

Kristof Bogaerts & Ewoud Huysmans

VROLIJKE VR€KKEN

Geld besparen was nog nooit zo leuk



BORGERHOFF
& LAMBERIGTS

Voorwoord

Beste lezer

Mijn naam is Bert en mijn leven is niet te benijden.

Nochtans had ik het vroeger best goed. Ik ging winkelen zonder zorgen. Meestal in de Delhaize of Spar, voor de goede muziek en gezellige sfeer. Ik betaalde maandelijks mijn energiefactuur zonder dat ik ze bekeek. Ik betaalde al zeventien jaar voor een televisie-abonnement want dat was gemakkelijk. En beleggen was iets voor mensen met te veel geld.

Kortom: het leven was duur, maar ik besepte het niet. Ik leidde een heerlijk zorgeloos bestaan.

Tot er plots twee collega's aan mijn bureau verschenen. 'Bert, wij willen een podcast maken.'

Ze hadden zelf al een opname over ziekenfondsen aaneengeplakt met Pritt en ducttape, en daarbij had ik zeker drieënhalve keer moeten lachen, dus enkele weken later zaten we in de studio.

Nu ja, studio.

Destijds namen we nog op in een vochtige kelder van Nieuwsblad, waar opnames om het kwartier verstoord werden door een zoemende koelkast. In het werkatelier ernaast werd er frequent getimmerd. En na twee uur in die studio had je nood aan een pijnstillertje. Als producer vond ik dat een beetje beschamend, want iedereen die daar voor het eerst binnenkwam, fronste bedenkelijk. Maar Kristof en Ewoud niet. Die voelden zich er meteen wonderwel thuis.

Elke week kropen we een hele maandagnamiddag in de studio. Elke week beluisterde ik nog twee keer de opname voor montage.

En stilaan, sluipenderwijs, gebeurde het: de Vrekken kropen in mijn hoofd.

Als de supermarkt een pretpark wordt

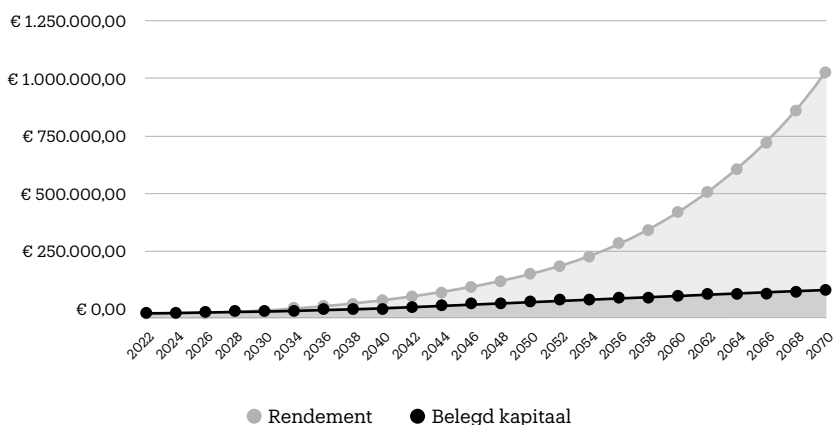
Als het op het wekelijkse supermarktbezoek aankomt, kunnen de verschillen tussen Kristof en Ewoud niet groter zijn. Als het op lichaamslengte, arbeidsvreugde of eetgewoonten aankomt ook niet, maar die zaken zouden ons te ver brengen. Als Kristof met zijn winkelwagen door de automatische schuifdeuren van zijn favoriete supermarkt rolt, is dat met spreekwoordelijke oogkleppen en met niet-spreekwoordelijke *noise cancelling* hoofdtelefoons. Sinds hij eerst wekelang alle prijzen opzocht, in een Excel-file goot en voor zichzelf de aanvaardbare maximumprijzen (voor een ander: minimumprijzen) per kilogram, liter of dosis oplistte, is zijn supermarktexpeditie tot de essentie herleid. Volgens veiligheidspersoneel van de lokale Colruyt komt dat ook omdat hij ooit op zijn knieën en met Excel-file in de aanslag op zijn smartphone verkeerdelijk werd beschouwd als rokkengluurder, maar tot de rechter daar een definitieve uitspraak over heeft gedaan, laten we dat even in het midden. Punt is: Kristof weet inmiddels exact wat hij nodig heeft, rijdt tot bij de juiste rekken met een precisie waartegen zelfs Waze het moet afleggen, en staat na hooguit vijf minuten weer op de parking met een boodschappencollectie waarvan ze zelfs in het oude Sparta zouden zeggen: ‘Het mag gerust wat meer zijn, hoor.’ Zijn recordtijd bedraagt drie minuten en twaalf seconden, op de dag dat Spotify een steek liet vallen en hem als suggestie het nummer ‘Leef’ van André Hazes Jr. voorschotelde. Als zijn account toen niet aan het gezinsabonnement van Ewoud was gekoppeld, had hij de streamingdienst nog in de auto opgezegd.

Ewoud geniet van supermarkten, volgens hem ‘de enige pretparken waar je pas aan de uitgang moet betalen’. Hij kuiert er gezwind binnen, doet alle rekken aan behalve die met dierenvoeding – zijn vriendin is fysiek allergisch aan huisdieren, hij mentaal – en bestudeert nauwgezet opvallende promoties en laaghangende kortingsbonnen. Hij is nooit te lui om te berekenen welke luier op dat moment een halve

Het mirakel

Maar genoeg theorie, tijd voor de harde cijfers. Wie 49 jaar lang investeert, heeft omgerekend 588 maanden de tijd om tot aan zijn miljoen te raken met slechts 140 euro per maand. Te mooi om waar te zijn, denk je allicht, want 588 maal 140 is volgens je rekenmachine nog altijd maar 82.320 euro. Geen onaardig bedrag, maar wel nog altijd 917.680 euro te weinig om van een miljoen te kunnen spreken. Waar moet de rest van dat fortuin dan vandaan komen? Van het mirakel van de samengestelde intrest. Bekijk even onderstaande grafiek en probeer niet te huilen van blijdschap.

Effect van 140 euro per maand beleggen tegen 8% rendement per jaar



Nee, we hebben niet overdreven. Integendeel, we hebben nog 30.000 euro naar beneden afgerond. Terwijl de onderste curve van de grafiek je langzaam bijeengespaarde bedrag weergeeft, geeft de bovenste curve weer hoeveel geld erbij komt door elk jaar meer rente op te strijken. Is het geen prachtig zicht?

‘Maar Vrolijke Vrekken, ik ben 40 jaar en geen 18, is er dan geen hoop meer voor mij?’ Toch wel, beste lezer, maar dan zal je het uiteraard met minder dan een miljoen moeten stellen óf maandelijks 750 (!) in plaats van 140 euro moeten investeren. De grootste vriend van samengestelde intrest is namelijk tijd.

Hoe meer tijd je neemt om te investeren, hoe minder je moet inleggen. En hoe langer je het volhoudt, hoe spectaculairder je resultaten.

Kijk je even terug naar onze beleggingsgrafiek, dan zie je dat er na 40 jaar lang trouw 140 euro per maand beleggen net geen 500.000 euro op de rekening staat. De andere helft van je miljoen wordt zowaar gedurende de laatste 9 jaar van je beleggingstocht vergaard. Hoe langer je het volhoudt, hoe straffer de resultaten, hoe sneller er meer bij komt. Denk daar maar eens aan als je je komende winter nog eens aan een sneeuwpop waagt.

VREXTREME

Nog altijd bang dat je het nooit zal volhouden? Alle beetjes helpen en een samengestelde-intrestcalculator helpt nog meer. Google er eentje en je vindt er honderd. Twijfel je over een aankoop, hoe klein ook, haal dan je smartphone boven, voer het bedrag in en laat de wiskunde haar ding doen om het effect op lange termijn te kennen.

Nog altijd bang dat je dat nooit zal volhouden? Misschien kan een wiskundig trucje je helpen om gemotiveerd te blijven: de regel van 72. Deel 72 door je gemiddelde verwachte rente en je weet meteen na hoeveel jaar je geld theoretisch verdubbeld is. In dit geval deel je 72 dus door 8 (want we gaan uit van 8% rente) en kom je uit op 9. Profiat: om de 9 jaar zal je bijeengespaarde bedrag verdubbelen. Met dank aan Ewouds oud-wiskundeleerkracht De Bleser, ook al gaf ze hem ooit 10 uur strafstudie voor het verhandelen van waardeloze obligaties op de speelplaats.

Waarom een fitnessabonnement soms veel weg heeft van de Titanic

Het is vrijdagavond en je hebt zin in cultuur. Een collega heeft je onlangs een toneelstuk aanbevolen en je besluit aan de kassa te horen of er voor die avond nog tickets beschikbaar zijn. Je hebt geluk: voor 25 euro is een plaats in Categorie 3 de jouwe. Het licht gaat uit, de spots gaan aan, maar al tijdens het eerste deel heb je door dat het helemaal niet je ding is. In één scène gaat de hoofdrolspeelster op de koffie bij een vriendin, zonder daarbij het ongebruikte suikertje in haar handtas te laten glijden. Zo ongeloofwaardig! Het wordt alleen maar erger als blijkt dat ze vervolgens vreemdgaat en blijft slapen bij een vriend van de volleybal, maar wel de lichten in haar eigen woonst gewoon laat branden. Je ergert je dood en begint in je hoofd de discussie met de collega al voor te bereiden – inleiding, midden, slot – om maandag de werkweek met voldoende munitie te kunnen starten. Maar dan gebeurt er iets vreemds. De pauze breekt aan, je koopt een te dure icetea die – hoe verzinnen ze het? – huisgemaakt blijkt, maar als de gong weerklinkt... ga je terug op die veel te kleine klapstoel zitten.

Onbegrijpelijk: je vindt de voorstelling tenenkrommend en slaapverwekkend, maar toch ga je netjes zitten voor het tweede deel?! Wel, niet helemaal onbegrijpelijk. Je bent net in de valkuil gelopen van de verzonken kost. Terwijl je het drankje in de pauze naar binnen werkt, sta je voor twee opties. Je kan vertrekken, bent een uur vroeger thuis en kan je avond op een fijnere manier doorbrengen. Of je kan blijven zitten – want je hebt er uiteindelijk 25 euro voor betaald. Dat laatste argument is dé reden waarom je toch die optie kiest. Had je dit hoofdstuk maar eerder gelezen, want die 25 euro is niets meer of minder dan een verzonken kost.

Concorde-valkuil

Verzonken kosten zijn kosten die gemaakt zijn en die je niet meer kan recupereren. De factuur is betaald, de tijd verloren, de energie verspild... en daar kan niemand nog iets aan veranderen. Je zou er dan ook helemaal geen rekening mee mogen houden voor toekomstige beslissingen. In het aangehaalde voorbeeld is je 25 euro namelijk net zo goed verloren als je gewoon blijft zitten. De enige rationele keuze is een uur doen waar je zin in hebt in plaats van een uur afzien op een harde theaterstoel.

De valkuil van de verzonken kost wordt ook de Concorde-valkuil genoemd. Vanaf de jaren 60 werkten de Britten en Fransen samen aan dat supersonische passagiersvliegtuig. Maar de samenwerking verliep stroef en de Concorde liep steeds meer vertraging op, terwijl de kosten de pan uit rezen. Al tijdens de ontwikkeling werd duidelijk dat er veel te weinig orders voor het vliegtuig waren en het dus nooit een commercieel succes kon worden. En toch. Toch bleven Groot-Brittannië en Frankrijk massaal geld in de ontwikkeling en productie pompen. Is het een vogel? Is het een supersonisch vliegtuig? Nee, het is de valkuil van de verzonken kost die roept: 'Het zou toch al te gek zijn om na al die miljoenen gewoon op te geven?'

Er zijn tal van redenen waarom iedereen zich weleens laat vangen aan verzonken kosten. Soms hebben we last van *commitment bias* en blijven we vasthouden aan beslissingen uit het verleden, ook al is intussen echt wel duidelijk dat de uitkomst niet de ideale is. En soms speelt gewoon onze afkeer voor verlies: we verliezen niet graag in ons leven, en dus maskeren we die momenten met irrationele beslissingen. Terwijl die verliezen natuurlijk onherroepelijk zijn, welke beslissing je ook maakt.

Verzonken kosten kom je overal tegen. Zelfs in het shoppingcenter aan de andere kant van de stad. Je vindt er niet meteen je ding, maar je bent nu zo ver gereden, dat je toch maar iets koopt. Omdat het anders zonde zou zijn van de verplaatsing. Die verplaatsing: een verzonken kost.

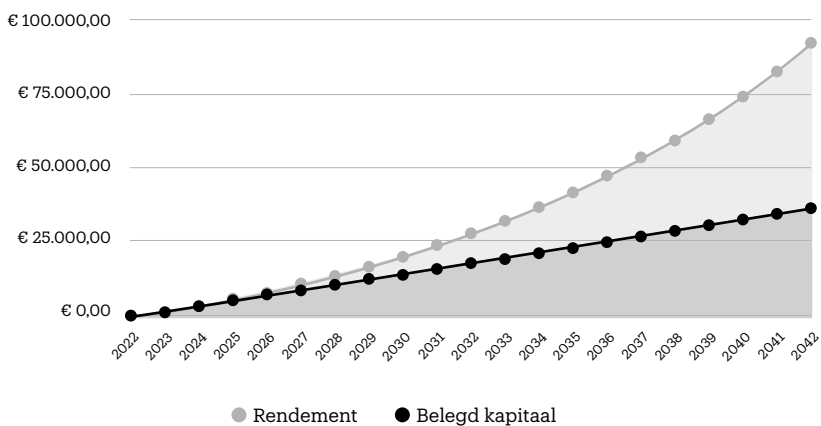
VREXTREME

Het is wetenschappelijk bewezen: vrouwen hebben het sneller koud dan mannen. Daar zijn verschillende redenen voor. Door een andere verspreiding van lichaamsvet, bereikt de warmte minder snel hun uiterste lichaamszones zoals handen en voeten. Vrouwen hebben doorgaans ook minder spierweefsel dan mannen, en laat dat spierweefsel nu net een belangrijke opwekker van lichaamswarmte zijn. Hoe vermijd je dan echtelijke ruzies als de vrouw het graag iets warmer heeft in huis, en de man al aan het zweten gaat als hij nog maar aan de hoge gasprijzen denkt?

Luisteraar Timmy bezorgde ons een parel van een oplossing voor dit probleem. Wil je vrouw de temperatuur in huis steevast op minstens 22 graden terwijl je zelf 20 graden voldoende vindt? Check dan zeker eens in de handleiding van je thermostaat of het mogelijk is om de temperatuur te kalibreren oftewel 'de offsetwaarde in te stellen'. Als je je thermostaat een offsetwaarde van +2 graden geeft, toont het display 22 graden terwijl het in werkelijkheid maar 20 graden is. 'En hoger dan 22 graden zou in deze barre economische tijden toch echt onverantwoord zijn, schat?!'

12 en je komt uit op 151 euro per maand. Zet dat bedrag gemiddeld elke maand opzij gedurende twintig jaar en hopla: je hebt net geen 90.000 euro verdiend (zie grafiek).

Effect van 151 euro per maand beleggen tegen 8% rendement per jaar



We begrijpen de teleurstelling. Je dacht na dit hoofdstuk naar de krantenwinkel te hollen met de magische formule om snel rijk te worden, maar in plaats daarvan krijg je een oplawaai voor die keer dat je drie jaar geleden in een onbewaakt moment de krantenwinkel binnenstapte voor een krasbiljet. Krab je in de toekomst liever in de haren – dat is gratis! – want het is de bittere realiteit: de lotto is een geldmachine, maar haar motor draait niet in jouw voordeel. Een geldmachine die bovendien niet te kraken valt, al kwam één man wel aardig in de buurt.

De man die de lotto kraakte

Stefan Mandel, een Roemeense wiskundige, leefde in de jaren zestig onder het communistische regime en wilde niets liever dan genoeg geld bij elkaar harken, zijn boeltje nemen en vertrekken naar betere oorden. In zijn zoektocht naar manieren om met minimale inspanning

maximale winst te behalen – een Vrek naar ons hart – viel zijn oog op de Roemeense staatsloterij. Hij ontdekte namelijk dat bij bepaalde winstbedragen de uiteindelijke winst hoger was dan de inzet, mocht hij op alle mogelijke getallencombinaties spelen.

Mandel bedacht een manier om relatief eenvoudig alle mogelijke combinaties op te lijsten die getrokken zouden kunnen worden. Omdat spelen op alle combinaties van zes lottogetallen te arbeidsintensief zou zijn, trommelde hij enkele vrienden op om alle combinaties te spelen die nodig waren voor de tweede prijs, vijf juiste getallen van de zes. Hij won. Meer nog: hij won toch wel de eerste prijs, zeker! Omgerekend achttien jaarlonen, of ruim voldoende om Roemenië te verlaten en zich in 1980 met zijn vrouw en kinderen in Australië te vestigen.

Eenmaal staatsburger van Australië, had Mandel dankzij het Gemeenebest ook toegang tot Britse loterijen. Overdag werkte hij als verzekeringmakelaar, 's avonds bouwde hij een 'lottoconsortium' uit, een team van honderden investeerders die bereid waren geld bij elkaar te leggen om de lotto te verslaan. Waar Mandel vroeger nog alle combinaties met de hand moest aanvinken, kon hij dankzij de opkomst van computers veel sneller loterijtickets afdrukken met elke mogelijke combinatie. In de jaren tachtig wachtte het 'consortium' telkens tot er een jackpot was die de totale inzet voor alle mogelijke combinaties oversteeg, waarna het al die duizenden tickets aankocht. Samen wonnen ze twaalf keer in Australië en het Verenigd Koninkrijk.

Omdat de lottoregels doorheen de jaren strenger en strenger werden, ging Mandel elders ter wereld op zoek naar loterijen die nog wel te bekampen waren. Hij kwam uit in de Amerikaanse staat Virginia en wachtte geduldig tot de jackpot daar groot genoeg was om zijn investering in loterijbiljetten te compenseren. In februari 1992 was dat het geval en ging hij met dertig computers, een dozijn laserprinters en zijn ploeg lottostrijders aan de slag. Het zou hen 'amper' 7,1 miljoen dollar kosten om alle mogelijke combinaties op te kopen. De afgedrukte lottoformulieren werden per pakketpost van Australië naar Amerika verstuurd en door plaatselijke handlangers gevalideerd in ontelbare krantenwinkels. Mandel en zijn vrienden wonnen de grote pot van 27 miljoen dollar, en een extra miljoen aan kleinere geldprijzen.

Eerstehandstips voor tweedehandsdeals

Zelfs een Vrolijke Vrek beleeft al eens minder vrolijke periodes. In casu: 2018, het annus horribilis van mini-Vrek Kristof, die blijft zweren dat 1 meter 73 een volstrekt gemiddelde lengte is voor een man met drie paar kousen aan op stelten van 12 centimeter.

Een half jaar na een relatiebreuk en wat zelfs in de Orde der Eufemisten nog maar net wordt aanvaard als ‘een liederlijk leven’, zat de cashflow van onze Vrijgezellige Vrek in zo’n neerwaartse spiraal dat zijn spaarbuffer ‘plotseling’ was verdwenen en zijn zichtrekening nog meer flirtte met de nul dan Kristof zelf met de barvrouw *du jour*. Tot hij plots besepte dat er nog andere tweedehandssites dan Tinder bestaan en hij daar wél waren kon aanbieden waarin iemand überhaupt geïnteresseerd was. De openbaring overviel hem zowaar op een katerige zondagochtend: ‘Mijn huis staat zo vol, ik kan evengoed geld verdienen aan die broel.’ Systematisch begon de kleinste Vrek zijn inventaris te sorteren en uit hoe hij daarmee formidabele winsten maakte, valt nog het een en ander te leren.

De halfjaarregel

Tenzij je je bekeerd hebt tot het minimalisme is je woning waarschijnlijk aardig gevuld met spullen die je zelden tot nooit gebruikt. Zo kan een kelder of zolder mits wat oog voor commercie snel veranderen in een grot van Ali Baba. Zelfs al denk je op het eerste gezicht dat geen mens op aarde een cent zal overhebben voor de stoffige rommel die je in de loop der jaren naar de verste uithoeken van je woonst hebt verbannen. Ga er met de grove borstel door en hanteer zonder uitzondering de halfjaarregel: heb je iets in huis het afgelopen half jaar

niet gebruikt en kan je je met de beste wil ter wereld niet inbeelden dat je het het komende half jaar nog zal gebruiken, label het dan als overbodig en zet het meteen te koop. Op zich vertellen we daarmee niets nieuws. 2dehands.be, marktplaats.nl, Facebook Marketplace en ontelbare verkoopsgroepen staan immers vol met afdankertjes met de uitstraling van ‘Enkel nog goed voor het stort’.

Toch krijg je met een minimum aan moeite zelfs de kleinste rommel opgewaardeerd tot een ‘uniek buitenkansje’ dat je desnoods slechts een paar schamele euro’s oplevert. Het enige wat je nodig hebt, is een vod of vochtig doekje om je oude spullen te doen blinken, een foto met een mooie, neutrale achtergrond zoals een zwarte keukentafel om je product meer te doen opvallen, en een vriendelijke beschrijving die verder gaat dan ‘moet dringend weg, geen belachelijke biedingen’. Van ongeopende tombolaprijzen zoals een elektrisch broodmes tot IKEA-plantjes die nochtans in de winkel zelf voor een appel en een ei te koop staan: letterlijk alles krijg je verkocht als je het maar goed in de markt zet. Het oog wil immers ook wat en vergeet niet dat veel tweedehandshoppers zich stierlijk vervelen en maar een klein duwtje in de rug nodig hebben om tot kopen over te gaan.

Met twee verkoop je meer dan alleen

Het leuke aan onlineveilingssites is dat de meeste zo goed als geen regels hanteren. Zolang je geen illegale producten of diensten aanbiedt, vormen ze het Wilde Westen van de onlineverkoop. Verkopen aan de hoogste bieder is bijvoorbeeld vaak niet verplicht. En dat biedt opportuniteiten als je op de helpende hand van een vriend, familielid of mede-Vrek kan rekenen. Biedt iemand bijvoorbeeld 75 euro op een zetel die tot voor kort in je kelder stond te verrotten, schakel dan meteen een partner in crime in om een fictief bod van 80 euro te plaatsen. De kans is groot dat de originele bieder zijn bod zal verhogen. Dank u, originele bieder. Tijd voor je partner in crime om nog een beetje hoger te bieden en een opbodrace te starten die eindigt zodra de originele koper 24 uur niets meer van zich heeft laten horen.

Vervolgens contacteer je de beste man of vrouw met het bericht dat de hoogste bieder – je partner in crime dus – veel later dan gewenst je product kan komen ophalen en dat je veel liever voor de op één na hoogste prijs verkoopt als je daarmee sneller je geld krijgt. De originele koper, die dacht dat hij de deal van zijn leven net gemist had, zal maar al te graag op je aanbod ingaan, niet beseffende dat hij zonder de hulp van je vriend het product misschien ook voor twintig euro minder had kunnen kopen.

Puur bedrog? Daar denken Vrolijke Vrekken anders over. Tenslotte is de koper blij dat hij het product kan kopen, en dus waar voor zijn geld krijgt. Hij heeft eigenhandig, maar met een klein voorzetje, zijn maximumprijs geboden. En jij als verkoper bent blij dat je geld voor je waar krijgt. Win-win, dus. We durven zelfs te spreken van een stroomlijning van het soms zo vervelende verkoopproces op tweedehandssites. Of ben jij soms fan van chatdoodoeners als ‘Ik had er toch graag wat meer voor gehad’ en ‘Mijn maximumprijs is 50 euro, kunnen we elkaar niet ergens in het midden vinden?’. Kristof berekende dat hij gemiddeld 32% meer winst haalde uit zijn verkoop dankzij het inschakelen van een fictieve bieder. Want waar dienen vrienden anders voor?

Wees je eigen koerierdienst

Een ander handigheidje dat je tweedehandsverkoop kan doen boomen, is voorstellen om het te koop gestelde product persoonlijk te komen brengen, tegen een kleine meerprijs welteverstaan. Wie tegenwoordig online koopt, wil zijn spullen immers snel in handen hebben. En wat is er sneller dan een verkoper die aan huis komt leveren? Skip dus het gedoe van komen afhalen of het inschakelen van koerierdiensten, maar laat weten dat je het product zo snel mogelijk – zelfs vandaag nog – kan komen leveren. Wedden dat de koper snel overstag gaat en je gebaar zo op prijs stelt dat hij maar wat graag extra betaalt zodat je brandstofkosten worden gecompenseerd? Akkoord, je verliest er tijd mee, maar in tijden van crisis zijn alle beetjes welkom. Bovendien hebben de meeste kopers zelf ook spullen te koop staan. En dan is het tijd om ter plaatse je innerlijke commercant los te laten gaan.

In het woord ‘verkopen’ zit ook het woord ‘kopen’

Zelf de boer op gaan met je tweedehandsspullen brengt verrassend veel voordelen met zich mee. Het kost je wat tijd en moeite, maar het brengt je op plaatsen waar je anders nooit zou komen, van afgelegen boerendorpen tot louche buitenwijken van verre grootsteden. Neem gezelschap mee en voor je het weet, beleef je een leuke roadtrip terwijl je anders toch in de zetel zou zitten netflixen. Maar het grootste voordeel kan je er soms uithalen als je op voorhand even research doet over je koper. De beste bieder heeft immers vaak ook zelf spullen te koop staan, waarvan sommige misschien wel erg interessant geprijsd staan. Ga je je spullen afleveren, breng dan ook ter sprake dat je hebt gezien dat hij het een en ander verkoopt. Aangezien je toch ter plaatse bent, en je al weet dat je koper geen fan is van verzendingen, loont het de moeite om ter plaatse een laag bod uit te brengen op zijn spullen.

Op dat moment zit je op rozen. Je koper weet namelijk met zijn geluk geen blijf. Niet alleen heeft hij zonder moeite het object dat hij van je wou aan zijn deur geleverd gekregen, voor een kleine tot middelgrote prijsdaling is hij ineens ook van zijn spullen af. Voor je het weet, ontstaat er een ruilhandeltje waarbij je met kostbaardere spullen dan degene die je net hebt verkocht weer huiswaarts keert. Spullen die je thuis weer wat mooier in beeld kan brengen en online zwieren om vervolgens met nog meer winst te verkopen.

Maak van je huis een toonzaal

De meeste fysieke tweedehandsdeals worden afgehandeld aan de voordeur. Een kapitale fout voor wie echt zo veel mogelijk wil verkopen. Komt een koper bij je aanbellen, overhandig hem dan niet meteen waarvoor hij komt, maar zeg dat hij even moet binnenkomen want dat je de spullen nog in een doos moet stoppen of uit de kelder halen. Eens hij of zij in je woonkamer staat, deel je achteloos mee dat alles wat in huis staat eigenlijk te koop is wegens een verhuis, maar dat je nog geen tijd hebt gehad om alles online te zwieren. ‘Ziet u nog iets interessants, mevrouw? Kijk gerust even rond en noem uw prijs.’

Op die manier verkocht Kristof onder meer een bijzettafeltje, een vaas, wat babyspullen en een staande lamp. Het handige aan deze verkoopmethode is dat de koper weinig tijd heeft om te beslissen, laat staan om na te gaan hoeveel de spullen in je huis eigenlijk waard zijn. ‘Die vaas? Goh, omdat u toch al tot hier gekomen bent, mag ze weg voor 40 euro.’ Weer een extra deal beklonken. En dat voor een vaas die twee jaar geleden 15 euro in de Hema kostte.

VREXTREME

Ken jij de truc met de twee zakken? Nee, we bedoelen niet onszelf, maar je twee broekzakken die wat extra winst kunnen opleveren als je als tweedehandskoper ter plaatse spullen gaat ophalen. Stel dat je iets gaat kopen voor 50 euro, neem dan nooit zomaar een biljet van 50 euro mee. Nee, kies voor tien bankbiljetten van 5 euro en steek negen biljetten in je linker- en het tiende in je rechterbroekzak. Je belt aan bij de koper en bevestigt het afgesproken bedrag: 'Inderdaad, 50 euro hadden we gezegd.' Vervolgens haal je uit je linkerbroekzak je stapeltje biljetten en begin je te tellen. 'Oei, verdorie! Nu heb ik per ongeluk maar 45 euro bij. Hoe kan dat nu? Ik had het nochtans nageteld. Drommels, ik zal dat toch niet onderweg verloren zijn?'

Omdat niet iedereen zo'n commercieel ingesteld (of slecht, zoals je wil) karakter heeft als een Vrolijke Vrek, zal de verkoper waarschijnlijk redeneren dat die vijf euro niet zoveel verschil uitmaakt en dat missen menselijk is. Ziedaar, weer vijf euro uitgespaard. Een beetje gênant wordt het echter als de koper niet uit zijn lood te slaan valt en alsnog het volledige bedrag eist. Wat volgt, is het slechtste stukje amateurtoneel sinds Ewoud in het zesde leerjaar een verdorde buxus moest spelen in *Romeo en Julia*. Je zoekt koortsachtig in al je zakken en haalt uiteindelijk toch de laatste vijf euro boven. Al bij al heb je nog altijd een goede deal gedaan – want je hebt het artikel gekocht aan de initieel overeengekomen prijs – en je vriendin in de wagen ziet zo rood van plaatsvervangende schaamte dat ze de eerste twee weken geen nieuwe blush moet kopen.

Een groepje is ook goed

Als de tand des tijds niet langer te verloochenen is en je de prijzen toch wat hoog vindt, is er nog een andere te exploiteren kortingenmijn: die van het groepstarief. Hoewel je bij groepstarief misschien spontaan denkt aan een klasgroep met twintig leerlingen en één moegestreden leerkracht, kan het vaak veel kleinschaliger.

Het principe van groepskorting is doodeenvoudig. Je krijgt een verminderde ticketprijs vanaf de aankoop van een bepaald aantal tickets. Daar ligt een belangrijke nuance: *vanaf de aankoop van*. Het is niet omdat je bijvoorbeeld tien of twintig tickets koopt, dat je groep ook zo groot moet zijn om voordeel te genieten. Om te weten wanneer je dan wel voordeel doet, bereken je... het Gat in de Groepskorting.

Het Gat in de Groepskorting, een formule die zo baanbrekend is dat we hem hier open source aanbieden en niet onmiddellijk patenteren, geeft weer hoe groot of klein je groep moet zijn om een voordeel te doen aan het groepstarief.

T = Normale ticketprijs

M = Minimaal aantal tickets om van kortingstarief te genieten

K = Prijs per ticket tegen kortingstarief

$$GGK = \frac{(M \times K)}{T}$$

Stel dat je aan de ingang van een pretpark staat. Het normale tarief voor een toegangsticket bedraagt 35 euro per persoon (T), maar met een groep van 10 of meer (M) betaal je maar 24 euro per kaartje (K).

$$GGK = \frac{(10 \times 24)}{35} = 6,86$$

Gerust het rusthuis in

We schrijven het jaar 2053 en de Vrolijke Vrekken zijn net met pensioen. Eindelijk tijd om te genieten, redeneren hun families, dus worden Ewoud en Kristof gedropt in het dichtstbijzijnde woonzorgcentrum. Een kamer voor twee, dat spreekt, want stukken goedkoper. Maar waarom zien de nieuwe vrekkenvertrekken er zo luxueus uit, worden Kristof en Ewoud niet één maar drie keer per dag gewassen, en krijgen ze zowaar een volwaardige maaltijd terwijl opa Bert – in zijn *prime* nog een gevierd podcastproducer – zijn valse tanden moet stukbijten op een beschuit?

‘Vorbereiding is alles, Bert! We hadden nog zo gezegd om je voor te bereiden op je pensioen’, glundert Kristof, terwijl hij op zijn 85 inch-scherm naar een 12K-renditie van *FC De Kampioenen* kijkt. ‘Vooruit, je mag meekijken. Tegen 20 euro per aflevering, welteverstaan.’

‘Vertel mij liever nog eens over de drie pijlers’, antwoordt Bert dan. ‘Mijn dokter heeft gezegd dat dat beter voor mijn lichaam is dan de slaapmedicatie die ik anders neem, maar wel hetzelfde effect heeft.’

Pijler 1. Het wettelijk pensioen

Het basispensioen, het ‘daar raak je zelfs de dorpel van het rusthuis nog niet mee over’-pensioen. Vanaf 67 jaar op jouw bankrekening gestort. Of later. We zullen wel zien wanneer het zover is.

Het wettelijke pensioen of basispensioen is het pensioen dat iedereen ontvangt van de overheid als hij of zij zich jarenlang krom heeft gewerkt en de hoogste belastingen ter wereld heeft afgedragen. Het concrete bedrag hangt van af je gezinssituatie, het aantal jaren dat je hebt gewerkt, je loon en je statuut. Veel factoren om rekening mee te houden, dus. Ga daarom zeker eens rondneuzen op mypension.be of mijnpensioenoverzicht.nl, want daar staat een inschatting van wat je

op het einde van je loopbaan elke maand op je rekening gestort zal krijgen. Spoiler alert: ongeacht je situatie zal je met het daar blinkende bedrag je huidige levensstandaard niet kunnen behouden. Daarom zijn er nog twee andere pensioenpijlers.

Pijler 2. Het aanvullend pensioen

Ook wel bekend als 'daar raak je misschien nog wel het rusthuis mee binnen, maar een kappersbeurt zal er alleen met Kerstmis af kunnen'. Terug te vinden in de kleine lettertjes van je loonbrief. Als je geluk hebt met je werkgever, tenminste.

Het aanvullend pensioen is de overkoepelende term voor het systeem waarbij je als werknemer pensioen opbouwt via een groepsverzekering of eventueel een pensioenfonds dat voorzien wordt door je werkgever. Om je pensioen aan te vullen, hoef je zelf eigenlijk niks te doen. De bijdragen gebeuren immers automatisch door je werkgever – meestal draag je zelf een klein deel bij, en je werknemer een veel groter. Voor zelfstandigen is er een systeem om fiscaal aantrekkelijk op eigen houtje een extra spaarpot op te bouwen.

Pijler 3. Het individuele pensioensparen

Ook wel bekend als 'net iets vlotter het rusthuis binnenrijden omdat de fiscus je rolstoel de helling helpt opduwen'.

Het 'echte' pensioensparen. Daarin wordt eigenlijk alles gegroepeerd wat je zelf op eigen initiatief extra kan sparen voor later en waarvoor je van de overheid een belastingvermindering krijgt.

In België zijn er de populaire pensioenspaarfondsen en -verzekeringen, die tot 30% belastingvermindering opleveren op een vastgelegd maximumbedrag. Spaar je bijvoorbeeld jaarlijks 990 euro bij elkaar, dan betaal je 297 euro minder belastingen. Een pensioenspaarverzekering is een spaarplan met een gewaarborgd rendement. Minder risico dus, maar ook minder potentiële opbrengst dan bij een pensioenspaarfonds. Dat is niet meer dan een actief beheerd beleggingsfonds. Pensioenspaarfondsen zijn er in overvloed en gemiddelde rendementen uit het verleden schommelen rond de 5%. Dat is uiteraard een stuk beter dan je geld gewoon op je spaarrekening te laten staan tegen het wettelijk minimumrendement van 0,11%, maar echt waanzinnig is dat niet.

Alvast een tip: veel banken bieden je de keuze tussen defensieve en gedurfde beleggingsfondsen. Heb je pakweg nog veertig jaar te gaan, dan beschik je over een bijzonder lange beleggingshorizon, wat betekent dat het risico op slechte resultaten in de regel wordt uitgevlakt doorheen de jaren. Begin je pas op latere leeftijd aan pensioensparen en heb je bijvoorbeeld nog maar tien jaar te gaan, dan doe je er normaliter beter aan om voor neutraal of defensief te kiezen en je risico te beperken. Geen paniek als je twijfelt: je kan ook kosteloos hoppen van het ene naar het andere fonds, en bijvoorbeeld vijf jaar voor je pensioen de defensieve soort opzoeken.

Als je je bankier wijst op matige rendementen in de afgelopen jaren, zal die je scherpzinnigheid waarschijnlijk counteren door enthousiast te vertellen over het befaamde fiscale voordeel van 30%, niet zelden op een toon alsof dat een cadeautje is van de bank zelf en geen maatregel van de overheid. Maar voor onze podcast berekenden wij dat dezelfde som min het belastingvoordeel eigenhandig investeren in een passief beleggingsfonds véél meer kan opleveren aan het einde van de rit. Ook al geniet je dan geen belastingvoordeel.

Voeren we hier dan een pleidooi tégen pensioensparen? Zeker niet. Zoals we al aanhaalden, zijn de rendementen van pensioenspaarfondsen behoorlijk en is beleggen via een pensioenspaarfonds nog altijd veertig keer beter dan niet beleggen. Maar als je bereid bent net iets meer moeite te doen, kan het wel lonen om alternatieven te exploreren zonder hoge instapkosten, zonder hoge beheersvergoedingen en ook zonder hoge eindbelasting, als je pensioen dan eindelijk daar is.

Dubbele pret? Opgelet!

Nederlanders die verwachten dat ze op basis van de eerste twee pijlers te weinig geld zullen overhouden na hun pensioen, krijgen net als wij van de fiscus de optie om zelf voor een aanvullend pensioen te zorgen. Dat aanvullend pensioen kan je in één klap of jaarlijks in een lijfrenteverzekering of op een bankspaarrekening storten waarmee je vermogen verder wordt opgebouwd. Wie dat doet, geniet twee fiscale voordelen. Ten eerste wordt het bedrag dat je stort afgetrokken bij