

YOUNG FINANCE

Veronique Estié

YOUNG FINANCE

**JOUW GIDS
VOOR SLIMME KEUZES
IN DURE TIJDEN**

Fontaine Uitgevers

DISCLAIMER

Dit boek is gepubliceerd ter inspiratie van de lezer en vormt geen financieel advies in de zin van de Wet op het financieel toezicht (Wft). De inhoud is niet afgestemd op de persoonlijke financiële situatie van de lezer. Beleggen brengt risico's met zich mee. Je kunt je geld verliezen. Veronique Estié, YoungTrader of Park Uitgevers zijn niet aansprakelijk te stellen voor beslissingen die de lezer neemt op basis van deze informatie. Voor persoonlijk advies wordt de lezer geadviseerd een erkende financieel adviseur te raadplegen.

© 2026 Veronique Estié / Fontaine Uitgevers

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Tekst- en datamining van (delen van) deze uitgave is uitdrukkelijk niet toegestaan.

*All rights are reserved, including those for text and data mining,
AI training and similar technologies.*

Omslagontwerp Alexandra de Vries

Foto auteur © Isabelle Willemse

NUR 320

ISBN 9789464044195

www.fontaineuitgevers.nl

Fontaine maakt deel uit van Park Uitgevers



INHOUD

Inleiding	7
Maar... ik had toch alles goed gedaan?	7
Een kantelpunt	9
Balletschoenen en beleggingen	11
Waarom dit boek?	13
Antwoord op jouw prangende financiële vragen	14
Hoe lees je dit boek?	15
 1 Waarom geld leuk is en niet ingewikkeld	 17
Waarom geld mij zo ontzettend boeit	17
Geld is niet volledig controleerbaar	24
Dure koffiebonen en prijzige treintickets	26
Andere tijden dan vroeger	28
Stelling van Pythagoras	29
 2 Het begint bij je mindset	 31
Hoe denk jij over geld?	31

Je relatie met geld vormt zich tijdens je jeugd	32
Onderhandelen op de vrijmarkt	33
Geld groeit niet op je rug	34
Mijn geldovertuigingen	38
Regels voor financiële groei	45
Van mindset naar kennis	54

3 Van salarisonderhandeling tot het kopen van een huis

Hoe houd ik meer geld over aan het einde van de maand?	57
Hoeveel geld moet ik maandelijks sparen?	75
Hoe kan ik meer geld verdienen?	89
Hoe ga ik niet failliet aan de levensstijl van mijn vrienden?	105
Hoe ga ik om met geld in de liefde?	117
Hoe los ik mijn studieschuld strategisch af?	130
Hoe start ik met beleggen?	145
Hoe kan ik ooit een huis kopen op deze huizenmarkt?	161
Wat moet ik nu al doen aan pensioen?	183

Nawoord	201
Bijlage	205

INLEIDING

Maar... ik had toch alles goed gedaan?

Na zeven jaar studeren en drie stages was het dan zover: ik zou gaan beginnen met mijn eerste fulltime baan. Het was een goed-betaalde positie bij een bekende corporate. Een baan waar ik echt trots op was. Al die uren zwoegen op de universiteit, al die tentamens en slechtbetaalde uren stage lopen zouden zich nu gaan uitbetalen. Helaas, nog geen zes maanden later bleek dit euforische gevoel van korte duur te zijn. ‘Je contract wordt niet verlengd, het spijt me,’ zei mijn manager. Mijn mond viel open van verbazing. ‘Huh, heb ik iets verkeerd gedaan?’ ‘Nee, zeker niet, we willen je eerlijk gezegd liever houden, maar we hebben de opdracht gekregen vanuit het managementteam om alle tijdelijke contracten niet te verlengen.’ Serieus?

De oorzaak van dit donkere scenario? De coronapandemie die ons wereldwijd overviel. Je kunt je deze bizarre periode vast nog haarfijn herinneren, net als ik. De wereld werd plots stilgelegd, het

internationale transport viel weg en bedrijven werden ineens geconfronteerd met uitdagingen van een nieuw soort. Bedrijfsinkomsten kwamen onder druk te staan, en zo werd er op wereldwijd niveau gesneden in het personeelsbestand van miljoenen bedrijven, om op korte termijn kosten te besparen. De wereld had te kampen met extreem veel onzekerheid. Als relatief nieuw gezicht bij het bedrijf waar ik net gestart was, en dus mét een tijdelijk contract, viel ik in dat bakje. ‘Huppakee, weg ermee.’ Van de ene op de andere dag was ik zomaar werkloos, en dat betekende ook dat mijn inkomen was weggefallen. Hoe had dit kunnen gebeuren? Ik voelde me verslagen, boos en verdrietig.

Tot die dag had ik er altijd in geloofd dat er een helder pad naar succes bestond. Zolang je maar je opleiding succesvol afrondde, genoeg vlieguren maakte op prestigieuze stageplekken en een sterk netwerk opbouwde, dan zouden de deuren naar een succesvol carrièrepad zich openen. Zolang je maar elke checkbox aanvinkte, dan volgde de baan met een lekker inkomen vanzelf. *Little did I know.*

Ik had alles volgens het boekje gedaan en de goede baan binnengesleept. En toch zat ik nu in de tram terug naar huis als werkloze: zonder baan én zonder inkomen. Hoewel ik een sterk cv had, kon ik niet tegen deze regel van het managementteam ingaan. Dit was het moment dat ik voor het eerst aan den lijve ondervond hoe fragiel je bent als je inkomen uit slechts één bron komt. Dit ontslag viel buiten mijn controle: het was geen persoonlijke keuze geweest, en ook geen gevolg van mijn prestaties. Dit kon iedereen overkomen. Wie had deze pandemie nu zien aankomen? Ik had er niks over te zeggen en toch leidde dit ontslag er ineens toe dat ik geen inkomen meer had. Geen salaris. Niks, noppes, nada.

Een kantelpunt

Hoewel dit tekenende moment als een verlies voelde, bleek het achteraf een van de belangrijkste kantelpunten van mijn carrière. Niet veel later maakte ik namelijk een afspraak met mezelf: dit zou mij niet nog een keer gebeuren. Deze situatie had mij op een harde wijze een megabelangrijk inzicht gegeven: als je baan met slechts één beslissing van een ander kan eindigen, ben je fragiel. Te fragiel, hoe hoog je salaris ook is. Ik was tenminste nog jong, maar moet je nagaan hoe vervelend deze situatie zou zijn voor iemand die de grootverdiener thuis is? Dan leunt er een heel gezin op jouw salaris. Of als je net een hypotheek hebt afgesloten, waardoor je verdrinkt in je eigen maandlasten. Zo, dat zou veel stress opleveren. Ik besloot een nieuw doel voor mezelf te stellen. Vanaf nu zou ik meerdere inkomstenstromen genereren. Ik wist nog niet waar ik moest beginnen, maar dat zou ik wel uitvogelen. Ik hoefde ook niet direct enorme bedragen te verdienen met deze nieuwe uitdaging, zolang ik maar niet afhankelijk was van één inkomstenbron. Dat werd het doel.

Ik had weleens van passief inkomen gehoord, of een *side hustle* naast je baan. Genoeg mogelijkheden, dacht ik, maar waar begin je? Het leek me leuk om een blog te starten over mijn zoektocht naar het antwoord op die vraag. Ik zat nu eenmaal werkloos thuis en dat ook nog tijdens een lockdown. Ik had zeeën van tijd, dus ik kon er maar beter iets nuttigs mee doen. Naast het schrijven van een blog besloot ik ook een Instagram-account te openen. Mijn inzichten zou ik delen via artikelen en met leuke designs op Instagram. Zo kon ik mijn kennis direct met anderen delen, en tegelijk vormde het een goede stok achter de deur om er consistent mee bezig te blijven.

Het eerste artikel ging over beleggen. Dit was immers een manier om naast je salaris een extra inkomen te genereren. Door mijn opleiding wist ik al dat je een passief inkomen kunt opbouwen door je geld slim te investeren via de beurs. Een half jaar eerder, toen ik eindelijk salaris ging verdienen, was ik begonnen met beleggen. Wat me toen opviel: de meeste mensen uit mijn vriendenkring waren hier nog niet actief mee bezig. Voor mijn leeftijd, ik was toen drieëntwintig, bleek het vrij bijzonder om te beleggen. Het was dankzij mijn vader dat ik een beleggersrekening had geopend. ‘Beleggen is goed voor je financiële ontwikkeling. Zo leer je hoe het er in het zakenleven echt aan toegaat, krijg je meer mee van de wereldeconomie en ontdek je hoe je je geld aan het werk zet. Zolang je met kleine bedragen begint, kan dit echt geen kwaad,’ had hij gezegd. Omdat de aandelenmarkt tijdens mijn opleiding vaak ter sprake was gekomen, durfde ik de uitdaging destijds aan te gaan. Hoe moeilijk kan het zijn? had ik gedacht.

Terug naar het moment van mijn eerste blogartikel. Eerlijk gezegd kon ik toen nog niet spreken van een passief inkomen via de beurs. Op sommige momenten had ik mijn geld zelfs in waarde zien zakken. Maar leerzaam was het zeker. Ik begreep de dynamiek van de beurs al na een paar weken, en die kennis gebruikte ik als input voor mijn eerste artikel. Verder onderzocht ik wat de *do's en don'ts* zijn om slim te beleggen. Dat leverde direct een mooie win-winsituatie op: als ik leerde hoe je je geld slim belegt, kon ik betere keuzes maken op de beurs en zo vanzelf meer gaan verdienen.

Hoe langer ik erover nadacht, hoe meer er iets in me begon te branden. Mijn sombere gevoel van werkloos thuiszitten verdween als sneeuw voor de zon. Ik moest alleen nog een naam bedenken

voor mijn nieuwe project. Jonge belegger? Nee, dat klonk braaf en saai. Het moest iets zijn wat bleef hangen, iets hippers, iets wat lekker bekt. Ik typte ‘Jonge belegger’ in bij Google Translate (nee, AI bestond toen nog niet). De vertaling verscheen: Young Trader. Dat bekte al een stuk beter. Ik sprak het hardop uit: ‘Young Trader.’ Ja, dit werd de naam van mijn nieuwe project. Mijn reis naar meerdere inkomstenbronnen was van start gegaan.

Balletschoenen en beleggingen

Toen ik eenmaal in de flow zat met het maken van content over geld, raakte ik steeds geïnspireerder om over dit onderwerp te lezen en schrijven. Ik kocht een stapel boeken over geld, mindset en ondernemerschap en ontdekte dat er online veel gratis informatie te vinden was. Mijn kennis breidde zich uit en ik beleefde er veel plezier aan. Het viel me op dat de informatie vaak nogal droog was en dat er onnodig veel moeilijke woorden werden gebruikt. Dat kon anders. Daarom besloot ik de kennis die ik opdeed te vertalen naar toegankelijke en persoonlijke artikelen en Instagram-berichten.

Vroeger gaf ik regelmatig bijles in economie en wiskunde. Om mijn bijlesleerlingen de stof beter te laten begrijpen, bedacht ik altijd voorbeelden die aansloten bij hun persoonlijke leefwereld. Zo gaf ik bijles in economie aan een scholier die ook professioneel balletdanseres was. Ze vond het erg lastig, dus bedacht ik een trucje om de complexe materie makkelijker te maken. Ik vertaalde alles naar voorbeelden uit de balletwereld. Zo legde ik een *supply chain* uit aan de hand van haar balletschoenen. ‘Jouw balletschoe-

nen zijn ooit gemaakt door een fabrikant, die daar eerst de juiste materialen voor moest inkopen. Vervolgens heeft diezelfde fabrikant jouw balletschoenen aan een distributeur verkocht, die ze weer doorverkocht aan een winkelier. En uiteindelijk heb jij ze van die winkelier gekocht.' Ik lichtte toe dat er een winstmarge aan de prijs werd toegevoegd, in elke stap van de supply chain, en zo was de uiteindelijke verkoopprijs tot stand gekomen: de prijs die zij had betaald voor haar balletschoenen.

Deze aanpak van het persoonlijk en toegankelijker maken van complexe informatie, paste ik toe bij meerdere scholieren aan wie ik bijles gaf. En diezelfde vaardigheid probeerde ik nu weer toe te passen bij het schrijven van mijn blogartikelen. Leren over geld moet leuk zijn. Het gebruik van onnodig moeilijke woorden, waar de generatie oude-man-in-pak nogal een handje van had, zou alleen maar afschrikken. Ik wilde informatie over persoonlijke financiën op een hippe en toegankelijke manier overbrengen. Met een tone of voice die je het gevoel geeft dat je een tijdschrift op het strand leest.

Op het moment dat ik aan mijn eerste blogartikel begon, zat de wereld nog steeds in lockdown. Veel mensen waren chagrijnig, omdat het leven zoals we het gewend waren stilstond. Veel jongeren baalden ervan dat ze niet konden feesten, niet naar kantoor mochten en niet op vakantie. Gek genoeg was ik helemaal niet chagrijnig, want ik was *obsessed* met mijn doel. Ik vond mijn nieuwe project leuk, ook al verdiende ik er nog geen pepernoot mee. Ondertussen leerde ik steeds meer over beleggen, en dankzij mijn online zichtbaarheid op Instagram legde ik bovendien eenvoudig contact met anderen die ook gepassioneerd waren over persoonlijke financiën.

Ik raakte geïnspireerd en begon ook over andere financiële thema's te schrijven, zoals sparen, budgetteren, pensioen, belasting,

hypotheek en studieschuld. Hetzelfde gold voor onderwerpen als investeren in vastgoed, cryptocurrencies en edelmetalen. Steeds paste ik dezelfde tone of voice toe: simpel, jong en hip. Had ik van tevoren veel kennis over dit soort geldzaken? Nee, niet meer dan ieder ander. Maar door geld als onderwerp bespreekbaar te maken en de lastige onderdelen op een simpele manier te moeten uitleggen in mijn artikelen, ging ik de stof vanzelf beter begrijpen.

Waarom dit boek?

Wat maakt dat de een goed is met geld en de ander niet? Waarom heerst er zo'n taboe op praten over geld? Waarom krijgen sommigen stress van geld? En waarom ervaren vooral jongeren in deze tijd zoveel financiële druk? Door die vragen kwam ik op het idee om dit boek te schrijven. Want ik geloof erin dat iedereen goed kan zijn met geld, mits je weet hoe je ermee om moet gaan. En daar gaat het in de praktijk vaak mis. Naar mijn mening bestaat er momenteel geen middenweg. Op school leren we weinig tot niets over hoe je goed wordt met geld, en als je op latere leeftijd er zelf mee aan de slag wilt gaan, dan moet je al gauw een financieel adviseur met een hoog uurtarief inschakelen. Niet ideaal. Met dit boek wil ik, met mijn financiële tips, dat gat dichten. Ik deel op een laagdrempelige en toegankelijke manier mijn kennis over geld met je. Ik heb inmiddels heel wat financiële kennis bij elkaar verzameld. En of je nu bent opgegroeid tot spaarder, *spender*, risicomijder of juist als iemand die overal kansen ziet: ik gun het iedereen om betere financiële beslissingen te nemen in een wereld die steeds duurder, sneller en complexer wordt.

Antwoord op jouw prangende financiële vragen

Om de juiste verwachting te scheppen: ik ga je niet vertellen hoe je morgen een miljoen op je rekening hebt staan. Was dat maar zo makkelijk. Wat mag je dan wel verwachten? Antwoord op de financiële vragen waar je mee worstelt. Jij, en veel andere jonge mensen. Denk aan vragen zoals: hoe houd ik meer geld over aan het einde van de maand? Hoe kan ik meer geld sparen? Moet ik mijn geld beleggen? Hoe ga ik ooit een huis kopen in deze markt? Wat moet ik doen voor mijn pensioen? Onze generatie staat voor een flinke financiële puzzel.

De inzichten die ik de afgelopen jaren heb opgedaan en de lessen die ik heb geleerd van mijn fouten, vormen de basis van dit boek. Zie het als een combinatie van persoonlijke verhalen, praktische financiële tips en kritische vragen die je helpen bewuster naar je eigen gedrag te kijken. Met dit boek leg ik je niet op wat je móét doen met je geld, maar ik wijs je wel op de keuzes en mogelijkheden die je hebt, en wat die keuzes op lange termijn voor je kunnen betekenen. Financiële stabiliteit zit hem namelijk in de kleine, dagelijkse keuzes die je maakt, in leren slim om te gaan met risico's en begrijpen waar jouw geld naartoe gaat. Met dat idee in mijn achterhoofd schreef ik dit boek.

Hoe lees je dit boek?

Dit boek bestaat uit drie aparte delen. In deel 1 neem ik je mee in waarom geld mij zo fascineert, en waarom ik geloof dat geld veel meer is dan alleen euro's op een bankrekening. Ik deel hoe mijn

kijk op geld is ontstaan en waarom ik veel financiële onderwerpen zo boeiend vind. Aan de hand van persoonlijke verhalen en herkenbare voorbeelden laat ik zien hoe geld verweven is in ons persoonlijke gedrag en de wereld waarin we leven. Ook deel ik waarom het nu, meer dan vroeger, belangrijk is dat je zelf verantwoordelijkheid neemt voor je financiële toekomst.

In deel 2 ga ik in op de rol van jouw mindset. Hoe jij denkt over geld, bepaalt namelijk in grote mate hoe je je gedraagt op financieel vlak. We hebben onze eigen patronen, overtuigingen en gewoonten rondom geld, vaak zonder dat we ons daar bewust van zijn. En daar gaat het vaak mis. Onze relatie met geld ontstaat vaak zonder dat we daar bewust aan hebben gewerkt, maar die relatie stuurt ons gedrag wel dagelijks aan. Daarom is het essentieel om eerst te onderzoeken hoe jij over geld denkt en in hoeverre dat je huidige keuzes beïnvloedt. Pas als je begrijpt waarom je doet wat je doet, kun je dat ook veranderen.

In het derde en laatste deel zoom ik in op de prangende financiële vragen waar de meesten van ons nu mee kampen. Denk aan omgaan met een wisselend inkomen, sparen terwijl het leven duur is, slimme keuzes maken op de woningmarkt, op tijd beginnen met je pensioen en het aflossen van je studieschuld. Ook hier deel ik bij elk financieel thema mijn praktische kennis en ervaring. Bovendien stel ik kritische vragen, zodat je eerlijk kunt kijken naar hoe jij ervoor staat. Verder geef ik concrete tips die je helpen om haalbare veranderingen door te voeren. Elk hoofdstuk sluit ik af met een lijstje met concrete actiepunten waarmee je direct aan de slag kunt. Daarmee wil ik bereiken dat je niet alleen meer kennis opdoet over gezonde financiën, maar ook de stappen neemt om je financiële toekomst te verbeteren.

Zoals de ondertitel van dit boek al aangeeft, is dit boek een gids voor slimmere keuzes in dure tijden. Door het lezen van dit boek, bereid jij je financieel voor op je toekomst. Als later de grote financiële uitdagingen op je pad komen, zoals het kopen van een woning, het aflossen van een studieschuld of het opbouwen van een pensioen, heb jij de eerste stappen richting een oplossing al gezet. Daardoor wordt het een stuk makkelijker om dit soort financiële uitdagingen te tackelen. Hoe eerder je aan de slag gaat met het verbeteren van je kennis over geld, hoe meer profijt je ervan hebt in de toekomst. *Mark my words!*

1

WAAROM GELD LEUK IS EN NIET INGEWIKKELD

Waarom geld mij zo ontzettend boeit

Mijn positieve relatie met geld, die ik van huis uit heb meegekregen, heeft zonder twijfel bijgedragen aan mijn keuze om economie te gaan studeren. Tijdens mijn opleiding leerde ik nog veel meer over geld. Ik zei het al eerder: geld is zoveel meer dan euro's en cijfers. Mijn interesse draait niet om simpelweg 'geld verdienen'. Het gaat mij er meer om jou te laten zien waarom geldzaken wel degelijk *leuk* kunnen zijn. Hoe beter je het spel van geld begrijpt, hoe beter je het voor jezelf kunt managen. In de volgende paragrafen geef ik een paar voorbeelden van eigenschappen van geld die dit spel juist zo interessant maken.

Geld kan zichzelf vermeerderen

Een van de belangrijkste principes is dat geld meer geld kan maken. Wanneer je geld bewust inzet, kan het zichzelf vermeerderen. Geld kan op een spaarrekening worden gezet, waar het rente oplevert.

Het kan worden geïnvesteerd in een eigen onderneming: daar gaan vaak eerst kosten mee gepaard, maar uiteindelijk kan er winst ontstaan. Geld kan worden uitgeleend in ruil voor rente, of worden belegd in aandelen van andere bedrijven om rendement te behalen. Wanneer dat rendement vervolgens opnieuw wordt geïnvesteerd, ontstaat zelfs rendement-op-rendement. Hier kom ik later in het boek op terug. Met deze voorbeelden wil ik vooral duidelijk maken dat geld niet statisch is. Het beweegt. Het stroomt. En waar het naartoe stroomt, is tot op zekere hoogte te beïnvloeden door de keuzes die jij maakt. Wat mij opvalt, en wat ik graag wil ontkrachten, is dat veel mensen geld zien als iets wat alleen is weggelegd voor anderen: mensen met rijke ouders, hoge salarissen of een uitzonderlijk talent. Alsof je pas ‘mee mag doen’ wanneer je zo’n voorsprong hebt. Begrijp me niet verkeerd, dit soort voordelen maken sommige zaken, zoals het financieren van je opleiding of eerste huis, onmiskenbaar makkelijker. Maar het idee dat er zonder zo’n startpositie niets mogelijk is, klopt simpelweg niet. Ken je die uitspraak? Wanneer iemand een muntje op straat vindt, wordt vaak gezegd: ‘Ah, dat is het begin van een miljoen.’ Die uitspraak raakt de kern. Het draait veel meer om hoe je naar geld kijkt dan om hoeveel geld je bezit. Leergierigheid is belangrijker dan het bedrag waarmee je begint. Het begint bij het besef dat je goed kunt worden met geld; die mindset is de brandstof die je nodig hebt om de eerste stappen te zetten.

Een prijs wordt bepaald door vraag en aanbod

Een ander basisprincipe binnen de economie dat ik ook interessant vind is: de prijs van een product wordt bepaald door vraag en aanbod. Oftewel, de prijs is dus geen vaststaand iets. Deze verge-

lijking werkt door in zoveel meer dan je doorhebt. Tijdens mijn opleiding moest ik zó vaak met deze ‘vergelijking’ aan de slag. Op veel tentamens moest ik de grafiek van vraag en aanbod tekenen, vervolgens de vraag- of aanbodlijn verplaatsen, om daarmee te zien of de prijs van een goed stijgt of daalt. Overal waar vraag naar en aanbod van bestaat, bestaat er een markt. En ik kan je vertellen dat jij, veel vaker dan je waarschijnlijk doorhebt, onderdeel bent van een markt. We bewegen ons voortdurend in meerdere financiële markten tegelijk. De meeste zijn bekend en heb je vast en zeker vaak voorbij horen komen, zoals de huizenmarkt, de arbeidsmarkt en de aandelenmarkt. Er zijn mensen die een huis willen kopen (= vraag naar) en mensen die hun huis willen verkopen (= aanbod van). Hetzelfde geldt voor werkzoekenden (= vraag naar werk) en werkgevers die vacatures hebben openstaan (= aanbod van werk). Dit zijn simpele voorbeelden, maar markten reiken veel verder. Denk bijvoorbeeld aan de prijs van je Netflix-abonnement, of de prijs die je betaalt voor benzine of de premie van je zorgverzekering. Dit soort bedragen voelen voor jou misschien als een ‘vast’ gegeven, maar ook deze prijzen zijn het resultaat van vraag en aanbod. Het mechanisme daarachter is eenvoudig. Stijgt de vraag terwijl het aanbod gelijk blijft, dan stijgt de prijs. Daalt de vraag bij een gelijkblijvend aanbod, dan daalt de prijs. Blijft de vraag gelijk en neemt het aanbod toe, dan daalt de prijs. En blijft de vraag gelijk, terwijl het aanbod afneemt, dan stijgt de prijs. Wordt iets populair, dan zijn mensen bereid er meer voor te betalen. Niet omdat het product technisch beter is geworden, maar omdat de collectieve waardering is verschoven. Een paar sneakers kan jarenlang honderd euro kosten, totdat influencers ermee gaan lopen en de prijs ineens verdubbelt. Het product is hetzelfde ge-

bleven, maar de verhouding tussen vraag en aanbod is veranderd. Dat maakt duidelijk dat prijs geen vast kenmerk is. Een prijs vertelt iets over schaarste, populariteit en gezamenlijke overtuigingen. Zodra je dat mechanisme doorziet, kijk je anders naar wat dingen kosten. En dat inzicht helpt je om bewuster te bepalen wat iets voor jou echt waard is.

Geld kent geen vaste waarde

De derde reden waarom geld mij zo fascineert, is omdat het geen vaste waarde heeft. Op papier is een euro een euro, maar in de praktijk ligt dit een stuk complexer. De waarde van geld is namelijk subjectief. Die waarde wordt bepaald door wat iemand ervoor overheeft. Neem bijvoorbeeld een paar sneakers. Jij vindt een bepaald model geweldig en zou zonder twijfel bereid zijn daar een flink bedrag voor neer te leggen. Iemand anders vindt precies datzelfde paar afschuwelijk en zou ze zelfs gratis nog niet willen aantrekken. We gebruiken dezelfde munt, maar ervaren een totaal andere waarde. Dat verschil zit niet in het geld, maar in onszelf: in onze opvoeding, waarneming, overtuigingen, ervaringen en voorkeuren.

Een ander herkenbaar voorbeeld is een concertkaartje. Voor de ene persoon is honderd euro voor een avond muziek pure waanzin. Voor een ander is het een buitenkans, omdat die ene artiest onlosmakelijk verbonden is met herinneringen, emoties of een bepaalde fase in het leven. Het bedrag is hetzelfde, de beleving totaal anders.

Nog zo'n voorbeeld is je eerste salarisstrook. De eerste keer dat je je salaris op je rekening gestort kreeg, voelde het waarschijnlijk aan als een enorm bedrag. Je was trots en je bedacht wat je allemaal