

'FIRE is voor mensen die (net als ik) snakken naar vrijheid en onafhankelijkheid.'

- **JELLE HERMUS** SOCHICKEN

Bestsellerauteur van 'Steeds leuker' en 'Leven met wind mee'

DE WEG NAAR _____ .. _____
**FINANCIËLE
VRIJHEID**

S
R
I
E
C
T
K
E
N
S

**PLAYING
WITH
FINANCIAL
INDEPENDENCE
RETIRE
EARLY**

INHOUD

Voorwoord van Renée Lamboo	5
Voorwoord van Mr. Money Mustache	11
Inleiding tot FIRE	15
1	Altijd maar werken, eten, slapen 27
2	Het gouden idee 41
3	Tien dingen waar je gelukkig van wordt 51
	FIRE-verhaal: Jillian 64
4	Hóéveel geef ik uit aan koffie?! 68
5	BMW's en bootclubs 80
	FIRE-verhaal: Todd 91
6	Vaarwel, Coronado 94
7	De reis begint 113
	FIRE-verhaal: Kalen en Kyle 127
8	Wat is een indexfonds nou weer? 131
9	Lessen in FIRE 152
	FIRE-verhaal: Sylvia 163
10	Familielessen: spaarzaamheid = onafhankelijk- heid 166
11	Een droomhuis of een droomleven? 189
	FIRE-verhaal: Hannah 200
12	Op zoek naar onze FIRE-vrienden 204

13 FIRE verspreidt zich als een lopend vuurtje 215

De zeven stappen naar FIRE 225

Dankwoord 229

Noten 233

Register 238

Over de auteur 240

HOOFDSTUK 1

ALTIJD MAAR WERKEN, ETEN, SLAPEN

Als je me op die specifieke maandagochtend in februari 2017 op de snelweg in San Diego voorbijgereden was, was je waarschijnlijk niets bijzonders opgevallen: een man van halverwege de dertig in een relatief nieuwe, maar onopvallende auto in het verkeer, met een *cold brew* van Starbucks. Gewoon een Amerikaan op weg naar zijn werk.

In feite was er niets bijzonder speciaals aan die maandagochtend, en ik zou hem op een hoop hebben gegooid met nog honderd andere, doodgewone maandagochtenden die ik op weg naar mijn werk had doorgebracht, ware het niet dat ik op deze specifieke ochtend een idee hoorde dat mijn leven zou veranderen. Een idee dat ertoe zou leiden dat ik ontslag nam, Californië verliet en een jaar ging reizen met mijn gezin. Dat ik alles ter discussie zou stellen wat ik dacht te weten over succes, geld en vrijheid. Dat ik het geheim van de *American Dream* zou vinden, waarnaar de meeste mensen verlangden, maar dat slechts weinigen voor elkaar krijgen: het vermogen om absoluut alles te doen wat ik wil.

Dit verhaal begint tien jaar eerder, toen ik mijn vrouw Taylor ontmoette.

Al vanaf het begin waren Taylor en ik het stel dat op zoek ging naar avontuur en dat groots wilde leven. Oud en nieuw in Las Vegas? Tuurlijk. Lastminute wellnessreisje naar Sonoma? Waarom niet! We gaven geen geld uit aan flitsende horloges of designerkleding, maar een boottochtje op Lake Tahoe? Viersterrenrestaurants? Een nieuw snowboard? Naar de andere kant van de wereld vliegen? Absoluut. We ontwikkelden een belangstelling voor mooie wijn en de gewoonte om in dure restaurants te eten. Wanneer er een nieuw restaurant zijn deuren opende, waren we er als de kippen bij om het te proberen. Als we de chef konden ontmoeten, des te beter. Soms gingen we wel drie of vier keer per week uit eten.

We zeiden altijd voor de grap dat ons motto was: 'Als we het geld ervoor op de bank hebben, laten we er dan voor gaan.' En dat deden we: hoe hard we ook werkten om geld te verdienen, het ging allemaal meteen de deur weer uit om voor onze pleziertjes te betalen. Dat vonden we prima. Zolang we geen schulden maakten, hadden we het gevoel dat we een goed leven leidden. Tuurlijk, soms had ik stress over hoeveel geld we uitgaven of hoe weinig spaargeld we hadden. Dan herinnerde ik mezelf eraan dat we jong waren; er was in de toekomst nog zoveel tijd om te sparen! We kregen vast een keer een geweldig salaris aanbod, een fantastische baan of misschien konden we voor miljoenen een bedrijf verkopen. Uiteindelijk zou iets ons daar zeker brengen! Ja toch? Heel vaak gebruikten we deze 'loterijmentaliteit' om ons een beter gevoel te geven over ons gebrek aan beheersing.

In die tijd organiseerde ik evenementen voor een van de grootste bierbrouwers ter wereld. Mijn baan bestond eruit langs de hele Westkust gevlogen te worden om evenementen

te ondersteunen zoals de NBA- en MLB-All-Star-wedstrijden, het Sundance Film Festival, muziekfestivals en ga zo maar door. Voor mij, een rusteloze jongen die dol was op avontuur en het ontmoeten van nieuwe mensen, voelde dat als een droombaan. Maar na een jaar *on the road* begonnen de feesten en evenementen allemaal op elkaar te lijken. Ik begon te twijfelen of dit soort werk op de lange termijn haalbaar zou blijven. Ik voelde dat ik verlangde naar iets creatievers en zinvollers. Ik was voortdurend aan het reizen, sliep nauwelijks en had een ongezonde levensstijl. Ik wist dat ik dit niet lang zou kunnen volhouden. Ik wilde een leven van avontuur in de buitenlucht, lichamelijke activiteit en verbinding. Iets wat spannender voelde dan bier drinken en *qualitytime* met mijn gezin missen.

Nadat Taylor en ik in 2010 waren getrouwd, vierden we onze huwelijksreis op de eilandengroep Saint Kitts en Nevis. Op de vlucht terug liet Taylor haar hoofd tegen de vliegtuigstoel achterover zakken en zei: ‘Waarom kunnen we niet gewoon ergens wonen waar het elke dag als een vakantie voelt?’ Op dat moment woonden we in Reno, maar we waren allebei klaar voor een verandering van omgeving. Tien minuten later hadden we op een servetje een lijst gemaakt van ‘paradijselijke’ plekken: St. John op de Amerikaanse Maagdeneilanden, het eiland Kauai van de Hawaï-archipel, Coronado in Californië, Scottsdale in Arizona, en Key West in Florida. Na wat getouwtrek pakten we begin 2012 onze spullen, namen we ontslag, verlieten we ons huis in Reno en verhuisden we naar Coronado, Californië, een schiereiland bij San Diego, in de hoop daar onze eindeloze vakantie te vinden. We wilden een leven dat elke dag prettig aanvoelde in plaats van alleen voor het weekend te leven. We zeiden tegen onszelf dat we niet

wilden zijn zoals andere mensen die wel praten over verhuizen naar het strand, maar het plan nooit uitvoeren. Achteraf gezien was deze atypische verhuizing een geweldige training voor onze toekomstige FIRE-levensstijl, maar het was ook onderdeel van ons probleem.

De eerste paar jaar voelde wonen in Coronado inderdaad aan alsof we in het paradijs waren. We huurden een tweekamerappartementje aan de baai en slenterden over de promenade om de zonsondergang op de prachtige skyline van de stad te zien weerkaatsen. We kochten twee beachcruisers en fietsten overal heen – naar het strand, door de stad, om met onze vrienden wat te gaan drinken na het werk. Het voelde alsof we het leven hadden waar iedereen van droomt: onbezorgd, heerlijk buiten en ontspannen.

Naarmate onze liefde voor het buitenleven groeide, groeide ook onze verzameling buitensportmateriaal. We kochten kajaks, supboards en surfplanken. Toen hadden we een heel wagenpark nodig om al onze spullen in mee te nemen, dus kochten we een Chevrolet Equinox SUV en een Toyota Prius, volledig uitgerust met zonnedak en imperiaal, want... Californië.

We vonden een hele lading carrièremogelijkheden in San Diego, een stad in opkomst. Taylor werkte voor het rekruteringsbedrijf van haar familie en bouwde gestaag haar markt en netwerk op. Ik was mede-eigenaar van een videoproduktiebedrijf dat uiteindelijk werd overgenomen, en we verhuisden naar een groter marketingbureaurokantoor. De culturen sloten niet helemaal op elkaar aan, en uiteindelijk besloten mijn partners en ik uit elkaar te gaan en met een schone lei te beginnen. Dat betekende dat ik een grote hoeveelheid geld liet liggen, maar ik had het idee dat het de juiste beslissing was. Ik heb altijd de voorkeur gegeven aan mijn vrijheid bo-

ven een loonstrookje, en ik wist dat ik de potentie had om nog een succesvol bedrijf op te bouwen. Ik had de vaardigheden ontwikkeld; ik moest mezelf gewoon een kans geven.

Toen besloten Taylor en ik een kindje te krijgen.

Onze dochter werd geboren in oktober 2015. Het was een perfecte Californische dag: zonnig, met heldere lucht en een zeebries. We noemden haar Jovie, een verwijzing naar het woord 'joviaal', omdat we wilden dat ze net als wij het plezier in het leven zou najagen.

Zoals de meeste kersverse ouders hadden we ons uit de naad gewerkt om ons voor te bereiden op de komst van Jovie. We waren verhuisd van het tweekamerhuurappartement naar een piepklein, maar comfortabeler huis met drie slaapkamers. Taylor werkte vanuit huis op dat moment, en ze wilde haar eigen werkkamer. Bovendien wisten we dat familieleden op bezoek zouden komen om Jovie te zien, dus wilden we een logeerkamer. Na weken zoeken vonden we een huurhuis voor 2.850 dollar per maand, wat een koopje was in Coronado. Prompt gaven we nog eens 8.000 dollar uit aan de inrichting van ons nieuwe huis, en we voorzagen de nieuwe babykamer van een wiegje en alle overige benodigdheden. Geen uitgave werd geschuwd terwijl we ons voorbereidden op ons nieuwe kindje.

Op dat punt in ons leven hadden we kort daarvoor 6.000 dollar uitgegeven om lid te worden van de bootclub, en we leaseten twee auto's: een Mazda 3 uit 2016 en een BMW 3-serie GT uit 2015.

Voordat Jovie werd geboren, voelden Taylor en ik allebei al aan dat onze uitgaven uit de hand liepen. Zo nu en dan hadden we het erover dat we moesten bezuinigen. Maar elke keer dat we dat probeerden, overtuigden we onszelf er uiteinde-

lijk wel weer van dat we gewoon móésten hebben wat het ook was wat we wilden, zoals een Vitamix-blender, een vakantie naar Nieuw-Zeeland of de beste wandelwagen van Italiaanse makelij voor ons kleine kokosnoot. We hadden het geld en we gingen er allebei in alle onschuld van uit dat het allemaal wel goed zou komen, dat onze inkomens zouden blijven toenemen en dat we uiteindelijk voor de toekomst zouden gaan sparen.

Taylor had tenslotte een goed salaris en mijn nieuwe bedrijf maakte alweer winst. Bovendien waren we financieel verantwoord bezig door bij te dragen aan ons zogenaamde 401k-pensioenplan: een pensioenspaarplan dat de meeste Amerikaanse bedrijven hun werknemers bieden, waarmee de werknemer vrijwillig een deel van het loon laat beleggen om op die manier te sparen voor een pensioen (meestal rond de 10 procent van het inkomen). Aan de andere kant belegden we allebei niet op de aandelenmarkt, afgezien van onze pensioenregelingen. We waren niet bekend met beleggen, aandelen leken ons te riskant en onze drukke schema's waren altijd een gemakkelijk excuus voor waarom we geen tijd hadden om er meer over te leren. Bovendien zag alles er goed uit: we hadden goedbetaalde banen, we droegen bij aan ons 401k-pensioenplan en we hadden schulden weten te vermijden. Het kon toch haast niet anders dan dat we goed bezig waren?

Toen kwam Jovie, en Taylor had een openbaring die veel ouders ervaren: binnen enkele weken kon ze de gedachte niet verdragen om weer aan het werk te moeten en acht uur per dag niet bij haar dochtertje te zijn. Taylor hield van haar werk en ze had nooit overwogen thuisblijfmoeder te worden. Nu had ze, gezien onze financiële situatie, geen keus. Toen haar zwangerschapsverlof afgelopen was, ging Taylor weer fulltime aan het werk en huurden we een kinderjuf in om overdag

voor Jovie te zorgen, wat ons 2.500 dollar per maand kostte. We wilden allebei niet dat Taylor gedwongen was te werken, maar het was onze enige optie: we hadden twee inkomens nodig om onze levensstijl te bekostigen.

Naarmate de maanden verstreken werd Taylor steeds ongelukkiger als ze dacht aan alle momenten met haar baby die ze misliep. Het vrat aan me om te zien dat ze er zo over dacht, en het ergste was dat ik me er verantwoordelijk voor voelde. Waarom had ik niet meer druk op onszelf uitgeoefend om meer geld opzij te zetten voordat we besloten een kind te krijgen? Had ik een fout gemaakt door dat grotere reclamebureau, en het hogere inkomen dat erbij hoorde, te verlaten, zodat ik mijn eigen bedrijf kon beginnen? Taylor had achter deze beslissing gestaan, ook al betekende het meer financiële instabiliteit, naast veel reizen en lange werkdagen. Nu vroeg ik me af of ze er spijt van had. Had ze het gevoel dat mijn ondernemersdromen haar geluk in de weg stonden? Gaf ze tijd met ons kind op, zodat ik mijn persoonlijke ambitie kon nastreven? En terwijl dit allemaal door mijn hoofd spookte, merkte ik dat ik steeds gestreter werd wanneer ik eraan dacht hoe weinig tijd ik met Jovie zou hebben als ik dit allemaal zelf zou gaan doen. Sodeju, bestond er wel een juist antwoord? Waarom was dit zo moeilijk?

Toen besloot een van mijn partners om ons productiebedrijf te verlaten, en het bedrijf stortte in. We waren vier jaar eerder gestart, toen we nog een stelletje jonge kerels van in de twintig waren, vol optimisme en energie voor ons werk. En we hadden succes: we ontwikkelden ons bedrijf van een kleine huwelijksvideo-firma tot een aantrekkelijk commercieel videoproductiebedrijf met een omzet van meer dan een miljoen. Natuurlijk, we werkten ons een slag in de rondte om dat te bereiken; het was hard werken. In het begin was dit of-

fer nog te overzien, maar nu zagen onze levens er volkomen anders uit: we hadden kinderen, een gezin, een hypotheek en kosten voor kinderopvang. We konden niet meer weken achter elkaar reizen. We verlangden naar door de werkgever betaalde zorgverzekeringen en 401k-pensioenplannen. We wilden stabiliteit, niet meer dit leven waarin we nooit wisten of we wel genoeg geld zouden hebben. Toen die partner vertrok, namen we gezamenlijk de beslissing dat het tijd was om iets anders te gaan doen.

Binnen een maand sloten we de deuren van ons reclamebureau, en opnieuw was ik ongebonden, op zoek naar mijn volgende kans. Het liefst zou ik een mediabedrijf willen opzetten om daarmee content te creëren die ik interessant vond. Maar we konden het ons niet meer veroorloven dat ik opnieuw begon; onze levensstijl had fulltime tweeverdieners nodig. Dus accepteerde ik een baan als creatief directeur bij een veelbelovend jong reclamebureau dat Grizzly heette. Het team zat tjokvol talent, en ik vond het spannend om meer te leren over branddesign, -strategie en -ontwikkeling. Het was een geweldige baan met een stabiel salaris, maar het was nog steeds geen oplossing voor het probleem: onze levensstijl. Zelfs met deze baan zouden we nooit verder komen. En betekende dit dat ik voor eeuwig gevangen zou zitten in een betaalde baan, zonder de kans om weer als ondernemer aan de slag te gaan?

Op hetzelfde moment dat ik in loondienst ging, leken kosten die altijd ver weg hadden geleken nu alarmerend dichtbij. Zoals het kopen van een huis. Het equivalent van ons huurhuisje met drie slaapkamers kostte in Coronado meer dan een miljoen, en 600.000 tot 750.000 dollar op elke andere plek in San Diego. En hoe zat het met studeren? Hoorden jonge ouders daar niet voor te sparen? Afgezien van de bijdragen aan

onze pensioenregelingen hadden we geen extra spaargeld. De keuzes die ooit zorgeloos en spontaan hadden geleken, voelden nu onbezonnen en roekeloos aan.

Ik zei tegen mezelf dat er maar één oplossing was: ik moest komen met een 'gouden idee'. Iets wat ons de financiële buffer zou geven die we nodig hadden, zodat ik weer ondernemer kon worden, Taylor haar baan kon opzeggen of minder kon gaan werken, en we in Coronado konden blijven wonen, de auto's konden afbetalen, een huis konden kopen en eindelijk geld konden sparen.

Elke avond liep ik urenlang door de buurt met Jovie op mijn arm, wat de enige manier was waarop ze in slaap viel en bleef slapen. Terwijl ik dat deed, luisterde ik naar podcasts over start-ups en ondernemerschap. Misschien zou ik mijn eigen mediaproductiebedrijf beginnen. Misschien kon ik een 'Fulfilment by Amazon'-bedrijf (FBA) beginnen, een bedrijf dat producten via Amazon verkoopt; dat leek helemaal in te zijn. Ik las over cryptomunten en investeren in onroerend goed. Maandenlang bleef ik op zoek naar mijn gouden idee. Ik had gewoon één grote doorbraak nodig, zodat we konden cashen en het stressvrije leven konden leiden dat voor ons bedoeld was.

Op maandag 13 februari 2017 werd ik wakker, kuste Taylor en Jovie gedag en ging de deur uit om naar mijn werk te gaan. Terwijl de rij auto's zich op de snelweg voor me uitstreckte, zette ik mijn favoriete podcast aan, *The Tim Ferriss Show*. Ferriss had altijd interessante gasten en staat bekend als een 'lifestyle- en lifehackgoeroe'. Hij is ook een succesvolle durfkapitaalverstrekker en is beroemd vanwege zijn boek *Een werkweek van 4 uur* en het recentere *Fit, rijk en slim*. Zijn podcastomschrijving luidt: 'Ik ontleed performers van wereldklasse uit

allerlei gebieden (beleggingen, sport, bedrijfsleven, kunst, enzovoort) om tactieken, tools en routines los te peuteren die je kunt gebruiken.' In het verleden had hij gasten als Arnold Schwarzenegger, Seth Godin, Amanda Palmer, Jamie Foxx en Tony Robbins.

Ik was nieuwsgierig naar de merkwaardige titel van deze aflevering: 'Mr. Money Mustache – Living Beautifully on \$25–27K Per Year' ('Een heerlijk leven van 25.000 tot 27.000 dollar per jaar').⁸ Ik drukte op AFSPELEN. Mr. Money Mustache, die in het echt Pete Adeney heet, is een in Canada geboren, niet buitengewoon rijke ingenieur die op zijn dertigste met pensioen is gegaan. Hij woont met zijn gezin in de buurt van Boulder, Colorado en heeft sinds 2005 geen 'echte' baan meer gehad. In de introductie van de podcast vroeg Tim zich af: 'Hoe heeft zijn gezin dat gedaan?' Ze bereikten dit vroege pensioen door een aantal verschillende dingen te doen, maar het kwam erop neer dat ze alle aspecten van hun levensstijl optimaal benutten om maximaal plezier te hebben met zo weinig mogelijk uitgaven, en door indexfondsen te gebruiken en te investeren in onroerend goed. Hun jaarlijkse uitgaven bedragen in totaal slechts 25.000 tot 27.000 dollar, en ze hebben totaal niet het gevoel dat ze iets tekortkomen.' Ik maakte een snelle berekening in mijn hoofd: Taylor en ik verbrasten de jaarlijkse uitgaven van deze man in ongeveer drie maanden! Wauw. Tim noemde de gemeenschap en filosofie van Mr. Money Mustache 'een wereldwijd cultfenomeen' – de blog is 300 miljoen keer bezocht sinds hij er in 2011 mee begon – en hij begon het gesprek met Pete door hem te vertellen dat hij 'in de top vijf van de meest aangevraagde gasten voor deze podcast stond'. Dat trok mijn aandacht.

Pete legde uit dat het enige wat hij had gedaan was leven zoals hij tijdens zijn studie deed, zelfs nadat hij een goed sala-

ris als ingenieur was gaan verdienen. Door de jaren heen had hij in totaal tussen de 25 en 28 keer zoveel als zijn jaarlijkse uitgaven gespaard en dat geld geïnvesteerd in Vanguard-indexfondsen (en dat zou niet de laatste keer zijn dat ik die aanrader hoorde!). Vervolgens zegden Pete en zijn vrouw op dertigjarige leeftijd hun kantoorbaan op toen hun zoontje werd geboren, aangezien hun beleggingen nu genoeg passief inkomen opleverden om hun kosten voor levensonderhoud te compenseren. Hij vertelde verder dat deze basisformule voor de meeste mensen werkt. Dus het enige wat Taylor en ik hoefden te doen om met pensioen te gaan was 25 keer onze jaarlijkse uitgaven besparen? In die tijd gaven we rond de 10.000 dollar per maand uit, wat neerkwam op ongeveer 120.000 dollar per jaar, dus dat betekende dat we in totaal 3 miljoen dollar moesten sparen. Was dat alles? Had iemand niet ooit uitgerekend dat je iets van 10 miljoen dollar moest sparen om met pensioen te gaan?! Dat is wat ik ooit van een vriend had gehoord, of had ik het op televisie gezien? Ik kon het me niet herinneren. Hoewel ik geen idee had hoe deze rekensom werkte, legde Pete hem met zo veel zelfvertrouwen uit dat ik onmiddellijk geïntrigeerd was.

Pete praatte over hoe hij 90 procent van zijn reizen per fiets of lopend doet en volledig zonder schulden leeft. Hij doet alleen maar aankopen die een aanzienlijke negatieve factor uit zijn leven wegnemen. Hij rijdt in een oudere auto die hij helemaal heeft afbetaald en die hij gebruikt om timmerhout van Home Depot te halen. In plaats van op de centen te letten en alleen afgeprijsd voedsel te kopen, koopt hij speciale biertjes en biologische chocolade. Hij zei: 'Ik stel mijn uitgavenlimiet in op maximaal geluk en hou op met uitgeven wanneer die aankopen me niet gelukkig meer maken.'

Ik was zo in beslag genomen door de podcast dat ik van de

snelweg af ging, in de schaduw onder een boom parkeerde en een berichtje stuurde aan mijn collega's dat ik wat later kwam vanwege 'kinderopvangperikelen'. Ik zette het volume hoog en bleef luisteren. Pete zei dat hij een kroniek had gemaakt van de levensstijl van zijn gezin op zijn blog *Mr. Money Mustache*, en hij had een gevolg van bekeerlingen verzameld die zichzelf 'Mustachianen' noemen. Omdat Pete de eerste was die me met FIRE in aanraking bracht, ging ik ervan uit dat hij het concept had uitgevonden. Later ontdekte ik dat Pete in feite een van de tientallen hoofdrolspelers in de FIRE-community was en dat de beginselen van FIRE al tientallen jaren bestonden.

Op een gegeven moment merkte Ferriss op dat dit type levensstijl de voor de hand liggende manier leek om met onze buitengewoon consumptiegerichte cultuur om te gaan. Ik dacht aan ons huis met drie slaapkamers, volgestouwd met meubilair, elektronica en babyspullen. Taylor en ik maakten de grap dat we 'Amazon-verslaafden' waren, omdat er om de zoveel dagen weer een bruin pakje bij ons op de stoep verscheen. Wie waren we? Waarom leefden we op deze manier? Waar was het stel dat gewoon plezier wilde hebben en van het buitenleven wilde genieten?

Het leven van Pete klonk als het ideale volwassen leven voor mij. Ik wilde de maandagochtend besteden aan wandelen in de bergen, ik wilde kamperen met mijn kinderen, met vrienden bierbrouwen in de garage en hele dagen besteden aan creatieve activiteiten. Ik wilde een leven zonder werktelefoon, zonder kunstlicht, zonder kwartaalcijferbesprekingen of betaald verlof.

Was FIRE het antwoord? De manier waarop Taylor en ik meer tijd konden doorbrengen met Jovie en konden terugkeren naar de dingen die we zo graag deden voordat geld

verdienen en uitgeven al onze aandacht waren gaan opslokken? Zou dit ons laten terugkeren naar het stel dat we vroeger waren: op zoek naar avontuur, ontspannen, blij en met hoop voor de toekomst?

Er veranderde iets in me. Misschien hoefde ik niet op zoek naar 'de grote doorbraak' om onze financiële zorgen op te lossen. Misschien was onze weg naar de vrijheid zo simpel als minder uitgeven en eenvoudiger leven. Voor de eerste keer in maanden voelde ik enthousiasme. Hoop. Energie. Ik had mijn gouden idee gevonden.

DE 4-PROCENTSREGEL

Volgens de FIRE-formule ben je er klaar voor om te stoppen met werken zodra je 25 keer zoveel als je jaarlijkse uitgaven hebt gespaard. Hoe is dat mogelijk?

Stel dat je 50.000 euro per jaar uitgeeft. Dat betekent dat je 1,25 miljoen euro moet sparen en investeren om eerder te kunnen stoppen met werken. Je kunt er vrij zeker van zijn dat je een rendement van 5 procent op je beleggingen krijgt, wat bij 1,25 miljoen euro 62.500 euro per jaar zou zijn (dit is een heel conservatieve aanname, en in de meeste jaren zullen je rendementen hoger zijn). Dit is in feite meer dan de 50.000 euro die je nodig hebt! Maar dit betekent dat je elk jaar, als je maar 4 procent opneemt van het inkomen dat je met je beleggingen verdient (oftewel 50.000 euro), altijd een buffer hebt om te compenseren voor inflatie en dipjes in de markt. De '4-procentsregel', ook wel het 'veilige opnamepercentage' genoemd, is gebaseerd op een onderzoek van Trinity University en wordt gebruikt om vast te stellen hoeveel

je na het stoppen met werken elk jaar aan je spaargeld kunt onttrekken zonder dat dat ten koste gaat van de hoofdsom, zodat die op peil blijft.⁹

Hier is het sommetje nog een keer: als je 25 keer zoveel als je jaarlijkse uitgaven opzijzet en dat dan belegt, zodat je over het algemeen 5 procent rendement na inflatie krijgt, kun je voorgoed van die beleggingen leven als je per jaar maar 4 procent opneemt.

Als je nog steeds vragen hebt, maak je dan geen zorgen. Ik zal de rekensom in de loop van dit boek gedetailleerder uitleggen.



'DIT BOEK IS EEN HEEL ENTHOUSIASMERENDE PERSOONLIJKE ZOEKTOCHT NAAR FINANCIËLE ONAFHANKELIJKHEID.'

— **ERNST-JAN PFAUTH** CEO DE CORRESPONDENT

Hoe zou je het vinden als je door het maken van maar een paar keuzes financieel onafhankelijk zou kunnen worden?

Dat is waar de FIRE-beweging naar streeft, een groeiende gemeenschap van mensen die dankzij voldoende passief inkomen nooit meer hoeven te werken.

In dit boek vertelt Scott Rieckens je er alles over vanuit zijn eigen ervaringen. Met zijn gezin doorliep hij alle stappen op weg naar die vrijheid. Ze deden afstand van hun onnodig dure bezittingen, hun kostbare huis en belegden het geld dat ze overhielden. Zo creëerden ze een leven met meer voldoening en vrijheid om te doen wat ze wilden. Met de vele inspireerde voorbeelden uit de praktijk en de tips om te besparen en te beleggen kun je met pensioen wanneer jij dat wilt.

MET EEN VOORWOORD VAN RENÉE LAMBOO

VAN PERSONAL FINANCE PLATFORM PORTERENEE.NL



9

www.kosmosuitgevers.nl

**KOS
M•S**

NUR 450

Kosmos Uitgevers,

Utrecht / Antwerpen