

De beste financiële adviezen voor iedereen

LEREN
VAN
DE
RIJKEN



BORGERHOFF
& LAMBERIGTS

JAN VANOVERBEKE
een ex-private banker vertelt

Maakt geld *gelukkig*? Over die vraag wordt al eeuwenlang gediscussieerd, en tot op vandaag hebben we het definitieve antwoord niet gevonden. Over één ding lijken we het echter wel eens: geen geld – of te weinig – maakt ongelukkig. Wie zich geen zorgen hoeft te maken over zijn financiële toestand, zit doorgaans beter in zijn vel en ervaart minder stress. Of is het andersom, en maken gelukkige mensen gewoon meer kans op (financieel) succes?

Hoe het ook zij, iedereen verdient het om op elk moment in zijn leven de best mogelijke financiële keuzes te maken. Dat is niet altijd evident: het leven wordt alsnar duurder, en veel mensen beschikken door een gebrek aan opleiding niet over de nodige kennis om doordachte financiële beslissingen te nemen.

In mijn jarenlange carrière als vermogensbegeleider voor kapitaalkrachtige families is het me erg vaak opgevallen: klanten die over een flinke dosis intelligentie beschikken en vaak zelfs tot de absolute top behoren in hun professionele domein, hebben soms geen enkel idee waarom ze bepaalde financiële beslissingen nemen. Of hoe ze dat moeten doen.

Daarom begint dit boek met een aantal algemene inzichten over geldzaken, die vooral gebaseerd zijn op mijn professionele ervaringen. Vervolgens bespreken we hoe je kunt timmeren aan je eigen financiële weg, aan de hand van een persoonlijk plan. En dan gaan we dieper in op enkele belangrijke bronnen van rijkdom die je zelf kunt aansturen: je beroepskeuze, vastgoed en beleggingen. Als afsluiter bekijken we een voorbeeld van een familiaal plan.

Dit boek kan als één geheel worden gelezen, maar dat is zeker geen noodzaak. Wie op zoek is naar specifieke informatie, mag met een gerust hart doorbladeren naar het betreffende hoofdstuk. De verschillende delen zijn zodanig opgebouwd dat ze ook los van elkaar kunnen worden begrepen. Ze bevatten pragmatische, doelgerichte adviezen die je op weg helpen om je eigen financiële verhaal vorm te geven, maar dat betekent niet dat je kant-en-klare antwoorden zult vinden op al je vragen: er bestaan immers geen absolute waarheden, en al zeker niet in de financiële wereld. Dit boek reikt slechts feiten, voorbeelden en argumenten

aan – zowel pro als contra – op basis waarvan jij kunt beslissen welke oplossing het meest geschikt is voor je persoonlijke en familiale situatie.

Eén vraag kan ik alvast wél definitief beantwoorden: waarom dit boek? Om je te helpen om door de bomen het financiële bos te zien. Om een roadmap te schetsen naar een financieel gezond leven. Om ervoor te zorgen dat zo'n leven geen verre droom meer is, maar een concrete doelstelling die je effectief kunt waarmaken.

Als je uit dit boek één idee kunt putten dat je financiële situatie een duwtje in de goede richting geeft, beschouw ik mijn missie als geslaagd. Maar het mogen er natuurlijk ook meer zijn. Ik wens je oprecht veel succes.

Jan Vanoverbeke

Als je uit dit boek één idee kunt halen dat je financiële situatie vooruithelpt, is mijn missie geslaagd

FINANCIËLE SPELREGELS

Je moet de regels van het spel beheersen.
En dan moet je het spel alleen nog beter
spelen dan alle anderen.

- Albert Einstein

HOEVEEL SOORTEN RIJKE MENSEN ZIJN ER?

Het is moeilijk – zo niet onmogelijk – om één eigenschap aan te duiden die alle rijke mensen kenmerkt. Er zijn namelijk zoveel soorten rijken als er rijken bestaan... Wat volgt, is een poging om een aantal categorieën te onderscheiden.

De nieuwe rijke

De eenvoudigste soort om te herkennen. Deze mensen zijn van eenvoudige komaf, maar hebben het gemaakt in het leven... en pakken daar ook graag mee uit. Ze genieten met volle teugen van hun nieuwverworven status, wat vaak gepaard gaat met een flinke dosis blingbling. Als je tot deze categorie wilt behoren, mag enige pronkzucht je niet vreemd zijn.

De oude rijke

In tegenstelling tot de nieuwe rijken leidt deze soort meestal een onopvallend leven: geen opzichtige kleren of juwelen, geen blitse sportwagens... Maar achter de schermen van hun villa's en kastelen bestaat een luxueuze parallelle wereld die (bijna) uitsluitend wordt bevolkt door soortgenoten. Als je niet in deze categorie bent geboren, raak je er niet binnen. Oude rijken zijn niet noodzakelijk van adel; ook families waarin de rijkdom al generaties lang wordt doorgegeven, behoren tot deze categorie. Er wordt weleens gezegd dat de nakomelingen hun huizen rijkelijk kunnen inrichten met de 'restjes' die bij de (groot)ouders op zolder staan...

De harde werker

Een 'tussensoort'. Harde werkers vind je overal: ondernemers, chirurgen of tandartsen, managers, directeurs, fondsenbeheerders, CEO's, bouwpromotoren, topsporters, artiesten...

Ze vervallen niet in de smakeloze blingbling van de nieuwe rijken, maar zijn niet zo discreet als de oude rijken. Ze zijn – terecht – fier op wat ze hebben bereikt en willen dat ook aan de wereld tonen, maar niet op een pronkzuchtige manier. Deze mensen geloven sterk in meritocratie: als je een plaats wilt in hun midden, moet je iets gedaan hebben om dat te verdienen (bijvoorbeeld een eigen zaak uitgebouwd hebben, of een bepaalde positie bekleden).

De erfgenaam

Erfgenamen zijn vaak 'toevallig' rijk geworden – denk aan de (klein-) kinderen van boeren wier weides werden herbestemd als bouwgrond. Doorgaans laten deze mensen zich het hoofd niet op hol brengen: ondanks hun nieuwe rijkdom blijven ze een vrij normaal leven leiden.

De Hyacinth

Hyacinth Bucket – of Bouquet? – kennen we uit de Britse komische serie *Keeping Up Appearances*, die vooral in de jaren 90 wereldwijd op televisie te zien was. Hoewel Hyacinth een fictief personage was, vertegenwoordigde ze een type mensen dat wel degelijk bestaat: de betere middenklasse die wanhopig probeert om door te dringen tot de *inner circle* van de machtigen en superrijken. De Nederlandse titel van de serie is niet toevallig *Schone schijn*, want deze mensen proberen vooral om de schijn te allen tijde hoog te houden. Dat doen ze bijvoorbeeld door leningen aan te gaan om statussymbolen te kunnen kopen. Geen moeite is hen te veel om indruk te maken op anderen. Let wel: het is niet altijd even gemakkelijk om deze fakers te onderscheiden van echte rijken.

MAAKT GELD GELUKKIG?

Er zijn veel rijke psychopaten, maar weinig gelukkige. Geld verzamelen lijkt dus makkelijker dan geluk verwerven...

- Anoniem

Daar is die vraag uit de inleiding weer. Ook de Britse psycholoog Kevin Dutton ging op zoek naar een antwoord: zijn boek *The Wisdom of Psychopaths* bevat onder meer een lijst met beroepen die het vaakst door psychopaten worden uitgeoefend. Op nummer 1: CEO's van grote bedrijven – van wie redelijkerwijs mag aangenomen worden dat ze rijk zijn, of zelfs stinkend rijk. Maar maakt al dat geld hen ook gelukkig?

Op het eerste gezicht zou je geneigd zijn om nee te antwoorden. De enorme druk die de job van CEO doorgaans met zich meebrengt, leidt tot een resem aan negatieve emoties: angst om bezit en status te verliezen, frustratie omdat vermogen en aanzien niet snel genoeg groeien, wantrouwen jegens anderen die misschien een bedreiging vormen... Dat alles maakt dat CEO's meer dan gemiddeld scheiden van hun partners en makkelijker vervallen in drank- en drugsmisbruik.

Er is dus méér nodig dan geld om gelukkig te zijn. Een zinvol bestaan laat zich niet uitdrukken in euro- of dollartekens: een goede gezondheid is minstens even belangrijk. Een liefhebbende familie en vrienden op wie je in alle omstandigheden kunt terugvallen, zijn onmisbaar. Omgekeerd is het natuurlijk wel zo dat geen geld hebben, of te weinig, ongelukkig maakt. Wie niet over de nodige middelen beschikt om zichzelf en zijn familie te onderhouden, gaat voortdurend gebukt onder stress. Onverwachte uitgaven loeren immers om elke hoek: een dure tandartsrekening, een nieuwe wasmachine omdat de oude het plots heeft begeven... Als je geen of weinig financiële reserve hebt, kan zelfs

om het zo fiscaal vriendelijk mogelijk over te dragen: ze roepen stichtingen in het leven, patrimoniumvennootschappen waarin het vastgoed wordt ondergebracht en openen bankrekeningen (op naam van de kinderen) waarop een vruchtgebruik of last rust. Dat alles heeft als bedoeling geen of zo weinig mogelijk erfbelastingen te moeten betalen.

De oude adel bezit geen geld, ze bewaart het voor de volgende generatie

Is het bedje van die volgende generatie dan gespreid? Dat hangt er maar van af hoe je het bekijkt. Anno 2022 zijn middeleeuwse praktijken als uithuwelijking – in die kringen spreekt men liever van ‘verstandig trouwen’

– nog steeds schering en inslag. Een ‘verkeerd’ huwelijk kan immers leiden tot een versnippering, of zelfs tot de teloorgang van het familievermogen. Adellijke trouwerijen zijn dus heel vaak een ‘ons kent ons’-aangelegenheid waarbij geschikte koppels worden gevormd binnen een erg beperkte cirkel – sla er de stambomen van de families achter de grootste beursgenoteerde bedrijven maar eens op na.

Toch is ook de oude adel niet immuun voor verandering. Steeds meer jonge edellieden houden zich niet uitsluitend meer bezig met het beheer van het familievermogen, maar proberen ook zelf in te staan voor hun broodwinning. Daar hoort in veel gevallen wel een kanttekening bij: niet zelden gaan ze dan aan de slag in een bedrijf waarvan de familie grootaandeelhouder is, of starten ze een eigen onderneming die vooral floreert dankzij het geld en het netwerk van de (groot)ouders. Selfmade? Niet helemaal, dus... Al valt het toe te juichen dat ook jonge zondagskinderen een bijdrage leveren aan de arbeidsmarkt. Zelfs als ze sinds de geboorte een streepje voor hebben op anderen.



FINANCIËLE SPELREGELS: ALGEMENE TIPS

- Wie rijkdom uitstraalt, trekt vaak ook rijkdom aan, en vice versa.
- Niet alle rijken zijn rijk op dezelfde manier. Er zijn verschillende categorieën, die op een verschillende manier in het leven staan – en die je dus ook op een verschillende manier moet benaderen.
- Denk niet dat geld de enige sleutel is tot geluk. Geld brengt voordelen, maar daaraan raak je gewend. Aan de extra zorgen wen je nooit.
- Je kunt veel leren van de oude rijken. In tegenstelling tot wat je misschien denkt, springen ze erg voorzichtig om met hun geld.
- Als je ambitie om rijk te worden is gestoeld op externe motieven en niet op interne drijfveren, loop je een groot risico op teleurstellingen.
- Tijd is je kostbaarste goed, en dat verkoop je aan je werkgever. Kies dus een job die je voldoening schenkt. De tijd die je hebt afgegeven, krijg je immers nooit meer terug.
- Niets is wat het lijkt. Denk niet van jezelf dat je op elk moment objectief en rationeel redeneert.
- De markt heeft altijd gelijk. Luister niet alleen naar je emoties en je persoonlijke overtuigingen. Soms moet je je ego opzij durven te zetten.
- Waardeer wat je hebt, maar ga er niet van uit dat je huidige situatie definitief is. Alles kan snel veranderen.

- Wat als zijn nieuwe zaak niet goed draait, en hij zichzelf de eerste jaren slechts een loon kan uitkeren dat 500 euro lager ligt dan het huidige?
- Wat als zijn vrouw al vroeger wil overschakelen naar parttime, waardoor haar maandloon afneemt met ongeveer 500 euro?
- ...

De man weet op dit moment niet of die scenario's ook werkelijkheid zullen worden, maar door zich de bovenstaande vragen te stellen, wordt zijn financiële plan op slag een pak realistischer: hij

'Wat als?'-vragen maken je financiële plan realistischer

kan nu inschatten welke invloed ze zullen hebben op zijn doelstellingen.

Stel nu dat alle scenario's zich voltrekken zoals ze hierboven staan

beschreven: dan is het aan de man om een analyse te maken van zijn huidige financiële situatie. Zal het hem ondanks alles tóch lukken om zijn job op te geven en een eigen zaak te starten, en brengt hij zichzelf daarmee niet in de problemen op latere leeftijd (bijvoorbeeld wanneer hij met pensioen is)? Dan kan hij met een gerust hart zijn droom najagen. Is dat niet zo, dan zijn bijkomende simulaties nodig:

- Wat als hij het huurhuis verkoopt wanneer hij met pensioen gaat?
- Wat als zijn vrouw toch fulltime aan het werk blijft?
- Wat als hij zijn zaak pas binnen tien jaar opstart?
- Wat als hij halftijds blijft werken en halftijds een nieuwe zaak opstart?
- ...

Je ziet het: een realistisch, evenwichtig financieel plan opstellen doe je door een maximaal aantal mogelijke scenario's op te lijsten en hun potentiële impact te analyseren.

VEELGEMAAKTE FOUTEN BIJ HET OPSTELLEN VAN EEN PERSOONLIJK FINANCIËEL PLAN

Er zijn twee soorten voorspellers: zij die het niet weten, en zij die niet weten dat ze het niet weten.

- John Kenneth Galbraith

Je verliezen in details

Zul je later 1.500 of 1.505,45 euro maandelijks pensioen ontvangen? Bij die vraag hoort meteen een andere: maakt dat eigenlijk iets uit? Te veel mensen – financiële adviseurs inbegrepen – laten zich vangen aan overdreven detailzucht. Enkele luttele euro's maken geen enkel verschil in het welslagen (of falen) van je financiële plan.

Je rijk rekenen

Zoals ik een paar bladzijden geleden al heb aangekaart: misplaatst optimisme is ook een valkuil wanneer je een financieel plan opstelt. Wie zichzelf rijk rekent, zou nochtans arm kunnen eindigen.

Stel dat je uitgaat van een gemiddeld rendement van zes procent op je aandelenbeleggingen en vier procent jaarlijkse waardetoeename van je vastgoed, en louter op basis daarvan financiële beslissingen neemt. Dan heb je er geen rekening mee gehouden dat er weleens tijden zouden

bijvoorbeeld kunnen uitgaan van 10 procent extra uitgaven per jaar. Maar, opnieuw: die bedragen vallen niet altijd makkelijk te voorspellen, het blijven schattingen.

Als ik even verder bouw op het bovenstaande voorbeeld, met een pensioenkloof van 25.000 euro, tellen we daar dus 10 procent bij: 27.500. Laat ons aannemen dat je dat bedrag nodig hebt tussen je 67ste en je 100ste, dus gedurende 33 jaar: dat komt in totaal op 907.500 euro. Als je die som opzijzet, weet je dat je niet afhankelijk bent van je beleggingsrendement om in je levensonderhoud te voorzien, en dat je tot je 100ste elk jaar 10 procent extra uitgaven kunt doen dan je oorspronkelijk had ingeschat.

Een ander mogelijk scenario is dat een gepensioneerde uitsluitend wil leven van de opbrengst van zijn pensioenkapitaal – dus zónder het kapitaal zelf aan te raken. Laat ons opnieuw het voorbeeld van 907.500 euro erbij nemen: die som wordt dus niet ‘opgeleefd’, maar blijft gewoon op de rekening staan. Hoeveel inkomen kun je uit dat kapitaal halen zonder het aan te raken?

- Een rendement van 2 procent op een bedrag van 907.500 euro levert een jaarlijks inkomen op van 18.150 euro. Een pak minder dan de 27.500 euro in het vorige scenario, waarin we ervan uitgingen dat het kapitaal wél mocht worden aangesproken.
- Stel nu dat de gepensioneerde toch 27.500 euro per jaar wil, mét kapitaalbehoud, dan zou daar (met een rendement van 2 procent) 1.375.000 euro pensioenkapitaal voor nodig zijn. 27.500 is immers 2 procent van 1.375.000.
- Belegt de gepensioneerde zijn geld defensief – wat bij rentenieren met kapitaalbehoud absoluut aangewezen is – dan is een rendement van 1 procent waarschijnlijker. Het benodigde pensioenkapitaal bedraagt in dat geval maar liefst 2.750.000 euro.

Het spreekt voor zich dat zulke bedragen voor de meesten onder ons niet haalbaar zijn. De meerderheid zal dus op een gegeven moment zijn spaarpotje moeten openbreken, en minstens een deel van het kapitaal aanspreken. Als je uitsluitend van de opbrengsten van dat kapitaal wilt leven, moet je er al érg warmpjes bij zitten.

EEN GROTE LIQUIDE BUFFER OP JE SPAARREKENING?

Regel 1: verlies nooit geld.

Regel 2: verlies regel 1 nooit uit het oog.

– Warren Buffett

Over deze vraag zijn al liters inkt gevloeid: is het nuttig om een (grote) hoeveelheid liquide middelen op een spaarrekening te zetten? Heel wat intelligente economen beweren van niet: in tijden van inflatie – daarover later meer – verlies je daar enkel centen mee. Maar aan de andere kant biedt een liquide buffer op een spaarrekening ook een pak voordelen.

Het nut van een liquide buffer

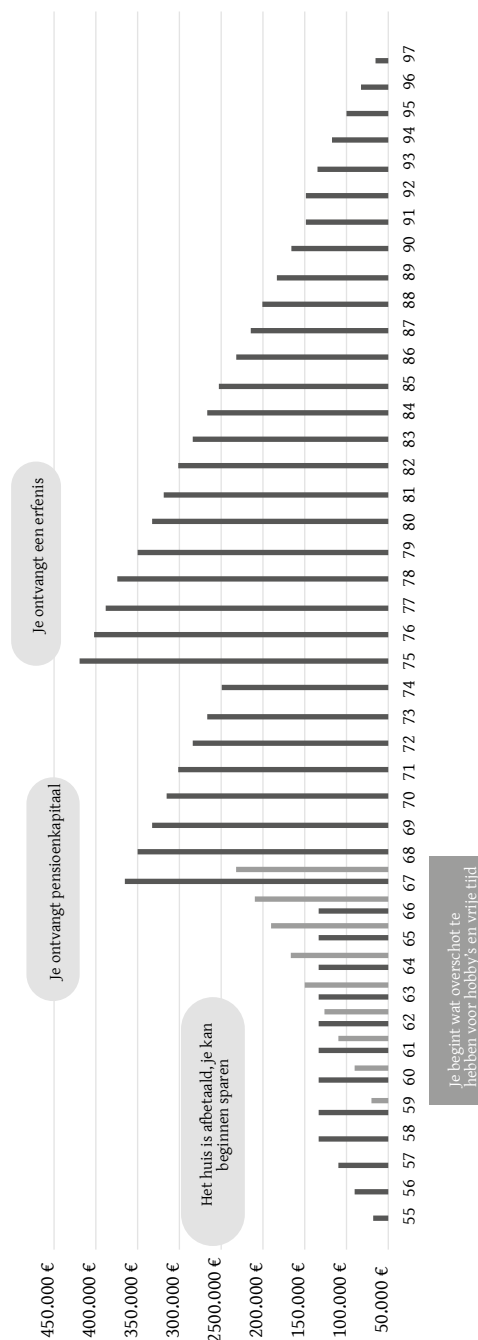
Voor alle duidelijkheid: ‘liquide’ betekent dat je een bepaalde som geld onmiddellijk kunt gebruiken, omdat ze op geen enkele manier vaststaat. Je kunt het geld dus onmiddellijk laten ‘vloeien’ wanneer je dat wenst. Welke voordelen zijn daaraan verbonden?

- Een liquide buffer laat je toe om onverwachte uitgaven te doen, bijvoorbeeld wanneer je met tegenslagen te maken krijgt (ziekte, echtscheiding...).
- Zie pensioenkapitaal: een voldoende grote liquide buffer is een garantie voor een oude dag zonder financiële stress.
- Niet alleen omdat je zeker bent van je geld, maar ook omdat je geen risico’s neemt met beleggingen.

pensioen, met een versnelling na hun 50ste. Ze ontvangen een aardig extra kapitaal wanneer ze met pensioen gaan en mogen doorgaans iets later op een erfenis rekenen, wat twee 'opstoten' zijn in wat voor het overige een afbouwfase is.

Je merkt dat een financieel plan geen complexe wiskunde is. Je kunt zelf heel goed nagaan in welk patroon je past, wat je uitgaven zijn en welke inkomsten je mag verwachten. Maar, daar is diezelfde gouden raad weer: doe dat altijd op een realistische manier!

En voor wie absoluut op zeker wil spelen, kan ik uiteraard enkel maar aanraden om een persoonlijk financieel plan te laten opstellen door je bankier, adviseur, accountant of, misschien beter nog, door een onafhankelijk persoonlijk financieel planner. Zij zijn uitstekend gekwalificeerd om je in alle objectiviteit een persoonlijk financieel plan aan te bieden.



WAT MET EEN ERFENIS?

Het Ferrari-syndroom

Sommige ouders zijn bang dat de kinderen het familiefortuin er na hun overlijden in geen tijd zullen doorjagen. Ze zijn vermogend geworden door hun hele leven lang spaarzaam met hun geld om te gaan, maar vrezen dat de kinderen zich zullen bezondigen aan dure uitspattingen zodra ze daar de kans toe krijgen. Er wordt vaak gezegd dat een familiefortuin drie fases kent: de eerste generatie bouwt het op, de tweede bewaart het en doet het vaak nog spectaculair toenemen en de derde verbrast het aan opzichtige, onnodige luxe. Het Ferrari-syndroom, wordt dat fenomeen genoemd.

Het zou inderdaad kunnen dat kinderen het moe zijn om steeds opnieuw het belang van spaarzaamheid ingehamerd te krijgen, en meteen flink aan de zwier gaan met het geld dat ze hebben geërfd. Het omgekeerde bestaat ook: kinderen die altijd alles hebben gekregen wat hun hartje begeert, bijgevolg niet met geld kunnen omgaan en het geërfd familiefortuin door ramen en deuren naar buiten gooien. Zeker die laatste situatie houdt grote risico's in. Wie als kind de boodschap heeft gekregen dat geld als manna uit de hemel valt, zal ook op latere leeftijd niet beseffen dat je financiële middelen in de eerste plaats moet verdiénen. Ze gaan er te makkelijk van uit dat de euro's zomaar in hun schoot zullen worden geworpen: dat is natuurlijk geen gezonde manier om met je geld om te gaan.

Maar een erfenis hoeft natuurlijk niet altijd gepaard te gaan met toeters, bellen en ronkende Ferrari's. Misschien willen de kinderen zich net dubbel plooiën om het levenswerk van hun ouders niet te verkwanselen. Sommigen houden het familievermogen niet alleen intact, maar doen er ook alles aan om het te laten toenemen, bijvoorbeeld door verstandig te beleggen. Of gewoon door hard te blijven werken.

Je kunt je afvragen waarom bepaalde schatrijke mensen zich maar blijven afjakkeren. Hebben ze dan nog niet genoeg geld? Wel, vaak gaat het hen helemaal niet over geld. Ze blijven werken omdat het in hun aard ligt, omdat ze uit de schaduw van hun rijke ouders willen treden, of zelfs omdat ze zich schamen voor het geprivilegieerde leven dat ze leiden. Ze willen bewijzen dat ze hun fortuin waard zijn, dat ze geen potverterende luiwammeszen zijn die alles aan hun ouders te danken hebben.

Sommige rijken blijven zich maar afjakkeren. Niet voor het geld, maar omdat ze willen bewijzen geen luiwammeszen te zijn

Er bestaat ook een bijzondere categorie van kinderen die ondanks een gigantische erfenis bewust kiezen voor een erg sober leven. Ze leven in doodgewone huizen, dragen doodgewone kleren en rijden met een doodgewone wagen. Sommigen zijn zelfs ronduit gierig. Dat gedrag kunnen ze – naast heel veel geld – 'geërfd' hebben van hun spaarzame ouders, maar een verklaring zou ook kunnen zijn dat deze categorie van nature vrij angstig is, en dus weinig zelfvertrouwen heeft op financieel vlak. Ze zijn bang om hun geld te verliezen, dus nemen ze er niet het minste risico mee. Geen *folietjes* dus, en al zeker geen beursavonturen. Alles wat buiten hun comfortzone ligt, daarvan blijven ze weg.

Kinderen die zich hun hele leven lang verstikt hebben gevoeld door de levensstijl van hun ouders, zijn een variant op die categorie. Erg succesvolle ouders kunnen bijvoorbeeld – onbewust – het signaal geven dat hun kinderen nooit zullen bereiken wat zij allemaal hebben klaargespeeld, wat bijzonder verlamrend kan werken. Niet zelden zijn die kinderen bang om in de voetsporen van hun ouders te treden, of kiezen ze er zelfs bewust voor om chronische onderpresteerders te worden: alles om toch maar niet vergeleken te worden met hun ouders en hoogstwaarschijnlijk in het zand te moeten bijten. Op die manier worden vaak erg tragische verhalen geschreven, want een leven waarin je je talenten en passies niet kunt ontplooiën, is een ongelukkig leven.