

Sander Schimmelpenninck en  
Ruben van Zwieten

# Elite gezocht

2019 Prometheus Amsterdam

© 2019 Sander Schimmelpenninck en Ruben van Zwieten

Omslagontwerp Durk Hattink

Foto omslag Martin Dijkstra

Zetwerk Elgraphic

[www.uitgeverijprometheus.nl](http://www.uitgeverijprometheus.nl)

ISBN 978 90 446 4015 1

## 1 Gouden lepels

### Waar staat jouw wieg?

*'Je wilt je kind toch alle kansen geven, nietwaar?'*

#### **New Boys Network**

De vader van Nina, Onno, was de eerste in de familie die studeerde. Accountancy. Hij werd op zijn eenendertigste partner bij pwc en verhuisde met zijn jonge gezin van een rijtjeshuis in Overveen naar een villa in Bloemendaal. Een grote hypotheek was zo geregeld, hij hoefde zijn spaargeld niet eens aan te spreken voor de koop. Alles kon geleend worden. De rente was vrij fors in die tijd, maar daar stond tegenover dat er dankzij dat godsgeschenk van de hypotheekrenteaftrek 52 procent korting op die rente zat. Bovendien werd het huis ieder jaar opnieuw getaxeerd. De meerwaarde werd uitbetaald door de bank, die jaarlijks de hypotheek liet meegroeien met de waardestijging van het huis. En dat geld werd tezamen met een jaarlijks salaris van zo'n vijf ton schoon weer in Amsterdamse pandjes belegd. In de late jaren tachtig en de jaren negentig waren het steeds vaker vakbroeders van Onno die in het vastgoed stapten. Fiscalisten, accountants, advocaten, zorgmanagers, tandartsen, bestuurders, makelaars, verzekeringsagenten, consultants van diverse pluimage. Hoewel ze geen van allen waren opgegroeid met beleggen in wat dan ook, staken ze elkaar aan op de Rotary. Als zij er rijk mee konden

worden, dan kan ik dat toch zeker ook? Jawel, dat konden ze. Voor de spreiding natuurlijk ook wat veilige aandelen Shell, vakantiehuisen in Domburg en Zwitserland, maar toch zeker 50 procent van het vrij besteedbare inkomen van Onno ging rechtstreeks in hoofdstedelijke stenen.

Onno's vermogen groeide de afgelopen drie decennia gestaag mee met de vastgoedprijzen en stond in schril contrast met zijn ouderlijk nest. Zijn vader en moeder waren typische oorlogskinderen; door een verscheidenheid aan oorzaken had zowel zijn vader als zijn moeder nauwelijks kans gehad iets met hun wel degelijk aanwezige intellect te doen, en moesten het doen met een baan onder hun denkniveau. Aan vermogensopbouw kwamen ze nauwelijks toe. Onno ging studeren in Tilburg, waar toen net de lokale hogeschool tot universiteit werd gepromoveerd. Hij viel op en haalde uitstekende cijfers, reden om al vroeg gerekruteerd te worden door pwc. Onno slijt sindsdien zijn dagen in een kantoorkolos in Amsterdam-Slotervaart, op wat makelaars met gevoel voor overstatement 'De verlengde Zuidas' noemen. Toen Onno daar arriveerde waren de oud-corpsleden, de *old boys*, nog dominant, maar met de jaren werd vrijwel elke vertrekkende maat vervangen door een niet-corporale partner. pwc had al snel door dat die jongens uit Maastricht, Nijmegen en Tilburg aanmerkelijk harder wilden lopen dan corpsleden. In veel gevallen eerste generatie universitair opgeleid waren ze hyperambitieuze en hadden ze, vaak niet gehinderd door een overdreven sterke persoonlijkheid, de discipline om nachten door te halen. Mits ze niet over de kling werden gejaagd door een baas die hun gretigheid misbruikte, bleken zij het gevoeligst voor de vette worst

die het partnerschap vormt – en maakten daar dan ook de meeste kans op. De Onno's wonnen het steeds vaker van de corpsleden die zich vooral overal doorheen probeerden te bluffen. Corpsleden waren voornamelijk goed in borrelen en netwerken en zetten mailtjes klaar om rond een uur of tien 's avonds verstuurd te worden. Dan leek het alsof ze lekker druk bezig waren. Sinds de jaren tachtig voerden zij echter een verloren strijd; de sociale stijgers wilden gewoon veel harder werken. Onno had meer respect voor zijn soortgenoten, de *new boys*, die geloofden in hard werken en de maakbaarheid van succes. En dus rijkdom.

### **Homo competitivus**

De economische elite van het *new boys network* voedt zijn kinderen van jongs af aan op met een wonderlijk mensbeeld. Wij mensen zijn in de eerste plaats competitieve wezens. Natuurlijk is er binnen de eerste kring van familie en vrienden warmte, maar daarbuiten is het koud. Daar treffen we een wereld aan waarin alleen de sterkste wint. Hiervoor moeten we onze kinderen dus klaarstomen: om zich staande te houden in een samenleving van markt en strijd. Softies met een zacht karakter zullen het onderspit delven. Volgens dit beeld komen we tot een logische indeling van mensen: je hebt 'winnaars' en je hebt 'losers'. Als de buitenwereld een wedstrijd is, dan kan er maar één de winnaar zijn. Henny Huisman leerde het ons al in zijn *Soundmixshow*. Maar wie wil er nu een loser zijn? Wie wil er nu dat zijn kind een loser is? Zit het in de genen? Nee, toch? Want dan zit het immers ook in jouw genen. Hoogstens valt de schoonfamilie nog iets te verwijten, maar aan de *na-*

ture ligt het in principe niet. Dus komt het neer op *nurture*. En gelukkig is de opvoeding maakbaar. Nietwaar?

De Britse filosoof Alain de Botton zet naast de indeling van winnaars en losers ook een indeling van *fortunates* en *unfortunates*. Mensen die het goed óf slecht getroffen hebben. De uitspraak ‘Succes is een keuze’ hoort niet bij dit mensbeeld, succes overkomt je in dit mensbeeld. De economische elite denkt daar echter anders over, die is graag streng voor iedereen en loopt al snel warm voor een politieke partij die de hardwerkende Nederlander verkiest boven de steuntrekker. De bioloog en terechte ontkenner van een wereld die geschapen zou zijn in zeven dagen, Charles Darwin, duidde de natuur eens als ‘survival of the fittest’. Alleen de sterkste, of beter gezegd, de best aangepaste overleeft het in de jungle van de natuur. De vraag is natuurlijk of een menselijke samenleving op dat dierenrijk zou moeten lijken; want waar eindigt de jungle en waar begint de beschaving?

De bijbel, wat letterlijk ‘boeken’ betekent, heeft als bibliotheek prachtige verhalen over een wereld van competitie. De schrijvers van die Bijbelverhalen hebben iets beschaafds gezet tegenover die dierlijke natuur; een mensbeeld van broederschap waarin er ook meer is dan ‘eerst ik – dan jij niet – en dan ik weer’. In dit mensbeeld is de mens door vorming essentieel meer en anders dan enkel een van nature dierlijke *homo competitivus*. Dat woord broederschap zelf valt niet in de Bijbel, maar komt als begrip steeds terug door verhalen over twee broers, zoals Kaïn en Abel, de verloren zoon en zijn broer of bijvoorbeeld Jozef en zijn broers. Het mooiste

verhaal van broers is misschien wel dat van Jakob en Esau. Vader Isaak is stokoud en inmiddels blind. Moeder Rebekka lijkt onvruchtbaar want het wil maar niet vloten met het zwanger raken. Vraag niet hoe, maar dan is het toch ineens raak. En nota bene een tweeling! Zo gelukkig als een Hollandse moeder zwanger op haar bakfiets rondtrapt, zo rot voelt moeder Rebekka zich. De twee broers botsen voortdurend in haar buik. Het is al oorlog en competitie nog voor ze ter wereld zijn gekomen. Rebekka roept nog uit: Als het zo moet, waarom besta ik dan in dit leven als moeder? Om competitie voort te brengen?

Dan breekt de dag van de geboorte aan. Er wordt gekozen voor een bevalling thuis. Alles in de kamer is opgeruimd, welhaast steriel. Het schouwspel kan beginnen. De vroedvrouw staat erbij en kijkt ernaar als de twee broers vechtend uit de moeder komen. Beiden willen ze als eerste ter wereld komen. Want ook zij weten van nature hoe de natuur werkt. Wie als eerste geboren wordt, is de oudste. En wie de oudste is, heeft bijvoorbeeld het recht van troonopvolging of familiebedrijfsopvolging. Van oudsher is dat de eerste, de oudste en de grootste. Het is een spannende ratrace tussen de broers Jakob en Esau. Wie gaat er winnen? Ze worstelen en trekken aan elkaar en uiteindelijk komt Esau boven met de hand van Jakob nog aan zijn hiel vast. Vader Isaak en moeder Rebekka besluiten na deze wedstrijd de jongste zoon, die nog altijd de hiel van zijn broer vastheeft, de naam Jakob te geven. Dat betekent in het Hebreeuws 'hij die de hiel licht'. De strijd is nog lang niet gestreden, broederschap lijkt nog ver weg.

Terug naar het gezin van Nina. We zeiden wel dat de elite thuis warmte en liefde ervaart, maar dat geldt alleen voor wie meedoet aan dat competitieve mensbeeld. Zo neemt Onno het mensbeeld van pwc mee het gezin in. De twee oudere broers van Nina zijn in hun basisschoolperiode overwegend als een soort Jakob en Esau door het leven gegaan. Broer Thomas was weliswaar veertien maanden ouder dan broer Willem, maar de jonge, sportieve en, soms gladdere Willem was zijn oudere broer vaak te slim af. Met name in tennis, dat vanaf jonge leeftijd op hoog niveau door beide broers werd gespeeld, kon Thomas zelden tot nooit winnen van zijn jongere broertje Willem. Moet kunnen, zou je denken. Maar vader Onno wist dit bij de zondagsbrunch, het enige moment in de week dat de pwc-accountant ook het traiteurvlees kon snijden, iedere keer breed uit te meten. Hij zette Thomas zelfs een beetje voor schut aan tafel, ten overstaan van moeder Ellen en dochter Nina: hoe kon het dat Thomas niet van zijn jongere broertje kon winnen? Had Thomas niet – accountant Onno maakte er altijd een sport van om hardop aan hoofdrekenen te doen – veertien maanden keer zeven uur bondstraining per week plus drie uur privéles minus acht weken vakantie per jaar, oftewel 610 uur meer tenniserfahrung om van zijn jongere broertje te winnen? Het maakte Thomas zichtbaar ongemakkelijk. Vaak greep moeder Ellen dan in, door iets te zeggen als ‘Ach, hou toch op, Onno, zo moet je er helemaal niet naar kijken en bovendien verliest Willem met tafeltennis van Thomas.’ Wat niet helemaal waar was, maar alle kinderen begrepen de poging van moeders. Vader Onno reageerde dan steevast met de opmerking dat het maar een geintje was. Nina had daarom al jong door: papa’s geintje



is een seintje. Zijn competitieve bloed stroomde uiteindelijk door de levensaderen van iedereen in het jonge gezin.

Het toppunt waren de Cito-scores. Toen Willem in groep 8 zat, had inmiddels de ‘Cito-toetstrainer’ zijn intrede gedaan in Kennemerland. Een voormalige basisschooldocent had een gat in de markt gezien met zijn bedrijfje ‘TopToets – Haal het beste uit jezelf en leer jong hoog te scoren’. Moeder Ellen had er via een bevriende moeder van gehoord. Zelf had ze nog getwijfeld, maar toen ze het aan haar man had voorgelegd, vond hij het direct een fantastisch idee. Een jaar na broer Thomas was dus al de beurt aan broer Willem. In de weken voor de Cito-toets in februari herhaalde Onno voortdurend de score van broer Thomas, die inmiddels op de middelbare school zat. *Come on*, Willem, zei zijn vader tijdens het kerstdiner, 548 moet je kunnen halen. Bovendien heb je een trainer waar ik me blauw aan betaal. Alhoewel, je doet de Cito-toets wel twee maanden jonger dan je broer, die natuurlijk veertien maanden ouder is. Toen Nina de Cito-toets moest doen, ging het niet goed. Ze kreeg alle hulp van de wereld. Er kwam zelfs een intensieve Cito-cursus aan te pas, maar toen het moment daar was, sloeg ze dicht. Het woord faalangst is nooit gevallen thuis, over Nina’s Cito-toets werd maar niet meer gesproken.

### **Veel te vriendelijke vermogensrendementsheffing**

Onno zag zijn vermogen als goedverdienende partner van pwc in rap tempo groeien. En had de tijd bepaald niet tegen. In 2001 werd box 3 in het Nederlandse belastingstelsel geïntroduceerd, nota bene door een PvdA-

staatssecretaris, Willem Vermeend. Een geschenk uit de hemel voor de Nederlandse rijken en volgens velen de motor achter de groei van de vermogensongelijkheid in Nederland. Dat zit zo: in Nederland wordt de vermogensbelasting sinds 2001 berekend aan de hand van een fictief rendement, oftewel een rendement dat je verondersteld wordt te behalen. Tot 2017 werd iedereen met vermogen verondersteld daar jaarlijks 4 procent rendement op te behalen en diende daarover 30 procent belasting af te tikken. Oftewel: tussen 2001 en 2017 betaalde je de facto 1,2 procent belasting over je vermogen, hoe hoog of laag het daadwerkelijke rendement ook was. Met spaarrentes van rond de 0 procent teren veel kleinere vermogens dus in; mensen moeten meer belasting betalen dan ze rendement behalen. Gerrit Zalm, de verantwoordelijke minister, sprak bij de invoering van box 3 de legendarische woorden: 'Iedere sukkel haalt meer dan 4 procent rendement. Wie dat niet lukt, kan bij mij staatsobligaties krijgen met een procent of 6 rendement.' Hij had niet verder van de waarheid kunnen zitten: juist voor 'sukkels' met een klein vermogen bleek de 4 procent rendement door dalende rentes volstrekt onhaalbaar. Slecht nieuws voor de middenklasse dus.

Hoe anders is dat voor grotere vermogens, vaak belegd in vastgoed. Wanneer het werkelijke rendement in die jaren bijvoorbeeld 8 procent was – een beetje Amsterdamse vastgoedjongen lacht erom – dan hoefde men dus slechts over de helft van het rendement te betalen. Tel daarbij op dat vastgoed in box 3 vaak te laag wordt gewaardeerd en u begrijpt waarom zo veel vastgoedmannen hun 'stenen' graag privé houden. In te-

genstelling tot de zeer forse en progressieve belasting op arbeid kent de vermogensrendementsheffing een degressief tarief: hoe hoger het werkelijk behaalde rendement, hoe lager het effectieve tarief als percentage van dat rendement. Of nog korter gezegd: hoe meer rendement je behaalt, hoe minder belasting je betaalt. En juist mensen met grote vermogens blijken beter in staat te zijn een hoog rendement te halen dan mensen met kleine vermogens.

Het is geen populair onderwerp onder vermogenden, maar mede dankzij die prettige vermogensbelasting heeft Nederland zich de afgelopen twintig tot dertig jaar ontwikkeld tot kampioen vermogensongelijkheid. Dat cijfer is enigszins vertekend door de Nederlandse pensioenvermogens en het huizenbezit, die niet meegeteld worden in dat cijfer, maar er is desalniettemin genoeg reden voor zorg. Dat grote verschil wordt allereerst veroorzaakt door het feit dat mensen met lagere inkomens weinig reden hadden om vermogen op te bouwen. Vdertje Staat bood immers een vangnet in de vorm van de veel te royale sociale zekerheid, mede opgehoest door het gratis geld van de aardgasbaten. Nu dit wordt afgebouwd, wordt de spaarzaamheid aan de onderkant echter niet groter. Henk en Ingrid geven hun geld nog te graag uit en zuchten onder hypotheeklasten. Ten tweede kent Nederland een bijzonder gunstig ondernemings- en beleggingsklimaat, met al dertig jaar uitstekende rendementen op de beurs en op de woningmarkt. Ten derde is de mobiliteit van Nederlands vermogen groot; de hele wereld is de speeltuin geworden van de rijken.

Zit het met Nederlands vastgoed even tegen? Dan