van mening dat het niet zo'n vaart zal lopen. Natuurlijk mag jij je eigen mening hebben. We leven tenslotte gelukkig nog in een democratie, waar iedereen zijn zegje mag doen. Ik wil je wel vragen altijd open te blijven staan voor echte en eerlijke informatie. Informatie die gebaseerd is op de wetenschap en deskundigen. Natuurlijk weet de wetenschap niet alles en wordt daar ook fouten gemaakt, maar baseer a.u.b. je mening wel op zoveel mogelijk feiten en loop niet als een kip zonder kop achter allerlei schreeuwers aan die zonder gefundeerd onderzoek dingen roepen die gewoon niet kloppen of die zeer twijfelachtig zijn. Gebruik hier ook weer de OJHA-methode. En juist de O van observeren is hier erg belangrijk. Leer jezelf regelmatig, onafhankelijk en eerlijk te observeren zonder last te hebben van de gekleurde bril.

Sommigen twijfelen of er wel echt zoveel problemen zijn met het klimaat, milieu en de natuur en dat is natuurlijk hun goed recht. Ik wil je daarom wel een mooie opdracht meegeven: Hoe wil jij herinnerd worden door je achterkleinkinderen of door de toekomstige generaties? Op welke wijze hoop jij dat ze over jou denken m.b.t. je leefwijze en beslissingen? Terugkijkende naar onze tijd kunnen je achterkleinkinderen of toekomstige generaties goed beoordelen en inzien welke problemen er door ons toedoen zijn ontstaan. Dat we redelijkerwijs al hadden kunnen weten welke impact en gevolgen onze leefwijze, denken en handelen zou hebben op het klimaat, milieu en de natuur. Je verschuilen achter het excuus dat we het niet hebben kunnen weten en niet zagen aankomen, gaat niet meer op. In onze huidige tijd staan veel signalen op rood en worden we meerdere malen gewaarschuwd door een meerderheid van wetenschappers en deskundigen. Schrijf

eens een brief aan je achterkleinkinderen of toekomstige generaties. Je kunt dan bijvoorbeeld kiezen uit de volgende 2 opties:

“Ja, ik wist dat een merendeel van de wetenschap en deskundigen ons waarschuwden dat het niet goed ging met ons klimaat, milieu en de natuur. Dat we wisten dat ik als mens voor een groot deel verantwoordelijk was voor al deze problemen, door mijn leefwijze en handelen. Toch heb ik toen besloten niets te willen veranderen aan mijn leefwijze en besloot lekker door te gaan met het leven zoals ik die wilde leiden. Ik heb waarschijnlijk mijn leefwijze niet voldoende aangepast en niet de juiste actie ondernomen om eventuele problemen op het gebied van klimaat, milieu en de natuur te kunnen beperken of te voorkomen. Ik wist dat er veel waarschuwingssignalen waren, maar die heb ik naast mij neergelegd. Zo wil ik ook dat jullie mij blijven herinneren!”

Of kies je voor deze brief?

"Ik en veel mensen wisten inderdaad dat onze leefwijze een grote negatieve impact zou hebben op het klimaat, milieu en de natuur. We werden inderdaad meerdere keren gewaarschuwd door een meerderheid van wetenschappers en deskundigen. Ik heb fouten gemaakt en bijgedragen aan al deze problemen waar jullie nu misschien nog mee te maken hebben. Uiteindelijk heb ik mijn gedrag en leefwijze toch aangepast en duurzamere beslissingen genomen waarvan ik hoopte dat ze een positieve bijdrage leverden bij het verbeteren van klimaat, milieu en de natuur. Ik hoop dat ik op tijd ben geweest met mijn beslissingen en dat ik hierdoor een betere en leefbare wereld voor jullie heb achtergelaten. Ik hoop dat jullie mij herinneren als iemand die niet alleen aan zichzelf dacht, maar ook aan de toekomstige generaties."

Welke optie kies jij? Hoe wil jij herinnerd worden door je achterkleinkinderen of toekomstige generaties? Natuurlijk zijn er meerdere opties te bedenken, maar het gaat volgens mij om het besef dat het misschien nu nog niet te laat hoeft te zijn om de juiste duurzame beslissingen te nemen. We kunnen volgens mij het tij (deels) nog keren. Sterker nog, ik ben van mening dat we het

bedrijfsleven, de wetenschap en andere deskundigen nodig hebben om tot een oplossing te komen. Dat we met innovatieve producten, diensten en oplossingen een mooie bijdrage kunnen leveren aan het oplossen van één van de grootste uitdaging waar de mensheid ooit voor heeft gestaan. Het kan zelfs mogelijk zijn om als investeerder en belegger iets te verdienen met deze innovaties. Wat zou het toch mooi zijn als je een bedrage levert aan het oplossen van problemen en ook nog eens een mooi en acceptabel rendement weet te behalen. Dan bestaat je rendement niet alleen maar uit geld of groei van je kapitaal, maar ook uit een stukje goed doen voor deze wereld waar wij met zijn allen op proberen te overleven. Dan is er pas sprake van het echte rendement. Een rendement die niet alleen maar kijkt naar geld en groei van vermogen. Geeft je dat al niet een beter gevoel? Misschien is het nog niet te laat en kunnen jij en ik met ons handelen en dus ook met het investeren van ons geld en vermogen een bijdrage leveren aan een mooiere en meer leefbare wereld voor iedereen. Nu en in de toekomst! Stel je zelf nogmaals de vraag. Hoe wil jij later herinnerd worden?

Zorg dat je weer gaat nadenken en wordt zelfredzaam.

De mens is geneigd steeds verblind te worden door hoge winstkansen, succesverhalen van anderen en overtuigende meningen van zogenaamde specialisten, financiële tovenaars en andere goeroes. Hierdoor lijkt het wel of we niet meer goed, objectief en helder kunnen nadenken. Onze hersenen blokkeren en we zijn vaak niet meer in staat om goed te beoordelen of de aangereikte oplossingen wel echt bij ons passen. Denken kost energie. De mens is gaandeweg de evolutie zo gebouwd, dat hij energie wil besparen. Denken kost veel energie. Dus bij veel informatie heeft het brein de neiging te kiezen voor de weg met de laagste weerstand en het pad te kiezen welke het minste energie kost. Deze energiebesparende modus kan ervoor zorgen dat we niet altijd goed doordachte beslissingen nemen. Beslissingen die achteraf niet passen bij de echte wensen en behoeftes van jouw leven. Daar maken adviseurs, bedrijven en instellingen slim gebruik van. Zij weten ook hoe het menselijke brein werkt en weten met hun

pakkende boodschappen mensen te verleiden en te overtuigen van hun gelijk. Ze spelen slim in op de twee volgende zaken waarvoor de meeste mensen een zwak hebben: 1. angst en 2. makkelijk en snel geld verdienen. De mens is bang om dingen te verliezen of heeft de angst iets te missen of er niet bij te horen en de mens is lui en wil dus energie besparen, waardoor ze op een snelle en makkelijke manier geld willen verdienen. Hierdoor nemen niet alle mensen de juiste beslissingen met als gevolg.....

Als geldfilosoof en lifefilosoof ben ik er niet om sparen of beleggen aan te bevelen of af te kraken. Het is ook niet mijn bedoeling om je beleggingsadviezen te geven of je te vertellen hoe je snel rijk kunt worden met bepaalde beleggingsproducten. Het enige wat ik met dit boek wil bereiken is dat ik vanuit mijn ervaring, visie en mening jou slimmer en zelfredzamer wil maken. Dat je weer zelf gaat nadenken en niet te afhankelijk wordt en blijft van allerlei “goed bedoelde” tips en adviezen van derden. Zorgen dat je je niet gek laat maken en dat jij weer de controle krijgt over je eigen financiële leven kijkende naar jouw mogelijkheden, wensen en behoeftes. Dat het niet erg is soms “de boot” te missen als je niet tijdig bent ingestapt in een succesvolle belegging. Als je deze keuze maar gebaseerd hebt op goed onderzoek vooraf en kijkende naar jouw mogelijkheden en verwachtingen. Dan kun je volgens mij nooit een foute keuze maken. Als je alles vooraf grondig en objectief hebt onderzocht, kun je persoonlijk gezien geen foute keuze maken en dan is acceptatie van de uitkomst, welke deze ook mag zijn, veel makkelijker.

Ik hoop dat ik met mijn tips, meningen en visie een positieve bijdrage kan leveren aan het proces dat jij weer beter leert nadenken en op die manier zelfredzamer wordt. Helaas maken een hoop mensen maar al te vaak beslissingen zonder daarbij vooraf goed na te denken. Doordat veel mensen niet meer goed zelf nadenken over een bepaalde vraag of situatie, zijn ze gauw geneigd de gemakkelijkste weg te kiezen en vaak de welbekende massa te volgen. Nadenken kost tenslotte veel energie en daar willen we niet te veel van verspillen. Ik ben van mening dat je daar niet echt zelfredzamer van wordt. Beter leren nadenken is een onmisbare vaardigheid die jij je ook eigen kunt maken. Het vergt wel wat

energie en doorzettingsvermogen, maar is volgens mij wel de sleutel tot het beter en zelfredzamer maken van jou als mens. Ik moet dan weer denken aan een mooi citaat van de Duitse toneelschrijver Gotthold Ephraim Lessing: “De grootste fout die men bij de opvoeding pleegt te maken is deze, dat men de jeugd niet aan eigen nadenken gewent.” En daar zit volgens mij ook de oplossing voor veel problemen waar wij in deze tijd mee te maken hebben. Dit boek gaat over de keuze tussen sparen, beleggen of investeren, maar zoals je wellicht al hebt opgemerkt kun je veel van de informatie in dit boek ook gebruiken voor andere beslissingsmomenten in je leven. Ons leven bestaat uit een aaneenschakeling van beslissingen, waar geld slechts een klein onderdeel van is. Als we dus beseffen dat we veel problemen kunnen oplossen door weer beter te gaan observeren en nadenken over ons leven en de beslissingen waarvoor wij staan, is het misschien wel verstandig om hier zo vroeg mogelijk mee te beginnen. Natuurlijk is het nooit te laat om hier mee te starten, maar het wordt ook eens tijd dat we onze kinderen weer beter leren nadenken over hun eigen leven en de beslissingen waarvoor ze in de toekomst nog mee te maken krijgen. Niet alles steeds voorkauwen in hapklare brokjes, maar ze een gereedschapskist geven waar ze hun leven lang wat aan hebben. Niet constant beschermen en ze te veel behoeden voor het maken van fouten, maar ze leren hoe ze met bepaalde gereedschappen uit hun eigen kist iets kunnen bouwen. Natuurlijk zullen ze dan weleens op hun vingers slaan of een splinter in hun vinger krijgen, maar vaak leren ze van deze ervaringen en hebben ze daar een leven lang profijt van. We moeten stoppen met het steeds weer volgen van de massa en starten met leren nadenken en beter observeren. Kies jij voor zelfredzaamheid of blijf jij dat kuddedier?

Laat je niet gek maken en steek nooit meer je kop in het zand.

Met de informatie in dit boek weet je nu dat er meerdere manieren zijn om naar bepaalde situaties te kijken en zo tot een misschien betere en verstandige keuze te komen als het bijvoorbeeld gaat over de vraag of je moet gaan sparen, beleggen of investeren. Aangezien er zoveel kansen, mogelijkheden, informatie en oplossingen zijn, zien veel mensen vaak niet meer goed het bos door de bomen heen. Met dit boek heb ik je proberen uit te leggen hoe sommige mensen tot een beslissing komen en wat daar de eventuele gevolgen van kunnen zijn. Start vanaf nu met het nooit meer in het zand steken van je kop en laat je vanaf heden niet meer gek maken door allerlei loze en vaak valse beloftes en aanbiedingen. Word weer baas over je eigen leven en denken. Gebruik die grijze massa in je hoofd steeds vaker en vertrouw meer op je eigen kennis en kunde. Je zult verbaasd zijn wat je zelf al weet. Ik ben van mening dat veel mensen goed weten welke weg voor hen het beste is. Je moet hem alleen nog maar weten te vinden. Schud die onzekerheid van een gebrek aan kennis en kunde van je af en begin eens te investeren in eigen ervaringen en het opdoen van de noodzakelijke kennis en informatie. Misschien is dat in eerste instantie wel de beste investering die je in je leven kunt maken. Je niet laten verleiden door allerlei schijnbaar hoge en snelle rendementen, maar investeren in jezelf. Van wijzer worden is nog nooit iemand slechter geworden! Het leuke van meer kennis is dat deze niet gevoelig is voor bijvoorbeeld beurscrashes en economische slechtere tijden. Onzekere situaties en factoren hebben weinig tot geen invloed op het steeds meer vergaren van kennis en kunde. Jij wordt er zelf in ieder geval altijd beter van en die garantie kunnen de meest andere beleggingen en investeringen je niet geven.

Als jij ook slimmer en wijzer wilt worden, wees dan altijd wel eerlijk naar je zelf toe. Toets continu je eigen denken en de informatie van buitenaf of deze wel kloppen. Passen deze wel in het plaatje hoe jij wilt leven en hoe jij naar de wereld kijkt? Wees ook eerlijk en realistisch of bepaalde doelen wel echt haalbaar zijn binnen jouw mogelijkheden. Kijk eens wat vaker in de spiegel en vraag jezelf

regelmatig af of je wel echt eerlijk bent tegenover jezelf of dat je je weer hebt laten verleiden. Stel jezelf ook vaker de vraag of je met jouw beslissing en keuzes anderen niet onrechtmatig veel schade aan doet? Jij kan misschien wel een mooie winst en rendement behalen, maar als dit ten koste gaat van iets of iemand anders, is dit dan wel rechtvaardig en eerlijk? Als geld- en lifefilosoof heb ik zelf veel steun aan de stoïcijnse filosofie. Ik probeer mijn persoonlijke doelen, denken en handelen altijd te toetsen aan de volgende 4 volgende woorden en begrippen (de deugd): rechtvaardigheid, moed, praktische wijsheid en zelfbeheersing. Alles wat ik doe of persoonlijk wil bereiken, toets ik aan die 4 begrippen. Ik eis of verlang niet dat anderen zich hieraan houden, maar persoonlijk zijn dit wel regels waaraan ik mij wil houden ongeacht hoe iemand anders in het leven staat of naar een bepaalde situatie kijkt. Ik probeer elke beslissing hieraan te toetsen. Als ik iets doe, moet dit voor mij wel rechtvaardig aanvoelen. Mag dit niet ten koste gaan van anderen. Met dit boek heb ik de moed om mijn visie en mening met jou te delen. Soms moet je best weleens moed tonen om over bepaalde angsten heen te stappen, omdat je vindt dat je hiermee anderen kunt helpen of de wereld echt een stukje beter kunt maken. Tegen iets nee zeggen of een keer de massa niet volgen, is ook vaak moeilijk en daarvoor heb je soms ook moed nodig. Ik geloof zelf ook in een leven lang leren en kennis vergaren. Dit stopt nooit en ook ik leer van andere methodes, denkwijzen en wegen. Lees eens iets vaker een boek en verdiep je eens in de filosofie. Vergeet niet de nieuw opgedane kennis in praktijk te brengen, want alleen met theorie en praten komen we vaak ook niet echt verder. Ik heb in mijn leven ook weleens aanbiedingen gekregen waar ik veel meer geld mee had kunnen verdienen. Gelukkig heb ik mij zelf weten te beheersen en heb ik toen niet gekozen voor het “grote” geld, want daar was ik persoonlijk niet echt gelukkig van geworden, laat staan mijn directe omgeving. Natuurlijk lukt het mij ook niet altijd om aan deze 4 regels te voldoen, want ik ben ook maar een mens van vlees en bloed met soms zwakke momenten, maar het geeft mij wel meer inzicht in mijn handelen en doen en de doelen die ik in mijn persoonlijke leven nastreef. Ga zelf eens op zoek naar een stroming of verhaal waarin jij kunt geloven en je houvast kunt vinden. Dit kan voor ieder mens verschillend zijn, maar sommige stromingen,

verhalen en filosofieën kunnen een welkom houvast bieden in deze toch al chaotische wereld! Stop met het constant najagen van succes, geld en status. Verwacht niet van het leven dat je constant gelukkig kan zijn. Streef naar gemoedsrust en wordt weer die persoon die als hij ouder is, terug kan kijken op een eerlijk en evenwichtig leven. Een persoon waar toekomstige generaties trots op kunnen zijn.

Ik hoop dat ik met dit boek ervoor kan zorgen dat jij beter leert nadenken, je kop minder vaak in het zand steekt en je minder vaak gek laat maken. Dat je beseft dat observeren je leven beter kan maken. Dat je meer grip krijgt over je eigen leven in welke fase of situaties deze ook maar mag bevinden. Wees niet bang om fouten te maken. Leer ervan. Geld is een onderdeel in het leven, maar niet het allerbelangrijkste. Kijk eens wat vaker om je heen en beseft wat je allemaal al hebt. Beseft ook eens iets vaker dat anderen het soms veel minder hebben. Ik wil afsluiten met een mooi citaat van de oude wijze romeinse keizer Marcus Aurelius:

"Je hebt macht over je geest, niet over de gebeurtenissen buiten jou. Beseft dit en je zult kracht vinden."

In dit boek heb ik je niet willen uitleggen wat voor verschillende beleggingsmogelijkheden en financiële producten er allemaal zijn. Je hebt ook geen uiteenzetting gekregen hoe verschillende financiële producten en investeringen technisch in elkaar zitten. Ik wil met dit boek uitleggen hoe je namelijk tot een voor jou goede beslissing kunt komen. Hoe bepaal je welke spaar- of beleggingsproducten goed bij jouw leven, wensen en behoeftes passen? Hoe kom je tot een goed en afgewogen beslissing om iets wel of juist niet te doen, zonder last te hebben van adviezen van derden? Zelf de regie krijgen en houden over jouw beslissingen. Als je dat onder de wel bekende "knie" weet te krijgen, dan kun jij ook veel beter een voor jou passende beslissing nemen zonder spijt achteraf. De belangrijkste vraag is namelijk niet: hoe zit een bepaald financieel- en beleggingsproduct in elkaar en hoeveel winst kan ik halen? Het belangrijkste is: Wat wil ik bereiken? Wat is er binnen

mijn situatie mogelijk? Hoe kan ik mijn doel bereiken? Welke risico's zijn er? Kan en wil ik leven met deze risico's? Wat gebeurt er als er iets fout gaat met een bepaalde belegging? Hoe betrouwbaar is een beleggingsproduct? Risico's horen bij het leven en zijn niet altijd te vermijden. Bepaalde risico's zijn wel te voorkomen of te verkleinen, als men er vooraf maar goed over heeft nagedacht. Daarom is het belangrijk dat jij weer zelf leert nadenken over jouw beslissingen en kansen. Zonder dat je je laat gek maken door schijnbaar hoge winsten en gouden bergen. Stop met het als een kip zonder kop achter anderen te blijven aanlopen en te geloven in allerlei "beleggingsgoeroes" en zogenaamde specialisten. Pak de regie weer over je eigen beslissingen en leven en start vandaag nog met nuchter nadenken en laat je niet altijd verblinden door de schijnbare successen van anderen.

Onthoud ook altijd het volgende: alle beslissingen die jij in je leven maakt, daar draag jij de volledige verantwoordelijkheid voor. Daarom is het verstandig vooraf te weten waarom je een bepaalde beslissing maakt en waarop deze is gebaseerd. Je kunt volgens mij achteraf nooit de ander de schuld geven van jouw beslissing, omdat jij hem of haar blind gevolgd hebt zonder zelf goed onderzoek te hebben gedaan. Verzuim je namelijk om je te verdiepen in een bepaald onderwerp (wat trouwens voor meer dingen in je leven toepasbaar is) en de juiste bronnen te raadplegen en je had hierdoor redelijkerwijs dingen kunnen voorzien, dan ben jij hiervoor echt zelf verantwoordelijk. Ik ben van mening dat ieder mens de plicht moet hebben zich te verdiepen in iets alvorens een beslissing te nemen. Helaas zijn veel mensen dit verleerd en verschuilen zij zich achter allerlei vage redenen waarom zij een bepaalde keuze gemaakt hebben of blind de "adviezen" van derden gevolgd hebben. Het wijzen naar de ander zonder zelf je verantwoordelijkheid te nemen, is niet oké. Laat jij de keuze aan iemand anders over, terwijl jij in staat bent dit zelf te doen, dan moet je achteraf niet huilen en klagen als de resultaten je tegenvallen. We moeten weer gaan leren dat we zelf veel meer verantwoordelijk zijn voor ons eigen gedrag, onze keuzes en beslissingen! Dubieuze adviezen, foute adviseurs en lokkende advertenties zullen er altijd zijn. De kunst is om je te wapenen tegen deze foute tips, reclames, producten en adviezen.

Blijf geen lijder, maar word weer leider van je eigen leven. Zoals je in dit boek hebt kunnen lezen, heb ik als geldfilosoof en lifefilosoof een werkbare en handige methode ontwikkeld. De OJHA-methode (Observeren, Juist Handelen en Accepteren). Gebruik deze. Oefen ermee en leer ervan. Mijn visie en ideeën zijn tot stand gekomen door mijn eigen ervaringen en door het bestuderen van diverse bronnen, artikelen en boeken. Daarmee wil ik niet zeggen dat ik de wijsheid in pacht heb, want er zijn meerdere wegen die naar Rome leiden, maar ze zijn wel gebaseerd op ervaring, kennis en het gebruiken van een stukje gezond verstand. Met dit boek wil ik je weer aan het denken zetten. Je gezond verstand weer laten gebruiken. Laat je hersenen weer werken en word zelf weer slimmer en zelfredzamer. In een volgend boek zal ik dieper in gaan op de door mij ontwikkelde OJHA-methode en welke voordelen jij hieruit kunt halen.

Sparren met de Geldfilosoof, video-verdiepingen en overige boeken en publicaties.

Met dit boek hoop ik als geldfilosoof en lifefilosoof je aan het denken te hebben gezet op het gebied van sparen, beleggen en investeren. Ik heb met dit boek willen bereiken dat je niet alleen maar gefocust moet zijn op het behalen van een zo hoog mogelijk rendement en winst en het te veel luisteren naar allerlei zogenaamde beleggingsgoeroes, maar dat je weer zelfstandig diverse kansen en mogelijkheden weet te beoordelen en in te schatten wat de werkelijke persoonlijke risico's kunnen zijn. Zoals je hebt kunnen lezen is dit een boek die je op een andere manier leert kijken naar de financiële wereld. Je kunt hetgeen ik beschreven heb natuurlijk ook toepassen op andere aspecten in je leven. De OJHA-methode is wellicht ook geschikt voor de vele andere beslissingsmomenten die je nog zult tegenkomen.

In een boek is het helaas niet altijd mogelijk om alle ideeën, kansen, mogelijkheden en (toekomstige) ontwikkelingen te beschrijven. Ik heb geprobeerd zoveel mogelijk van mijn persoonlijk inzicht, visie en mening te verwerken in dit boek, maar toch zullen er altijd ontwikkelingen zijn die een visie of mening kunnen doen veranderen of die een andere benadering en zienswijze vereisen. Flexibiliteit in deze aan verandering onderhevig wereld is altijd belangrijk. Daarom bied ik als geldfilosoof ook nuttige en aanvullende diensten en informatie aan, die goed kunnen aansluiten op dit boek en de steeds maar veranderende wereld. Mocht je meer verdieping willen over de in dit boek beschreven thema's en onderwerpen, dan kun je hierover meer informatie vinden op de website van Wijleggenuit.nl .

Naast andere boeken en artikelen kun je de volgende handige oplossingen vinden:

Video-verdiepingen.

Soms heb je over een bepaald hoofdstuk of onderdeel in een boek of artikel behoefte aan een stukje extra informatie. Je wilt dan meer over iets te weten komen en je kennis en ervaring op dat gebied verder verdiepen. Op de website van wijleggenuit.nl bieden wij regelmatig nieuwe en aanvullende informatie aan over diverse onderwerpen in de vorm van een “Video-Verdieping”. Per boek of artikel geven wij aan of een video-verdieping aangeboden wordt en wat je ervan kunt verwachten. Je kunt dan zelf beslissen of het voor jou persoonlijk zinvol is hiervan gebruik te maken. Een video-verdieping kan een welkome aanvulling zijn om je kennis en ervaring te vergroten. Meer info: wijleggenuit.nl

Sparren met de geld- en lifefilosoof.

Ik kom regelmatig mensen tegen die na het lezen van mijn boeken en artikelen nieuwsgierig zijn geworden en behoefte hebben aan een stukje extra informatie of kennis die beter aansluiten bij hun persoonlijke situaties. Ieder mens is gelukkig anders en dat maakt de wereld volgens mij ook een stukje mooier, maar vereist soms wel een stukje meer maatwerk. Je kent dat gevoel vast wel dat de informatie in een boek of video-verdieping wel zinvol is, maar dat je er zelf weleens met iemand over wilt sparren. Even 1 op 1 over een bepaald onderwerp praten en soms de bevestiging krijgen dat je het goed hebt begrepen of dat je juist behoefte hebt om nog betere inzichten over een bepaald onderwerp te krijgen. Over bepaalde onderwerpen (boeken, video-verdieping en artikelen) is het mogelijk om (online) 1 op 1 met de geld- en lifefilosoof te sparren. Als geld- en lifefilosoof geef ik geen adviezen, maar met mijn ervaring, visie, mening en inzichten kan ik je wel laten zien hoe ik persoonlijk tegen bepaalde zaken aankijk. Het is soms fijn en zinvol om met iemand te kunnen sparren die soms net op een andere manier kijkt naar bepaalde situaties en mogelijkheden. Meer info: wijleggenuit.nl/sparren

Boeken en andere publicaties.

Als geld- en lifefilosoof publiceer ik ook regelmatig nieuwe boeken en andere artikelen over uiteenlopende onderwerpen. Ik wil met mijn boeken en artikelen de wereld een beetje mooier en beter maken en dit begint voor mij met het delen van een stukje persoonlijke ervaring, informatie, kennis en inzicht. Schrijf je in op onze gratis nieuwsbrief (via wijleggenuit.nl) en wij houden je op de hoogte wanneer wij nieuwe boeken, video-verdiepingen en artikelen publiceren of uitgeven.

Over de auteur.

Geldfilosoof & lifefilosoof Aart Hoeven (1966) uit Harderwijk is al jaren actief in de financiële wereld en schrijft voor Wijleggenuit.nl boeken en artikelen over geldzaken en andere levensvraagstukken. Ook ontwikkelde hij voor Wijleggenuit de handige en praktische OJHA-methode, die een mooie manier voor mensen kan zijn om tot nog betere en evenwichtigere keuzes te komen in deze soms veeleisende en hectische maatschappij. Aart is fan van de (stoïcijnse) filosofie en vanuit zijn eigen persoonlijke visie en ervaring als partner, zoon, vader van een gezin, ondernemer en betrokken wereldburger wil hij mensen een spiegel voorhouden en in begrijpelijk taal uitleggen hoe, volgens hem, dingen in elkaar zitten. Met de boeken, artikelen, video-verdiepingen en sparsessies wil Aart mensen aan het denken zetten en een bijdrage leveren aan het nog zelfredzamer maken van mensen, jong en oud. Het bereiken van een bepaalde mate van gemoedrust is volgens Aart één van de sleutels om ons leven als mens een stuk dragelijker en aangener te maken.

Aart heeft één belangrijk doel in zijn leven:

“Ik wil mij inzetten voor het universum en moeder aarde, waarop wij met zijn allen leven (mens, dier, plant en de totale natuur) door deze een stukje mooier, beter en leefbaarder te maken! Hiervoor wil ik mijn kennis, ervaring en visie inzetten en delen.”

Door middel van het delen en doorgeven van de juiste kennis, ervaringen en inzichten kunnen we proberen alles een beetje mooier en leefbaarder te maken. Abbé Pierre (Henri Antoine Grouès) schreef hier een mooi citaat over:

"Het tegenovergestelde van armoede is niet rijkdom. Het tegenovergestelde van armoede is delen."

Meer informatie?

Kijk voor meer boeken en diensten op: Wijleggenuit.nl

Je kunt ons ook volgen op social media:

Instagram @geldfilosoof : <https://www.instagram.com/geldfilosoof>

Instagram @lifefilosoof : <https://www.instagram.com/lifefilosoof>

Facebook: <https://www.facebook.com/wijleggenuit>

Dankwoord.

Een boek schrijven doe je nooit alleen. Naast de inspiratie van anderen (o.a. de oude (stoïcijnse) filosofen: Socrates, Epictetus, Seneca en Marcus Aurelius), heb je altijd mensen om je heen nodig die samen met jou dit mooie, lange en soms moeizame pad willen bewandelen. Dit boek had nooit geschreven kunnen worden zonder de hulp van mijn vrouw Heidi. Ik wil haar bedanken voor het (taalkundig) corrigeren van de vele teksten. Het is fijn om jou als sparmaatje om me heen te hebben, die mij regelmatig laat inzien wat er wel of niet mogelijk en zinvol is. Het is mooi om met jou nieuwe dingen te mogen ondernemen en te beleven. Ik hoop dat er nog vele gezamenlijke dromen zullen uitkomen (als het ons gegund is). Mijn drie kinderen zijn ook van onschatbare waarde geweest tijdens het maken van dit boek, maar ook tijdens de reis en zoektocht die we de afgelopen tijd hebben ondernomen om erachter te komen wie we zijn en hoe we onze gezamenlijke en persoonlijke doelen kunnen bereiken. Zonder jullie mooie en verfrissende kijk op deze onzekere wereld hadden wij niet gekomen waar we wilden zijn. Bedankt dat jullie een deel van mijn leven zijn en blijf nieuwsgierig en altijd de wereld vol verbazing observeren. Natuurlijk had dit boek nooit geschreven kunnen worden zonder mijn vader en moeder. Ik mag mij gelukkig prijzen dat ik in zo'n mooi en veilig nest ben geboren en dat jullie mij hebben opgevoed zoals jullie dat hebben gedaan, vaak met een lach en soms met een traan. Mijn goede vriend Henk wil ik ook bedanken voor de vele gesprekken van de afgelopen periode. Bedankt voor het (zakelijk) meedenken en sparren over de vele projecten die zich continue in mijn brein ontwikkelen. Ondanks dat we soms in ons leven onverwachts een andere en onzekere weg moeten bewandelen, weten wij elkaar altijd te vinden in het wederzijds respect voor elkaar. Soms gebeuren er dingen in het leven die je laten inzien wat echt belangrijk is!

Verder wil ik al mijn familie, vrienden, kennissen, klanten, relaties en toevallige passanten bedanken dat zij een deel van mijn leven willen zijn. Inspiratie, kennis en ervaring kunnen niet zonder de mensen met wie je leeft of die je soms maar één keer ontmoet. Elk

gesprek en ontmoeting is voor mij weer een bron van levenservaring waar wij, volgens mij, als mens echt niet zonder kunnen.

Als laatste wil ik mijn “maatje” Croeso bedanken. Tijdens het uitlaten en de vele dagelijkse wandelingen in het bos laat jij mij tot rust komen en inzien wat het echte leven inhoudt: genieten van het moment, de omgeving, de rust en de schoonheid van de natuur, maar vooral de onvoorwaardelijke liefde voor elkaar! Daar kunnen wij als mens nog veel van leren.

Ik kan dus tevreden zijn met de hulp en mensen om mij heen en daarom wil ik afsluiten met een mooi citaat van één van mijn favoriete stoïcijnse filosoof Epictetus:

“Verschans u in tevredenheid want dat is een onneembare vesting.”

Geraadpleegde literatuur en bronnen.

Als geldfilosoof en lifefilosoof verzijn ik natuurlijk niet alles zelf. Ik probeer met mijn opgedane kennis en ervaringen mijn persoonlijke mening en visie met jou te delen. Deze kennis en ervaring krijg en ontwikkel je niet zomaar. Door levenservaring, het lezen van boeken, het overleggen met anderen en het doen van onderzoeken, hoop ik mijn kennis en ervaring te vergroten. Als fan van de stoïcijnse filosofie heb ik mij laten inspireren door het werk van oude filosofen als Socrates, Seneca, Marcus Aurelius en Epictetus en andere wijze filosofen uit het verleden. Ook modernere denkers en filosofen (o.a. Robert Greene, Ryan Holiday, Massimo Pigliucci, Donald Robertson en Miriam van Reijen) wil ik bedanken voor hun informatie en wijsheid. Ze zijn met hun boeken en artikelen een welkome bron van inspiratie geweest. Voor dit boek heb ik ook gebruik gemaakt van de volgende bronnen:

- Ryan Holiday. Boek: Ego is de vijand, 2020 3e druk.
- Nassim Nicolas Taleb. Boek: Antifragiel, 2013 2e druk.
- Yuval Noah Harari. Boek: Sapiens, 2016 1e druk.
- Elke Wisse. Boek: Socrates op sneakers, 2020, 1e druk.
- Mieke Mosmuller. Boek: Leren denken!, 2021 1e druk.
- Victor Mids. Boek: Mindfuck, 2016 1e druk.
- Amy E. Herman. Boek: De kunst van het observeren, 2019 6e druk.

- Geraadpleegde websites:
- <https://www.nemokennislink.nl/publicaties/energie-voor-het-brein/> en <https://dekennisvannu.nl/site/artikel/Energiebesparing-in-het-brein/4002>
- <https://news.ubc.ca/2018/09/18/hardwired-for-laziness-tests-show-the-human-brain-must-work-hard-to-avoid-sloth/>
- Onderzoek Sanne Vogel <https://www.radboudumc.nl/nieuws/2015/hersenen-op-automatische-piloot-bij-stress>

- ❑ <https://www.psychologiemagazine.nl/artikel/douwe-draaisma-door-elke-herinnering-zit-vergeten-gemengd/> en <https://www.bedrock.nl/wanneer-sneuvelen-herinneringen-waarom-onthouden-niet-alles> Douwe Draaisma, schrijver van het boek: Vergeetboek
- ❑ <https://www.mmc.nl/neurologie/nieuws/1291/vijf-vragen-over-het-geheugen/> Sonja Verstraeten Neuropsycholoog
- ❑ <https://verkenjegeest.com/het-selectieve-geheugen-waarom-onthouden-we-sommige-dingen-en-andere-niet/>
- ❑ https://nl.wikipedia.org/wiki/Koninklijke_Ahold_NV Boekhoudschandaal 2003
- ❑ <https://www.consumentenbond.nl/acties/woekerpolissen/wat-is-een-woekerpolis>
- ❑ <https://nl.wikipedia.org/wiki/Woekerpolisaffaire>
- ❑ <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/financiele-sector/vraag-en-antwoord/wat-betekent-het-provisieverbod-voor-mij-als-consument>
- ❑ https://nl.wikipedia.org/wiki/Overeenstemmingsexperimenten_van_Asch
- ❑ <https://www.nemokennislink.nl/publicaties/mens-ook-kuddedier/>
- ❑ <https://imu.nl/internet-marketing-kennisbank/community-building/kuddegedrag/>
- ❑ <https://www.wrmmagazine.nl/waarom-mensen-zich-soms-als-kuddedieren-gedragen/>
- ❑ <https://mens-en-samenleving.infonu.nl/psychologie/29134-kuddegedrag-de-psychologie-erachter.html>
- ❑ <https://www.ensie.nl/michiel-van-vugt-fvp/kuddegedrag>
- ❑ https://www.linkedin.com/pulse/de-logica-van-kuddegedrag-max-wildschut/?trk=read_related_article-card_title&originalSubdomain=nl. Van Max Wildschut

- ❑ Verwijzing:
<https://www.nemokennislink.nl/publicaties/energie-voor-het-brein/> en
<https://dekennisvanu.nl/site/artikel/Energiebesparing-in-het-brein/4002>

- ❑ <https://news.ubc.ca/2018/09/18/hardwired-for-laziness-tests-show-the-human-brain-must-work-hard-to-avoid-sloth/>
- ❑ <https://nl.wikipedia.org/wiki/Aandelenlease-affaire>
- ❑ <https://www.binck.nl/kennis/artikel/blog/beleggen-in-historisch-perspectief-the-roaring-nineties>
- ❑ <https://www.thesocialdilemma.com/> Documentaire The Social Media Dilemma van Larissa Rhodes op Netflix

- ❑ Citaten van Citaten.net

Copyright en disclaimer.

Copyright:

Aart Hoeven (auteur)

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, geluidsband, elektronische of op welke andere wijze ook en evenmin in een retrieval system worden opgeslagen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en auteur.

Disclaimer:

Hoewel dit boek met veel zorg is samengesteld, aanvaarden auteur(s) noch uitgever enige aansprakelijkheid voor schade ontstaan door eventuele fouten en/of onvolkomenheden in dit boek. Aan teksten en/of berekeningen kan men nooit rechten ontleen. Alle informatie in dit boek is gebaseerd op de persoonlijke mening, visie en inzichten van de auteur(s) en/of uitgever en mogen nooit als adviezen worden opgevat. De auteur(s) en uitgever zijn geen adviseurs en het opvolgen, gebruiken en/of toepassen van de in dit boek vermelde informatie is altijd voor eigen risico. Lezer blijft altijd zelf verantwoordelijk voor eigen handelen. De in het boek vermelde informatie zijn educatief bedoeld. Bij twijfel raadpleeg altijd een deskundige. De in dit boek vermelde voorbeelden en berekeningen etc. dienen puur te illustratie en bieden nooit een garantie voor de toekomst. Resultaten uit het verleden bieden nooit een garantie voor de toekomst.