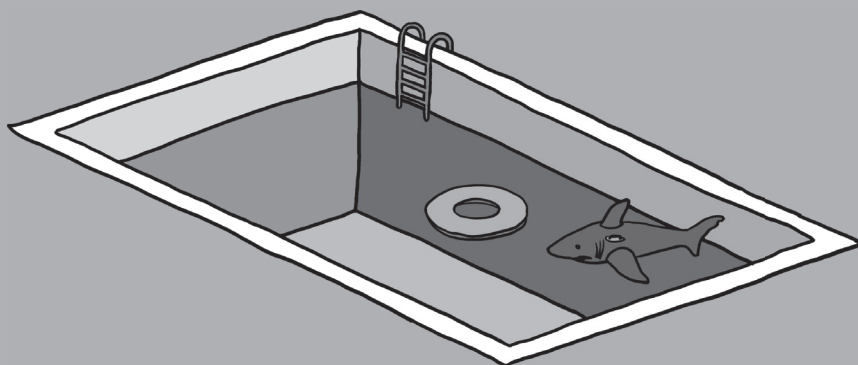


Milou Brand

Bekend van Jong Beleggen, BNR en het FD

ZWEMMEN IN HET GELD



*Zo voorkom je dat je
slapend arm wordt*

POM

© 2026 Milou Brand / POM.press (een imprint van Maven Publishing bv,
Amsterdam)
www.pom.press

Omslag en art direction Pankra.com

Illustraties © Milou Brand

Zetwerk Coco Bookmedia

Drukwerk Wilco

Foto auteur Mark David

ISBN boek 978 94 934 3435 6

ISBN e-boek 978 94 655 2046 9

NUR 794

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden
verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/
of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch,
mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op welke andere manier ook,
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Deze uitgave mag niet worden gebruikt voor tekst- en datamining of voor
het trainen of ontwikkelen van systemen voor artificiële intelligentie (AI),
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Dit boek is bedoeld ter informatie en vermaak en vormt geen beleggings-
advies. De inhoud is algemeen van aard en houdt geen rekening met
jouw persoonlijke situatie. De auteur en de uitgever aanvaarden geen
aansprakelijkheid voor schade die voortvloeit uit keuzes die op basis van dit
boek worden gemaakt.

***‘Only when
the tide goes out
do you discover
who’s been
swimming naked.’***

– Warren Buffett

INHOUD

Proloog: Ik wilde niets van beleggen weten	9
DEEL I	
Waarom beleggen noodzakelijk is	13
Hoofdstuk 1	
Let op: geld sparen kost geld	14
Hoofdstuk 2	
Hoe beleggen je geld oplevert	32
Hoofdstuk 3	
Zeven misverstanden over beleggen ontkracht	53
DEEL II	
Zo pak je beleggen verstandig aan	76
Hoofdstuk 4	
Zeven regels om het rente-op-rente-effect optimaal te benutten	77
Hoofdstuk 5	
Je hoeft geen bedrijven uit te kiezen	103
Hoofdstuk 6	
Laat je niet gek maken door de koersen	119

DEEL III

Zo maak je een krachtige start (en houd je het vol)	136
--	------------

Hoofdstuk 7

Met deze vaardigheden schop je het ver als belegger	137
---	-----

Hoofdstuk 8

Stel je ideale portefeuille samen	150
-----------------------------------	-----

Hoofdstuk 9

In zeven stappen van start	166
----------------------------	-----

Appendix: je beleggerskit	206
----------------------------------	------------

Woordenlijst	221
---------------------	------------

Proloog

Ik wilde niets van beleggen weten

Als dit een roman was, zou ik het hoofdpersonage in beginsel als volgt omschrijven:

Milou, eind twintig. Tekstueel geaard. Verruilt met plezier haar laatste geld voor een theaterkaartje, boek of dichtbundel. Houdt van verhalen in alle vormen. Behalve verhalen met getallen erin. Denkt in beelden, metaforen, analogieën – niet in percentages. Gezonde afkeer van spreadsheets en snelle finance bro's & girls die haar dingen willen uitleggen. Krimpt ineen bij het woord 'obligatie'. Zet maandelijks wat geld op haar spaarrekening en vindt dat verstandig van zichzelf.

De hoofdpersoon zou in mijn hypothetische roman vervolgens een ontwikkeling doormaken. Niet omdat dat de enige manier is om een goed boek te schrijven (denk bijvoorbeeld aan Sally Rooney, die in haar mateloos populaire boek *Normal People* haar personages vooral rondjes laat draaien in hun eigen existentiële modderpoel), maar omdat romans met een ontwikkeling nu eenmaal mijn voorkeur hebben. Neem *Veranderen: méthode* van de Franse schrijver Édouard Louis, waarin de hoofdpersoon stap voor stap zijn eigen transformatie ontleedt van Noord-Frans 'provinciaaltje' (vrij naar Louis lui-même) naar jonge veelbelovende schrijver. Hij beschrijft hoe hij de ingesleten gewoonten die zijn afkomst verraden systematisch vervangt door 'betere'. Zijn manier van lopen, eten, kleden, praten. 'Wat ik was geweest, stond in mijn vlees geschreven.' Vrienden die hem op zijn weg omhoog helpen, zoals Elena, die hem tafelmanieren leerde, worden gedumpt zodra zij hun doel gediend hebben. Vrij meedogen-

loos, maar zó goed beschreven dat je als lezer bijna niet anders kunt dan het begrijpen.

Dit boek gaat óók over een ontwikkeling. Van iemand die aandeelhouders beschouwde als genadeloze geldwolven, naar iemand die zelf belegt. Van iemand die jeuk kreeg van woorden als rente, inflatie en *personal finance*, naar iemand die kan uitleggen wat samengesteld rendement is. Van iemand wiens droom het was ooit een roman te publiceren naar iemand die in plaats daarvan met plezier een boek over beleggen schrijft. Met plezier, nota bene.

Dat was – net als bij Louis – geen plotselinge ommezwaai. Ik werd niet op een dag wakker met een onstuitbare liefde voor indexfondsen. Het ging – net zoals in mijn favoriete boeken – met kleine, soms nauwelijks merkbare stapjes. Zou je mijn leerp pad uittekenen, dan lijkt het waarschijnlijk nog het meest op een schilderij van Jackson Pollock (ook wel ‘Jack the Dripper’): een wirwar aan kronkelende wegen, omleidingen, asverspringingen en U-bochten – de parcours-app Strava zou ervan op tilt slaan.

Zoals het een waar romanpersonage betaamt, ben ik onderweg ook de nodige drempels tegengekomen. Zo waren er genoeg momenten dat ik dat hele beleggen eigenlijk niet zo nodig (lees: totaal onbelangrijk) vond, bijvoorbeeld. Wat blijkt: je kunt niet veranderen als je de drang niet voelt.

Dat er iets móest gebeuren, begon met een inzicht. Als kind durfde ik tijdens een vakantie in Zuid-Frankrijk een zomer lang de Middellandse Zee niet in. Het was na het zien van de film *Jaws*. Het idee dat er ergens, onzichtbaar voor het oog aan de oppervlakte, iets zwom dat zijn zinnen op mij had gezet, vond ik onverdraaglijk. Vanzelfsprekend is de kans om aan de Franse Rivièra door een haai te worden aangevallen nihil, maar de angst was echt. Het kost me nog altijd weinig moeite om me die driedubbele rij tanden voor de geest halen.

Zo is het ook met beleggen. Wie denkt aan beleggen, kan zich makkelijk allerlei ‘haaien’ levendig voor de geest halen. Beurs-



crashes, rode cijfers. In mijn geval ook Excelsheets. Daardoor bleef ik er lang van weg. Sparen *it is*. Dan kan er tenminste niets met mijn geld gebeuren!

Het voelt veilig. Maar is het dat ook? De prijzen voor boodschappen, huur en energie stijgen al tijden harder dan de rente op je spaarrekening, die hardnekkig laag blijft. Door inflatie wordt alles duurder. Sinds 2016 tot nu moet je 35 procent salarisverhoging hebben gehad. Anders ben je armer geworden.

Ondertussen zijn de beurzen meer dan 356 procent gestegen. Wie belegt, profiteert daarvan. Voor mij is beleggen daarom geen bijzaak of hobby voor mensen met te veel tijd. Het is gewoon iets wat ik moet kunnen, net als zwemmen. Niet omdat ik zo nodig rijk moet worden. Maar omdat ik niet armer wil worden.

Niets doen is óók een keuze. De dingen die we nalaten te doen, blijven onopgemerkt. Tót je opeens existentieel ligt te spartelen.

Beleggen is bovendien een ervaringssport. Ik kan niet voor jou in het diepe springen – dat moet je toch echt zelf doen. Maar ik kan je wel vertellen hoe ik het heb gedaan. Zodat jij kunt leren van mijn tegenzin, mijn foutjes, mijn ‘metamorfose’ en misschien zelfs van de nieuwe twijfels die ik nu heb – en uiteindelijk zult kunnen zwemmen in het geld!

Dit boek is geen roman. Maar stel dat het dat wél was, dan zou dit de eerste zin zijn:

De dag dat ik mezelf ten overstaan van de rest van de wereld zonder al te veel gêne een belegger durfde te noemen, was dezelfde dag dat een vrouw met een rode sjaal me bij wijze van spreken een financiële massamoordenaar noemde.



DEEL I
*Waarom
beleggen
noodzakelijk
is*

Hoofdstuk 1

Let op: geld sparen kost geld

De Vrouw met de Rode Sjaal

‘Hoe háál jij het in je hoofd?’ Een felle schijnwerper van achter uit de zaal verduistert haar gezicht, maar uit de intonatie maak ik op dat deze vrouw me woest aankijkt. Ik vraag om zaallicht en zie haar staan: witte krullen, een brilletje met dun montuur en een rode sjaal. Ze moet zo rond de zestig zijn, en kijkt me inderdaad aan alsof ik zojuist een plan heb ontvouwd om kittens te verdrinken. ‘Hoe haal jij het in je hoofd om mensen aan te sporen om te gaan beleggen? Weet je niet hoe gevaarlijk dat is? Hoeveel mensen daar geld mee verliezen?’

Ik sta op het podium in Pakhuis de Zwijger in Amsterdam. We bespreken een nieuw verschenen VPRO-serie van regisseur Marije Meerman, *Planet Finance*, waar ik als gast uitgenodigd ben voor het ‘jonge perspectief’ op geld verdienen met geld. Door mensen uit te leggen hoe ze kunnen beginnen met beleggen, ben ik totaal onverantwoord bezig, vindt de Vrouw met de Rode Sjaal.

En ik snap haar wel. Lange tijd zag ik beleggen zelf ook als risikant. Dacht ik dat de beurs een soort casino was, waar mannen in krijgstreepjes dagelijks gokken op stijgende en dalende koersen. Waar je voortdurend schermen vol rode en groene cijfers moet doorgronden, en alleen kunt winnen als je sneller of slimmer bent dan anderen.

Bij het horen van woorden als obligatie, winst en omzet haakte ik mentaal af en schoot mijn brein als een reflex op stand-by. Tot zeker halverwege de twintig snapte ik weinig van bedrijven, de beurs en beleggen – en had ik ook geen enkele behoefte daar verandering in te brengen. Geld was een middel, geen doel op zich. Ik had wel betere dingen te doen.

Maar waarom stond ik hier dan nut en noodzaak van beleggen te bepleiten tegenover een zaal vol vreemden, met als gevolg dat de

Vrouw met de Rode Sjaal me aankeek alsof ik een of andere financiële sekteleider was? Nou, omdat er niet lang daarvoor een Onwaarschijnlijke Omslag in mijn denken en doen had plaatsgevonden.

Om die omslag te begrijpen, moeten we terug in de tijd.

Over geld werd bij ons thuis nauwelijks gepraat

Ik ben opgegroeid tussen de ‘mooie dingen’ van het leven. En waar sommigen dan wellicht denken aan een glas koude chardonnay in een sloep op de Loosdrechtse Plassen, bedoel ik: cultuur. Het was rond het jaar 2000, mijn ouders waren naast hun werk actief bij het enige theater in Wijk bij Duurstede. Mijn moeder schreef de programma’s en organiseerde de Literaire Salon, mijn vader zat bij het amateurtheatergezelschap. Het was niet meer dan logisch dat ik me thuis begon te voelen op het toneel. Als achtjarige gaf ik er concerten met mijn driekwartviooltje, op de piano begeleid door mijn broer (ons ensemble heette MiMoSa: Milou en Morris, samen). Sprak ik buik met mijn cavia Pluk (die D66 stemde en een Pentium 4 had – dat kon mijn buik zo goed articuleren). En bracht ik samen met mijn zusje een geheel eigen versie van *ZAAI* ten tonele, onze lievelings-serie. Muziek! Theater! Verbeelding! Noem het een rijk leven.

Over geld werd er bij ons thuis nauwelijks gepraat. Achteraf bezien is dat een teken van de relatieve luxe waarin ik ben opgegroeid. Geld is onbelangrijk, tot het er niet meer is, begrijp ik nu, maar dat heb ik vroeger niet zo gevoeld. Ik scheurde eens per ongeluk een tientje doormidden. Dat vond mijn vader niet leuk, maar we aten er geen aardappel minder om. We hadden geen zwembad in de tuin, maar er waren in ieder geval geen financiële zorgen. Ik zat op twee sporten, hockey en tennis. Speelde piano én viool. Op vakantie naar het buitenland was geen uitzondering.

Die vrij comfortabele financiële situatie deelde ik met velen van mijn generatie. Wij – de millennials – groeiden op in een relatief zorgeloze tijd van economische voorspoed. Enorme beige kasten met een scherm erop verrezen, met grote knoppen en knipperende

lampjes, al dan niet draaiend op een Pentium 4, warme lucht door de ventilatieroosters blazend. Modems begonnen geluid te maken, met één klik zat ik opeens aan de andere kant van de oceaan. Vierkante beeldbuizen werden verwisseld voor steeds bredere tv-schermen. Doorleren na de middelbare school was voor mijn vrienden en mij vanzelfsprekend. Sterker nog: we moesten iets gaan doen wat in de eerste plaats léuk was.

Baanzekerheid na je studie? Ben jij gek. Dat was van ondergeschikt belang.

Naast al die ‘mooie dingen’ die ik te doen had, verdiende ik mijn eerste geld met een krantenwijk in de binnenstad en duizend kopjes wassen in het lokale eetcafé. Noodzaak was het niet, ik kreeg kleedgeld. Ik was een tropisch visje in een warme zee. Een mak lammetje in de veilige, afgerasterde omgeving van een kinderboerderij.

En plots was ik 28, afgestudeerd in de journalistiek en redacteur bij een journalistiek radioprogramma en kreeg ik een berichtje dat het begin markeert van mijn Onwaarschijnlijke Omslag.

Hoe ik erachter kwam dat ik slapend arm werd

Het is eind 2019 als ik in mijn LinkedIn-inbox een berichtje zie van ene Pim. Hij komt uit de *digital agency* (wat dat ook moge betekenen) en daar wil hij van af. Hij heeft me gehoord in een podcast en speelt met het idee er ook eentje op te zetten. Een helder omlijnd idee voor een onderwerp heeft hij nog niet, maar hij denkt aan iets in de hoek van ondernemerschap, tech, design of beleggen. Wil ik eens samen koffie drinken?

Niet helemaal mijn onderwerp. Maar ik heb net zelf een podcast-set à €800 aangeschaft. En wie krijgt er nou al een opdracht binnen nog vóór ze door de draaideur van de Kamer van Koophandel is geschuifeld? ‘Ik ben benieuwd wat je in gedachten hebt,’ stuur ik terug.

Niet veel later zit ik met Pim in een Amsterdams café. Hij heeft net zijn softwarestart-up verkocht, waardoor hij meer geld op zijn reke-

ning heeft dan ik waarschijnlijk ooit zal hebben. Dan volgt natuurlijk de vraag: wat moet je met al dat geld?!

Dat vraagt Pim zich ook af. Het frustreert hem dat er nergens goede informatie te vinden is over hoe je nou het beste voor je vermogen kunt zorgen.

Je kunt drie dingen doen, denk ik op dat moment: het weggeven, het uitgeven of sparen! Vooral dat laatste is verstandig – en zo vat ik meteen even mijn hele financiële opvoeding samen. Mijn portemonneebeheer op dat moment: er komt wat In, er gaat wat Uit, en dat wat Overblijft gaat op de spaarrekening.

Waar ik tot dan toe nooit bij stil heb gestaan, is wat er precies met je geld gebeurt als het op een spaarrekening staat. Tijdens het gesprek met Pim wordt dat me voor het eerst écht duidelijk.

Wie een spaarrekening heeft, ontvangt elk jaar rente. Rente op spaargeld is de beloning die de bank je geeft voor het feit dat jij je geld daar laat staan. Stel, je hebt €1000 op een spaarrekening staan met 3 procent rente per jaar. Na een jaar krijg je dus €30 van de bank.

Op het moment dat ik met Pim in het café zit, februari 2020, is de gemiddelde spaarrente geen 3 procent. Hij staat historisch laag. Sommige banken hebben hem zelfs op bijna 0 procent staan.

Prima – kun je denken. Dan wordt het niet veel meer waard, maar het wordt in ieder geval niet minder. Op een spaarrekening staat mijn geld veilig. Maar dat klopt niet, en dat heeft alles te maken met inflatie.

Tot dan toe kende ik inflatie vooral als een theoretisch begrip. Maar Pim maakte me de praktische implicatie ervan duidelijk. ‘Kijk,’ zei hij, ‘stel dat de inflatie 2 procent is. Dan wordt alles wat je koopt gemiddeld 2 procent duurder per jaar. Neem de supermarkt: brood, eieren, melk – alles 2 procent duurder dan het jaar ervoor. Dat betekent dat je voor die €1000 op je spaarrekening volgend jaar 2 procent minder kunt kopen.’

Hij pakte zijn telefoon erbij en rekende het voor. ‘Je hebt €1000 op je rekening staan. De spaarrente is 0 procent, de inflatie is 2 pro-

cent. Na een jaar heb je nog steeds €1000 op je rekening staan. Maar door inflatie kun je er nog maar voor €980 aan spullen mee kopen. Je bent dus €20 aan koopkracht kwijtgeraakt. En het jaar daarna verlies je weer 2 procent. En het jaar daarna weer.'

Die avond zoek ik uit wat dit precies voor mij betekent. Concreet: met zo'n €10.000 euro op mijn spaarrekening kreeg ik het jaar daarvoor €200 euro aan rente, maar verloor ik – door 2,6 procent inflatie – €260 euro aan koopkracht. Mijn spaargeld was effectief gekrompen tot €9940 euro, zonder dat ik daar ook maar één cent zelf van heb uitgegeven.

Mijn spaargeld smolt. Als een ijsje in de zomerzon.

Zoom uit, en je schrikt je een hoedje. Bij een inflatie van 2 procent per jaar – dat is waar de Europese Centrale Bank op mikt, al viel de werkelijke inflatie al sinds 2021 hoger uit – halvéert de koopkracht van je spaargeld elke 35 jaar. Dat betekent dat €100.000 nu, over 35 jaar nog maar €50.000 waard is in termen van wat je ermee kunt kopen. Voor iemand die op zijn dertigste begint met sparen en op zijn vijfenzestigste lekker met pensioen wil, is dat nogal wat: de helft van de koopkracht van dat spaargeld is tegen die tijd verdampt.

Sparen kent risico's, u kunt uw koopkracht verliezen

De boodschap die ik van huis uit had meegekregen – sparen is veilig, beleggen is riskant – staat ineens op zijn kop. 'Veilig' sparen betekent: gegarandeerd geld verliezen. Langzaam, maar zeker. Is dat nou veilig? En waarom heeft niemand me dit eerder verteld?

Mijn financiële opvoeding was in de eerste plaats natuurlijk de taak van mijn ouders. Hebben zij verzaakt? Misschien – maar zij wisten dit ook niet. In zijn boek *The Psychology of Money* legt Morgan



Housel uit hoe de economische omstandigheden waarin we opgroeien onze omgang met en houding ten opzichte van geld vormgeven.

Mijn ouders zijn opgegroeid in totaal andere economische tijden. Zij hebben rentes met dubbele cijfers gekend. Mijn vader heeft zich bovendien lelijk verkeken op een woekerpolis. En er was het Icesave-debacle: in 2008 lokte de IJslandse bank spaarders met een rente van 5,25 procent. In die tijd een uitzonderlijk hoog percentage. Verstandige mensen, die niet zomaar in aandelen zouden stappen, schreven hun spaargeld over naar een onbekende bank in het uiterste noorden van de Atlantische Oceaan. En toen ging de bank failliet. Ruim 100.000 Nederlanders dreigden hun spaargeld te verliezen. Uiteindelijk kwam het goed: de Nederlandse overheid greep in, mensen kregen hun geld veelal grotendeels terug. Maar de les was geleerd: laat je niet zomaar verleiden door beloftes van hoge rendementen. Na Icesave volgde nog de financiële crisis. Zal ook geen aanmoediging zijn geweest om geld ergens anders dan op een doodgewone spaarrekening te stallen.

‘Niemand is gek,’ schrijft Housel. Ieders financiële beslissingen zijn volkomen logisch, gegeven hun eigen geschiedenis. Niet de statistieken, maar de spannende verhalen beklijven. Geen wonder dat mijn ouders me niets anders leerden. Aandelen en beleggingsrekeningen – in hun financiële werkelijkheid was het onnodig riskant.

Die houding is niet per se redelijk, of rationeel. Of up-to-date. Maar in dat opzicht kan ik dus ook de argwaan van de Vrouw met de Rode Sjaal wel begrijpen.

Hoe ik mijn koudwatervrees overwon

In de zaal hangt een gespannen stilte. De Vrouw met de Rode Sjaal staart me aan. Ze wacht op een antwoord. Tsja, waarom ben ik mensen aan het influisteren al hun spaargeld in te zetten op rood?

De-escaleren, denk ik. ‘Tot een paar jaar geleden dacht ik precies hetzelfde als u,’ begin ik. ‘Dat de beurs vooral een plek is waar je geld kunt verliezen. Eerlijk gezegd zou ik liever niet beleggen. Ook ik

zou het liever op een spaarrekening zetten, tegen een fijne rente die ervoor zorgt dat ik mijn koopkracht behoud. Maar de rente is op dit moment (het is 2022) praktisch 0 procent. En de inflatie 14 procent. Dat betekent dat als ik níet beleg, er met zekerheid een zevende van mijn vermogen, poef, verdwijnt. Zonder dat ik er ook maar één euro van heb uitgegeven.'

Waarom sta ik hier, voor deze zaal? Niet omdat ik dé manier heb gevonden om slapend rijk te worden met aandelen. Daarvoor verwijs ik graag naar influencers op YouTube, die met flitsende thumbnails beloven dat je loeiend rijk kunt worden door in dit of dat (doorgaans: vastgoed in Dubai) te beleggen. '30 procent rendement in één week!'

Zulke types maken handig gebruik van de gaten in onze financiële opvoeding. Want hoe minder we ergens van weten, hoe meer we geneigd zijn om andermans adviezen op te volgen. Wie geen enkel referentiekader heeft, is een gemakkelijke prooi voor een YouTuber met meer dan tienduizend volgers die gouden bergen belooft. Psychologen noemen het ook wel het Dunning-Krugereffect: aan het begin van een leerproces weten we zó weinig, dat we niet eens weten hóe weinig we weten. We kunnen de onzin niet herkennen, omdat we de kennis missen om die als zodanig te bestempelen.

Maar laten we wel wezen: als ze écht weten hoe je in no time bakken met geld kunt verdienen, waarom zitten ze dan de hele dag filmpjes te maken over hoe ontzettend succesvol en geslaagd ze zijn? Waarom liggen ze niet heerlijk in hun zwembad in Dubai?

Probleempje met finfluencers is dat ze wel zeggen hoe rijk je ergens mee kunt worden, maar nooit hoeveel risico ze daarvoor hebben gelopen. Een aandeel dat in korte tijd 20 procent omhoog gaat, kan ook net zo hard naar beneden. Er is een beroemde uitspraak van de superbelegger Warren Buffett over. 'Als het eb wordt, dan zie je wie er geen zwembroek draagt.' Een eventuele associatie met 'de vieze man', het typetje van Kees van Kooten, is begrijpelijk maar onterecht: Buffett heeft het natuurlijk over beleggen.

Als aandelen stijgen, lijkt elke belegger een expert. Finfluencers

posten hun winsten, hun volgers volgen en het zonnetje schijnt! Maar als het tij keert – en daar heeft het tij een handje van – wordt het stil. Zij zonder zwembroek staan met hun hele zaakje te kijk. Het is op deze momenten dat duidelijk wordt wie er verstandig handelde, en wie er meer kwijtraakte dan hem lief was.

Het is een mooie metafoor, die je op veel situaties kunt toepassen. Stel, je hebt het goed. Een inkomen, wat spaargeld, misschien een huis. Gefeliciteerd! Jij hebt de boel op orde. Maar de omstandigheden kunnen veranderen (ook omstandigheden hebben daar een handje van). Je partner wil bij je weg (of andersom), je verliest je baan (of wilt hem opzeggen), je wilt je huis renoveren (of je dak is ingestort is ingestort). Hoe sta je er dan voor? Op dit soort momenten zal blijken wie zijn zaakjes écht op orde heeft, en wie niet.

In goede tijden blijven ook de gaten in onze financiële kennis onzichtbaar. Maar het wegtrekkende water legt ze bloot. Wie bijvoorbeeld alleen maar spaart en niet stilstaat bij de effecten van inflatie, komt er met zijn pensioen achter dat hij er toch wat minder goed voor staat dan gedacht. Ik ben nog niet zo ver, maar het moet bijzonder onprettig zijn om op je zevenenzestigste opeens te moeten inleveren op je uitgavenpatroon. De geleasete Audi wordt een derdehands Volkswagen, en het vakantiehuis in de Dordogne moet in de verkoop. Omdat dan blijkt dat je al die tijd geen zwembroek aan had.

Ik weet niet hoe je slapend rijk kunt worden. Ik weet wel dat je slapend armer wordt. Maar geen nood! Ik ga je die zwembroek geven. Door je te leren beleggen. En snel een beetje ook – want tijd is namelijk je grootste wapen.

Hoe eerder je begint, hoe beter

Ik heb een vriendin, Emmy, die ik al vaak dezelfde vraag heb horen stellen: ‘Is dit nu wel het juiste moment om in te stappen?’

Het is als watervrees. Emmy staat aan de rand van het zwembad. Brr, ziet er koud uit. Is het diep? Wel heel druk nu... Toch nog maar even wachten dan, veilig en droog op de rand van het zwembad.

Wachten op het uitgelezen moment om te beginnen met beleggen is een klassieke valkuil. Dat perfecte moment bestaat namelijk helemaal niet. Een *goed* moment bestaat wél: nu. Of eigenlijk: gisteren.

Om dat te begrijpen, maken we een klein uitstapje terug naar de coronapandemie. Terwijl Pim en ik begin 2020 druk bezig zijn met het opzetten van *Jong Beleggen, de podcast* grijpt COVID-19 razendsnel om zich heen. In enkele maanden tijd is het een wereldwijde pandemie. In diezelfde maanden is iedereen ook, noodgedwongen, expert geworden op het gebied van exponentiële groei. Want elk besmet persoon gaat voor het virus aan het werk.

Zo gaat besmetting na verloop van tijd steeds sneller. Stel, het reproductiegetal, het 'R-getal' – weet je nog? – is 2. Dat betekent dat elke zieke persoon twee anderen besmet. Die twee besmetten er elk wéér twee. Die vier gaan op hun beurt ook allemaal weer twee mensen besmetten. Dan zitten we al op acht. Dan zestien. Je merkt: het aantal besmette mensen verdubbelt steeds. Het is geen lineair proces, maar exponentieel. Nou, dat tikt snel aan.

Het zat de mensheid even niet mee, in 2020. Maar het fijne aan dit mechanisme is dat het met geld precies zo werkt. Zoals COVID-19 zich razendsnel verspreidde omdat elk besmet persoon een nieuwe besmettingshaard werd, zo zal elke door jou geïnvesteerde euro 'zelfstandig' meer euro's gaan maken.

'Niet zelf werken, maar je geld vóór je laten werken.' Het is een frase waar *personal finance*-goeroes mee dwepen en eerlijk gezegd heb ik een hekel aan zulke sleetse uitdrukkingen. Toch is het cliché waar.

Neem een spaarrekening, met een (nogal) hypothetische rente van 10 procent. Na een jaar heb je op je spaarrekening van €1000 een rente van €100 ontvangen. Daardoor staat er op je spaarrekening nu €1100 euro. Geef je geen cent uit, dan ontvang je het jaar daarop 10 procent rente op €1100 euro. Dat is 110 – een tientje meer dan het jaar daarvoor. In jaar drie krijg je dus rente over €1210, wat je €121 oplevert. En zo stapelt het zich op.

Je verdient dus niet alleen rente over je originele €1000 – je ver-

dient rente over je rente. En daarna rente over je rente over je rente. In het begin schiet dat nog niet veel op, maar elk jaar neemt het effect toe.

Dit is wat we het rente-op-rente-effect of 'samengestelde rente' noemen – en hoe krachtig het is, is nauwelijks te bevatten. Probeer maar eens antwoord te geven op het volgende raadseltje.

Hoe een dubbeltje uitgroeit tot een fortuin

Ik heb een doodgewoon A4'tje in mijn hand. Het is een tiende millimeter dik. De afstand naar de maan is zo'n 385.000 kilometer. Hoe vaak moet je het papiertje vouwen (in theorie – de praktische limiet is 7 keer) om de afstand naar de maan te overbruggen?

Het antwoord is: slechts 42 keer. Door 42 keer een A4 van 0,1 millimeter dik dubbel te vouwen, kom je bij de maan. Het is bijna onvoorstelbaar. Ons brein is niet gemaakt om exponentiële groei in één keer te bevatten. We denken lineair: als iets vandaag met 10 groeit, dan groeit het morgen ook met 10. Maar beleggen werkt exponentieel: vandaag groeit het met 10 procent, morgen met 10 procent van een groter, gegroeid bedrag. Het verschil lijkt in het begin verwaarloosbaar klein, maar na jaren is het enorm.

