

de NORM

Vermogensmonitor 2017

78,2%

voelt zich thuis veilig

P12

48,3%

van de vermogenden
belegt duurzaam

P42

8.0

is het rapportcijfer dat 57,4% van de
vermogenden geeft aan zijn leven

P37

*'Satisfaction of one's curiosity
is one of the greatest sources of
happiness in life'*

● **LINUS CARL PAULING**
Amerikaans scheikundige

Een verfrissende kijk op vermogen

Wist u dat 57,4% van de vermogenden zijn leven een 8.0 geeft? Of dat de vermogende Nederlander de toekomst positiever tegemoet treedt dan landgenoten die niet vermogend zijn? En verbaast het u dat 70% van alle vermogenden veel waarde hecht aan het bijdragen aan ontwikkelingshulp?

Als ABN AMRO MeesPierson vinden we het ontzettend belangrijk dat we onze klanten informeren en inzicht geven gebaseerd op fundamentele kennis. U verdient een private bank die daadwerkelijk in verbinding staat met uw belevingswereld; een private bank die – net als u – middenin de maatschappij staat. Een bank die weet welke (financiële) doelen voor u nu belangrijk zijn en tegelijkertijd anticipeert op toekomstige ontwikkelingen.

Daarom hebben we onszelf de vraag gesteld hoe we u nog beter kunnen helpen om zelfstandig en autonoom de juiste besluiten te nemen over uw vermogen. Een jaarlijks terugkerend onderzoek onder vermogenden was wat ons betreft de missing link. Daarom ben ik blij en trots u de uitkomsten van het grootschalige onderzoek 'De Vermogensmonitor' – uitgevoerd door onderzoeksbureau GfK – te mogen presenteren.

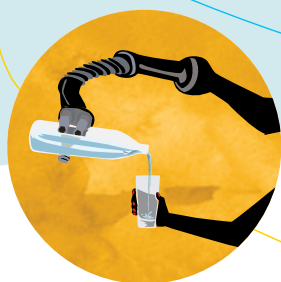
De resultaten van het onderzoek vormen de basis van het blad dat nu voor u ligt, De Norm. Hierin verkennen we de norm die vermogende Nederlanders hanteren voor onder andere zorg, financiën, duurzaamheid en schenken & erven.

We presenteren in De Norm niet alleen de resultaten van ons onderzoek, maar vroegen ook sociologen, psychologen, filosofen en onderzoekers om hun visie. En we laten onze eigen experts aan het woord om u te inspireren en van nieuwe inzichten te voorzien. Het resultaat is een blad vol verrassende verhalen, zoals een interview met filosoof Karim Benammar over het taboe op geld, of een verkenning van altruïsme in de Nederlandse samenleving door onderzoeker Pamala Wiepking. Bezoek ook vooral de website devermogensmonitor.nl, waar u alle onderzoeksresultaten terugvindt.

De inzichten die we dankzij De Vermogensmonitor hebben opgedaan, gebruiken we om onze dienstverlening nog relevanter te maken. Daardoor kunnen we u blijven verrassen en inspireren. Kortom: zo houden we onze verfrissende kijk op uw vermogen.

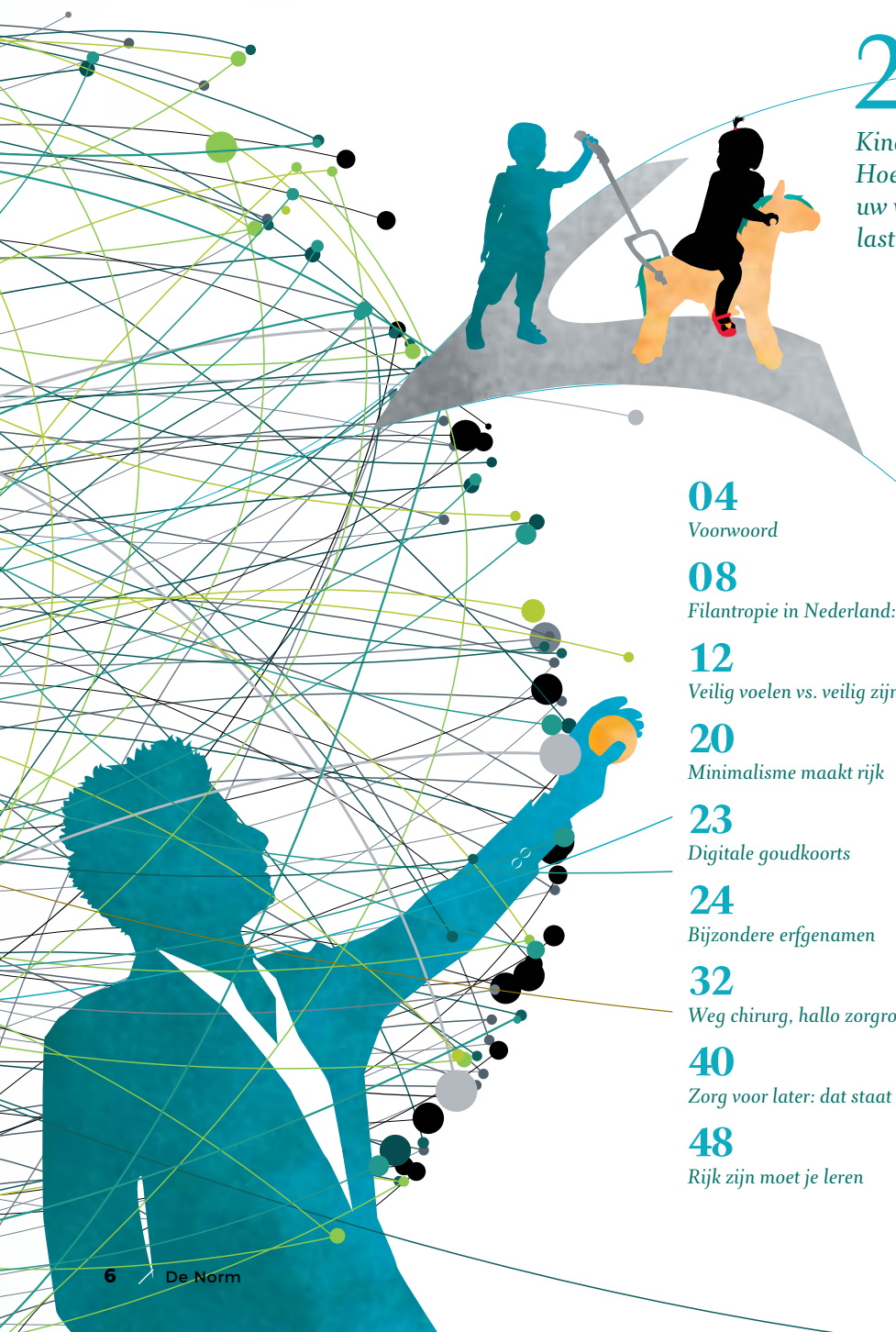
Veel leesplezier en inspiratie!

Choy-Lin van der Hooft-Cheong
Managing Director ABN AMRO MeesPierson



INHOUD

Vermogensmonitor 2017



04

Voorwoord

08

Filantropie in Nederland: egoïsme vs. altruïsme

12

Veilig voelen vs. veilig zijn

20

Minimalisme maakt rijk

23

Digitale goudkoorts

24

Bijzondere erfgenamen

32

Weg chirurg, hallo zorgrobot!

40

Zorg voor later: dat staat als een huis

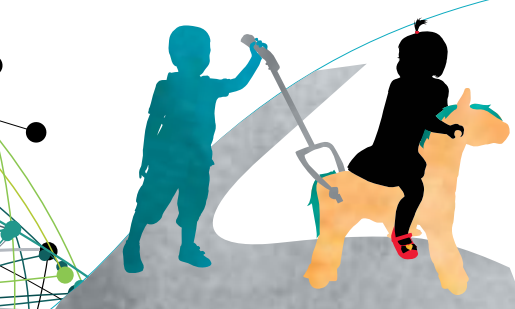
48

Rijk zijn moet je leren

26

Kinderen en kapitaal.
Hoe voorkomt u dat uw vermogen een last wordt?

Zwijgen ≠ goud



42

Duurzaam beleggen.

5 mythes ontkracht

50

Vier verrassende vastgoedbeleggingen

56

Help, mijn huis is gehackt!

58

Wie is er bang voor de spaarrente?

60

Duurzaam huis, duurzaam leven

62

Sokkenspaaarder of investeergeroe?

66

Colofon



14

Het grote geldtaboe: waarom we opener zijn over ons seksleven dan over onze bankrekening.

Hoe geld tussen ons in staat

34

Onderzoeksresultaten: ontdek de norm van andere vermogenden

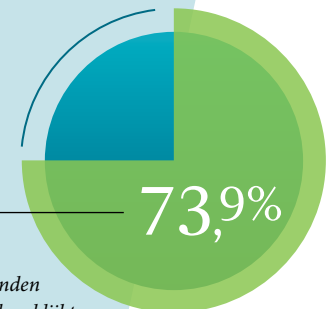
Filantropie in Nederland kent een rijke historie. Maar zijn Nederlanders door de jaren heen vrijgeviger en onbaatzuchtiger geworden? Of houden we liever de hand op de knip en besteden we onze energie en tijd vooral aan onszelf? Pamala Wiepking promoveerde op filantropie aan de Vrije Universiteit en werkt als assistent-professor aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit. Ze doet er onder andere onderzoek naar het geefgedrag van vermogende Nederlanders.

Filantropie in Nederland:

egoïsme

altruïsme

'Wanneer vermogenden opener zijn over hun geefgedrag, kunnen zij anderen inspireren'



FEIT

73,9% van de vermogenden doneert aan goede doelen, blijkt uit het GfK-onderzoek



Geschiedenislesje

Wiepking neemt ons mee terug in de tijd. 'Al vanaf 1500 gaf de elite geld aan armen en behoeftigen', zo vertelt ze. 'En tot de 19^e eeuw ontstonden er liefdadigheidshofjes: binnenplaatsen of tuinen met daaromheen kleine huisjes voor arme ouderen. Deze hofjes werden vaak beheerd door een stichting met een bestuur van regenten. Tot aan de 20^e eeuw waren deze vormen van filantropie vooral ingegeven vanuit een religieuze achtergrond. Totdat de verzorgingsstaat haar intrede deed. Dat zorgde ervoor

'Mensen die geven, hebben steeds meer behoefte om te zien wat de impact van hun donatie is'

dat armenzorg niet langer overgeleverd was aan de onbaatzuchtigheid van de welvarende elite.'

Religie als motivatie

'Uit onderzoek¹ dat ik samen met René Bekkers en Arjen de Wit uitvoerde, blijkt dat vermogenden – net als niet vermogenden – nog steeds vaak uit religieuze overweging geven. Veel geld gaat zo via de kerk naar het buitenland. Maar het geven in algemene zin neemt al vijftien jaar af. De gemiddelde donatie per huishouden is in 2015 0,4% van het inkomen: een vijfde minder dan de piek in 1999, toen we nog 0,9% van ons inkomen doneerden', vertelt Wiepking. Als belangrijke reden voor deze daling noemt ze de secularisatie van onze maatschappij. Degenen die wél geven vanuit een

godsdienstige achtergrond zijn wel een stuk guller geworden. De bedragen die zowel protestanten als katholieken gaven, verdubbelden de afgelopen twintig jaar, zo blijkt uit het onderzoek.

Altruïstische waarde daalt

Wiepking noemt ook een andere reden: de afname van de zogeheten altruïstische waarde; de bereidheid van iemand om bij te dragen aan het welzijn van anderen,

'Degenen die wél geven vanuit een godsdienstige achtergrond zijn wel een stuk guller geworden'

zonder daar zelf beter van te worden. 'Dit is voelbaar in de verhardende, steeds complexere maatschappij, waarin mensen sterker op zichzelf gericht zijn, minder om anderen geven en dus ook minder áán anderen geven. Het vertrouwen in elkaar wordt minder en het gevoel van ontevredenheid groeit. Iets wat bijvoorbeeld terug te zien is in de toename van populistische politieke partijen', aldus Wiepking.

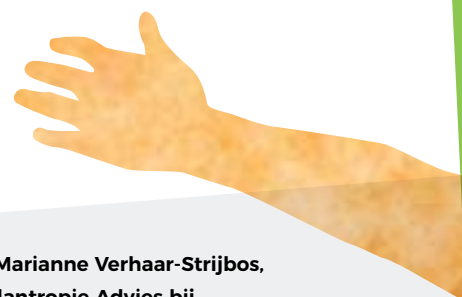
Wat gebeurt er met mijn geld?

Mensen die geven, hebben steeds meer behoefte om te zien wat de impact van hun donatie is. Wat gebeurt er met het geld, waar komt het terecht en wordt het goed besteed? Wiepking vindt het goed dat filantropen kritisch zijn. Goede doelen zijn daardoor steeds meer genoodzaakt te laten zien wat zij doen. Ze plaatst daarbij wel een belangrijke kanttekening: 'Het meten van impact is vaak lastig én kostbaar. Als gevolg daarvan bestaat het risico dat bepaalde doelen minder aandacht krijgen, omdat het aantonen van (positieve) resultaten te moeilijk blijkt. Een té sterke nadruk op transparantie en bewijsvoering ondermijnt de filantropie op zich. Iets dat we moeten voorkomen.'

Rolmodellen zijn ver te zoeken

'Gebrek aan kennis over de manieren om geld te doneren, is ook een reden om niet te geven', vervolgt de

onderzoeker. 'Informatie over sociale investeringen, schenkingen of het oprichten van een stichting, draagt hier enorm aan bij. Hierin is een belangrijke rol weggelegd voor financieel adviseurs. Dat filantropen in Nederland weinig rolmodellen hebben, doet de zaak ook geen goed. Geld geven? Prima, maar dat schreeuw je niet van de daken, zo lijken veel vermogenden te denken.' Gelukkig lijkt daar verandering in te komen. Een van de bekendste filantropen van Nederland, Maurice Brenninkmeijer, trad onlangs voor het eerst naar buiten in een interview met NRC Handelsblad en vertelde over de goede doelen die de stichting van de familie ondersteunt. Overigens óók ingegeven door religieuze motieven. Wiepking: 'Wanneer meer vermogenden opener zijn over hun geefgedrag en de wijze waarop zij doneren, kunnen zij anderen inspireren om ook te geven op een manier die bij hen past.'



Advies van Marianne Verhaar-Strijbos, Directeur Filantropie Advies bij ABN AMRO MeesPierson

'Professioneel advies over filantropie speelt een belangrijke rol in het geefgedrag van vermogenden. Onderzoek uit het Verenigd Koninkrijk toont aan dat door tussenkomst van een filantropie-adviseur zeventien keer meer wordt gegeven. Wij nemen obstakels weg die het geven aan goede doelen in de weg staan. Bijvoorbeeld door vermogenden uitleg te geven over verschillende manieren om te schenken of door hen te leren hoe zij het effect van hun schenking kunnen evalueren. Dit zorgt ervoor dat het vertrouwen in goede doelen toeneemt, maar ook dat mensen meer betrokken zijn bij hun schenking en meer plezier ervaren in filantropie. Mensen geven zelfs aan dat filantropie hen enorm verrijkt.'

Quiet 500 Moderne filantropie

Liefdadigheid anno 2017 bestaat al lang niet meer uit alleen geld schenken. In 2013 wilde schrijver A.H.J. Dautzenberg iets doen aan de stille armoede om hem heen. Zijn idee: een Quote 500 voor armen: de Quiet 500. Want waarom rijkdom verheerlijken, maar armoede verzwijgen? De eerste twee edities van 'armoedeglossy' Quiet waren een doorslaand succes en haalden honderdduizenden euro's op. Libéma-oprichter Dirk Lips en vastgoedmiljonair Harry Hilders werden gegrepen door de verhalen in het blad en wilden bijdragen. Dautzenberg zat niet zozeer op hun geld te wachten, maar wel op hun kwaliteiten; de vaardigheden waarmee ze hun fortuin vergaren. Zo kwam Lips met het idee van de Quiet Community: een online gemeenschap waar tientallen ondernemers mensen ondersteunen die ingeschreven staan bij de voedselbank. Van een gratis tandartscontrole voor kinderen, pretparkkaartjes en diners tot een klusjesman die kosteloos langskomt. Het idee is een doorslaand succes. Het initiatief vindt internationaal navolging en gaf al veel minima een steuntje in de rug.

Meer informatie:

Quiet.nl

¹ R. Bekkers, A. de Wit & P. Wiepking (2017), Jubileumspecial: Twintig jaar geven in Nederland

Veel vermogenden maken zich zorgen over hun veiligheid in en rond hun woning. Ruim een vijfde is weleens bang voor inbraken of overvallen en bijna driekwart heeft een alarmsysteem of andere vorm van beveiliging. Hoe vermogender, hoe groter het gevoel van onveiligheid. Bijna een derde van de miljonairs voelt zich onveilig thuis, zo blijkt uit het GfK-onderzoek.

VEILIG VOELEN VS. VEILIG ZIJN

Maakt uw vermogen u onveilig?



Objectief gezien hoeven vermogenden zich niet onveilig te voelen. Ze staan namelijk aan de goede kant van de statistiek. Volgens het Sociaal Cultureel Planbureau (SCP) is het huishoudensinkomen een belangrijke voorspeller van de kans om slachtoffer van criminaliteit te worden. In het algemeen geldt dat iemand uit de laagste inkomensgroep vaker slachtoffer is van criminaliteit. Ook leeftijd, opleidingsniveau en geslacht zijn belangrijke indicatoren. Jonge, laagopgeleide mannen zijn bijvoorbeeld veel vaker het slachtoffer dan oudere, hoogopgeleide vrouwen.

Criminaliteit neemt af

Veelvoorkomende criminaliteit zoals woninginbraak, geweld en diefstal neemt jaar na jaar af. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) becijfert dat de geregistreerde gevallen van dit soort veelvoorkomende criminaliteit al sinds 2012 afnemen. Tussen 2012 en 2016 daalde deze met 20%. Niet alle criminaliteit wordt natuurlijk geregistreerd, aangezien mensen niet van elke gestolen portemonnee of inbraak aangifte doen, maar in grote lijn gaat het de goede kant op met onze veiligheid. Ook de door Nederlanders ervaren criminaliteit daalt. Uit de door CBS jaarlijks gepubliceerde Veiligheidsmonitor 2016 blijkt dat deze met 13% is verminderd.

Subjectieve en objectieve veiligheid

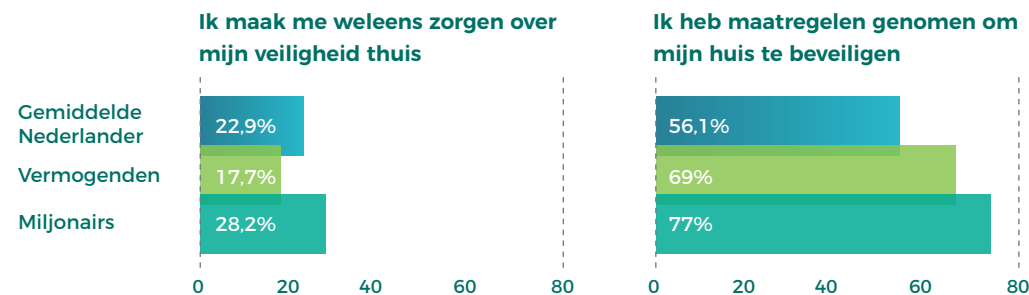
Toch is dit maar een deel van het verhaal. In de praktijk blijken de feiten vaak verrassend weinig effect te

hebben op ons persoonlijke gevoel voor veiligheid. Experts spreken dan ook van objectieve en subjectieve veiligheid. Die laatste blijft al jaren achter bij de objectieve feiten die er allemaal op wijzen dat Nederland veiliger wordt. Dat mensen denken dat de wereld om hen heen onveiliger is dan hij in werkelijkheid is, wordt beïnvloed door een aantal factoren, zien onderzoekers. Bijvoorbeeld de directe omgeving of mediaconsumptie. Het is een bekend gegeven dat mensen die veel het nieuws volgen zich over het algemeen onveilig voelen. Vooral het veelvuldig consumeren van media die ruim aandacht aan misdaad besteden, heeft hierop een directe impact.

Wel autovernieelingen, geen ontvoeringen

Onderzoekers van het Sociaal Cultureel Planbureau signaleren wel dat hogere inkomensgroepen relatief vaak slachtoffer zijn van vernielingen, specifiek beschadiging van de auto. Dit is te verklaren doordat in de hoogste inkomensgroepen het autobezit bijna twee keer zo hoog is als in de laagste inkomensgroep. Ook autogerelateerde diefstallen zijn om die reden hoger onder vermogenden. En een grote angst van veel vermogenden, ontvoering? Ook daarvan hebben vermogenden statistisch gezien weinig te vrezen. De laatste ontvoering van een vermogende in Nederland was in 2005.

Bronnen: Centraal Bureau voor de Statistiek (www.cbs.nl), Sociaal Cultureel Planbureau (www.scp.nl)



Bron: Vermogensmonitor 2017

Hoe geld tussen ons in staat

Het **taboe** ontrafeld

Geld. Veel mensen vinden het een ongemakkelijk woord. We werken niet 'voor het geld', houden ons exacte vermogen strikt geheim en krijgen het Spaans benauwd als iemand oppert dat belastingaangiften en salarissen openbaar moeten worden. Die afkeer voor praten over geldzaken is typisch Nederlands, vertelt Karim Benammar, filosoof met een passie voor geld en gedrag.



'Nederlanders zijn vaak opener over hun seksleven dan over het geld dat op hun bankrekening staat', vertelt Benammar. 'Dat is in Amerika eerder andersom. Geld is daar veel minder een taboe, omdat men gelooft in de American Dream. Iedereen kan rijk worden, zolang ze er maar hard genoeg voor werken. Nederlanders zijn over het algemeen veel achterdochtiger en denken meteen "Heeft hij het wel eerlijk verdiend?" Dat komt omdat onze maatschappij relatief gelijkwaardig oogt. En een gelijkwaardige maatschappij kent geen uitschieters. De afwijkingen die we signaleren, labelen we daarom als geluk of uitzondering. Het idee dat mensen generaties lang keihard werken om een familiekapitaal op te bouwen, gaat er bij de gemiddelde Nederlander moeilijk in. Terwijl vermogenden nu harder werken dan ooit tevoren. De jonge vermogenden die ik spreek, werken gerust 60 uur per week, houden zich bezig met filantropie en moeten daarnaast het familiekapitaal beheren.'

Nederlanders houden niet van geld

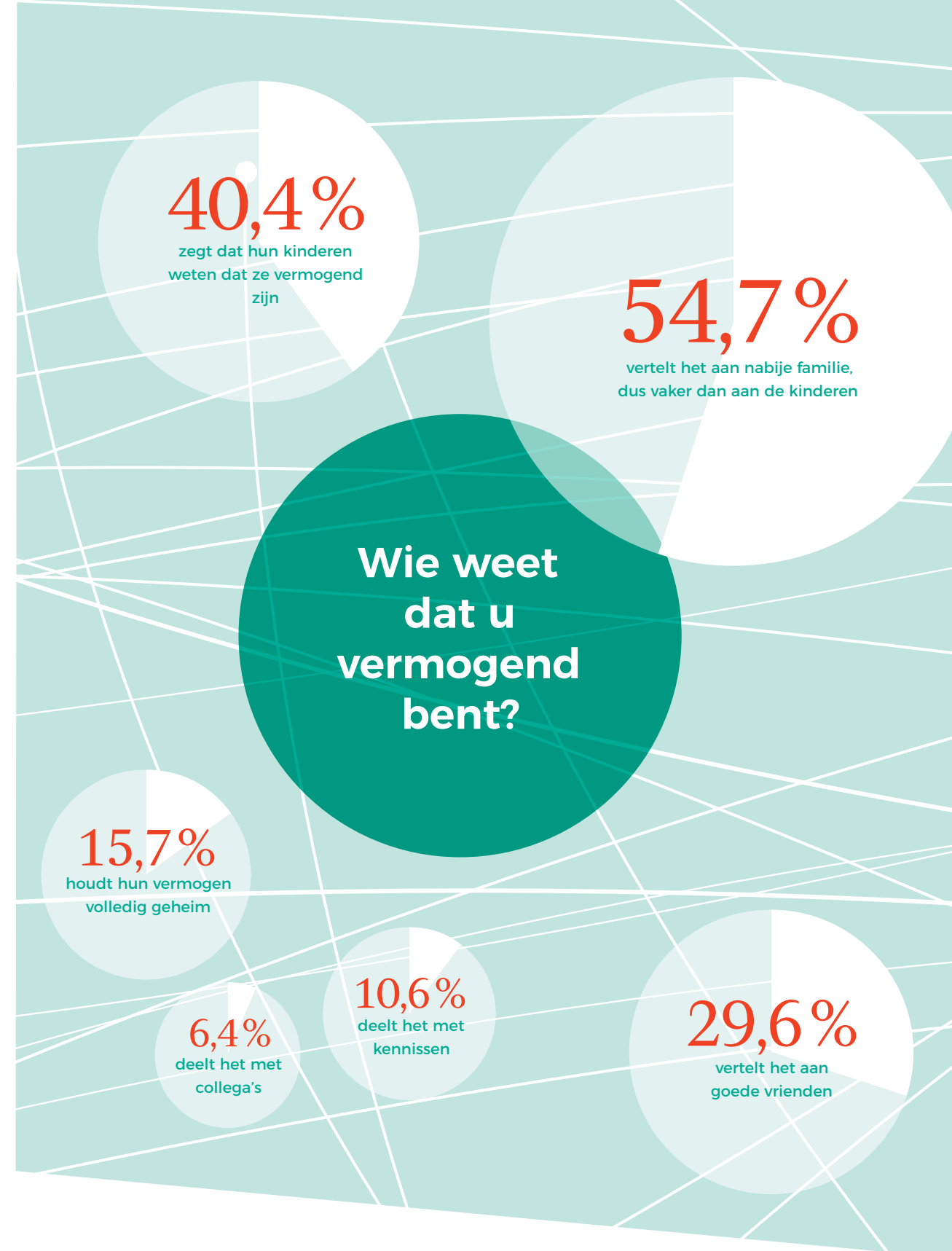
Volgens Benammar is het in Nederland volstrekt ongepast om te zeggen "Ik hou van geld". 'Kijk maar naar de termen waarin de gemiddelde Nederlander over geld praat. We gebruiken denigrerende termen voor vermogen en vermogenden, zoals "bakken met geld" of "rijke stinkerds" en vertellen liever dat we "marktconform" verdienen of in "schaal twaalf" zitten, dan dat we een bedrag noemen. Ook zetten Nederlanders zich vaak

af tegen geldlust. Dan vertellen ze trots dat ze makkelijk het dubbele kunnen verdienen bij een grote corporate, maar liever betekenisvol werk doen bij een klein bedrijf. Ik zie ook steeds meer jonge entrepreneurs die – net als een Mark Zuckerberg – bewust kiezen voor een simpele auto en bij een aandeelhoudersvergadering in een basic T-shirtje op komen draven.'

De rijkste van de apenrots

Hoe komt het toch dat wij – over de meeste zaken zo'n openhartig volk – zo preuts doen over geld? Benammar legt uit: 'Het taboe rondom geld is deels te verklaren vanuit de mimetische begeerte. Mensen wedijveren met elkaar. We willen allemaal het beste plekje op de apenrots. Dat is niet uniek voor vermogenden. Onze sociale groep bepaalt waarover we de strijd met elkaar aangaan. Waar vermogenden pronken met de grootste boot of de beste feestjes, verlenen mensen met een minimum inkomen status aan een net huis of veel uiterlijke pracht en praal. Een ding is zeker, in Nederland houden we het graag vaag. Mensen mogen gerust zien dat we niet krap bij kas zitten, maar hoeveel we precies hebben? Dat hangen we liever niet aan de grote klok.' Op het moment dat we open zijn over hoeveel vermogen we hebben, geven we ons volledig bloot. We lopen volgens Benammar het risico dat anderen binnen onze sociale groep ineens hoger op de sociale ladder blijken te staan. 'Ik vraag mensen wel eens of ze liever >

'Nederlanders gebruiken denigrerende termen voor vermogen en vermogenden, zoals "bakken met geld" of "rijke stinkerds"'



‘De overgrote meerderheid heeft liever een miljoen minder, zolang ze maar rijker zijn dan anderen’

➤ 1 miljoen euro hebben als iedereen in hun omgeving maximaal 100.000 euro heeft, of 2 miljoen euro terwijl de rest 10 miljoen bezit. De overgrote meerderheid heeft liever een miljoen minder, zolang ze maar rijker zijn dan anderen. Niet rationeel, maar emotioneel wel heel begrijpelijk.

Verschillende norm

Dat brengt Benammar op een tweede oorzaak voor het taboe rondom geld: ‘Geld, of beter gezegd, verschil in vermogen, drijft mensen uit elkaar. Het verziekt relaties. Dat komt omdat geld zo belangrijk is in ons dagelijks leven. Iedereen houdt er andere normen op na. Waar de een wekelijks in een sterrenrestaurant luncht, is voor de ander een maandelijks tripje naar McDonald’s al een luxe. Niemand vindt het leuk als die verschillen

benadrukt worden. Dat drukt ze met hun neus op de feiten: de ander zit hoger op de apenrots. Het is ook lastig met familie en vrienden. Stel, een familielid raakt zijn baan kwijt of ligt in een scheiding. Hij vraagt om een schenking van 15.000 euro, vanuit de gedachte dat jij dat makkelijk kunt missen. Of je hier nu ja of nee op antwoordt, zoiets vertroebelt de relatie. De verschillen worden zichtbaar.’

Het taboe doorbreken?

Het taboe rond geld heeft dus een duidelijke functie in onze samenleving. Het is een vorm van zelfbescherming. Een manier om onderlinge verschillen minder te benadrukken, zodat onderlinge relaties goed blijven. Moeten we er dan wel iets aan willen veranderen? ‘Ik neig naar ja’, zegt Benammar. ‘Nu we met z’n allen steeds vermogender worden, moeten we ook

serieuzer omgaan met de verantwoordelijkheden die dit met zich meebrengt. Ik geloof oprecht dat we daarom meer openheid moeten geven over geld. Die transparantie gaat niet eens om wat we hebben, maar vooral over wát we ermee doen. En wat het effect is van ons geld. Maar om dat verhaal open te breken, moeten we eerst op persoonlijk niveau minder krampachtig doen over ons vermogen. Dat lukt denk ik alleen als bepaalde openheid van bovenaf wordt opgelegd. Het is misschien eng, maar waarschijnlijk zijn we beter af als onze belastingaangiften net als in Zweden en Noorwegen vrij opvraagbaar zijn, of als bedrijven salarissen verplicht op het intranet publiceren. Dat neemt niet alleen een deel van het taboe weg, het motiveert mensen ook om de juiste dingen met hun vermogen te doen. En daar worden we allemaal beter van.’

Financiële opvoeding gaat niet vanzelf

Advies van Sandra Timmer, Hoofd Estate Planning bij ABN AMRO MeesPierson

‘Ik ben ervan overtuigd dat het in bijna alle situaties goed is om het familievermogen met kinderen te bespreken. Als u het familievermogen nooit bespreekt, kunnen uw kinderen zich er ook niet op voorbereiden. En ervaring leert: onverwacht veel geld tot je beschikking hebben, is voor veel mensen erg lastig. Begin daarom met een kleine schenking of zakgeld als de kinderen klein zijn, en kijk hoe ze daarop reageren. Zo krijgt u als ouder een goed

beeld van hoe uw kinderen met geld omgaan. Dat schept vertrouwen en geeft u de mogelijkheid om te begeleiden en bij te sturen.

Het taboe rondom geld draait uiteindelijk om vertrouwen. Kunnen mijn kinderen wel goed omgaan met het familievermogen? Gaan ze nog wel studeren als ze weten dat ze vermogend zijn? Krijg ik lastige verzoeken van familie of vrienden als ze weten dat ik vermogend ben? Belangrijk is dat u met anderen praat over uw vermogen als dat goed voelt of functioneel is. En deel alleen de relevante

details. U kunt erfgenenamen best laten weten dat ze een erfenis krijgen, maar het exacte bedrag buiten beschouwing laten.

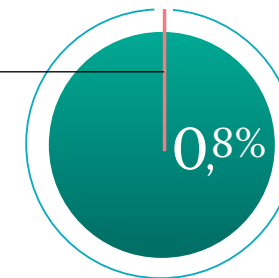
De volgende generatie krijgt ook met vermogensvraagstukken te maken. Of dat nu is door schenkingen, een erfenis of hard werken. Bankieren de ouders bij ABN AMRO MeesPierson? Dan staan we de kinderen daarvan bij met Next: een Private Bank voor de volgende generatie.’

Kijk voor meer informatie op abnamromeespierson.nl/next

‘Nu we met z’n allen steeds vermogender worden, moeten we ook serieuzer omgaan met de verantwoordelijkheden die dit met zich meebrengt’

Karim Benammar is filosoof en auteur van *Overvloed, Reframing - The Art of Thinking Differently* en *Denken over Geld en Waarde*. Bij The School of Life Amsterdam (www.theschooloflife.com/amsterdam) geeft hij cursussen over geld en anders denken. Hij geeft ook de masterclass ‘Jij en je geld’ voor de ABN AMRO MeesPierson Generation Next Academy.





FEIT

Slechts 0,8% van de vermogenden vindt dat geld ongelukkig maakt, zo blijkt uit het GfK-onderzoek

Harde lijnen, uniforme geometrische vormen, kleurvlakken, wiskundige composities, pure en minimale materialen – los van verwijzingen of context. Extreme versobering en puur van vorm. Minimalisme: veel mensen kennen het als kunststroming, waarin de artiest zijn werk reduceert tot een geometrische abstractie. Tegenwoordig is het ook een levensstijl, waarin de minimalist zich onthoudt van iedere vorm van overbodige consumptie. Maar is het een hype die slechts is weggelegd voor vermogenden? Of is het een manier van leven die juist focust op het belang van immateriële zaken?

Minimalisme maakt

rijk

Leven is consumeren

Een minimalist ontsnapt aan overmatige consumptie. Maar wat is dat eigenlijk? Simpel, wanneer u meer koopt dan u daadwerkelijk nodig heeft. Minimalisme als levensstijl laat mensen anders kijken naar rijkdom en de manier waarop we leven. Geld maakt gelukkiger, wanneer iemand daarmee essentiële basisproducten kan aanschaffen. En bovendien: leven is consumeren. Maar excessieve consumptie maakt niet per se gelukkiger. Meer geld hebben, staat niet gelijk aan de noodzaak meer aan te schaffen. En wanneer meer geld verwerven voor meer

consumptie een doel op zichzelf wordt, kan het mensen juist ongelukkiger maken¹. Bewuster en beperkter consumeren, maakt de minimalist tot een rijkere mens. Welvaart die van binnenuit komt. Want echt geluk zit niet in spullen, aldus de filosofie achter het minimalisme.

We zijn allemaal rijk

Tegenstanders beweren dat minimalisme een privilege voor de rijken is. Alleen zij hebben immers de luxe om een keuze te maken in wat zij wel of niet aanschaffen. Het voorrecht om hun bezit te reduceren tot een weloverwogen >

MINIMALISTISCHE TREND

Opruimgoeroe Marie Kondo

Marie Kondo is een Japanse schrijfster die opruimen en weggooiden tot kunstvorm heeft verheven. Kort gezegd houdt haar KonMari-methode in dat u per ruimte of per meubel uw spullen op de vloer uitstalt en uzelf afvraagt: word ik hier blij van? Is het antwoord nee? Weg ermee! Breng het naar vrienden, familie of de kringloop voor een tweede leven.

MINIMALISTISCHE TREND

Tiny house movement

De tiny house movement is een beweging die pleit voor wonen in piepkleine huizen. Een echte definitie ontbreekt nog, maar een slim ontworpen woning die kleiner is dan 46 m², wordt over het algemeen gezien als tiny house. De filosofie van de tiny house movement stelt dat het belangrijk is om tevreden te zijn met wat je hebt. Door een leefomgeving te creëren die ontdaan is van alle overbodige spullen, zijn volgers in staat zich te richten op immateriële zaken die er echt toe doen. Bijvoorbeeld minder werken, waardoor er meer tijd overblijft om aandacht te besteden aan familie en vrienden.

> selectie van duurzame, kwalitatieve – maar daarmee ook vaak dure – materiële zaken. Toch is het tegendeel waar. Er zijn genoeg voorbeelden van budgetminimalisme. Bijvoorbeeld door te kiezen voor kwalitatieve tweedehands producten, een auto te delen of apparaten te lenen. Oftewel: simpelweg niet zomaar spullen aanschaffen.

Maatschappelijke ontwikkeling

Een hype voor vermogenden of een levensstijl met aandacht voor immateriële zaken? Bewuster leven met aandacht voor kwaliteit en herkomst, en waardering voor datgene wat

echt van intrinsiek belang is, is een maatschappelijke ontwikkeling die past binnen trends die al langer gaande zijn. Denk aan de deelcultuur waarin mensen samen spullen aanschaffen, de door de overheid in het leven geroepen participatiemaatschappij of het kiezen voor lokale, duurzame producten. Allemaal subtiele variaties van minimalisme die al jaren in opkomst zijn. Vormen die de minimalist in u misschien ook al heeft omarmd.

¹ Bron: Journal of Personality and Social Psychology

Ook meer met minder?

Wilt u minimalistischer leven? Hier een aantal tips:

- 1 Bepaal welke zaken u essentieel vindt in uw leven.
- 2 Bepaal per ruimte wat het doel ervan is en welke spullen daarbij horen.
- 3 Gooi voor ieder product dat u (nieuw) koopt een item weg.
- 4 Kies niet voor kwantiteit maar voor kwaliteit.
- 5 Pas de 90/90 regel toe: heb ik dit de afgelopen 90 dagen gebruikt? Of ga ik dit de komende 90 dagen gebruiken? Is het antwoord nee, dan kan het misschien wel weg.

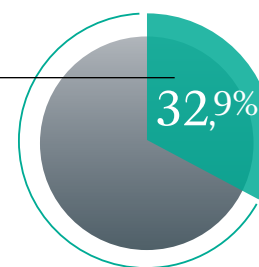
Tegenstrijdig nieuws over cryptocurrency als bitcoin, ethereum en litecoin vliegt ons om de oren. Ze zijn overgewaardeerd, hét betaalmiddel van de toekomst, een bubbel die op barsten staat of een alternatief voor de goudstandaard. We stelden vier vragen aan cryptocurrency-specialist Tuur Demeester.



DIGITALE GOUDKOOFTS DE CRYPTOGELD-HYPE

FEIT

32,9% van de vermogenden richt zich op het opbouwen van vermogen blijkt uit het GfK-onderzoek



Waarom is investeren in cryptogeld zo populair?

‘Investeren in cryptocurrency als bitcoin is wereldwijd extreem toegankelijk. Je handelt eenvoudig zelf vanaf je telefoon – en al vanaf een klein bedrag. Dat maakt investeren interessant voor het grote publiek. Bovendien worden cryptocurrencies op steeds meer plekken geaccepteerd, van online casino’s tot multinationals.’

Waar begin ik als ik wil investeren in cryptocurrency?

‘Goed inlezen! Investeren is vrij eenvoudig, maar het is wel belangrijk dat mensen goed snappen wat crypto-

currencies zijn en welke factoren de koers beïnvloeden. Open vervolgens een rekening bij een exchange. Dat werkt hetzelfde als een beursrekening openen bij een broker. Om cryptocurrency veilig offline te bewaren, raad ik een hardware wallet aan.’

De koers van bijvoorbeeld bitcoin schommelt sterk: de munt verloor onlangs 10% van zijn waarde in één dag. Hoe verklaar jij dat?

‘De markt voor bitcoin is nog relatief klein, waardoor externe invloeden direct een groot effect hebben. Naarmate meer mensen cryptogeld gebruiken, neemt de dagelijkse volatiliteit ook af. Hoe dan ook: schommelingen houd je altijd. Geen enkele koers stijgt in een rechte lijn.’

Gaan cryptocurrencies andere betaalmiddelen uiteindelijk vervangen?

‘Dat zal zo’n vaart niet lopen. Het zou me echter niet verbazen als cryptogeld binnen tien jaar wordt gebruikt als waarde-opslag door banken, fondsen of centrale banken. Je ziet nu al dat veel grote overheden interesse hebben in cryptocurrencies en bijvoorbeeld stappen zetten om digitale munten een wettig betaalmiddel te erkennen. Dat geeft wel aan dat het een serieuze zaak is!’



Bijzondere erfgenamen

in cijfers

HERDERSHOND
GUNTHER DE 3^E ERFT
80 MILJOEN DOLLAR,
WAT SLIM WERD
BELEGD.

Fengshui-meester haalt
rijkste vrouw van Azië over
om hem omgerekend
3,7 miljard euro
na te laten in ruil voor
eeuwig leven.

(Gelukkig kwam haar familie succesvol
in opstand, en ging het geld naar goede doelen.)

Portugese aristocraat *Luis Carlos de Noronha
Cabral da Camara* kiest willekeurig
70 erfgenamen
uit het telefoonboek.

Hen Gigoo erft
10 miljoen dollar
van boerderijdierliefhebbende
magnaat Miles Blackwell.

Dakloze Hongaarse broers erven
**6,6 MILJARD
DOLLAR**
van onbekende oma.

Zijn nageslacht, Gunther de 4^e,
kocht onder andere Madonna's
villa in Miami met zijn erfenis, die
inmiddels was uitgegroeid tot
372 miljoen dollar.

17-jarige serveerster
Cara Woods krijgt
500.000 dollar
fooi als erfenis.



Else-Marie van den Eerenbeemt is familietherapeut, specialist familie-
verhoudingen, docent intergenerationele familiedynamiek en onderzoeker
op het gebied van de ouder-kindrelatie. Ze geeft regelmatig lezingen over
familiedynamieken en schreef een aantal boeken over familierelaties,
waaronder 'Wie krijgt de gouden armband van moeder?' en 'De Liefdesladder'.

ZWIJGEN \neq GOUD

Uit het GfK-onderzoek blijkt dat het familievermogen in
weinig gezinnen vrijelijk wordt besproken. Meer dan de helft
(51%) van de vermogenden met kinderen onder de achttien
praat er nooit over. 36,1% zegt dat het wel eens ter sprake is
gekomen. Zelfs in gezinnen met volwassen kinderen wordt in
17,9% van de gevallen niet gerept over het familievermogen,
en bij 51,1% slechts af en toe. Familietherapeut Else-Marie
van den Eerenbeemt verbaast zich hier totaal niet over:
'Maar vergis je niet, ook als er niet over gesproken wordt,
weten kinderen vaak veel meer dan de ouders denken.
En dat kan voor wrijving zorgen.'

Geld is in veel vermogende gezinnen een
beladen onderwerp, volgens Van den
Eerenbeemt. 'Soms heeft dat een duidelijke
oorzaak. Bijvoorbeeld als het vermogen voor
een groot deel van één ouder komt. Zo sprak
ik met een gezin waar de moeder van oudsher
gewend was om het familievermogen te
bewaken voor de volgende generatie. Zij hield
de hand op de knip, terwijl vader vond dat
geld moet rollen. Dat zorgde voor een conflict
waar ook de kinderen veel last van onder-

vonden. Ik kom ook geregeld gevallen tegen
waar praten over geld oud zeer bovenhaalt.
Omdat een deel van het vermogen verdwenen
is door een belegging die verkeerd uitpakte, of
omdat de erfenis van de grootouders ongelijk
verdeeld was over de kinderen. Gezinnen waar
wél goed over het vermogen gepraat wordt,
zijn vaak hechter en harmonieuzer. Openheid
is dus echt het overwegen waard.'



*'Kinderen kiezen er
regelmatig zelf voor om
het familievermogen niet aan
de grote klok te hangen'*

Familievermogen kan eenzaam maken

In sommige gevallen is het vrijwel onmogelijk om het familievermogen geheim te houden. 'Vooral in families die al generaties lang vermogend zijn, is geld zo'n vanzelfsprekendheid dat kinderen dat echt wel weten. Het zijn ook niet alleen ouders die zwijgen over geld. Kinderen kiezen er regelmatig voor om het familievermogen niet aan de grote klok te hangen. Zo vertelde een jongen me dat hij liever alleen zijn voornaam gebruikt als hij zich voorstelt aan nieuwe mensen. Hij was er helemaal klaar mee dat anderen ervan uitgingen dat hij alles zou betalen,

omdat zijn ouders "rijk" zijn. Dan vierde zijn studentenvereniging een lustrumfeest, en vonden zijn vrienden het vanzelfsprekend dat zijn vader het evenement zou sponsoren, terwijl die er niets mee te maken wilde hebben. Hij werd dan op die afwijzing aangekeken. Geldkwesties kunnen kinderen van vermogenden erg eenzaam maken. Dat maakt het extra belangrijk om de dialoog aan te gaan binnen het gezin.'

'Ouders zijn soms bang dat hun kinderen opgroeien in een gouden kooi'

Buitengesloten en gekwetst

Soms is het ook een opvoedkundige keuze om het niet over geld te hebben met de kinderen. Van den Eerenbeemt legt uit: 'Ouders zijn soms bang dat hun kinderen opgroeien in een gouden kooi die hen belemmert om hun eigen weg te vinden. Die ouders kiezen er dan voor om hun vermogen voor de kinderen verborgen te houden. Ze leven relatief sober en moedigen kinderen aan om van jongs af aan te werken voor hun geld.' Van den Eerenbeemt denkt dat kinderen vaak wel vermoeden dat hier meer achter zit. 'Zij zien ook dat ze in een groter huis wonen en dat

papa en mama een luxere auto rijden dan de ouders van klasgenoten of vrienden.' Als ze echt pas op latere leeftijd ontdekken dat de familie vermogend is, kan dat slecht vallen als ouders hun opvoedkundige keuzes niet uitleggen. 'Die kinderen vragen zich af waarom ze altijd zo kort gehouden zijn. In ergere gevallen voelen ze zich buitengesloten en gekwetst, omdat ze denken dat hun ouders hen niet vertrouwen. Waarom zouden hun ouders anders zoiets groots actief verborgen hebben gehouden?'

'Schenkt u stiekem meer aan één van de kinderen, dan komt het vroeger of later altijd uit'

Behandel kinderen altijd gelijk

Een grote valkuil volgens Van den Eerenbeemt is kinderen ongelijk behandelen: 'Behandel kinderen altijd gelijk. Door maar met één van de kinderen over het familievermogen te praten, belast u dat kind heel erg. Hetzelfde geldt voor schenkingen of leningen. Als een van de kinderen meer krijgt dan de anderen, kan dat broers en zussen uit elkaar drijven en voor jarenlange wrok zorgen.

Blijf bij leningen zakelijk. Leg het vast en bespreek het met alle gezinsleden. Als het oudste kind een ton leent voor de aanschaf van een huis, dan moet dat als u onverwacht overlijdt wel in de erfenis verrekend worden. Geeft u uw dochter een schenking voor haar bruiloft? Laat uw andere kinderen dan weten dat hen hetzelfde wacht als ze gaan trouwen, maar regel ook een voorziening voor als ze dit niet van plan zijn. Schenkt u stiekem meer aan één van de kinderen, dan komt het vroeger of later altijd uit. De kans is dan groot dat broers en zussen dit u, maar ook elkaar verwijten.'

Met het hele gezin om tafel

Als Van den Eerenbeemt ouders één ding mag meegeven, dan is het wel dat het soms ontzettend fijn kan zijn om een goed gesprek over het familievermogen te voeren met de kinderen. 'Neem uw kinderen mee in uw gedachtegang. Vertel ze "Dit is ons vermogen, hoe denk jij hiermee om te gaan?" en laat u verrassen. Ik merk bijvoorbeeld dat veel kinderen heel goed nadenken over de verantwoordelijkheden die een familievermogen met zich meebrengt. Ook hebben veel vermogende kinderen filantropische ambities. Zo ken ik kinderen van vermogenden die bij een goed

doel zijn gaan werken of zich fulltime inzetten als vrijwilliger. Dat kunnen ze met een gerust hart doen als het gesprek over het familievermogen goed gevoerd wordt, in een open setting, met alle gezinsleden aan tafel. Vindt u dat moeilijk? Dan kunt u daar ook hulp van buitenaf bij vragen. Zeker als u al lang over het familievermogen gezwegen hebt, kan dat heel prettig zijn.'



Advies van Tjarko Denekamp, Specialist Schenken en Erven bij ABN AMRO MeesPierson

'Een schenking moet voor ouders én kinderen goed voelen. Maar hoe maakt u dit onderwerp onderling bespreekbaar?

- Kies voor een setting die iedereen relaxt vindt, bijvoorbeeld tijdens een etentje of een lange wandeling.

- Houd het gesprek alleen tussen ouders en de kinderen. Andere aanwezigen kunnen als storend worden gezien.

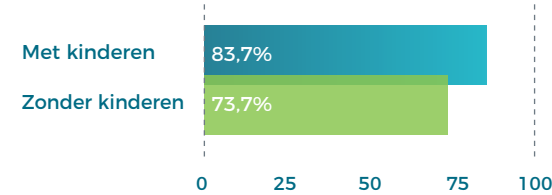
- Probeer u goed te verplaatsen in de ander. Daarmee voorkomt u dat iemand later voor onverwachte situaties komt te staan.

- Bespreek het doel van de schenking. Zo ontstaat er geen onrust over waar de schenking naartoe gaat of voor wordt gebruikt.

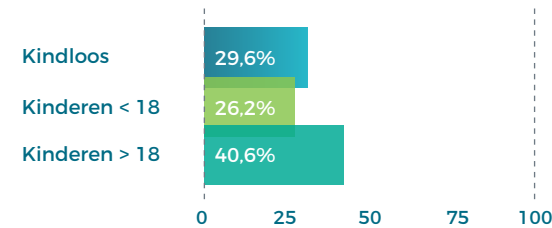
- Besef dat praten over geld voor beide partijen ongemakkelijk kan zijn. Praten over schenken kan leiden tot problemen, maar niet praten over het onderwerp kan dat uiteindelijk ook. Voorkom dat het onderwerp een taboe wordt en blijf er met elkaar over in gesprek.'

Meer informatie is te vinden op: abnamromeespierson.nl/schenken

Mensen met kinderen vinden investeren in innovatie belangrijker

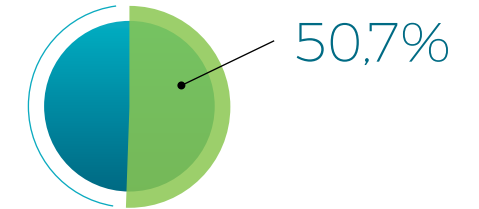


Duurzaam beleggen is mijn maatschappelijke plicht

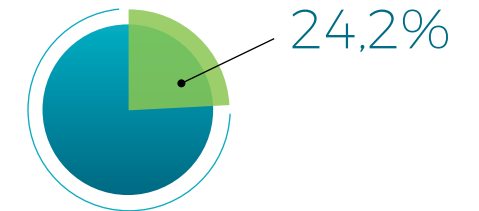


Opbouwen van vermogen

Voorals mensen met jonge kinderen richten zich hierop



Mensen met oudere kinderen zijn hier minder mee bezig

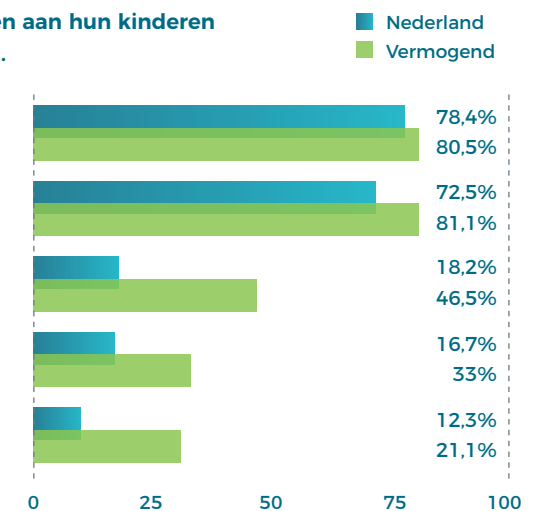


53%

van de miljonairs geeft aan hun kinderen niet voor te bereiden op het hebben van veel vermogen

Acht op de tien vermogenden is van plan vermogen aan hun kinderen te schenken. De helft schenkt elk jaar belastingvrij.

- Ik ben van plan om een deel van mijn vermogen met koude hand (na overlijden) aan mijn kinderen te schenken
- Ik ben van plan om een deel van mijn vermogen met warme hand (bij leven) aan mijn kinderen te schenken
- Ik schenk elk jaar hetgeen ik belastingvrij mag schenken aan mijn kinderen
- Ik bereid mijn kinderen voor op het hebben van (veel) vermogen
- Ik ben van plan om een deel van mijn vermogen aan goede doelen te schenken

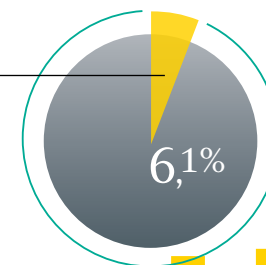


Weg chirurg,

hallo zorgrobot!

FEIT

6,1% van de vermogenden verwacht op de oude dag thuis te blijven wonen met de nodige aanpassingen, zo blijkt uit het GfK-onderzoek



Met de nieuwste hightech snufjes hoeft u tegenwoordig niet meer de deur uit voor zorg en verzorging. Hieronder vindt u negen mogelijkheden die het leven nét iets gemakkelijker maken.

- 1 Een wearable zoals een armband of ring zit vol met sensoren die alles meten. Hoe u slaapt, of uw vochtgehalte op peil is, of uw bloeddruk niet te hoog is en of u wel de juiste dingen eet.
- 2 De hologram-assistent kan op basis van kunstmatige intelligentie advies geven over uw gezondheidstoestand.
- 3 Operatie nodig? Dan biedt de zorgrobot uitkomst. Hij kan kleine operaties met grote precisie uitvoeren.
- 4 Een Virtual Reality-bril kan helpen bij het voorbereiden op operaties, het herstel of bij pijnbestrijding.
- 5 Liever overleg met een specialist? Via een app op uw telefoon of tablet kunt u een deskundige digitaal consulteren vanaf uw eigen sofa.
- 6 Gevallen? Dan geeft de vloer een signaal aan een contactpersoon. Zij kunnen op afstand contact met u opnemen om te kijken of u in orde bent.
- 7 Verlichting beweegt met u mee. Er brandt altijd licht in de ruimte waar u zich bevindt.
- 8 De huishoudrobot kan uw dagelijkse taken overnemen, van stofzuigen tot het opvouwen en parfumeren van de was.
- 9 De binnenhuisdrone bergt de was netjes op in uw kledingkast.

Bronnen: tweakers.nl, menshealth.com, dutchcowboys.nl, wired.com, fastcodesign.com, vr-bril.info, zorgvisie.nl, icthealth.nl, smarthomemagazine.nl, volkskrant.nl, bright.nl, robots.nu

de **NORM** van de **vermogenende** Nederlander

Heeft u altijd al willen weten of geld gelukkig maakt? Of zit het levensgeluk van vermogenden vooral in wát ze doen met hun geld?

Op deze pagina's en op devermogensmonitor.nl ontdekt u de actuele norm van de vermogende Nederlander.

De toekomst

zien vermogenden met vertrouwen tegemoet. Ze waarderen deze met een

7,6

terwijl de gemiddelde Nederlander de toekomst met een 7,1 beoordeelt.

Bijna 6 op de 10 vermogenden werkt. 59,6% werkt 37 uur of meer.

40,4%
werkt niet (meer)

Minder dan 4 op de 10 (36%) vermogenden is **ondernemer**.

Vermogenden eten het liefst Hollandse pot. Meer dan 1 op de 5 prefereert **aardappels, groente en vlees** boven Chinees (14,3%) en Mediterraans (13,9%). De rest van de top 5: Italiaans (11%) en Sushi (4%).

De overgrote meerderheid van 72,5% van de vermogenden maakt zich

ZORGEN

over de opkomst van populistische partijen.

VERMOGENDEN VINDEN ZICHZELF SUCCESVOL. ZE GEVEN HUN SUCCES EEN 7,8.

Dat is meer dan de gemiddelde Nederlander. Die beoordeelt zijn succes met een 7,1.

TRUMP

kan op weinig steun rekenen van vermogende Nederlanders. Maar 12,9% vindt hem een zegen voor de wereld.

Fitness

is de populairste sport onder vermogenden met 24,5%, gevolgd door wielrennen (15,6%) en hardlopen (13,3%). Golf (12,3%) en tennis (10,1%) complementeren de lijst.

Een aanzienlijk percentage vermogenden loopt niet te koop met zijn vermogen. 1 op de 6 vermogenden (15,7%) vertelt er niemand over. **Er wordt zelfs niet met familie of vrienden over gesproken.**

Voor de internationale politieke situatie (74,1%), het klimaat en milieu (60,4%) en terrorisme in Nederland (51,5%) baren vermogenden zorgen.

Ook de groeiende kloof tussen arm en rijk (47,5%) en de veiligheid als gevolg van politieke spanningen in de wereld (37%) zijn bronnen van zorg.

Maakt geld gelukkig?

Vermogende Nederlanders slaan hun leven (iets) hoger aan en geven het een 8, tegenover de 7,7 die de gemiddelde Nederlander zijn leven geeft.

Vermogenden sparen vooral voor hun **oude dag**. 44% spaart voor zijn pensioen, terwijl 43,4% geld apart zet voor zorg op zijn oude dag.

Vermogenden zijn filantropisch ingesteld, maar liefst

73,9%

doneert aan het goede doel.

Een tweede huis in Nederland is niet heel populair onder vermogenden. Minder dan **1 op de 7** (14,7%) heeft een tweede huis.

52,1% van de vermogenden heeft kinderen van 18 jaar en ouder.

28,9% heeft geen kinderen.

Bij 19% zijn de kinderen jonger dan 18 jaar.

Vermogenden zijn verdeeld over de vraag of ze een asielzoekerscentrum in hun wijk willen. 49,9% heeft hier geen probleem mee, terwijl de rest het liever niet heeft.

Meer dan 4 op de 10 (42%) vermogenden maakt zich zorgen over zorg tijdens hun oude dag.

Vermogenden beoordelen het Nederlandse zorgstelsel wel met een

7,3

Het kapitaal van vermogenden komt uit veel verschillende bronnen.

Bij 31,3% komt het grotendeels uit de eigen onderneming, bij 26,3% uit beleggingen, investeringen of vastgoed. 20,1% haalde zijn vermogen uit loondienst, terwijl 11% zijn kapitaal dankt aan een erfenis.

Duurzaam beleggen is populair.

Bijna de helft (48,3%) van de vermogenden heeft duurzame beleggingen. Bijna 2 op de 10 vermogenden (17,2%) let bewust op de duurzaamheid van zijn beleggingen.

Moet Nederland vluchtelingen blijven opvangen?

62,6% van de vermogenden vindt van wel.

Weinig vermogenden vinden de Brexit een zegen voor de Nederlandse economie. Slechts

14,5%

is het eens met de stelling.

BIJNA 7 OP DE 10 (67%) VERMOGENDEN VINDT HET BIJDRAGEN AAN ONTWIKKELINGSHULP BELANGRIJK.



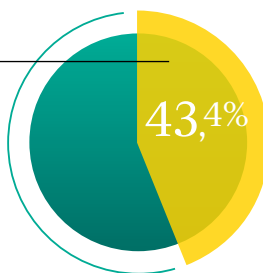


Zorg voor later: dat staat als een huis

Oud worden in uw vertrouwde huis, 24-uurszorg in een luxe zorgvilla of met vrienden collectief zorg inkopen? Wie het geld heeft, kan zijn oude dag helemaal naar eigen smaak en behoeften invullen. Hoe regel je zorg op maat?

FEIT

43,4% van de vermogenden spaart voor zorg tijdens zijn oude dag, zo blijkt uit het GfK-onderzoek



Sparen voor een goede oude dag. Het lijkt een logische keuze, nu pensioenregelingen versoberen en pensioenfondsen zelfs korten op uitkeringen. Wie wil genieten van een goed verzorgde oude dag zal daar vooraf al zelf de basis voor moeten leggen. Maar wie er het geld voor over heeft, kan nog steeds in alle comfort en geheel naar zijn eigen wens oud worden. 'Het behoeft natuurlijk geen betoog dat de zorg voor ouderen onder druk staat en dat ouderenzorg niet overal even goed is. De voorbeelden zien we regelmatig voorbijkomen,'

zegt Jacques Hogerwerf, Specialist Wonen en Zorg bij ABN AMRO MeesPierson.

Volop mogelijkheden

Ideaal zou zijn wanneer iedereen op tijd nadenkt over zijn ideale oude dag en wat daarvoor nodig is. 'Maar er zijn leukere dingen om mee bezig te zijn dan oud worden. Het gevolg is dat beslissingen vaak te laat worden genomen, waardoor kinderen uiteindelijk de zorg voor hun ouders moeten regelen. Zonde. Ik zou willen dat mensen net zo veel tijd besteden aan hun levenssituatie straks als aan de woning die ze nu hebben.' Zeker voor wie het zich kan veroorloven, is veel mogelijk. Zo kiezen steeds meer vermogenden voor een verblijf in een zorgvilla als zij 24-uurszorg nodig hebben. 'Daarin zien we echt een toename. Eén van de belangrijkste overwegingen is dat vermogende ouderen in een zorginstelling al snel een maximale eigen bijdrage van circa 28.000 euro per jaar moeten betalen. Voor circa 10.000 euro extra per jaar is een plek in een zorgvilla bereikbaar, waar u de hele dag verzorgd wordt en een betere kwaliteit van leven heeft.'

Opkomst van de serviceflat

De luxe serviceflat is ook in opkomst, ziet Hogerwerf. In deze woonvorm wonen mensen zelfstandig bij elkaar

Zorgvilla

24-uurszorg en eigen kamer. Kosten: 40.000 - 80.000 euro per jaar, afhankelijk van locatie en serviceniveau.

Serviceflat

Eigen appartement, gemeenschappelijke ruimten en zorg en diensten aan huis. Kosten: 12.000 - 30.000 euro per jaar.

Zorginstelling

24-uurszorg en eigen kamer. Maximale eigen bijdrage van 27.800 euro per jaar in 2017.

en delen gemeenschappelijke ruimtes. Ze krijgen zorg en diensten op maat. Een variatie hierop is de vrienden-groep die samen een pand koopt. 'Ik verwacht niet dat dit op grote schaal gaat gebeuren, aangezien het veel regelwerk is.' Wie zich geen andere plek kan wensen, kan er altijd nog voor kiezen in zijn eigen huis te blijven wonen. Ook als er 24-uurszorg aan huis nodig is. 'Maar dit is kostbaar. Dan moet u rekening houden met netto lasten van circa 90.000 euro per jaar.'

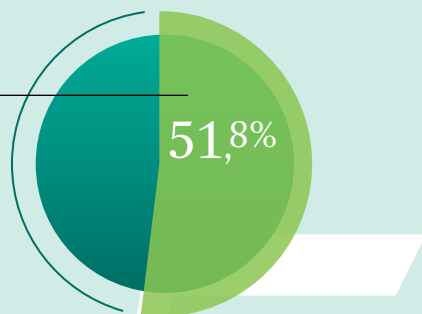
Steeds meer smaken

Uiteindelijk hangt veel af van de zorgbehoefte op dat moment. Hogerwerf: 'De keuze voor een zorgvilla of andere opties is een zeer persoonlijke keuze. Je hebt een zorgvilla, vol met gepensioneerd artsen en advocaten. Of bijvoorbeeld het Rosa Spier Huis waar vooral oude kunstenaars leven. Dat zijn natuurlijk twee uitersten. Maar het geeft wel aan dat er veel smaken zijn. En er steeds meer keuzes komen. Het is goed als mensen zich daar vooraf in verdiepen.'



FEIT

51,8% van de vermogenden uit het GfK-onderzoek belegt niet duurzaam



5 mythes over duurzaam beleggen

Duurzaam beleggen is al jaren aan een gestage opmars bezig. Ook steeds meer klanten van ABN AMRO MeesPierson beleggen duurzaam of overwegen dit.

Toch bestaan er nog veel vooroordelen over.

We zetten vijf mythes over duurzaam beleggen op een rij. Richard de Groot, Directeur Vermogensbeheer van ABN AMRO MeesPierson, gaat erop in.

Mythe 1

Duurzame beleggingen zijn lastig te herkennen

‘Een groot aantal vermogenden blijkt het lastig te vinden om duurzame beleggingen als zodanig te herkennen. Uit ons onderzoek komt naar voren dat dit zelfs de belangrijkste reden is om niet duurzaam te beleggen. Toch hoeft het niet zo lastig te zijn als het lijkt. Bedrijven melden namelijk steeds vaker zelf wat ze op duurzaamheidsgebied allemaal doen. Ook ABN AMRO maakt periodiek bekend welke stappen de bank neemt om duurzamer te worden.

Bovendien zijn veel onderzoeksbureaus gespecialiseerd in duurzaam beleggen. Zij publiceren geregeld rapportages met nuttige informatie over de duurzame activiteiten van bedrijven. Niet iedereen voelt de behoefte of beschikt over voldoende kennis om (volledig) zelf te beleggen. Klanten van ABN AMRO MeesPierson kunnen daarom ook voor vermogensbeheer kiezen, zodat analisten van de bank beleggen in fondsen die door ons als duurzaam zijn beoordeeld.’

Duurzame beleggingen hebben een lager rendement

'Het is één van de meest gehoorde vooroordelen: Duurzame beleggingen leveren minder op dan "reguliere" beleggingen. Maar de praktijk toont aan dat dit niet klopt. Natuurlijk kunnen er bij duurzaam beleggen waardedalingen en stijgingen zijn. Dat geldt voor vrijwel alle financiële instrumenten. Maar op de langere termijn loont duurzaam beleggen. Al tientallen jaren doen wereldwijd

onderzoekers studies naar het effect van duurzame beleggingen. Die onderzoeken tonen aan dat duurzame beleggingen niet minder rendement opleveren dan "reguliere" beleggingen. Op korte termijn kunnen de verschillen in rendement groot zijn, maar op de lange termijn hoeft het zeker geen rendement te kosten.'

Mythe 2

Mythe 3

Duurzaam beleggen draait alleen om het milieu

'In het Klimaatverdrag van Parijs hebben bijna alle landen ter wereld afgesproken om de opwarming van de aarde te beperken. Om die doelstellingen te bereiken, is de medewerking van het bedrijfsleven nodig. Een belangrijk onderdeel in het duurzaamheidsbeleid van ondernemingen heeft daarom betrekking op het milieu. Maar duurzaam

beleggen is veel breder. We kijken naar prestaties van bedrijven op het gebied van milieu, sociaal gebied en beleidsgebied. We selecteren juist die bedrijven die goed scoren op alle onderdelen van duurzaamheid.'

Wat is duurzaam beleggen?

Duurzaam beleggen is een term die vaak wordt gebruikt. Maar wat is het eigenlijk? Bij ABN AMRO spreken we pas over duurzaam beleggen als bepaalde niet-duurzame activiteiten worden uitgesloten én als er sprake is van het selecteren van beleggingen op basis van de mate waarin een bedrijf duurzaam onderneemt. Denk daarbij aan beleggen in een onderneming die probeert goedkope medicijnen op de markt te brengen in ontwikkelingslanden. Duurzaam beleggen kan ook betekenen dat u niet belegt in een fabriek die clustermunitie produceert. U kunt er dus voor kiezen om te beleggen in bedrijven die niet alleen

maar 'niet slecht doen', maar juist goed proberen te doen. Bij de bepaling van de duurzaamheid van een onderneming worden de prestaties op milieu-, sociaal- en beleidsgebied (Environment, Social en Governance, kortweg ESG) gemeten. Het duurzaamheidsbeleid, maar juist ook de daadwerkelijke activiteiten van een bedrijf spelen daarbij een belangrijke rol. Klanten van ABN AMRO MeesPierson die duurzaam beleggen, zoeken met hun vermogen een goede balans tussen mensen, leefomgeving en winst. Kijk voor meer informatie op: abnamromeespierson.nl/duurzaam

Mythe 4

Duurzame beleggingen hebben geen toekomst

‘Duurzaamheid wordt door steeds meer Nederlanders belangrijk gevonden. Alleen door op een verantwoorde manier met onze wereld om te gaan, brengen we de behoeften van toekomstige generaties niet in gevaar. Ook wordt duurzaamheid belangrijker bij steeds meer ondernemingen.

Dat is goed voor mens, milieu en maatschappij, en ook zeker voor die ondernemingen zelf. Bedrijven die nadrukkelijk rekening houden met de toekomst van de wereld, hebben betere overlevingskansen. Voor beleggers is dat uiteraard ook gunstig.’

Mythe 5

Duurzaam beleggen is te riskant

‘Beleggen is geen exacte wetenschap, dus er zijn altijd risico’s aan verbonden. Niemand kan precies voorspellen hoe beleggingen zich ontwikkelen, want er zijn veel factoren die hier invloed op hebben. Denk aan de rente, de stand van de economie en maatschappelijke ontwikkelingen. Zowel duurzame

als “reguliere” beleggingen zijn hier vatbaar voor. De vraag naar duurzame producten of diensten neemt steeds verder toe. Kijk bijvoorbeeld naar de vraag naar groene energie. Een meerderheid van de Nederlanders maakt daar al gebruik van en dat aantal loopt de komende jaren ongetwijfeld verder op.’

Duurzaam record

Klanten van ABN AMRO MeesPierson belegden in 2016 voor een recordbedrag van 4,6 miljard euro duurzaam. ‘De verwachting is dat de maatschappelijke trend waarbij duurzaamheid steeds gangbaarder wordt, waarschijnlijk ook de komende jaren doorzet’, zegt Richard de Groot, Directeur Vermogensbeheer bij ABN AMRO MeesPierson.

Zelf verdiend, geërfd of gewonnen. Geld hebben is prettig, maar het kan ook lasten met zich meebrengen. Voor mensen die plotseling een groot geldbedrag krijgen, is het soms lastiger dan ze dachten om verstandig met de nieuw verworven rijkdom om te gaan. Ook bij loterijwinnaars is dit het geval. Bij de Postcode Loterij biedt prijswinnaarbegeleider Bea Post hulp. Ze vertelt hoe ze winnaars van grote geldbedragen begeleidt.

RIJK ZIJN MOET JE LEREN

Luisterend oor

Bea Post is al bijna 28 jaar verbonden aan de Nationale Postcode Loterij als prijswinnaar-begeleider. Een functie die spontaan ontstond toen de loterij haar eerste miljoen gulden uitreikte. De gelukkige winnares bleek nogal overdonderd en Post bood een luisterend oor. Dat doet ze nog steeds; de kersverse miljonairs weten haar met allerlei vragen te vinden. 'Wanneer je plotseling miljonair bent, duurt het soms maanden voordat dit tot je doordringt. Je hoort het, je weet het, maar je beseft het nog niet echt. Met deze nieuwe

realiteit omgaan, kost tijd. Daar probeer ik hen – samen met een fiscalist – bij te helpen', zo vertelt Post.

Ineens in de belangstelling

Er bestaat een groot verschil tussen prijswinnaars en mensen die hun vermogen geërfd of op een andere manier verworven hebben. 'Mensen die de loterij winnen, kunnen ineens in de belangstelling komen te staan. Zeker in het geval van de Postcode Loterij, waar prijzen op een postcode vallen en je met je burens wint. En mensen delen tegenwoordig ook veel op sociale media. De buitenwereld vindt er altijd wel wat van en is niet te beroerd om online zijn mening van de daken te schreeuwen, positief en negatief. Bij bijvoorbeeld een erfenis zijn mensen wat vaker gewend om met geld om te gaan. Vaak groeien ze ermee op.'

Geen winnaar is hetzelfde

De vragen die Post krijgt, zijn elke keer anders. 'Soms wil iemand advies over hoe om



te gaan met vrienden, die verwachten dat diegene ieder rondje in de kroeg betaalt. Andere winnaars ervaren dat hun kinderen denken recht te hebben op een deel van het geldbedrag. Daarover praten is voor sommigen best lastig. Dan treed ik op als neutrale tussenpersoon.'

Oud en jong

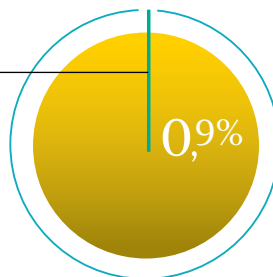
Verskillende generaties gaan vaak nogal anders om met hun kapitaal. Post vertelt: 'Oudere mensen zijn vaak behoorlijk behoudend en bang om hun geld uit te geven. Zij gunnen zichzelf nauwelijks iets. Ik probeer ze dan echt over te halen om te gaan leven, de dingen te doen die ze altijd al eens wilden ondernemen. Die ene verre reis te maken bijvoorbeeld.' De jongere winnaars? Die hebben wat minder moeite hun geld te spenderen, aldus Post. 'Zij gaan meestal groter wonen, beginnen een spaarpot voor hun – vaak kleine – kinderen, gaan weer studeren of starten een eigen onderneming.'

Bea Post's 10 tips voor miljonairs

- 1 Maak een testament.
- 2 Ga op vakantie om alles te laten bezinken.
- 3 Leen geen geld uit. Help iemand liever op een praktische manier.
- 4 Neem de tijd voordat u verhuist.
- 5 Maak geen geheim van uw gewonnen prijs.
- 6 Probeer boven kritiek te staan.
- 7 Blijf (voorlopig) werken.
- 8 Stel een financieel plan op samen met een onafhankelijke deskundige.
- 9 Probeer oude patronen en gewoontes vast te houden.
- 10 Als het bekend is dat u vermogend bent, kunnen offertes hoger uitvallen. Laat daarom een vriend of familielid offertes aanvragen.

FEIT

Slechts 0,9% van de deelnemers aan het GfK-onderzoek dankt zijn vermogen grotendeels aan een loterij



Albanië

Bulgarije

Cyprus

Polen

FEIT

12,5% van de vermogenden noemt investeren in vastgoed als belangrijkste alternatief voor sparen

12,5%

4+

VER RASSELENDE

VASTGOEDBELEGGINGEN

12,5% van de vermogenden uit het GfK-onderzoek noemt investeren in vastgoed als belangrijkste alternatief voor sparen. Maar heeft u wel eens gedacht aan een huis in een opkomende economie als investering? Wij verkenden vastgoedalternatieven in vier minder bekende Europese landen die zowel vanuit economisch als toeristisch perspectief verrassend zijn.

- 📍 Hoofdstad: Warschau
- ✈️ Amsterdam – Warschau: 1.076 km
1 uur 32 minuten
- 📐 Oppervlakte: 311.888 km²
- 👤 Aantal inwoners: 38 miljoen
- 🗣️ Talen: Pools
- ☀️ Gemiddelde temp. in juli: 19°C
- 💧 Gemiddelde neerslag in juli: 80,1 mm

1 POLEN

De Poolse economie groeit sneller dan de economie binnen de Eurozone. De verwachting is dat deze trend doorzet en Polen een economische groei van ongeveer 3,5% kan verwachten. Pools vastgoed is echter nog steeds relatief goedkoop en investeerders die nu instappen, profiteren de komende jaren waarschijnlijk van een stijging in vastgoedprijzen. Het toerisme in

Polen concentreert zich vooral op de vele oude stadscentra en de bergachtige natuur in het oosten. Een luxe tweekamerappartement in hartje Krakow heeft u al vanaf 160.000 euro. Verhuren loont: de opbrengsten in centra van grote steden variëren van 5,5 tot 6,5% van de aanschafprijs op jaarbasis, volgens Global Property Guide.



2 BULGARIJE

Bergen, zon, zee en een gunstig economisch vooruitzicht. Bulgarije is sinds de EU-toetreding in 2007 een steeds populairdere vakantiebestemming. Dit jaar voorspelt het International Monetary Fund een economische groei van bijna 3%. Belangrijkste aanjager zijn EU-investeringen om de infrastructuur te verbeteren. Bovendien wordt verwacht dat de positieve ontwikkelingen op de huizenmarkt zich ook dit jaar voortzetten. De vastgoedprijzen stijgen gestaag,

vooral in de steden, maar liggen nog ruimschoots onder het niveau van bijvoorbeeld Frankrijk of Duitsland. Voor minder dan 150.000 euro koopt u een luxe nieuwbouwappartement in het centrum van een grote stad. Een villa met renovatiepotentie in een van de rustigere kustplaatsjes aan de Zwarte Zee is al te koop vanaf 25.000 euro. Huuropbrengsten liggen ook relatief hoog. In het centrum van Sofia bijvoorbeeld rond de 6%.

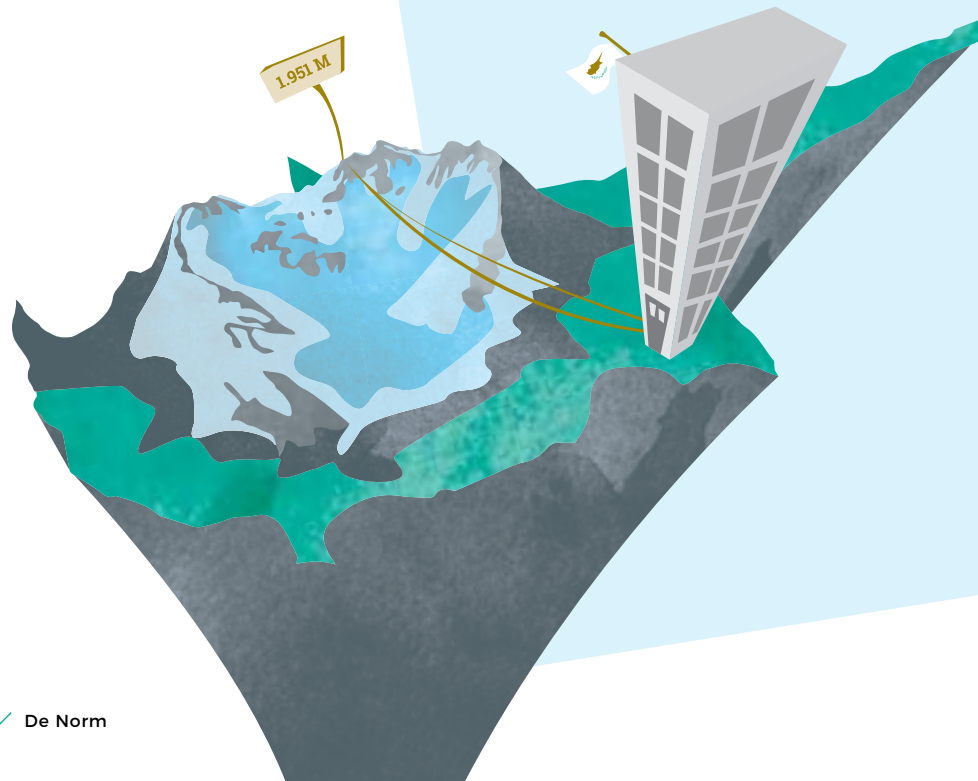
- 📍 Hoofdstad: Sofia
- ✈️ Amsterdam – Sofia: 1.744 km
2 uur 20 minuten
- 📐 Oppervlakte: 110.900 km²
- 👤 Aantal inwoners: 7,1 miljoen
- 🗣️ Taal: Bulgaars
- ☀️ Gemiddelde temp. in juli: 22°C
- 💧 Gemiddelde neerslag in juli: 45 mm



- 📍 Hoofdstad: Nicosia
- ✈️ Amsterdam – Nicosia: 3.918 km
3 uur 40 minuten
- 📏 Oppervlakte: 9.251 km²
- 👤 Aantal inwoners: 1,2 miljoen
- 🗣️ Talen: Grieks, Turks
- ☀️ Gemiddelde temp. in juli: 26°C
- 💧 Gemiddelde neerslag in juli: 2,5 mm

3 CYPRUS

De veelzijdigheid van het eiland Cyprus is relatief onbekend. Naast uitgestrekte zandstranden en gegarandeerde zomerzon, vindt u op Cyprus volop ongerepte natuur. Dankzij de vele bergen is het in de winter zelfs een waar skioord. Het land is druk bezig om uit een economische dip te komen. In 2016 kreeg de huizenmarkt een grote boost dankzij regeringsmaatregelen. Ook de rest van de economie krabbelt op, al is het wel met horten en stoten. Huuropbrengsten zijn vrij laag – tussen de 4 en 5,5% – maar dankzij de lage vastgoedprijzen is een investering toch het overwegen waard. Een goed onderhouden tweekamerappartement in een stad of toeristische hotspot kost ongeveer 100.000 euro.



- 📍 Hoofdstad: Tirana
- ✈️ Amsterdam – Tirana: 1.654 km
2 uur 40 minuten
- 📏 Oppervlakte: 28.748 km²
- 👤 Aantal inwoners: 2.911.239
- 🗣️ Talen: Albanees, Grieks, Macedonisch
- ☀️ Gemiddelde temp. in juli: 31°C
- 💧 Gemiddelde neerslag in juli: 31,2 mm



4 ALBANIË

Albanië is het nieuwe vastgoed-lievelingetje van Europa. Nu lijkt daarom het ideale moment om te investeren in een huis in Albanië. Experts verwachten dat de EU eind 2017 de gesprekken opent over definitieve toetreding, wat de economie veel goed zal doen. Onderzoeksbureau Economist Intelligence Unit verwacht in 2017 en 2018 respectievelijk 3,5% en 3,7% groei. Toerisme was lange tijd verboden in Albanië en is daardoor nog nauwelijks ontwikkeld, maar het

land is met een heuse inhaalslag bezig. Zeker in de kustplaatsjes Durrës en Golem aan de Albanese Riviera – zo genoemd dankzij het milde klimaat, de ongerepte natuur en historische stadjes – schieten de toeristische voorzieningen als paddenstoelen uit de grond. Vastgoedprijzen behoren bovendien tot de laagste in Europa en met huuropbrengsten tussen de 5 en 7% is Albanië zeker interessant voor de avontuurlijke investeerder.

Bronnen: Global Property Guide, International Monetary Fund, Economist Intelligence Unit

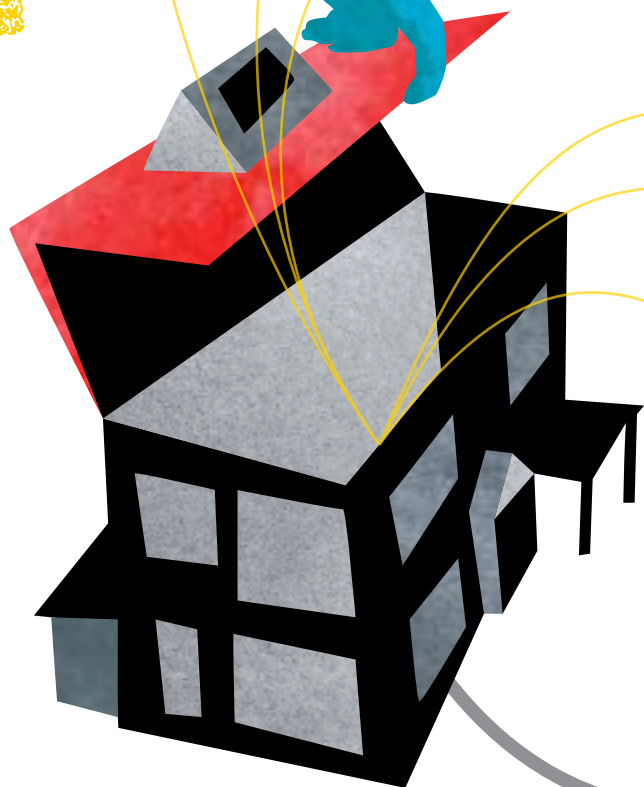
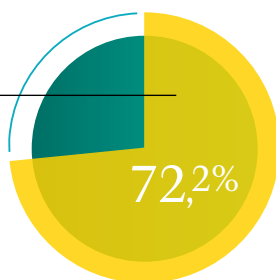
72,5 procent van de vermogende Nederlanders beveiligd zijn of haar telefoon en computer. Maar hoe zit het met andere slimme apparaten die u gebruikt in uw huiselijke omgeving? Volgens Gartner zijn via het Internet of Things in 2020 26 miljard apparaten aan elkaar gekoppeld. Hierdoor worden ook huizen steeds digitaler. De mogelijkheden lijken eindeloos. Keerzijde is dat huizen daarmee interessanter worden voor cybercriminelen. Welke gadgets zijn kwetsbaar en hoe voorkomt u dat ze gehackt worden?

HELP

mijn huis is gehackt!

FEIT

72,2% van de vermogenden beveiligd zijn huis



1

Als u een leuke slimme gadget op het oog heeft, check eerst bij een onafhankelijke expert of via online reviews wat de zwakke plekken zijn. Een koelkast die automatisch boodschappen bestelt, is natuurlijk erg handig, maar als het apparaat via een achterdeur toegang tot uw wifi-netwerk biedt, kan dat desastreuze gevolgen hebben voor bijvoorbeeld uw beveiligingssysteem.

2

Techniek verandert continu. Voer daarom regelmatig updates uit, zodat eventuele bugs of veiligheidsissues in de software verholpen zijn. En hoe meer apparaten, hoe verstandiger u eraan doet om een firewall in te stellen op uw netwerk thuis.

3

Zet apparaten die u niet gebruikt uit. Hiermee verkleint u op een eenvoudige manier de kans op een hack.

4

Het feit dat duizenden gebruikers een app gedownload hebben om een apparaat op afstand te bedienen, wil niet zeggen dat het een veilige keuze is. Let daarom op waarmee u instemt voordat u een app gebruikt. Geef niet zomaar toegang tot uw persoonlijke gegevens, contacten of camera. Via doxware, een agressieve vorm van ransomware die nu in opkomst is, kunnen uw persoonlijke gegevens op straat komen te liggen als u geen losgeld betaalt.

6

Misschien voor de hand liggend, maar kies een goed wachtwoord. Stel altijd een ander wachtwoord in dan standaard voorzien. En stel meerdere verificatiemethoden in zodat u het hackers in ieder geval een stuk moeilijker maakt.

5

Koop producten van of via gerenommeerde merken. Het is misschien leuk om de eerste te zijn met een interessante gadget, maar vraagt u zichzelf af of dat opweegt tegen de risico's.

Zo voorkom je het:

6 TIPS & TRICKS

Kiezen vermogenden massaal voor alternatieven nu de spaarrente maar blijft dalen? Is duurzaamheid al een volwaardige investering en waarvoor bouwen vermogenden vermogen op?

WIE IS ER BANG VOOR DE SPAARRENTE?

Niet wakker liggen van spaarrente

De meerderheid van de vermogenden maakt zich zorgen over de gedaalde spaarrente. Maar er is ook een (positieve) keerzijde, weet Richard de Groot, directeur vermogensbeheer ABN AMRO MeesPierson. 'Mensen profiteren ook van een lage spaarrente. De hypotheekrente is immers ook laag, waar mensen met een eigen huis weer van profiteren. Dus écht wakker liggen, lijkt mij niet nodig.'

Miljonairs voelen zich veilig

Vooraf miljonairs hebben hun vermogen zo gespreid dat een dalende spaarrente hen niet raakt. 46,7% van de vermogenden maakt zich geen zorgen, omdat er volop alternatieven zijn. Een mening die door niet-vermogenden zeker niet gedeeld wordt. Slechts 24% ziet voldoende uitwijkmogelijkheden. De Groot: 'Vermogenden hebben simpelweg meer investeringsmogelijkheden. Een alternatief als beleggen in vastgoed is bijvoorbeeld alleen

minst. Jongeren zijn sowieso weinig bezig met het vinden van alternatieven voor de dalende spaarrente. Het overgrote deel, 72,1% van respondenten tussen de 18 en 34, investeert zijn geld niet op een andere manier. 'Jongeren hebben enerzijds minder vrij besteedbaar kapitaal om in te zetten. Anderzijds zijn ze minder bezig met het laten groeien van hun kapitaal. Ze worden opgeslokt door werk of kinderen. Logisch dus dat zij zich minder op beleggen storten.'

Ondernemers sparen voor hun pensioen

Gevraagd naar waarvoor ze vermogen opbouwen, antwoorden de meeste vermogenden dat dit voor hun pensioen is. Vooral ondernemers zijn ervan doordrongen dat ze zelf grotendeels voor hun eigen oude dag moeten zorgen. 49% spaart dan ook voor zijn pensioen. De jongste categorie, 18-34 jaar, voor wie het pensioen nog lang niet in zicht is, spaart vooral om te kunnen reizen. Het is een bekend fenomeen, ziet De Groot. 'Voor jongeren is

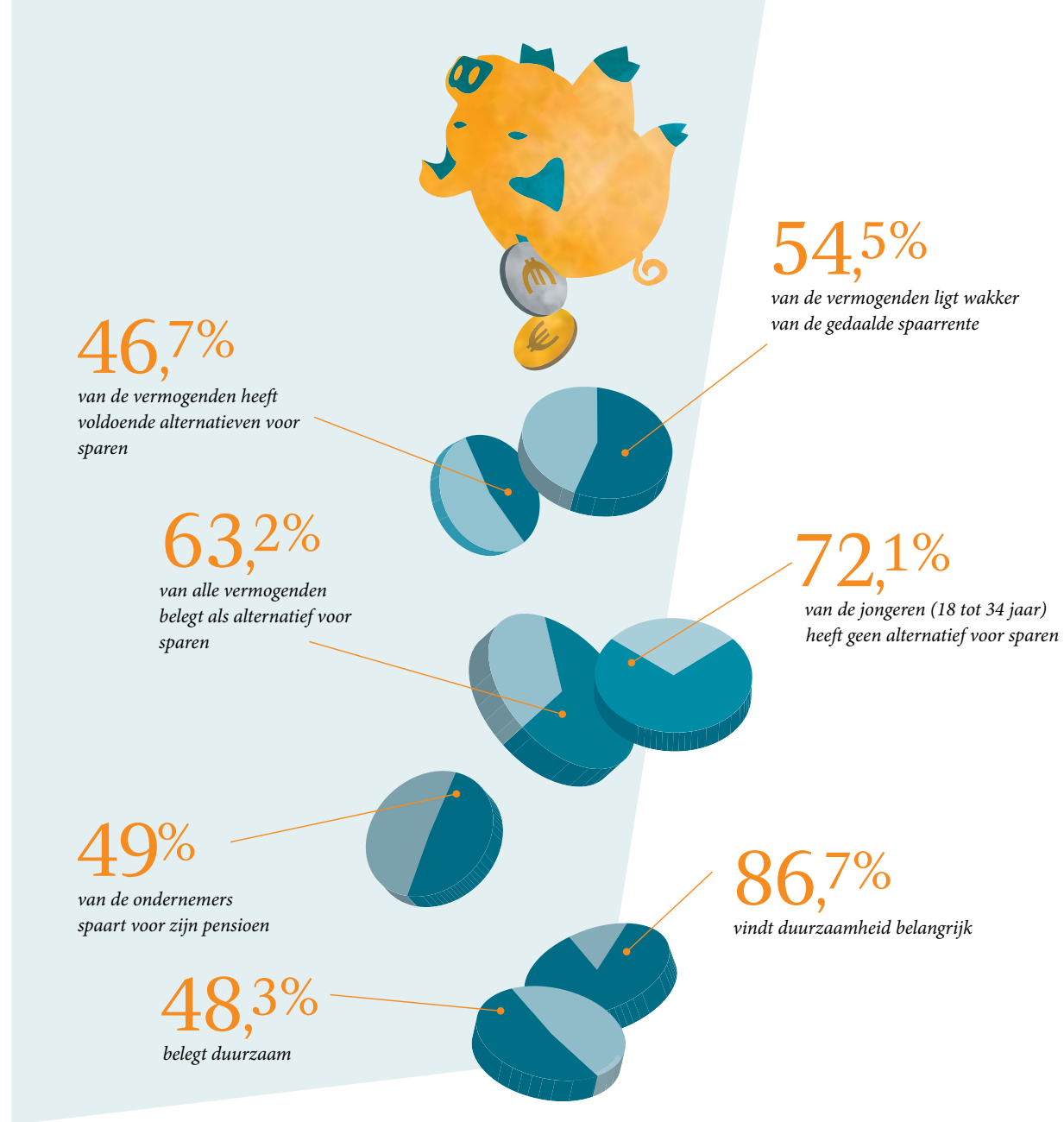
38% geeft aan dat ze het moeilijk vinden om te bepalen wat een duurzame belegging is

mogelijk voor wie een vrij besteedbaar kapitaal van 500.000 euro of meer heeft.'

Ouderen beleggen, jongeren doen niets

Vermogenden beleggen vaker. Oudere (65+), hoog-opgeleide mannen beleggen het vaakst, jongeren het

pensioen iets waarbij ze zich nog helemaal geen beeld kunnen vormen. Ze hebben het druk met andere dingen. Hun carrière, kinderen, reizen. Pas rond hun vijftigste zie je dat mensen zich in hun oudedagsvoorziening gaan verdiepen. Maar dan kan een opgelopen pensioengat eigenlijk al niet meer worden gecompenseerd.'



Duurzaamheid is belangrijk, maar niet als investering

Hoewel 86,7% van de vermogenden aangeeft duurzaamheid belangrijk te vinden, laten veel vermogenden dit niet meewegen in hun investeringen. 51,8% belegt niet duurzaam. 38% hiervan geeft aan dat ze moeilijk vinden om te bepalen wat een duurzame belegging is. Van de 48,3% die wel duurzaam belegt, zegt een meerderheid daarmee een bijdrage aan een betere wereld te willen leveren. Slechts 23,4% doet het voor het rendement. Het is allemaal herkenbaar voor De Groot. 'We benaderen nu klanten met de vraag "Wilt u vijf tot tien procent van

uw kapitaal duurzaam beleggen, om de wereld een beetje beter te maken?" Een groot deel zegt daar "ja" op. Op de vraag waarom ze nog niet duurzaam beleggen, is het antwoord vaak "Omdat het niet eerder gevraagd is en ik er daarom niet eerder over heb nagedacht." De conclusie is dat wij als vermogensbeheerder de mogelijkheden nog veel beter moeten toelichten. Wel zien we interesse toenemen. Vooral door de problemen rond klimaatverandering. Klanten beseffen steeds meer dat ze met hun geld de wereld kunnen verbeteren, onder andere voor hun kinderen en kleinkinderen.'

Duurzaam huis, duurzaam leven

Ruim de helft (58,4%) van de deelnemers aan het GfK-onderzoek heeft zijn huis verduurzaamd. Isolatie van muren, vloeren, daken of ramen is met 86,5% de populairste aanpassing. 42,6% van de vermogenden heeft zonnepanelen en 28,4% gebruikte duurzame bouwmaterialen voor zijn huis. Maar wat is precies de impact van het verduurzamen van uw huis? Met dakisolatie, zonnepanelen, een warmtepomp en hemelwateropvang bespaart u al snel zoveel CO₂ als u verbruikt met 50 vluchten naar Parijs.

Hybride waterpomp met ketel

- Milieuwinst per jaar: -1.250 kg CO₂
- Aanschaf: 3.500 euro inclusief subsidie
- Besparing per jaar: 340 euro

Milieu-impact per jaar van een vrijstaande woning zonder duurzame aanpassingen (bouwjaar: 1975, oppervlakte: 235 m²):

- Stroom: 6.700 kWh = 36.850 km met een elektrische auto
- Gas: 3.800 m³ = 380.000 literflessen frisdrank
- CO₂-uitstoot: 9.500 kg = 67x naar Parijs vliegen
- Drinkwater: 230 m³ = Bijna een olympisch zwembad

HR++-glas

- Milieuwinst per jaar: -1.350 kg CO₂
- Aanschaf: 6.400 euro
- Besparing per jaar: 480 euro

18 zonnepanelen

- Milieuwinst per jaar: -2.500 kg CO₂
- Aanschaf: 6.850 euro inclusief subsidie
- Besparing per jaar: 850 euro

Dakisolatie met een groendak

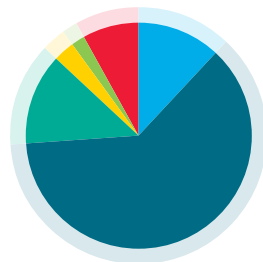
- Milieuwinst per jaar: -1.950 kg CO₂
- Aanschaf: 8.600 euro
- Besparing per jaar: 1.350 euro

Regenwateropvang voor wasmachine, wc en sprinklers

- Milieuwinst: -172,5 m³ (-75%)
- Aanschaf: 3.000 euro
- Besparing: 215 euro

Bronnen: milieutraal.nl, consumentenbond.nl, nibud.nl en vastenlastenbond.nl. Het verbruik, de milieuwinst en de besparing in deze infographic zijn gebaseerd op gemiddelden. Afhankelijk van uw situatie en verandering in subsidies, prijzen van gas, water of elektriciteit en andere factoren kan de besparing anders voor u uitpakken. Kijk op www.verbeteruw huis.nl van Milieutraal voor een handige rekentool.

Sokken- spaarder of investeer- goeroe?



FEIT

Alle vermogenden:

- 11,7% spaart alleen
- 63,2% belegt
- 12,5% investeert in vastgoed
- 2,4% investeert in bedrijven
- 2,2% investeert in duurzame initiatieven
- 7,9% heeft een ander alternatief voor sparen



Sparen, investeren of beleggen? Er zijn allerlei mogelijkheden om uw vermogen te vermeerderen en te beheren. Heeft u liever zekerheid? Of zoekt u juist wat risico? Uw keuze ligt verscholen in uw karakter. Doe de test en ontdek of u een sokkenspaaarder of investeergoeroe bent.

1: volledig oneens 2: oneens 3: neutraal 4: eens 5: volledig mee eens

1

Ik slaap als een roos, want over mijn vermogen maak ik mij totaal niet druk.

1 2 3 4 5

2

Een vriend heeft een interessante investeringsmogelijkheid. Ik vertrouw hem, dus ik leg onmiddellijk geld in!

1 2 3 4 5

3

Liever een ruime portefeuille met aandelen, dan een goed gevulde portemonnee.

1 2 3 4 5

4

Sparen is een ouderwetse manier van vermogensbeheer.

1 2 3 4 5

5

Zonder lef boek je nooit genoeg rendement op je vermogen.

1 2 3 4 5

6

Jonge ondernemers met vernieuwende ideeën help ik graag op weg met een investering.

1 2 3 4 5

7

Mijn vermogensbeheer regel ik zelf, daar heb ik geen expert voor nodig.

1 2 3 4 5

8

Ik ben een zeer actieve belegger en ben continu bezig met het aan- en verkopen van aandelen.

1 2 3 4 5

9

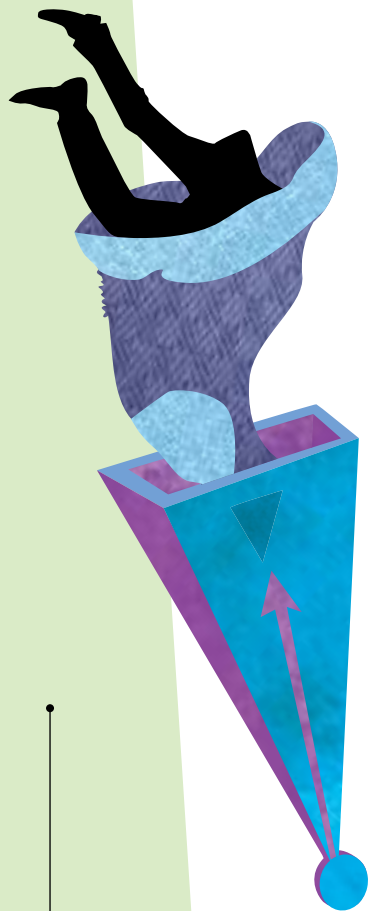
Ik hoef mijn geld niet over meerdere (spaar)rekeningen te verspreiden. Het gros heb ik geïnvesteerd.

1 2 3 4 5

10

Het maakt me niet uit als ik niet direct kan beschikken over mijn gehele vermogen.

1 2 3 4 5



Sokken- spaarder

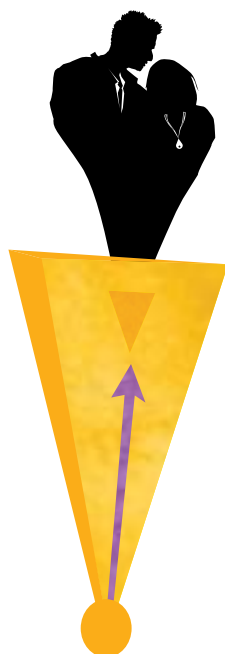
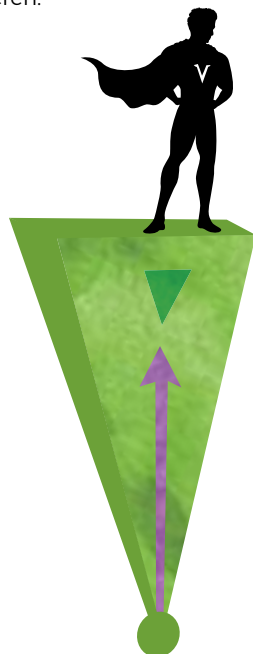
Meestal 1 geantwoord? U bent een sokkenspaaarder. Het liefst stopt u uw kapitaal in een oude sok onder het matras, of de digitale evenknie ervan: de spaarrekening. En daar is helemaal niks mis mee. Toch kan het rendabel zijn om eens wat actiever met uw vermogen om te gaan om het wat meer te laten groeien. Een private banker kan u hierbij helpen.

Middle (wo)man

Meestal 3 geantwoord? U bent een passieve belegger. Beleggingen laat u over aan een vermogensbeheerder, maar u houdt wel de vinger aan de pols. Investeringsmogelijkheden bekijkt u, maar u laat de keuze over aan de experts.

Verdediger

Meestal 2 geantwoord? U bent een verdediger. Krijgt u met een investering meer rendement dan op een spaarrekening? Prima, maar dan wel met zo min mogelijk risico. Zo bouwt u uw vermogen langzaam maar zeker op. Ook voor u geldt: het kan de moeite waard zijn om op kleine schaal te experimenteren.



Durfal

Meestal 4 geantwoord? U bent een actieve belegger. U neemt het heft graag in eigen hand bij uw beleggingen. Als u wat risico moet nemen, om een hoger rendement te behalen, gaat u dat zeker niet uit de weg. U schat risico's meestal goed in en weet welke kansen daartegenover staan.



Investeer- goeroe

Meestal 5 geantwoord? U bent een investeer-goeroe. De financiële wereld kent voor u geen geheimen. U houdt de aandelenkoersen nauwlettend in de gaten en bent er als de kippen bij als zich een kans voordoet. U kunt immers vertrouwen op uw financiële kennis en slaat vrijwel nooit de plank mis.

*Deze test is niet bedoeld als serieus advies. Er kunnen dan ook geen rechten aan worden ontleend. Voor financieel advies op maat neemt u contact op met uw financieel adviseur van ABN AMRO MeesPierson.

COLOFON

07 // 2017

De Norm is een uitgave van ABN AMRO MeesPierson. De informatie in deze uitgave is algemeen en niet toegespitst op uw persoonlijke situatie.

De Vermogensmonitor is een initiatief van ABN AMRO MeesPierson. Het onderzoek is in mei 2017 uitgevoerd door GfK onder bijna 500 vermogenden. Onder vermogenden worden Nederlanders verstaan met minimaal 500.000 euro vrij besteedbaar vermogen.

Uitgever
ABN AMRO MeesPierson

Concept & Realisatie
Zandbeek. The agency for engagement

Illustraties
Ilse Schrauwens - isontwerp

Drukwerkcoördinatie
Sumis Printmanagement

Redactieadres
ABN AMRO
Redactie De Norm
Postbus 283 (AA1040)
1000 EZ Amsterdam

Een vraag voor de redactie?
financial.focus@nl.abnamro.com

De Norm online
Op www.devermogensmonitor.nl leest u meer artikelen over en uit de wereld van vermogenden.

ABN AMRO MeesPierson online
Informatie over producten en diensten van ABN AMRO MeesPierson vindt u op www.abnamromeespierson.nl

Heeft u vragen voor onze experts uit dit magazine? Zij helpen u graag!

U kunt altijd bellen met uw eigen private banker, of met de assistenten van Private Assistance. Zij zijn bereikbaar van maandag tot en met vrijdag van 8.00 uur tot 22.00 uur en op zaterdag van 9.00 uur tot 17.30 uur via

020 - 343 43 43

OVER ABN AMRO MEESPIERSON

ABN AMRO MeesPierson is een handelsnaam van ABN AMRO Bank N.V. ABN AMRO Bank N.V. is gevestigd aan de Gustav Mahlerlaan 10 (1082 PP) te Amsterdam (Nederland). Het internetadres van ABN AMRO MeesPierson is abnamromeespierson.nl. ABN AMRO Bank N.V. heeft een bankvergunning van De Nederlandsche Bank N.V. en is opgenomen in het register van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) onder nummer 12000004. ABN AMRO Bank N.V. kan optreden als:

- aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten;
- bemiddelaar en adviseur van betaal-, spaar-, krediet- en verzekeringsproducten;
- beleggingsonderneming voor alle beleggingsdiensten, beleggingsactiviteiten en nevendiensten.

Informatie over de klachtenregeling van ABN AMRO Bank N.V. en de geschilleninstelling waarbij ABN AMRO Bank N.V. is aangesloten kunt u vinden op abnamro.nl/klachtenregeling of opvragen via telefoonnummer 0900-0024 (€ 0,10 per minuut). Op ABN AMRO Bank N.V. zijn het beleggerscompensatiestelsel en het depositogarantiestelsel van toepassing. Meer informatie daarover kunt u vinden op: abnamro.nl/garantie-regeling of opvragen via telefoonnummer 0900-0024. ABN AMRO Bank N.V. is ingeschreven in het Handelsregister K.v.K. Amsterdam onder nummer 34334259. Het BTW-identificatienummer van ABN AMRO Bank N.V. is NL820646660B01.

ALGEMENE DISCLAIMER

De in dit document aangeboden informatie is opgesteld door ABN AMRO Bank N.V. en is bedoeld als informatie in algemene zin en is niet toegespitst op uw persoonlijke situatie. De informatie mag daarom nadrukkelijk niet beschouwd worden als een advies of als een voorstel of aanbod tot 1) het aankopen of

verhandelen van financiële instrumenten en/of 2) het afnemen van beleggingsdiensten noch als een beleggingsadvies. Beslissingen op basis van de informatie uit dit document zijn voor uw eigen rekening en risico. De informatie en de voorwaarden die van toepassing zijn op door ABN AMRO Bank N.V. aangeboden financiële instrumenten en beleggingsdiensten verleend door ABN AMRO Bank N.V. kunt u vinden in de Voorwaarden Effectendienstverlening ABN AMRO N.V. en het Informatieblad Effectendienstverlening ABN AMRO Bank N.V. die verkrijgbaar zijn via abnamro.nl/beleggen. Hoewel ABN AMRO Bank N.V. tracht juiste, volledige en actuele informatie uit betrouwbaar geachte bronnen aan te bieden, verstrekt ABN AMRO Bank N.V. expliciet noch impliciet enige garantie dat de aangeboden informatie in dit document juist, volledig of actueel is. ABN AMRO Bank N.V. aanvaardt geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. De in dit document opgenomen informatie kan worden gewijzigd zonder voorafgaand bericht. ABN AMRO Bank N.V. is niet verplicht de hierin opgenomen informatie te actualiseren of te wijzigen. ABN AMRO Bank N.V. en/of haar agenten of onderaannemers aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid ten aanzien van enige schade (met inbegrip van gederfde winst), die op enigerlei wijze voortvloeit uit de informatie die u in dit document wordt aangeboden of het gebruik daarvan. ABN AMRO Bank N.V. of de rechthebbende, behoudt alle rechten (waaronder auteursrechten, merkrechten, octrooien en andere intellectuele eigendomsrechten) met betrekking tot alle in dit document aangeboden informatie (waaronder alle teksten, grafisch materiaal en logo's). Het is niet toegestaan de informatie uit dit document te kopiëren of op enigerlei wijze openbaar te maken, te verspreiden of te vermenigvuldigen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ABN AMRO Bank N.V. of rechtmatige toestemming van de recht-

hebbende. U mag de informatie in dit document wel afdrucken voor uw eigen persoonlijk gebruik.

US PERSON DISCLAIMER

ABN AMRO Bank N.V. ("ABN AMRO") is niet geregistreerd als broker-dealer en investment adviser zoals bedoeld in respectievelijk de Amerikaanse Securities Exchange Act van 1934 en de Amerikaanse Investment Advisers Act van 1940, zoals van tijd tot tijd gewijzigd, noch in de zin van andere toepasselijke wet- en regelgeving van de afzonderlijke staten van de Verenigde Staten van Amerika. Tenzij zich op grond van de hiervoor genoemde wetten een uitzondering voordoet, is de beleggingsdienstverlening van ABN AMRO inclusief (maar niet beperkt tot) de hierin omschreven beleggingsproducten en beleggingsdiensten, alsmede de advisering daaromtrent niet bestemd voor Amerikaanse ingezetenen ("US Persons" in de zin van vorenbedoelde wet- en regelgeving). Dit document of kopieën daarvan mogen niet worden verzonden of meegebracht naar de Verenigde Staten van Amerika of worden verstrekt aan Amerikaanse ingezetenen.

Onverminderd het voorgaande is het niet de intentie de in dit document beschreven beleggingsdiensten en/of beleggingsproducten te verkopen of te distribueren of aan te bieden aan personen in landen waar dat ABN AMRO op grond van enig wettelijk voorschrift niet is toegestaan. Een ieder die beschikt over dit document of kopieën daarvan dient zelf na te gaan of er wettelijke beperkingen bestaan tegen de openbaarmaking en verspreiding van dit document en/of het afnemen van de in dit document beschreven beleggingsdiensten en/of beleggingsproducten en zodanige beperkingen in acht te nemen. ABN AMRO is niet aansprakelijk voor schade als gevolg van beleggingsdiensten en/of beleggingsproducten die in strijd met de hiervoor bedoelde beperkingen zijn afgenomen.

54,5%

maakt zich zorgen over de
gedaalde spaarrente

P58

52,1%

loopt niet te koop met
het vermogen

P14

60%

maakt zich zorgen over de houdbaarheid
van het Nederlandse zorgstelsel

P40