

GEEN EXCUSES
GEEN BULLSHIT
IN 6 WEKEN NAAR **EEN RIJKER LEVEN**

**NEW YORK
TIMES –
BESTSELLER**

**I WILL
TEACH
YOU**

RAMIT SETHI
NEDERLANDSE
EDITIE

**TO BE
RICH**

INHOUD

EEN OPEN BRIEF AAN MIJN LEZERS 9

INLEIDING. BEN JE LIEVER RIJK OF SEXY? 17

1. REKEN AF MET SCHULDEN 39

Verander je houding ten opzichte van schulden en ga ze aflossen

2. SLIM OMGAAN MET JE BANKREKENINGEN 77

Open spaarrekeningen met hoge rente en weinig gedoe, en zoek naar de betaalrekening met de minste kosten

3. INVESTEER IN JE OUDE DAG 97

Begin met het opbouwen van je inkomen voor later

4. BEWUST BESTEDEN 121

Bespaar honderden euro's per maand (terwijl je toch koopt wat je wilt)

5. SPAAR TERWIJL JE SLAAPT 175

Laat je bankrekeningen samenwerken, automatisch.

6. DE MYTHE VAN DE FINANCIËEL EXPERT 199

Waarom professionele wijnproevers en beleggingsexperts geen flauw benul hebben – en hoe jij hen kunt verslaan

7. INVESTEREN IS NIET ALLEEN VOOR DE RIJKEN 231

Besteed een middag aan het samenstellen van een simpele portefeuille die je rijk zal maken

8. **LAAT JE SYSTEEM WERKEN EN GROEIEN** 297
*Je hebt het zwaarste werk gedaan. En nu?
Ik laat je zien hoe je je financiële infrastructuur
laat draaien en groeien zodat je rijk kunt leven.*
9. **EEN RIJK LEVEN** 325
*De financiële kant van relaties, huwelijken,
een nieuwe auto, je eerste huis en meer*
- Dankwoord** 389

EEN OPEN BRIEF AAN MIJN LEZERS

Als je zou doen wat alle internetinfluencers zeggen dat je elke ochtend ‘moet’ doen, ziet je dag er als volgt uit:

4.00 uur: opstaan

4.01 uur: mediteren

5.00 uur: 140 liter water drinken

5.33 uur: dankbaarheidsdagboek bijhouden

10.45 uur: eten (alleen keto)

11.00 uur: elke cent die je de afgelopen zestien jaar hebt uitgegeven verantwoorden

11.01 uur: sterven

Ik weet het zo net nog niet. Ik houd meer van advies dat werkt. En toen ik eens goed keek naar de adviezen die ik tien jaar geleden in dit boek gaf, besepte ik één ding: ik had gelijk.

Als je mijn boek tien jaar geleden had gekocht en de adviezen precies had opgevolgd, zou je nu het volgende bereikt hebben:

- Als je maar € 100 per maand had belegd, zou die € 12.000 inmiddels ruim € 20.000 zijn geworden. (Ik ga daarbij uit van een stijging van de beurskoersen van 13 procent in de laatste tien jaar.)
- Als je offensief € 1000 per maand had belegd, zou die € 120.000 nu zijn toegenomen tot € 200.000.

- Je zou nog geen negentig minuten per maand druk zijn geweest met je geld.
- Je zou vaak op vakantie kunnen.
- Geld zou in plaats van een bron van zorgen zijn veranderd in een bron van rust en mogelijkheden.

Zoals je in dit boek zult lezen, doe ik dingen anders dan de gangbare financieel 'expert'. Ik ga je niet de les lezen omdat je te veel uitgeeft aan lattes (koop er zoveel als je wilt). Ik ga je geen budget opdringen (ik heb een betere methode). En verder ben ik een gewone jongen, die post op Instagram en Twitter (@ramit) en toevallig dagelijks voor miljoenen mensen blogt en een nieuwsbrief bijhoudt (iwillteachyoutoberich.com). Laten we het dus ook maar meteen anders aanpakken: ik wil jouw mening horen. Echt waar! Stuur me een e-mail (ramit.sethi@iwillteachyoutoberich.com, subject: *new book reader*) en vertel me twee dingen:

1. Wat deed je besluiten vandaag je geldzaken op orde te brengen?
2. Hoe ziet een Rijk Leven er voor jou uit? (Details, alsjeblieft!)
Ik lees elke e-mail en probeer er zoveel mogelijk te beantwoorden.

Wat heb je bereikt dankzij *I Will Teach You To Be Rich?*

Het doet me altijd veel plezier als ik van jullie hoor hoe jullie met mijn adviezen je leven hebben veranderd. Ik heb een paar van mijn lezers gevraagd of ze hun resultaten wilden delen.

Ik heb een schuld op mijn creditcard van \$ 10.000 na aankoop van een flat in San Francisco afbetaald en nu heb ik geen schulden meer en zorg ik voor een goed pensioen.

— JULIANA BRODSKY, 38

Ik heb \$ 200.000 gespaard voor mijn pensioen en dankzij speciale spaarpotjes ook de nodige vakanties betaald.

— KYLE SLATTERY, 30

Ik reis één à twee keer per jaar voor een maand naar het buitenland. Vorig jaar was het Zuid-Afrika; dit jaar wordt het Korea. — ESLI LIGAYA, 34

Een Rijk Leven betekent vrijheid. In mijn geval kon ik negen maanden vrij nemen en door Argentinië, Colombia en de Verenigde Staten reizen. En nu kan mijn vrouw een sabbatical nemen van zes maanden om na te denken over haar toekomst. — SEAN WILKINS, 39

We konden drie kinderen naar een particuliere school sturen op één enkele voltijdbaan. — BRYAN DILBERT, 32

Toch moet ik ook toegeven dat het niet helemaal perfect was. Tien jaar geleden heb ik drie fouten gemaakt toen ik dit boek schreef.

Ten eerste heb ik de emoties rondom geld niet meegenomen. Ik heb de ins en outs van persoonlijk vermogensbeheer behandeld, de perfecte scripts uitgeschreven om renteboetes te laten verlagen (bladzijde 153), uitgelegd hoe ik mijn beleggingen spreid (bladzijde 260) en zelfs hoe je samen met je partner geldzaken regelt (bladzijde 348), maar je hebt er niets aan als je je *money scripts*, je ingesleten overtuigingen over geld, niet tackelt.

INLEIDING

BEN JE LIEVER RIJK OF SEXY?

Ik heb me altijd afgevraagd waarom zoveel mensen zwaarder worden na hun studie zonder een medische oorzaak. Het zijn gewone mensen die slank waren in hun studietijd en zweerden dat ze het nooit zover zouden laten komen. Maar stapje voor stapje krijgen de meeste Amerikanen er ongezond veel kilo's bij.

In de tien jaar sinds mijn eerste boek uitkwam, zijn gewicht en gezondheid zulke controversiële thema's geworden dat ik het advies kreeg elke verwijzing ernaar te wissen. Maar door mijn ervaringen met voeding, conditie en geld ben ik er nog meer van overtuigd dat ze met elkaar verband houden... en dat je er grip op kunt krijgen.

Aankomen doe je niet in een dag. Als dat zo zou zijn, zou je het zien aankomen en stappen kunnen nemen om het te voorkomen. Kilo na kilo nestelt zich op ons lijf als we naar ons werk rijden en vervolgens acht tot tien uur per dag achter de computer zitten. Dat gebeurt als we de campus (met zijn inspirerende fietsers, joggers en andere sportievelingen) verlaten en de echte wereld in gaan. Praat eens over die extra post-studiekilo's met vrienden en kijk of ze een van de volgende dingen zeggen:

'Stop met koolhydraten!'

'Eet niet vlak voor je naar bed gaat, want vet verbrandt niet efficiënt als je slaapt.'

'Keto is de enige manier om af te vallen.'

'Als je ciderazijn drinkt, versnelt je stofwisseling.'

Als ik dit soort dingen hoor, moet ik altijd lachen. Misschien kloppen ze, maar misschien ook niet. Maar dat is niet het punt.

Het punt is dat we het graag in details zoeken.

Als het gaat om overgewicht hoeft 99,99 procent van de mensen maar twee dingen te weten: eet minder en beweeg meer. Alleen topatleten moeten meer doen. Maar in plaats van deze simpele feiten te accepteren en ernaar te handelen, discussiëren we over transvetten, obscure supplementen en keto versus paleo.

WAAROM LIJKEN VOEDSEL EN GELD ZO OP ELKAAR?	
Als het om eten gaat dan...	Als het om vermogensbeheer gaat dan...
...kijken we niet naar hoeveel we eten.	...kijken we niet naar hoeveel we uitgeven.
...eten we meer dan we beseffen.	...geven we meer uit dan we beseffen (of toegeven).
...letten we op details zoals calorieën, diëten en workouts.	...letten we op details zoals rente en snel stijgende aandelen.
...hechten we meer waarde aan anekdotes dan aan research.	...luisteren we naar vrienden, ouders en tv-programma's in plaats van een paar goede boeken over geld te lezen.

De meesten van ons vallen in een van twee kampen als het om geld gaat: we negeren het en voelen ons schuldig of we zijn

obsessief met details bezig door over rente en geopolitieke risico's te discussiëren zonder in actie te komen. Beide kampen bereiken hetzelfde resultaat: geen. In realiteit heeft de grote meerderheid van ons geen financieel adviseur nodig om rijk te worden. We moeten rekeningen openen bij betrouwbare banken en het dagelijkse beheer van ons geld automatiseren (betalen, sparen en indien van toepassing schulden aflossen). We moeten een paar zaken weten over beleggen en dan moeten we ons geld dertig jaar laten groeien. Maar dat is niet cool of spannend. We lezen liever op internet de eindeloze voorspellingen van 'experts' over de economie en de 'aandelen van het jaar' zonder dat we diezelfde experts ooit aanspreken op hun voor vijftig procent verkeerde adviezen. 'De waarde gaat omhoog!' 'Nee, omlaag.' Zolang er iets stellig wordt beweerd, trekt het onze aandacht.

Waarom? Omdat we ons liefst tot details beperken.

Het geeft ons een vorm van voldoening. Ook al verplaatsen we gewoon veel lucht en overtuigen we niemand, het voelt gewoon goed dat we ons kunnen uiten. Het voelt alsof we ergens komen. Het probleem is dat het gevoel compleet uit de lucht gegrepen is. Denk eens terug aan de laatste keer dat jij en een vriend over geld of gewicht spraken. Ging je daarna hardlopen? Deed je meteen een storting op je spaarrekening? Natuurlijk niet.

Mensen houden ervan om over kleinigheden te discussiëren, deels omdat ze denken dat het hen van de plicht ontslaat om iets te doen. Maar weet je wat? Laat de dwazen maar over details neuzelen. Ik heb besloten om meer te weten te komen over geld door stapje voor stapje mijn eigen uitgaven op orde te brengen. Net zo min als je een erkend diëtist nodig hebt om af te vallen, of een mecanicien om auto te rijden, hoeft je niet alles over vermogensbeheer te weten om rijk te worden. Ik herhaal: je hoeft geen expert te zijn om rijk te worden. Je hoeft

HOOFDSTUK 1

REKEN AF MET SCHULDEN

*Verander je houding ten opzichte van schulden
en ga ze aflossen*

Als je erover nadenkt, moet je tot de conclusie komen dat je nooit iemand van Indiase origine in een cabrio ziet rijden. Je Indiase buurman (voor het gemak noemen we hem Raj) rijdt in een praktische vierdeurs, meestal een Honda Accord of Toyota Camry. De Indiërs in je omgeving zijn niet alleen gefocust op het praktische nut van hun vierwieler, grote kans ook dat ze het aankoopbedrag tot op de laatste cent uitonderhandeld hebben. Neem mijn vader. Voor hij een auto koopt, onderhandelt hij het equivalent van vijf werkdagen. Ik heb dat wekenlange afdingen persoonlijk meegemaakt, ook die keer dat zijn pen al boven het contract hing en hij vroeg of de verkoper er nog drie matten (à \$ 50) bij wilde doen. Toen dat werd geweigerd, liep hij doodleuk de deur uit. En dat na vijf dagen keihard onderhandelen. In shock liet ik me door hem meeslepen.

Tegen de tijd dat ik zelf mijn eerste auto ging kopen, was ik al gepokt en gemazeld in de kunst van het onderhandelen. Ik wist hoe ik met een stalen gezicht onredelijke eisen kon stellen en ik nam nooit genoegen met weigeringen. Maar mijn aanpak was wel meer eigentijds. In plaats van een week van de ene dealer naar de andere te gaan, ging ik achter mijn

computer zitten. Ik stuurde een mail naar zeventien dealers in Noord-Californië en liet ze met elkaar concurreren om de beste prijs voor de auto van mijn keus. In alle rust vergeleek ik hun e-mails en faxen (ja, echt) met elkaar. (Op bladzijde 367 vind je meer info over het kopen van een auto.) Ten slotte kreeg ik een prima deal in Palo Alto en ging toen pas op pad om de papieren te tekenen. Alles verliep soepeltjes tot de dealer mijn kredietwaardigheid checkte. Grijnzend kwam hij terug. 'Voor iemand van jouw leeftijd ben je ver**** kredietwaardig,' zei hij.

'Dank je,' antwoordde ik (in plaats van: JA, VERTEL MIJ WAT!). Ik was immers een Indiase twintiger met een vierdeurs Accord als droomauto die trots was op zijn kredietwaardigheid.

Vervolgens zei de dealer: 'Hmm.'

'Hmm?' vroeg ik.

'Nou,' zei hij, 'je bent heel kredietwaardig, maar hebt geen stabiel inkomen.' Hij legde me uit dat ze me daarom niet de lage rente konden bieden die we hadden besproken. In plaats van 1,9 procent zou het 4,9 procent worden. Dat lijkt niet veel. Maar ik pakte pen en papier en maakte een snelle berekening. Over de looptijd van de financiering van mijn auto zou het verschil meer dan \$ 2200 zijn. Omdat het aankoopbedrag prima was, zei ik tegen mezelf dat de hogere rente wel oké was en tekende ik de papieren voor de lening. Maar ik was wel kwaad. Waarom moest ik \$ 2000 extra betalen als ik zo kredietwaardig was?

De meeste mensen zijn anders opgevoed dan ik. Ik begrijp best dat je een hekel hebt aan onderhandelen. Net als de meeste Amerikanen die niet weten wat ze moeten zeggen, nerveus worden, het zielig vinden en zich afvragen of het echt de moeite is. Transpirerend van het ongemak betalen de meesten dan de volle mep.

Ik bied je een nieuw perspectief en reik je een Groot Winstpunt aan. Maar eerst vertel ik je waarom je moet onderhandelen en alert moet zijn op de voorwaarden wanneer je geld leent. Je moet precies weten hoe het zit – of het nu om een autolening, studieschuld of creditcard gaat.

De gebruikelijke bangmakerij

Vrijwel elk artikel over schulden begint met drie vaste horror-scenario's.

Enge statistieken. Volgens de Prosperity Now Scorecard is de gemiddelde creditcardschuld van Amerikaanse huishoudens \$ 2241 en de gemiddelde studieschuld \$ 17.711. De Fed Reserve merkt op dat 'vier op de tien volwassenen in 2017 geld moeten lenen, iets moeten verkopen of gewoon niet in staat zouden zijn om te betalen als ze worden geconfronteerd met een onverwachte kostenpost van \$ 400.'

Nederlanders hebben relatief minder consumptieve schulden dan Amerikanen. Al is elke euro schuld er natuurlijk een te veel. Volgens het CBS kampte in 2020 ruim 614.000 huishoudens met geregistreerde problematische schulden. Dat is 7,6 procent van alle particuliere huishoudens. Het werkelijke aantal huishoudens dat worstelt met schulden is natuurlijk hoger. Uit het onderzoek 'Financiële problemen' (Nibud 2018) blijkt dat 32 procent van de Nederlandse huishoudens in 2017 met een of meerdere betalingsachterstanden te maken heeft gehad.

Enge krantenkoppen. 'De dreigende schulden crisis zal vooral deze Amerikanen treffen,' meldt *CNBC*. Of deze van de *Washington Post*: 'Een schulden crisis ligt in het verschiet.' *Business Insider* meldt dat 'Amerika's studieschulden crisis erger is dan we dachten'.

HOOFDSTUK 2

SLIM OMGAAN MET JE BANKREKENINGEN

*Open spaarrekeningen met hoge rente en weinig
gedoe, en speur naar de betaalrekening met
de minste kosten*

Vorige week heb je je schulden op orde gebracht. Nu, in week 2, nemen we je bankrekeningen onder de loep. Ze vormen de ruggengraat van je persoonlijke financiële infrastructuur, daarom investeren we tijd in het kiezen van de juiste rekeningen, die we optimaal instellen zodat je geen onnodige kosten betaalt. Het beste nieuws is dat dit je de komende week maar een paar uur kost. Zodra dit is geregeld, werken je rekeningen bovendien in principe zelfstandig. We beginnen bij het begin want jij hebt je bankrekening waarschijnlijk bij een gerenommeerde bank die kosten en voorwaarden hanteert die je niet zomaar hoeft te accepteren. Kijk, banken houden van luie klanten, die niet echt van bank willen veranderen. En ze denken dat die luie klant geen idee heeft van de kosten, onnodige extra's en boetes voor rood staan. Met dit hoofdstuk gaat dat veranderen. Ik laat je zien hoe je de beste bank en de beste rekeningen kiest, zodat je er het maximale uit kunt halen.

Bij een bedrijf ga je ervan uit dat het betere resultaten behaalt als de klanten tevreden zijn. Ja toch?

Het is een redelijke veronderstelling. Jeff Bezos, CEO van Amazon, zei ooit dit: 'Als je een geweldige ervaring creëert, vertelt de ene klant dat aan de andere. Mond-tot-mond-reclame is heel effectief.' Amazon groeide razendsnel uit tot een van de meest succesvolle bedrijven in de geschiedenis van de wereld.

Maar bij banken ligt het anders. Ze rekenen ieder jaar hogere kosten, sluiten bijna alle filialen en zijn steeds slechter bereikbaar. Met andere woorden: het is slecht gesteld met de klantvriendelijkheid.

Ik heb nare ervaringen met banken. Het zijn leugenaars en oplichters die selectief zijn met hun informatie. Hun 'advies' is altijd wat in hun belang is, niet in dat van de klant. Ik was bij een bank die mijn automatische incasso weigerde, omdat ze mijn betaalrekening hadden geblokkeerd omdat ik roodstond vanwege een bullshit-vergoeding van \$ 5 die ze me in rekening brachten... Een andere bank beschuldigde me van misbruik van ouderen toen ik de administratie van mijn grootvader die aan terminale kanker leed probeerde te regelen. Die bankmedewerker verdient een speciale plaats in de hel. — JAMIE B., 36 jaar

Kom in actie en kies de juiste rekeningen. Dat is niet moeilijk: kijk maar welke service een bank in het verleden bood. De goede bieden gewoon betere diensten en rekenen lage kosten.

De slechte rekenen steeds hogere kosten, dringen je onnodige producten op en bedenken nog meer ingenieuze manieren om je geld uit de zak te kloppen.

Maar weet je? Iedereen weet dit al. Het kan de meeste mensen gewoon niet schelen.

Iedereen zegt dat de klantenservice cruciaal is bij de keuze voor een bank, maar in de praktijk blijven ze gewoon tientallen jaren bij hun oude ‘vertrouwde’ bank.

DE 30-SECONDENTEST

Ik heb een theorie dat de eerste dertig seconden in een restaurant je alles vertellen wat je moet weten.

Ik wachtte op een trein in het station in Philadelphia en ik had trek, dus ging ik naar een delicatessenwinkel. De medewerker bij de deur deed alsof hij me niet zag en keek weg. De man aan de broodjesbalie liep naar achteren en kwam niet meer tevoorschijn. En ik ving een glimp op van een derde medewerker die in een kantoor tv zat te kijken.

Drie medewerkers, een klant komt binnen en ze verdwijnen allemaal.

Dit is mijn theorie: als de eerste dertig seconden in een restaurant slecht zijn, wordt het nooit beter. Restaurants moeten hun vriendelijkste, meest charismatische personeel bij de deur zetten om je welkom te heten. Als dat al niet lukt, wie weet wat er dan in de keuken gebeurt...

De les is: wanneer bedrijven – en mensen – je laten zien wie ze echt zijn, geloof ze dan.

GEEN EXCUSES, GEEN BULLSHIT IN 6 WEKEN NAAR **EEN RIJKER LEVEN**

I Will Teach You To Be Rich is de baanbrekende bestseller die een jonge generatie heeft geleerd om meer te verdienen, meer te sparen en een rijker leven te leiden. *Personal finance*-expert Ramit Sethi biedt een eenvoudig programma dat werkt.

In dit boek lees je o.a. hoe je:

- ✓ je money mindset verandert
- ✓ schulden vermindert en aflost
- ✓ geld kunt besparen
- ✓ slim kunt beleggen
- ✓ over een salarisverhoging kunt onderhandelen
- ✓ spaart voor je pensioen, of je nu zzp'er of werknemer bent.

Ramit Sethi beschrijft een duidelijke no-nonsense-aanpak die je zal inspireren om actief met je financiën aan de slag te gaan om financiële vrijheid en een rijker leven te bereiken.

Ramit Sethi is een *New York Times*-bestsellerauteur. Terwijl hij op eigen kosten technologie en psychologie studeerde aan Stanford University, richtte hij iwillteachyoutoberich.com op. Deze website trekt inmiddels maandelijks meer dan een miljoen lezers. Daarnaast geeft hij cursussen waarmee hij vele mensen over de hele wereld inspireert om een rijker leven te leiden.

'STERK AANBEVOLEN.'

– **Seth Godin**, bestsellerauteur van o.a. *Purple Cow*



www.kosmosuitgevers.nl

**KOS
M•S**

NUR 450
Kosmos Uitgevers,
Utrecht / Antwerpen