



// Pas echt gevoel bij geld
als je het zelf verdient //

Eigen geld maakt onafhankelijk

“Zoals alle ouders hebben we onze dochter financieel extra ondersteund toen ze studeerde. Toen ze klaar was met haar studie stortte ze onze bijdrage terug...” Aldus vader **Bas Schuurmans**, consultant voor banken, verzekeraars en financieel adviseurs, over dochter **Daniëlle** die in de leer is als accountant bij Deloitte. “Ik betaal inderdaad graag altijd alles zelf.”

Eigenlijk hadden haar ouders verwacht dat Daniëlle iets in de creatieve sfeer zou gaan doen, vertelt Bas. “Wij hebben haar vooral leren kennen als buitengewoon creatief. Daniëlle kon al op jonge leeftijd heel expressief tekenen. Ze produceerde schilderijen met een snelheid, daar kon Anton Heyboer niet tegenop!”

De belangstelling voor het creatieve is er volgens Daniëlle (24) zeker nog wel, maar dan náást haar werk. “Ik zag niet echt een stabiele toekomst in schilderen en foto’s maken. Uiteindelijk vind ik het nakomen van je financiële verplichtingen belangrijker dan creatief bezig zijn. Ik heb ook geen spijt van mijn keuze.

“Na mijn opleiding International Business kon ik kiezen uit logistiek, marketing of finance. Het laatste vak vond ik het meest interessant en dan met name asset management. Op de middelbare school schreef ik voor economie ooit waarom men zou moeten investeren in KPN. Ik vond dat dit bedrijf toen werd ondergewaardeerd kijkend naar de assets. Bovendien: de koers kon naar mijn idee toch niet verder naar beneden...”

“Het allerleukst vind ik echter het begeleiden van mensen. Dat heeft echte diepgang. Als tweedejaars bij Deloitte mag ik eerstejaars medewerkers begeleiden. Ik vind het een onwijze uitdaging om mensen gemotiveerd te krijgen en te zorgen dat ze begrijpen waar ze mee bezig zijn.”

Daniëlle heeft het naar haar zin bij Deloitte. “De mensen daar zijn het leukst. Verder is de leercurve er het steilst.” Het salaris interesseert haar minder. “Het maakt niet uit hoeveel ik verdien, als ik er maar normaal van kan leven en de ruimte heb om leuke dingen te doen.” Bas heeft zijn dochter bijgebracht dat ze ook de consequenties van haar keuzes moet nemen. “Die keuzes moet ze zelf maken natuurlijk. Maar op een gegeven moment wilde Daniëlle het liefst in een manege werken. Geen enkel beroep is goed of slecht, maar wij

hebben haar toen toch voorgehouden dat een staljongen nooit zo veel zal verdienen als de smid, de veearts of de eigenaar van de manege.”

MOTORFIETS

Daniëlle heeft inmiddels meer met een stalen ros, haar motorfiets. Die BMW is haar meest trotse bezit. Verder heeft ze geen hele grote financiële dromen. Tussen nu en vijf jaar wil Daniëlle wel graag een woning kopen in Amsterdam. “Want nu draag ik een hoge huur weg en dat is zonde. Maar met een starterssalaris is er op de woningmarkt weinig te halen. Laatst heb ik gekeken naar een appartement: 42 vierkante meter voor 2 ton. Dat is nog kleiner dan waar ik nu woon!”

Daniëlle groeide op in Bilthoven. Maar de luxe van deze plaats heeft Daniëlle volgens Bas niet beïnvloed. “Ze heeft zich nooit vergeleken met rijke kinderen of zich er aan gestoord dat ze bepaalde dingen niet had.” Het zakgeld dat ze kreeg was volgens Daniëlle ‘marktconform’. “Ik mocht er ook van kopen wat ik wilde. Ik weet nog het eerste wat ik kocht: een regenpijp uit Peru. Ik weet nog dat het ding 56 gulden kostte. Vanaf mijn vijftiende verdiende ik zelf. Toen kreeg ik pas echt gevoel bij geld. Maar ik heb altijd alles zelf willen betalen. Dat heb ik steeds nog wel. Ik ben graag onafhankelijk.”

Zelfbewust, op een prettige manier, komt Daniëlle ook over. Dat terwijl ze volgens haar vader vroeger best timide was.

Bas promoveerde vorig jaar op zijn proefschrift ‘Fundamental Changes in Personal Financial Advice’, waarin hij pleit voor een financieel plan voor iedereen. Inmiddels heeft hij dat idee vertaald naar het Nationaal Initiatief Geld Advies Dienst. Daniëlle heeft de totstandkoming van het proefschrift een beetje gevolgd en meegezocht naar een ander plaatje voor de voorkant, nadat de hoogleraren de oorspronkelijke illustratie afwezen. “Het proefschrift is tekenend voor mijn vader: in korte tijd iets zo perfect mogelijk voor elkaar krijgen. Het streven om iedereen een financieel plan te geven, vind ik mooi. Ik denk wel dat het moeilijk is over te brengen in een tijd waarin financiële dienstverleners en instellingen bezuinigen.”

Bas: “Ik hoop toch dat een aantal partijen het in praktijk gaat brengen. Toen het proefschrift verscheen, zeiden veel mensen: goed idee, waarom doen we dat eigenlijk al niet? Vervolgens zien ze dat andere partijen het ook nog niet doen en voelen ze zich niet geroepen om de eerste te zijn. Mensen moeten straks rechtstreeks voor financieel advies betalen bij complexe producten. Door financieel advies te stroomlijnen, ontstaat kostenvoordeel. En de kosten moeten gewoon naar beneden, niet met 5 of 10 maar met 30 procent of meer. En dat kan.” ■