

Een
financieel
plan
geeft
rust

Een economische crisis, een ontslag of simpelweg meer uitgeven dan erin komt: lang niet iedereen is hier financieel tegen opgewassen. De oplossing: je eigen zwakheden onder ogen zien. Maar dat klinkt makkelijker dan het is.

Tekst: Marjolein van Rest.

Het was januari 2014 en vertwijfeld zat Hanneke van Onna (48) in haar flatje op de keukenvloer. Zou ze de huur die maand wel kunnen betalen? En zo niet, waar moesten zij en haar drie kinderen dan heen? Voor een urgentieverklaring kwam ze niet in aanmerking, een koophuis kon ze niet betalen. Vlak voor de crisis in 2008 was ze een uitgeverij gestart die de crisis niet overleefde. En enkele jaren later was ze na een reorganisatie boventallig verklaard. Daar op de keukenvloer zag ze een patroon in haar financiën en realiseerde ze zich dat er iets moest veranderen. Ze had geen geld, geen pensioen en geen plan. Het werd tijd dat ze verantwoordelijkheid nam voor haar financiële leven.

Het was haar al vrij snel duidelijk dat hoe zij met geld omging sterk werd beïnvloed door hoe in haar jeugd over geld werd gepraat. “Ik heb een heel liefdevolle jeugd gehad, laat ik dat voorop stellen. Maar er was wel een disbalans tussen hoe mijn vader over geld dacht en hoe mijn moeder dat deed. Hij kwam uit een arbeidersgezin,

waar nooit genoeg geld was, zij uit een welvarend ondernemersgezin.”

Life-planner Anna Maria Brassé ziet het keer op keer in haar praktijk: cliënten voor wie geld of het gebrek eraan voor problemen zorgt. Voordat ze met haar cliënten aan life-planning begint, onderzoekt ze dan ook eerst hun ‘geldovertuigingen’. Want dat ‘geld moet rollen’ of ‘wie betaalt, bepaalt’ een grote invloed kan hebben op de keuzes die iemand maakt, is helder. “Geldgedrag komt voort uit ervaringen met geld uit onze jeugd,” zegt Brassé. “Als je steeds te veel uitgeeft of juist boven op je geld zit, zit daar een verhaal onder. Dat verhaal zou je moeten willen kennen. Want pas als je ziet wat eronder ligt, kun je ermee aan de slag.” Je geld-mindset, zo noemt ze het. Het geheel van je overtuigingen, ervaringen en je dagelijkse gedrag. En door dat te onderzoeken kun je het veranderen.

GEZONDE FINANCIËN

Onderzoek van het Nibud (2019) wees uit dat in de periode tussen 2009 en 2018 iets minder dan de helft van de huishoudens in

Nederland (45%) moeite had om rond te komen. 17 procent kwam zelfs zeer moeilijk rond. Met de COVID-19-pandemie zijn de economische vooruitzichten niet rooskleurig. Bij een peiling in maart jongstleden gaf een op de drie respondenten nog aan zich zorgen te maken over hun inkomen en baan. Vooral jongeren en mensen met flexbanen zagen het somber in. In een recentere peiling half juni was dat iets bijgetrokken, al gaf een vijfde van de huishoudens aan dat hun inkomen sinds het begin van de crisis was gedaald. Is financiële weerbaarheid altijd al belangrijk, in tijden van crisis wordt een gezond inkomsten- en uitgavenpatroon nog essentiëler. “De afgelopen vijftien jaar is het aantal flexwerkers met 75% toegenomen,” zegt Marion Weijers, adviseur budget-voorlichting bij het Nibud. “Het zijn er inmiddels twee miljoen. Als je wisselende inkomsten hebt, kun je moeilijk vooruit plannen: de vaste lasten lopen gewoon door, maar je inkomen verandert steeds. Daarbij komt dat mensen met flexibele inkomens vaak niet weten of ze recht hebben op tegemoetkomingen zoals toeslagen. Het is slim om dit wel aan te vragen, ook

achteraf kan het nog, tot 1 september in het volgende jaar.” Dat alleen mensen met een laag inkomen moeite hebben met rondkomen is een fabeltje. “Ook mensen met een modaal of hoger inkomen kunnen het moeilijk vinden om de eindjes aan elkaar te knopen,” zegt Weijers. “Inkomen alleen is niet bepalend voor wel of niet kunnen rondkomen. Gedrag is van veel grotere invloed. We zien uit onderzoek dat degenen die van huis uit hebben geleerd met geld om te gaan, makkelijker rondkomen. Net als mensen die bedachtzaam zijn bij hun aankopen, sparen en een geordende administratie hebben. Hoe hoger je inkomen, hoe hoger over het algemeen ook je bestedingspatroon. Er is een tweede auto, een hogere hypotheek.” Valt dan een - deel van het - inkomen weg, door werkloosheid, een sterfgeval of scheiding, dan kan bezuinigen nog best lastig zijn.

“Je moet snel je uitgaven kunnen aanpassen,” gaat Weijers verder. “Vaak denken mensen te lang dat het wel goed zal komen. Verkopen nog niet hun tweede auto, omdat het vast wel zal lukken om snel een nieuwe baan te vinden. Onrealistisch optimisme heet dat. Je schat het gedrag en de mogelijkheden van je toekomst te positief in.” Ingesleten gedrag veranderen is altijd moeilijk, ook als het over geld gaat. Wat externe hulp zou het ons veel makkelijker maken om verkeerde gewoonten te veranderen. Zoals de Griekse held Odysseus deed toen hij onderweg naar huis was. Hij was gewaarschuwd voor de lokroep van de Sirenen en liet zich daarom vastbinden aan de mast van zijn schip, zodat hij niet zijn koers zou verleggen en op de klippen zou lopen. Ook als gewone mensen maken wij gebruik van varianten op deze ‘Odysseus-methode’: een kistje met geld begraven in de achtertuin, een spaarvarken dat kapot geslagen moet worden om bij je geld te komen. En ons pensioensysteem, waarbij een deel van ons salaris wordt weggezet voor later gebruik.

‘Dat alleen mensen met een laag inkomen moeite heb

IMPULSAANKOPEN

Omdat het geld vaak in onze zakken brandt, zoeken we naar manieren om onszelf te beschermen tegen al te impulsief gedrag. De snelle ontwikkelingen in het betaalverkeer en alle reclame die ons dagelijks probeert te verleiden tot aankopen maken het ons daarbij niet makkelijk.

“Mensen raken nu vaker in financiële problemen dan zestig, zeventig jaar geleden,” vertelt Henriëtte Prast. Ze is hoogle- raar economie aan de Universiteit Tilburg en doet veel onderzoek naar *personal finance*. “Vroeger kregen mensen hun loon elke week contant uitgekeerd. Je kon dan ook alleen



TIPS

maar een weekloon uitgeven. Nu is er geen tastbare band tussen werk en salaris. Het wordt eens per maand op je rekening bijgeschreven, en je kunt het uitgeven zonder dat je het in je handen hebt gehad.” Geld uitgeven doet geen pijn meer, concludeert ze. Van contant geld gingen we naar betaalcheque, naar pinpas, naar contactloos betalen met je mobiele telefoon.” Hoe minder concreet geld is, hoe minder de betaalpijn die je erbij hebt. Gedachteloos betalen is sterk toegenomen. De ‘latte-factor’ is dat, het weglekken van geld aan

n met rondkomen is een fabeltje’

niet bewuste kleine uitgaven. Elke dag een kop caffè latte op het station bijvoorbeeld. Al die uitgaven bij elkaar komen maandelijks op een behoorlijk bedrag.’

HEBBEN HEBBEN HEBBEN

Verschillende psychologische principes zitten ons dwars bij financiële beslissingen. De latte-factor is er een van, maar ook kudgedrag en *set-completion* houden ons af van verstandig geldgedrag. Set-completion, de naam zegt het al: als je ►

WEET WAT ERIN EN ERUIT GAAT. CHECK WEKELIJKS JE SALDO, MAAK EEN OVERZICHT VAN AL JE VASTE LASTEN, INCLUSIEF ABONNEMENTEN.

GA AUTOMATISCH SPAREN, HET NIBUD ADVISEERT 10% VAN JE INKOMEN, MAAR ALS DAT LASTIG IS, BEGIN DAN MET WAT JE KUNT MISSEN EN BOUW DAT OP. ZET JE SPAARREKENING IN JE BANK-APP OP ONZICHTBAAR, DAN KOM JE MINDER SNEL IN DE VERLEIDING OM GELD TERUG TE BOEKEN.

ZORG VOOR EEN GEORDENDE ADMINISTRATIE, BEWAAR ALLES WAT MET JE FINANCIËN TE MAKEN HEEFT OP DEZELFDE PLEK.

KIJK KRITISCH NAAR JE UITGAVEN, ELKE DAG LUNCH HALEN TIKT AAN. VIND JE HET MOEILIJK OM DAARMEE TE STOPPEN? BEGIN DAN MET OM DE DAG LUNCH VAN HUIS MEE TE NEMEN EN HET BEDRAG DAT JE DAARMEE BESPAART OP JE SPAARREKENING TE ZETTEN.

LASTIG, HELEMAAL IN TIJDEN VAN CORONA, MAAR PROBEER EEN TIJDJE VOORAL CONTANT TE BETALEN EN JE PINPAS THUIS TE LATEN.

WEES JE BEWUST VAN MARKETINGTRUCS. TWEEDE BROEK HALVE PRIJS? ALS JE MAAR ÉÉN BROEK NODIG HEBT, BEN JE UITEINDELIJK DUURDER UIT.



‘Hoe minder concreet geld is, hoe minder de betaalpijn die je erbij hebt’

eenmaal iets begint te verzamelen, wil je graag het setje compleet maken, want halverwege stoppen zou zonde zijn van de investering die je al hebt gedaan. Daarnaast zijn we als mens ook graag consistent. Hebben we eenmaal ja gezegd, dan zeggen we op de volgende vraag ook ja en als we iets ‘gratis’ krijgen, doen we graag iets terug. Dus ga je in op het aanbod van die telefonische verkoper en koop je de maaltijdsaus die die aardige mevrouw je net heeft laten proeven. En dat duurdere A-merken op ooghoogte staan en makkelijk te pakken zijn, weten we natuurlijk allemaal, maar toch blijven we daarnaar grijpen. Kiezen uit drie producten met een oplopende prijs of grootte? Dan kiezen we voor de middelste optie, want we houden niet van extremen. De mentale boekhouder in ons hoofd heeft het er maar druk mee. Zelfs al houden we er in gedachten een op het oog rationeel boekhoudkundig systeem op na, met aparte potjes voor etentjes, sporten, kleding en boodschappen, als puntje bij paaltje komt, zien we er geen been in om te schuiven met die potjes. Zijn die mooie schoenen eigenlijk te duur? Je kunt ze ook aan naar het werk, dus eigenlijk is het een zakelijke investering.

KEN JE ZWAKHEDEN

“Als je weet wat je zwakheden zijn, kun je er wat aan doen,” zegt hoogleraar Henriëtte Prast. “Informatie leidt tot intentie, leidt tot actie. Dat is in elk geval het idee, Maar zo werkt het helaas niet in de praktijk. Goed met geld omgaan wordt sterk aan het individu gekoppeld. Die moet dat voor elkaar krijgen. De mogelijkheden om jezelf te disciplineren zijn de afgelopen jaren echter afgenomen. Je kunt je wel voornemen alleen maar met contant geld te betalen, maar dan kom je bijvoorbeeld in Amsterdam het ov niet meer in. De omgeving werkt niet mee om mensen financieel weerbaarder te maken. Het zou schelen als de overheid mensen hier meer bij zou ondersteunen, niet alleen met informatie, maar ook bijvoorbeeld door het aanvragen van toeslagen minder ingewikkeld te maken.”

WAT GELD MET JE DOET

Geld is vrijwel nooit alleen maar geld. Geld is ook veiligheid, vrijheid, liefde of macht. Geld hebben en het uitgeven ervan heeft een sterk emotionele lading, schreef de Britse psycholoog Adrian Furnham in zijn boek *The psychology of money*. Een financiële buffer geeft de een vooral een veilig gevoel, maar de ander juist een gevoel van macht. Want hoe meer geld ze hebben, hoe meer ze stijgen op de maatschappelijke ladder. Volgens Furnham is vrijheid de emotie die het sterkst aan geld is gekoppeld. Je kunt je baan opzeggen als je een vervelende baas hebt, je kunt scheiden als je man je bedriegt, financiële ruimte geeft ook letterlijk ruimte en een gevoel van autonomie.

Na die zware maand in 2014 is Hanneke van Onna haar ‘financiële blauwdruk’ gaan bekijken. “Die hele batterij aan overtuigingen passeerde de revue: ‘je praat niet over geld’, ‘je moet héél hard werken voor je geld’, ‘geld is succes’. Veel vrouwen shoppen om zich beter te voelen. Ik zeg vaak: achter een uitpuilende kledingkast ligt altijd een oude wond. Als je je eigen overtuigingen gaat herkennen, kun je ze ook bewust omdraaien.”

Hanneke heeft er nu haar werk van gemaakt en een boek geschreven over haar zoektocht naar financiële onafhankelijkheid: *The money issue*. “De helft van de Nederlandse vrouwen is niet financieel onafhankelijk,” zegt ze. “Terwijl het zo belangrijk is om financieel vrij te zijn van je partner, een crisis, de overheid of je ouders. Ik ben niet heel rijk, maar ik kan de huur betalen en voor mijzelf en mijn kinderen zorgen. Herkennen wat je geld-emotie is, is volgens mij de sleutel naar financiële vrijheid.” ■