



Van Lanschot

# Vermogen in Nederland

Dutch Wealth Report 2012

# Vermogen in Nederland

De miljonair spreekt tot de verbeelding en roept uiteenlopende associaties op. Bestaat de typische Nederlandse miljonair? Hoe vermogend is hij? Hoe gaat hij met zijn vermogen om? Wat houdt hem bezig en hoe staat hij in het leven?

Er is maar weinig bekend over de vermogende inwoners van Nederland. Bestaande onderzoeken over deze groep beperken zich veelal tot summier onderzoekgegevens op macroniveau die met name het internationale perspectief belichten, of geven slechts indirecte gegevens over miljonairs. Dat is opvallend, omdat de groep miljonairs bijna veertig procent van al het vermogen in Nederland vertegenwoordigt.

Dit rapport is het eerste grootschalige onderzoek in Nederland waarin Nederlandse miljonairs zelf diepgaand zijn ondervraagd over verschillende zaken die hen bezighouden. De bankiers van Van Lanschot zitten dagelijks aan tafel met vermogende Nederlanders, waarbij iedere vermogende zijn unieke en individuele set van behoeften en prioriteiten heeft. Met dit rapport willen we onze kennis en inzichten delen over de Nederlandse miljonair. Mede aan de hand van onze eigen ervaring en expertise willen we een nadere bespiegeling geven van deze interessante, maar voor velen relatief onbekende groep.

De gegevens die in het rapport worden gebruikt, zijn afkomstig uit onderzoek dat we recent door GfK hebben laten uitvoeren onder een representatieve steekproef van Nederlandse miljonairs en een nadere data-analyse door het CBS. Daarnaast verwijzen we in dit rapport naar een aantal externe onderzoeken voor een nadere duiding of vergelijking van gegevens. In ieder hoofdstuk beschouwen we de onderzoeksresultaten vanuit de expertise die wij als private en business bank over deze cliëntgroep hebben. Ten slotte komt in dit rapport een aantal experts aan het woord die vanuit hun eigen vakgebied licht werpen op de Nederlandse miljonair en toelichting en commentaar geven op de onderzoeksresultaten.

Wij hopen dat dit rapport enerzijds een herkenbaar beeld oproept en anderzijds ook leidt tot nieuwe inzichten over de Nederlandse miljonair en vermogen in Nederland.

*Mark Buitenhuis*  
Voorzitter directie Private & Business Banking Van Lanschot

*Hubèr Agterberg*  
Directeur Van Lanschot Private Office

# INHOUD

## Samenvatting

### 1 Profielschets van de Nederlandse miljonair

1.1 De feiten	6
1.2 Het aantal miljonairs	6
1.3 Het vermogen van de miljonair	7
1.4 Vermogens- en inkomensverdeling	9
1.5 De kenmerken van de miljonair	10
1.6 Bespiegeling	13

<b>Interview Paul Schnabel: Miljonair wil zich niet vervreemden van zijn omgeving</b>	14
---	----

<b>Interview Esther-Mirjam Sent: Grote inkomensongelijkheid heeft een ontwrichtend effect</b>	16
---	----

### 2 Markt en vertrouwen

2.1 De feiten	18
2.2 Vermogen in Nederland	18
2.3 Het fiscale regime	20
2.4 Vertrouwen	22
2.5 Bespiegeling	23

<b>Interview Luc Aben: Vermogensbeheer is meer dan beurskoersen volgen</b>	24
--	----

<b>Interview Xavier Auerbach en Cees Goosen: Fiscale consequenties van persoonlijke beslissingen leiden tot dilemma's</b>	27
---	----

### 3 De miljonair en zijn vermogen

3.1 De feiten	30
3.2 Vermogensdoelstellingen	30
3.3 Asset allocatie	31
3.4 Het toevertrouwen van vermogen	33
3.5 Bespiegeling	35

<b>Interview Ineke Koele: Geven bij leven is gezond</b>	37
---	----

### 4 Maakt geld gelukkig?

4.1 De feiten	40
4.2 Rijkdom	40
4.3 Zorgen	41
4.4 Geluk	42
4.5 Bespiegeling	44

<b>Interview Ruut Veenhoven: Hoe meer iemand verdient, hoe gelukkiger hij zegt te zijn</b>	46
--	----

Begrippenlijst	48
Onderzoeksverantwoording	50
Contact en colofon	51

# Samenvatting

## Hoeveel miljonairs telt Nederland?

Er zijn 92.000 miljonairshuishoudens in Nederland; 1,3% van alle huishoudens is miljonair

**Hoeveel vermogen?** De gemiddelde Nederlandse miljonair bezit € 2,9 miljoen

## Waar bestaat het vermogen uit?

De bezittingen van de miljonair bestaan uit aandelen en obligaties (62%), onroerend goed (19%), bank- en spaartegoeden (13%), roerende zaken (4%) en ondernemingsvermogen (2%)

## Wat is het jaarinkomen?

De gemiddelde Nederlandse miljonair heeft een besteedbaar jaarinkomen van € 78.000

## Wat is de bron van het vermogen?

53% van de miljonairs heeft een belangrijk deel van zijn vermogen verdiend met een eigen onderneming

**Wat is de burgerlijke staat en het geslacht?** De miljonair is vaak een gehuwde man

**Wat is zijn leeftijd?** De gemiddelde miljonair is een vijftigplusser

## Waar komt hij vandaan?

De overgrote meerderheid van de miljonairs bestaat uit autochtone Nederlanders

**Welk opleidingsniveau?** 40% van de miljonairs is universitair opgeleid

## Waar woont hij?

De meeste miljonairs wonen rond Amsterdam en in de provincie Utrecht. Plaatsen als Blaricum, Laren, Bloemendaal, Heemstede en Wassenaar kennen de hoogste miljonairsdichtheid

**Is hij gelukkig?** 86% van de miljonairs voelt zich gelukkig

**Maakt geld gelukkig?** 62% van de miljonairs vindt dat geld gelukkig maakt

## Profielbeschrijving

- Eén op de honderd Nederlandse huishoudens is miljonair; Nederland staat op de vijftiende plek van landen qua procentueel aantal miljonairs
- Het aantal miljonairs in Nederland blijft stabiel, ondanks de kredietcrisis
- Belangrijkste bronnen van vermogen zijn de eigen onderneming, beleggingen/investeringen/onroerend goed en inkomen uit loondienst
- Miljonairs bezitten samen 39% van het totale vermogen in Nederland; vermogensongelijkheid in Nederland is groot, maar in lijn met het internationale gemiddelde
- Inkomensongelijkheid in Nederland is kleiner dan in de meeste Europese landen

## Markt en vertrouwen

- De miljonair ondervindt in grotere mate de invloed van beursschommelingen dan de niet-miljonair: hij heeft hardere klappen opgelopen, maar kon ook sneller herstellen. Sinds het uitbreken van de crisis is het vermogen van de Nederlandse miljonair gestegen
- De miljonair is somber over de Nederlandse economie, maar positiever over de eigen vermogensontwikkeling
- Een op de tien miljonairs (met name de miljonairs jonger dan 40 en de topvermogenenden) overweegt fiscale emigratie
- Hoewel het vertrouwen van de miljonair in de financiële sector is gedaald, is het vertrouwen in de eigen bank en bankier veel minder afgenomen of zelfs op peil gebleven

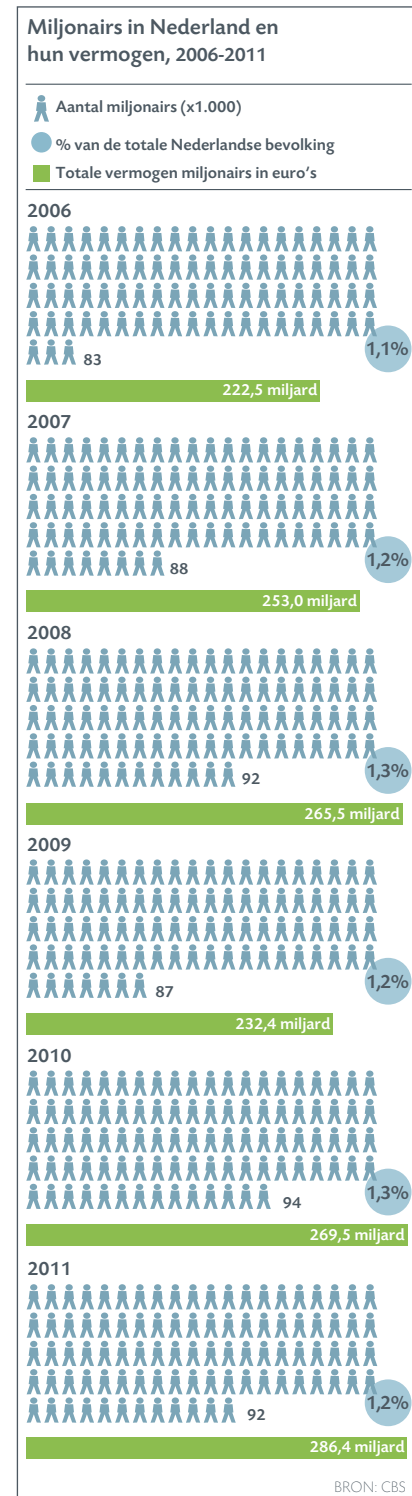
## Vermogen

- De belangrijkste vermogensdoelstelling voor de miljonair is vermogensbehoud
- Voor 23% van de miljonairs is het vermogen de belangrijkste bron van inkomen
- 38% van de miljonairs heeft geen financieel plan voor het eigen vermogen
- 90% van de miljonairs belegt in aandelen en obligaties. De miljonair is sinds de crisis echter minder gaan beleggen en meer gaan sparen. Dertigers en topvermogenenden gaan tegen deze trend in en beleggen juist meer sinds de crisis
- 35% van de beleggende miljonairs geeft het beheer van vermogen gedeeltelijk uit handen, de helft belegt ten minste een deel van het vermogen zelf
- Driekwart van de miljonairs spreidt het vermogen over verschillende banken en/of vermogensbeheerders
- Ruim een derde van de miljonairs investeert in alternatieve asset classes, zoals passie-investeringen (voornamelijk schilder- en tekenkunst, antiek en auto's)
- De meeste miljonairs geven aan goede doelen gelieerd aan gezondheid

## Geluk

- De overgrote meerderheid van de miljonairs voelt zich gelukkig; van de zestigers is 96% gelukkig, van de zeventigers 89%
- Wie zijn vermogen voor het grootste deel in beheer heeft, voelt zich vaker gelukkig (95%); hoe beter de miljonair de financiële actualiteit volgt, hoe minder gelukkig hij lijkt te zijn
- Vermogen heeft ook een keerzijde: 15% van de miljonairs ligt wel eens wakker over financiële zaken. 60% van de miljonairs maakt zich hierover geen zorgen
- De huidige financiële crisis is het grootste punt van zorg voor de miljonair. Hoe groter het vermogen, hoe minder groot de zorgen. Ook veertigers maken zich minder druk om de huidige crisis
- De miljonair is over het algemeen zeer gesteld op privacy ten aanzien van zijn vermogen
- De miljonair streeft een gezonde levensstijl na, wat zich onder andere uit in een relatief grotere tijdsbesteding aan sport
- De miljonair geeft aan dat er een duidelijk verband is tussen geld en gelukkig zijn; vrouwen vinden vaker dan mannen (71% versus 59%) dat geld gelukkig maakt

# 1. Profielschets van de Nederlandse miljonair



Afbeelding 1

## 1.1 De feiten

- Eén op de honderd huishoudens is miljonair; Nederland staat in de top-15 van landen met een procentueel hoog aantal miljonairs
- Het aantal miljonairs in Nederland blijft stabiel, ondanks de kredietcrisis
- Gemiddeld bezit de Nederlandse miljonair bijna € 3 miljoen
- De eigen onderneming is de belangrijkste bron van vermogen voor Nederlandse miljonairs
- Miljonairs bezitten samen 39 procent van het totale vermogen in Nederland
- De vermogensongelijkheid in Nederland is groot, maar in lijn met het internationale gemiddelde
- De inkomensongelijkheid in Nederland is kleiner dan in de meeste andere Europese landen

## 1.2 Het aantal miljonairs

### Ruim één op de honderd huishoudens is miljonair

Het percentage Nederlandse miljonairshuishoudens (huishoudens met een vermogen van meer dan € 1 miljoen) is de afgelopen jaren in grote lijnen stabiel gebleven en beweegt zich rond de 1,3 procent (afbeelding 1). Volgens de meest recente CBS-cijfers uit 2011 mag ruim een op de honderd Nederlandse huishoudens, ofwel 92.000 huishoudens, zich miljonair noemen. De bepaling van het aantal miljonairs hangt in grote mate af van de definitie die wordt gehanteerd, en of bijvoorbeeld de eigen woning en de pensioenopbouw worden meegenomen. Het CBS rekent bij de bepaling van het aantal miljonairs de eigen woning en de pensioenopbouw niet tot het vermogen<sup>1</sup>.

### Pensioenen

In het algemeen wordt het Nederlandse pensioenstelsel vaak als een van de beste ter wereld beschouwd. Nederland kent een systeem waarin pensioen in beginsel langs drie pijlers wordt opgebouwd: 1. wettelijk (AOW), 2. collectief via de werkgever en/of 3. zelfstandig. Ten opzichte van veel andere Europese landen is er in Nederland per persoon veel pensioenvermogen opgebouwd. De ondernemer zal in het algemeen zelfstandig pensioen opbouwen. Nederland telt circa 150.000 particuliere pensioenbv's, waarbinnen meer dan € 1 miljoen vermogen beschikbaar is<sup>2</sup>. Door dit pensioenvermogen mee te tellen, zou niet alleen het aantal miljonairs in Nederland stijgen, maar ook het daadwerkelijke vermogen van miljonairs. Pensioenvermogen heeft echter het karakter van een inkomensvoorziening op termijn, waardoor het buiten beschouwing laten van dit vermogen de voorkeur heeft. Als de eigen woning wordt meegerekend, stijgt het aantal miljonairs volgens het CBS in Nederland naar ruim twee procent. Het pensioenvermogen blijft ook in dit geval nog buiten beschouwing.

### Kredietcrisis

De kredietcrisis van 2008-2009 heeft haar sporen achtergelaten, maar gelet op de ontwikkeling in het aantal miljonairs lijkt de impact mee te vallen. Het aantal miljonairs nam tijdens de kredietcrisis iets af om in 2010 weer aan te groeien, vooral als gevolg van het herstel van de aandelenkoersen. In 2011 daalde het aantal

miljonairs opnieuw licht. Het gaat om minieme verschuivingen: het aantal miljonairs als percentage van het totaal aantal Nederlandse huishoudens verandert nauwelijks.

### Nederland in internationale top-15

In een wereldwijde vergelijking<sup>3</sup>, gebaseerd op het vermogen in US-dollars, inclusief pensioenopbouw maar exclusief ondernemersvermogen, staat Nederland met 2,1 procent miljonairs op de vijftiende plaats wat het percentage miljonairs betreft (afbeelding 2). Op basis van het aantal miljonairs staat Nederland in deze internationale vergelijking op plaats 14. In Europa is Zwitserland procentueel het land met de meeste miljonairs (9,5 procent), gevolgd door België en Ierland. Nederland staat in Europa op de vierde plek. Opvallend is dat een aantal grote Europese landen zoals Groot-Brittannië, Duitsland en Frankrijk niet terugkomt in de top-15 van landen met het hoogste percentage miljonairs. Gekeken naar het aantal huishoudens met een vermogen van meer dan \$ 100 miljoen (de ultra-high-net-worth-huishoudens), staat Nederland internationaal op de twaalfde plaats.

## 1.3 Het vermogen van de miljonair

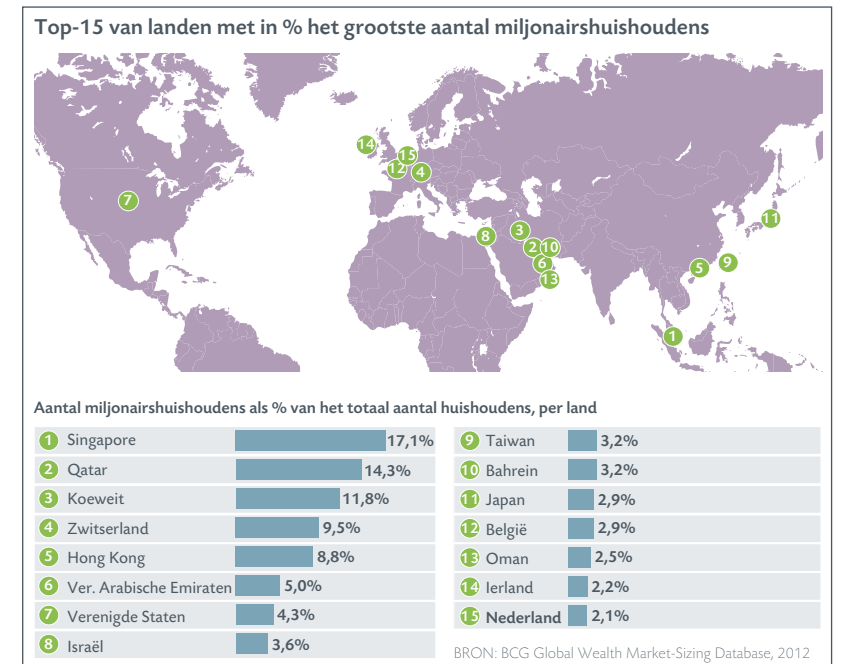
### De miljonair bezit bijna € 3 miljoen

De Nederlandse miljonair bezit gemiddeld € 2,9 miljoen aan vermogen. Het gemiddelde vermogen van niet-miljonairs in Nederland bedraagt € 56.000 (afbeelding 3). Miljonairs hebben daarmee gemiddeld ruim vijftig keer zoveel vermogen als niet-miljonairs.

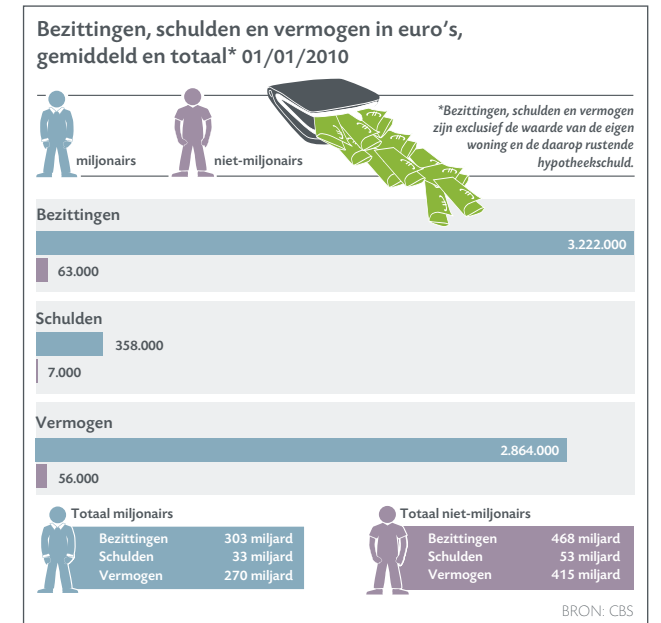
## Marktomvang van miljonairs wereldwijd

Diverse publicaties geven inzicht in de wereldwijde marktomvang van miljonairs. Door verschillen in de gehanteerde definities en rekenmodellen is de uitkomst van de berekening van deze marktomvang niet eenduidig. Recentelijk becijferde het World Wealth Report (WWR) de wereldwijde omvang van de markt van high net worth individuals op \$ 42 trillion<sup>4</sup>. Dit vermogen is in handen van 11 miljoen miljonairshuishoudens wereldwijd, waarvan bijna 45 procent woonachtig in de Verenigde Staten en Japan.

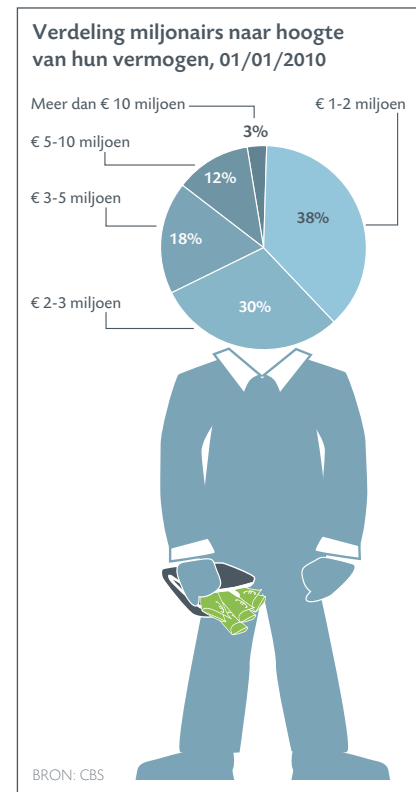
Zowel het WWR als BCG<sup>5</sup> melden dat het privaat vermogen in opkomende economieën, en met name in de 'nieuwe wereld' (Asia-Pacific en Latijns-Amerika) sneller stijgt dan in de Verenigde Staten en Europa. Naar verwachting zal Asia-Pacific de sterkste groei doormaken, waardoor deze regio volgens BCG in 2016 West-Europa zal voorbijstreven wat betreft de omvang van privaat vermogen.



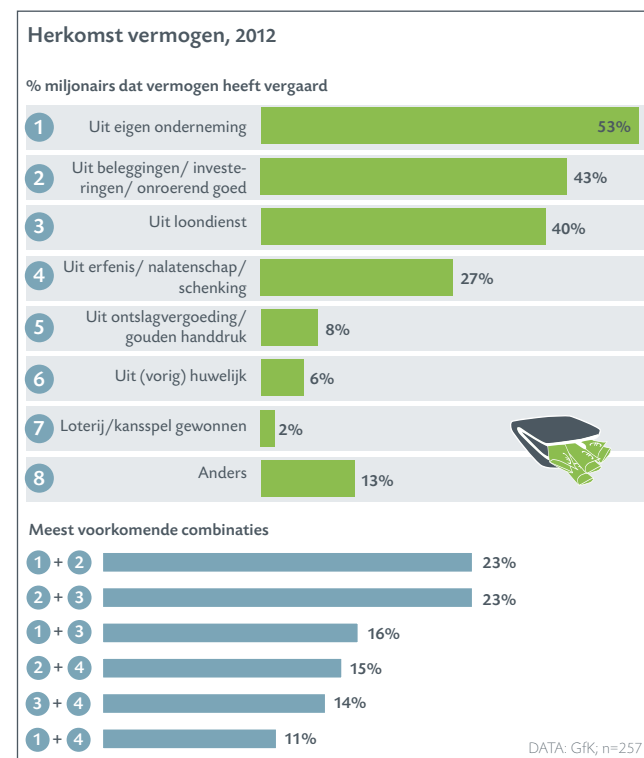
Afbeelding 2



Afbeelding 3



Afbeelding 4



Afbeelding 5

Bij het grootste deel van de miljonairs (38 procent) ligt het vermogen tussen € 1 miljoen en € 2 miljoen. Bijna een derde van de miljonairs (30 procent) bezit tussen € 2 miljoen en € 3 miljoen. Een fractie (drie procent) heeft meer dan € 10 miljoen tot zijn beschikking (afbeelding 4).

*Eigen onderneming belangrijkste vermogensbron*

Doorgaans is het vermogen van de miljonair afkomstig uit meerdere bronnen. Zo komt de combinatie ondernemen en beleggen/investeren/onroerend goed en de combinatie loon en beleggen/investeren/onroerend goed regelmatig voor. Opvallend is dat ruim de helft van de miljonairs een belangrijk deel van zijn vermogen heeft verdiend met een eigen onderneming. Eigen ondernemerschap blijkt daarmee een belangrijke opstap naar de miljonairsstatus (afbeelding 5). Waarschijnlijk is de factor 'eigen onderneming' als vermogensbron in werkelijkheid nog groter dan in eerste instantie uit de onderzoeksresultaten naar voren komt. Zo bestaat 'onroerend goed' als vermogensbron hoogstwaarschijnlijk voor een groot deel uit 'zakelijk' onroerend goed, waarbij de vermogensopbrengsten toekomen aan eigenaren die zich – onder voorwaarden – ook als ondernemers zullen kwalificeren.

Bij ruim een kwart van de miljonairs is het vermogen (deels) afkomstig uit een erfenis of nalatenschap. Eenzelfde deel van de ondervraagde miljonairs is het dan ook (enigszins) eens met de uitspraak 'ik behoor tot het oude geld.' Bijna de helft is het echter niet eens met die stelling. Onder deze 'nieuw geld-miljonairs' zitten relatief veel (61 procent) ondernemers.

*Miljonairs in loondienst*

Dat veel miljonairs hun vermogen te danken hebben aan een eigen bedrijf wil niet zeggen dat miljonairs niet in loondienst werken: vier op de tien miljonairs hebben een substantieel deel van hun vermogen te danken aan een salaris. Ook is hier niet duidelijk in hoeverre er sprake is van loondienstverband bij vehikels waarin ook eigendom wordt gehouden. Ruim driekwart heeft ooit in loondienst gewerkt en een derde van de miljonairs heeft op dit moment een betaalde baan. Bij de branches waar miljonairs werken of hebben gewerkt, scoort de zakelijke dienstverlening traditioneel het hoogst (14 procent van de miljonairs is daar nog steeds werkzaam, 17 procent heeft daar ooit gewerkt).

**1.4 Vermogens- en inkomensverdeling**

*Vermogensongelijkheid in Nederland groot, maar in lijn met internationale gemiddelde*

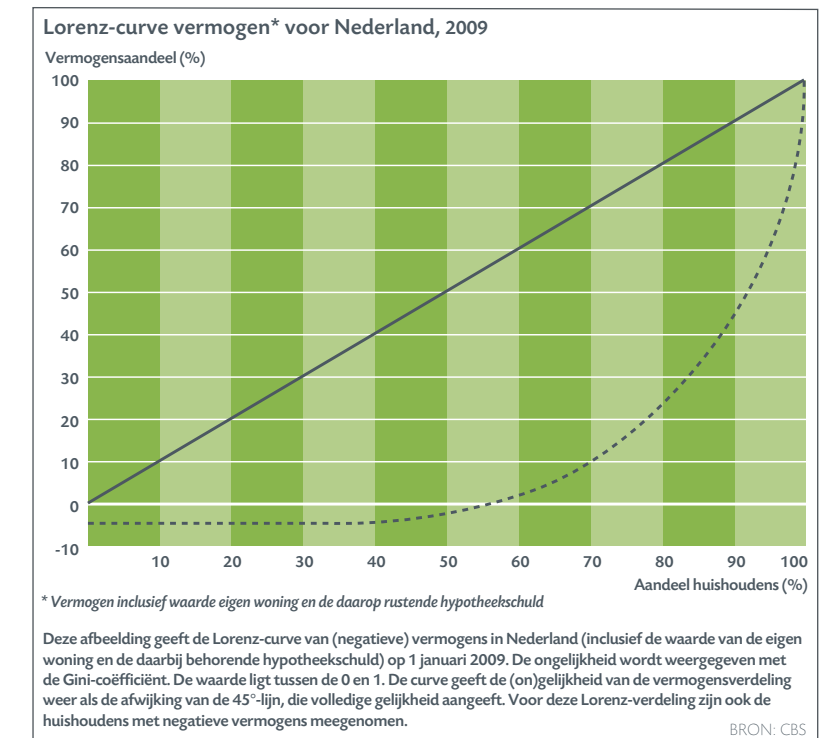
Miljonairs bezitten een fors deel van het totale vermogen van Nederlandse huishoudens: de 1,3 procent miljonairshuishoudens bezitten samen 39 procent van het totale particuliere vermogen, blijkt uit onderzoek van het CBS. Dit ligt in lijn met het internationale gemiddelde<sup>6</sup>. Eerder onderzoek van het CBS<sup>7</sup> toonde aan dat in het begin van 2009 minder dan een kwart van het vermogen in handen was van tachtig procent van de huishoudens. Het resterende driekwart van het vermogen zit bij de overige twintig procent van de huishoudens.

De waarde van de Gini-coëfficiënt voor de vermogensverdeling ligt tussen de 0 en de 1, waarbij 0 staat voor volledige gelijkheid (ieder huishouden heeft hetzelfde vermogen) en 1 staat voor totale ongelijkheid (één huishouden bezit al het vermogen). Voor Nederland komt de Gini-coëfficiënt (2009) voor de vermogensverdeling (inclusief de eigen woning) uit op 0,82, wat wijst op een grote mate van vermogensongelijkheid (afbeelding 6).

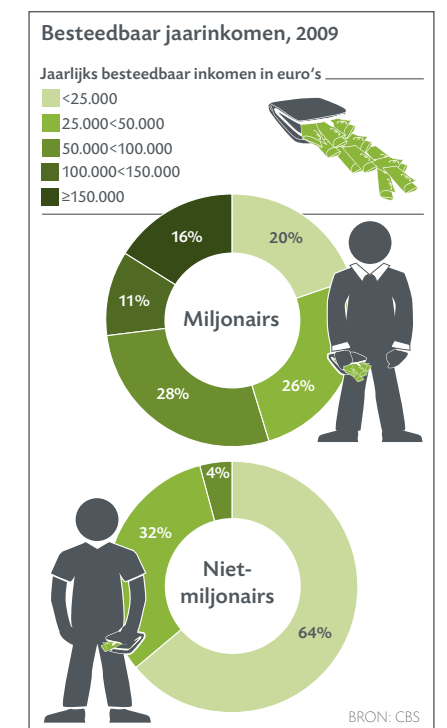
Ook uit onderzoek van de Universiteit van Bamberg<sup>8</sup> blijkt dat de vermogensongelijkheid in Nederland groot is. In dit onderzoek ligt de vermogensongelijkheid in Nederland net boven die in Zwitserland en Zweden. Alleen in Polen zou de vermogensongelijkheid nog groter zijn. De onderzoekers constateren dat Nederland relatief succesvol is in het verkleinen van de ongelijkheid van het inkomen, maar minder goed in staat is om de vermogensongelijkheid te verkleinen. Door maatregelen om de inkomensongelijkheid te verkleinen, zoals een tamelijk royale overheidszorg (sociale zekerheid) en een progressief inkomstenbelastingstelsel, zijn volgens de onderzoekers de mogelijkheden van opbouw van vermogen na het voldoen van de inkomstenbelasting beperkt. Ook stellen zij dat de prikkel tot het opbouwen van een appeltje voor de dorst wordt onderdrukt door het goede sociale zekerheidssysteem. Het bezit van vermogen wordt volgens de onderzoekers relatief mild belast.

*Inkomensongelijkheid in Nederland kleiner dan in de meeste Europese landen*

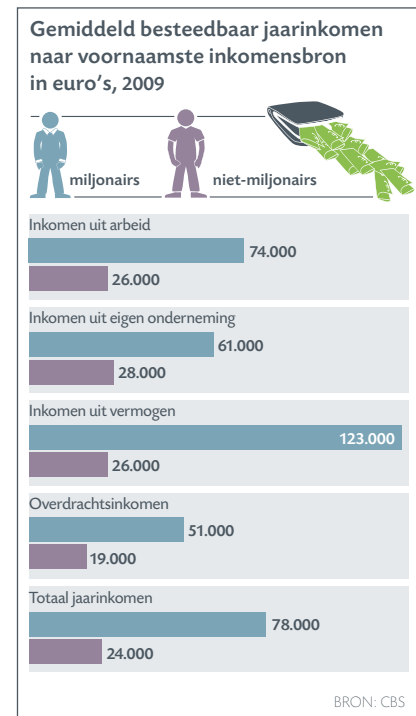
Van de Nederlandse miljonairs heeft ruim een kwart (27 procent) een besteedbaar jaarinkomen boven een ton. Onder niet-miljonairs komt dit inkomen nauwelijks voor (minder dan één procent) (afbeelding 7).



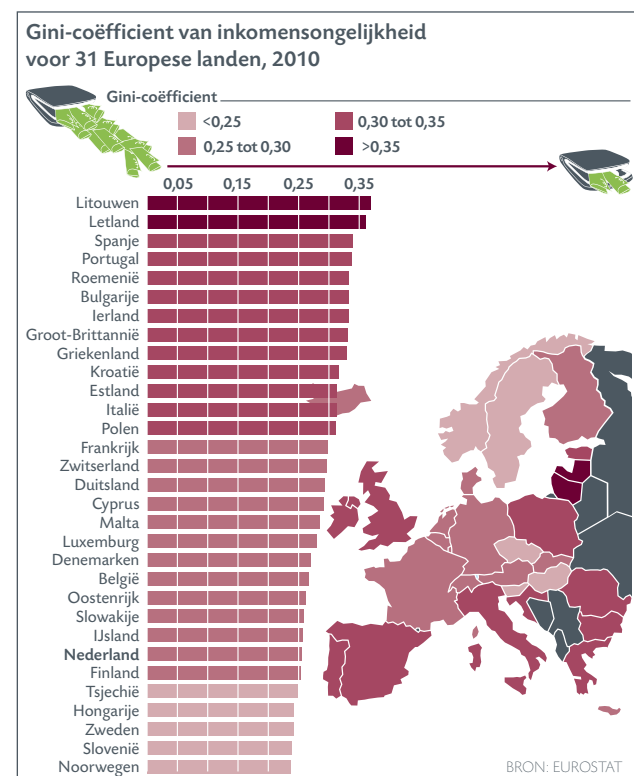
Afbeelding 6



Afbeelding 7



Afbeelding 8



Afbeelding 9

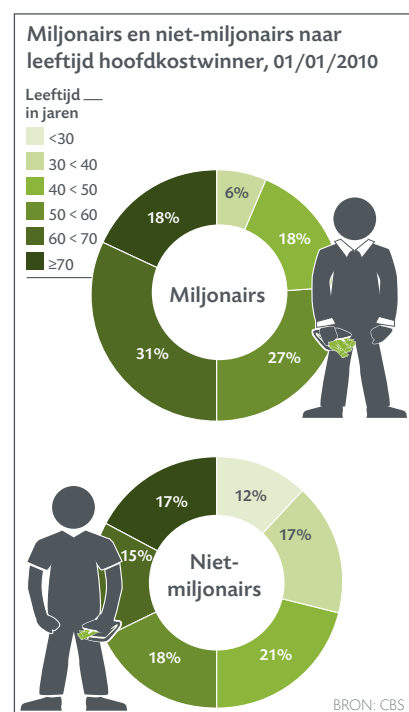
Het besteedbaar jaarinkomen van hoofdkostwinners van Nederlandse miljonairshuishoudens is ongeveer driemaal zo hoog als dat van niet-miljonairs. Het inkomensverschil tussen beide groepen is daarmee veel minder groot dan het vermogensverschil. Miljonairs voor wie het vermogen de belangrijkste inkomensbron is, hebben het hoogste gemiddeld besteedbaar jaarinkomen: € 123.000 (afbeelding 8).

In Nederland is de Gini-coëfficiënt voor de verdeling van het besteedbaar inkomen in 2010 0,26 (afbeelding 9). De inkomensverdeling in Nederland is daarmee vlakker dan gemiddeld in Europa (het Europese gemiddelde ligt op 0,31). Nederland staat hiermee op een 25e plaats van hoge inkomensongelijkheid naar lage inkomensongelijkheid. De Gini-coëfficiënt voor de verdeling van het besteedbaar inkomen blijft over de jaren redelijk stabiel; vanaf 2000 ligt de Gini-coëfficiënt rond het niveau van 0,27.

### 1.5 De kenmerken van de miljonair

#### Miljonair is vaak gehuwde mannelijke vijftigplusser

De meestal mannelijke hoofdkostwinner van een miljonairshuishouden in Nederland is gemiddeld 59 jaar oud, acht jaar ouder dan de doorsnee hoofdkostwinner in Nederland. Miljonairs onder de 40 zijn zeldzaam: slechts zes procent is de 40 nog niet gepasseerd. Bijna zestig procent van de miljonairs is tussen de 50 en 70 jaar oud, terwijl slechts een derde van de niet-miljonairs in deze leeftijdsgroep valt (afbeelding 10). Slechts 16 procent van de miljonairs is alleenstaand, tegen ruim een derde van de niet-miljonairs.



Afbeelding 10

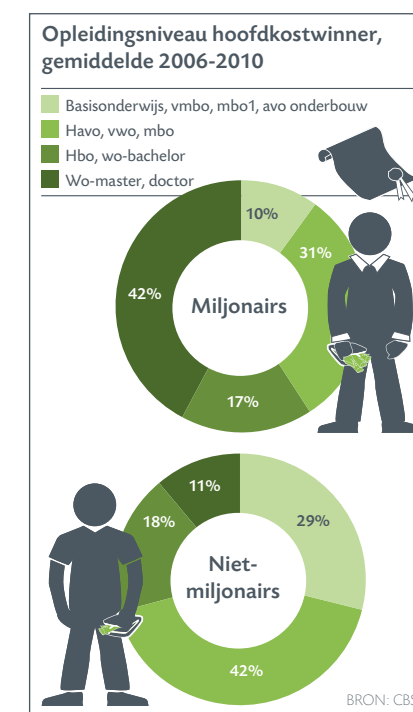
#### Autochtoon en hoogopgeleid

De overgrote meerderheid van de Nederlandse miljonairspopulatie bestaat uit autochtone Nederlanders. Slechts één procent van de miljonairs is niet-westers allochtoon. Dit terwijl de totale groep hoofdkostwinners in Nederland voor negen procent uit niet-westers allochtonen bestaat. De miljonair is doorgaans hoogopgeleid. Ruim 40 procent is in het bezit van een universitaire graad. Dat is bijna vier keer zo hoog als onder niet-miljonairs (afbeelding 11).

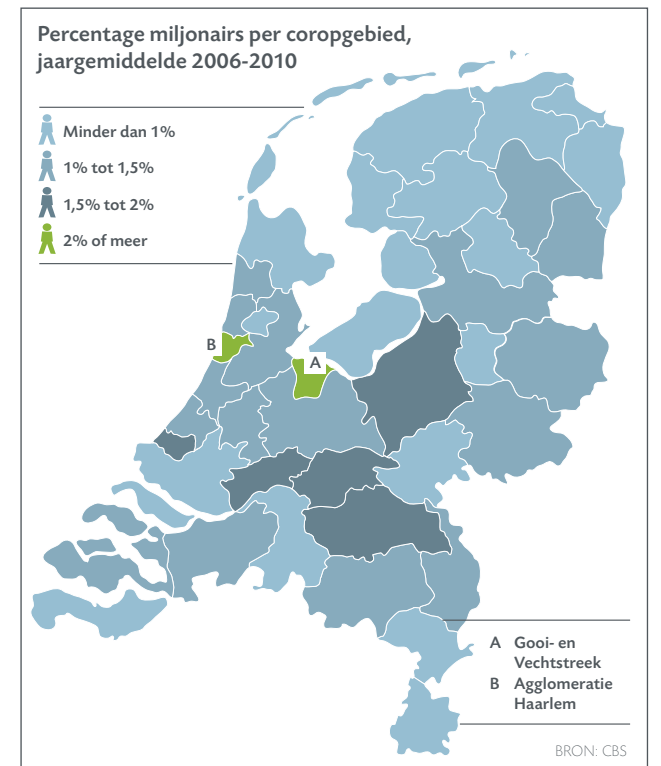
#### De habitat van de miljonair

Plaatsen als Blaricum, Laren, Bloemendaal, Heemstede, maar ook Wassenaar<sup>9</sup>, kennen de hoogste miljonairsdichtheid van Nederland (afbeelding 12). Meer dan twee procent van de inwoners is hier miljonair, terwijl het landelijk gemiddelde op 1,3 procent ligt. De meeste miljonairs wonen rond Amsterdam en in de provincie Utrecht. Beide gebieden herbergen ongeveer 8.000 miljonairs. Ook in dichtbevolkte stedelijke gebieden zoals Rotterdam en Den Haag zijn miljonairs goed vertegenwoordigd (afbeelding 13).

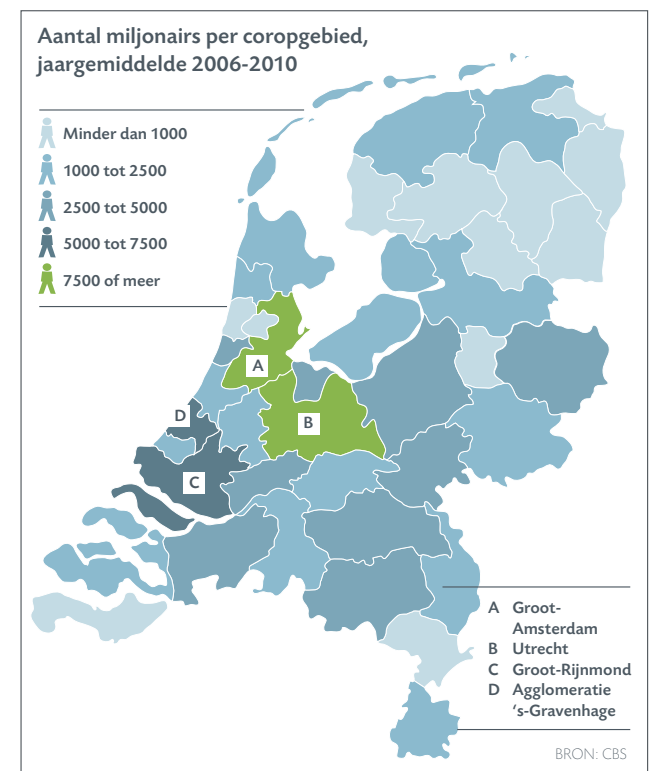
Ruim de helft van de miljonairs woont in een koopwoning met een WOZ-waarde tussen de € 350.000 en € 750.000. Het huis van een miljonair is gemiddeld tweemaal zo duur als dat van niet-miljonair, wiens huis een gemiddelde WOZ-waarde heeft van € 267.000 (2010). In 2011 is de gemiddelde WOZ-waarde met twee procent gedaald. In woningen met een WOZ-waarde boven de € 750.000 zijn vrijwel uitsluitend miljonairs te vinden. Miljonairs die kiezen voor een huurwoning zijn doorgaans wat ouder.



Afbeelding 11



Afbeelding 12

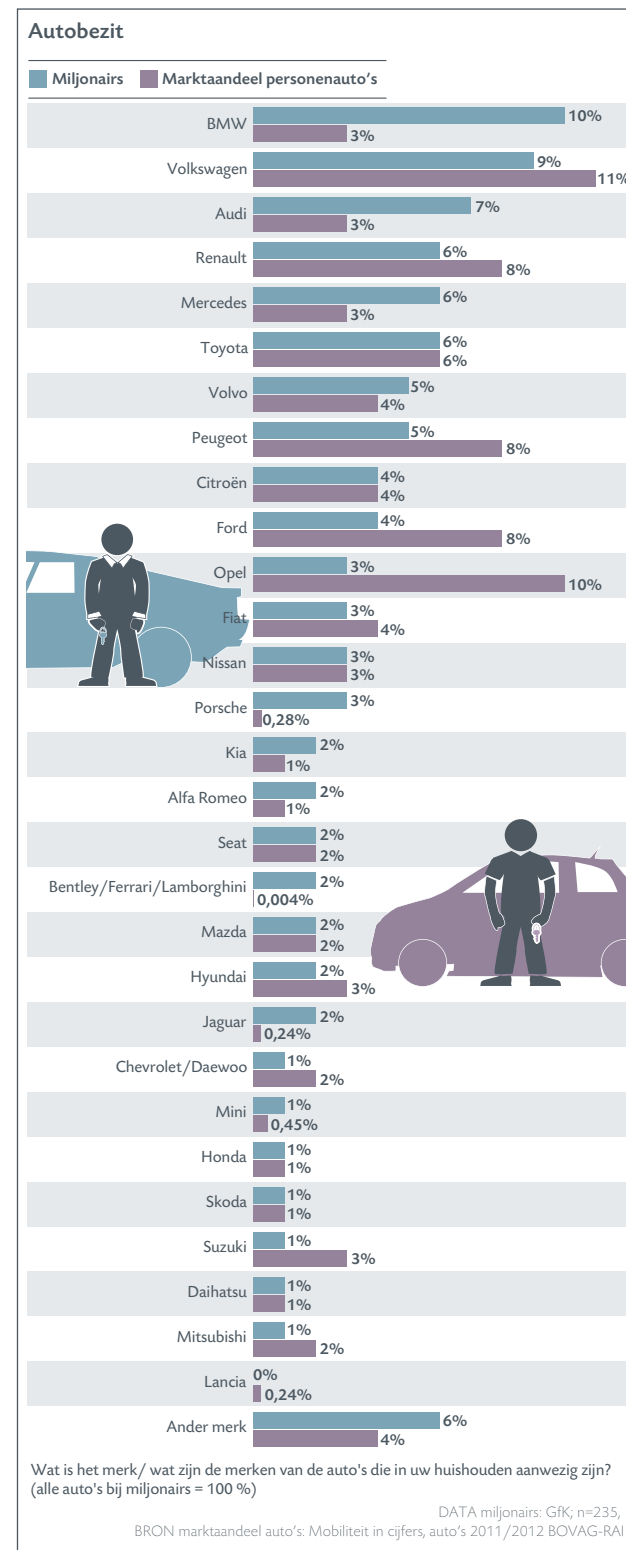


Afbeelding 13

## Toyota Prius favoriet bij Amerikaanse vermogenden

In tegenstelling tot de Nederlandse miljonair is de favoriete auto van veel Amerikaanse miljonairs niet van Duitse makelij, maar ook geen Bentley of Ferrari. Met name in gebieden waar het milieu stevig is verankerd in het beleid, is de full hybride Toyota Prius het statussymbool bij uitstek. In Los Angeles – binnen een postcodegebied met een gemiddeld inkomen van ruim \$ 750.000 per jaar – staat de Toyota Prius op een onbetwiste eerste plaats. Deze laat hiermee Mercedes ver achter zich.

*Los Angeles Times, 8 augustus 2012*



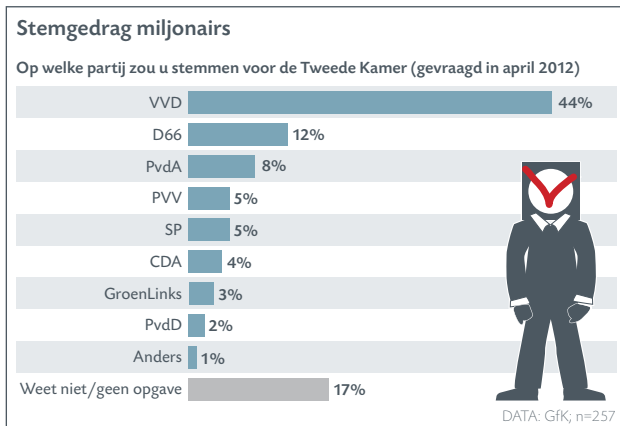
Afbeelding 16

### Liberaal

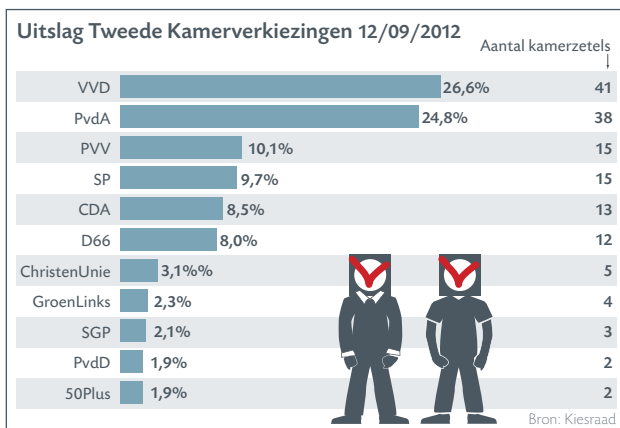
Als miljonairs het voor het zeggen hadden in Nederland, zou het land worden geregeerd door een meerderheidskabinet gevormd door VVD en D66 (afbeelding 14). De VVD is veruit de populairste partij onder miljonairs. Bij verkiezingen zegt 44 procent een stem op deze partij uit te brengen. Dat is tweemaal zoveel als onder alle Nederlanders, blijkt uit een peiling rond dezelfde tijd door Maurice de Hond<sup>10</sup>, en ook hoger dan de daadwerkelijke uitslag van de Tweede Kamerverkiezingen van september 2012 (afbeelding 15). Het verschil met andere partijen is reusachtig. D66, de nummer twee, zou 12 procent van de stemmen krijgen. Alle andere partijen krijgen minder dan tien procent van de stemmen. Onder miljonairs zijn evenveel PVV-aanhangers te vinden als SP-aanhangers. Beide partijen blijven onder miljonairs splinterpartijen met slechts vijf procent van de stemmen.

### Duitse auto's favoriet

Een vijfde van de miljonairs heeft drie of meer auto's. De meeste miljonairshuishoudens bezitten een of twee auto's. BMW is het favoriete automerk, gevolgd door Volkswagen en Audi. Verder rijden miljonairs net als veel andere Nederlanders vaak in een Renault, Mercedes, Toyota of Volvo. Merken die worden geassocieerd met een chique levensstijl, zoals Porsche en Bentley, behoren met vijf procent of minder niet tot de meest gereden automerken (afbeelding 16).



Afbeelding 14



Afbeelding 15

## 1.6 Bespiegeling

### Vermogensvraagstukken

Nederland kent een relatief forse inkomstenbelasting, waardoor de opbouw van vermogen vanuit het inkomen relatief beperkt is. Dit maakt vraagstukken op het gebied van inkomensplanning voor veel vermogenden veel minder relevant dan (nationale en internationale) vermogensvraagstukken. In het werkkterrein van de bankier zullen daarom met name de vermogensvraagstukken de boventoon voeren. De sector zal verder moeten investeren in de vakbekwaamheid op dit gebied.

### Pensioenreserves

Mede door de grote pensioenreserves in Nederland zien wij in de praktijk dat vermogende particulieren zich weinig zorgen maken over hun inkomen op termijn. Vanwege de complexe materie zijn pensioenvraagstukken echter bij uitstek adviesbehoefstig. Zeker in het geval van vermogende ondernemers wordt pensioen veelal in eigen beheer in de holding of in een separate pensioenbv opgebouwd. Hier ligt er een belangrijke taak voor pensioenspecialisten en fiscalisten om, in nauwe samenwerking met de vermogende ondernemer, het pensioen in te regelen. Het opbouwen van het pensioen in de nettosfeer, dus als privévermogen, komt bij vermogende ondernemers veel minder voor.

### Vermogende ondernemers

De ondernemer kan binnen zekere grenzen spelen met de mogelijkheid vermogen uit de onderneming vrij te maken via inkomen, dividenduitkeringen, al dan niet gecombineerd met een herfinanciering binnen de onderneming, of via (gedeeltelijke) overdracht van aandelen. Bij deze keuzes zullen fiscale overwegingen mede een rol spelen. Een groot deel van het vermogen ligt veelal opgesloten in de onderneming. De directeur-grotaandeelhouder keert zich over het algemeen een relatief beperkt inkomen uit. Overwinsten van de onderneming worden opgepot in de onderneming, dan wel via dividend uitgekeerd. Zeker in de huidige tijd voeren veel ondernemingen een zeer conser-

vatief dividendbeleid, waardoor vermogen in de onderneming achterblijft. Over het rendement dat met dit vermogen wordt gemaakt, is vennootschapsbelasting verschuldigd. Op het moment dat het ondernemingsvermogen vanuit de onderneming naar privé wordt uitgekeerd, wordt direct belasting geheven via de inkomstenbelasting. Daarom lijkt het wellicht op het oog fiscaal gunstig om vermogen lang in de onderneming te houden. Dit is echter per situatie verschillend en een vraagstuk dat per geval moet worden beoordeeld. In de praktijk laat de ondernemende miljonair zich bij dit soort vraagstukken vaak begeleiden om een bewuste afweging te kunnen maken tussen wat – vrijwel altijd vanuit een langetermijnperspectief – goed is voor de onderneming en voor de privé situatie.

In de meeste ondernemingen wordt per jaar bekeken of en hoeveel dividend wordt uitgekeerd aan de aandeelhouders. Naast deze periodieke afweging zien we binnen elke familieonderneming op enig moment het vraagstuk van overdracht langskomen: het moment waarop vermogen vrijkomt, dan wel wordt overgedragen naar de volgende generatie. Het is vaak in de aanloop naar dat moment dat veel van de in dit hoofdstuk benoemde zaken de revue passeren. Dan spelen vragen als 'waaruit gaan mijn toekomstige inkomsten bestaan?', 'moet ik denken aan een internationale vermogensstructurering?', maar ook 'wat ga ik doen met de vrijkomende middelen?'. Dat laatste wordt in de volgende hoofdstukken beschreven.

### Integrale aanpak private en business banking

Het gegeven dat veel miljonairs vermogen door een eigen onderneming hebben gekregen, brengt met zich mee dat de financieel adviseur moet beschikken over een brede kennis. Niet alleen van vermogen, maar ook van ondernemen en complexe familierelaties. Om de ondernemer en de toekomstige miljonair vanuit bancair perspectief goed te kunnen bedienen, zullen de financiële sector en de kwaliteit van de dienstverlening aan vermogenden baat hebben bij een integrale aanpak van private banking en business banking.

1. BCG komt op een hoger percentage (2,1 procent) Nederlandse miljonairs uit dan het CBS. Dit komt onder andere doordat in de studie van BCG het vermogen in US-dollars wordt berekend en ook de pensioenopbouw meetelt, waardoor het vermogen van de Nederlanders aanzienlijk stijgt (Global Wealth 2012: The Battle to Regain Strength, The Boston Consulting Group, 2012).
2. Notitie mr. drs. F. Weekers d.d. 10/09/2012 op Kamervragen.
3. Global Wealth 2012: The Battle to Regain Strength, The Boston Consulting Group, 2012.
4. Als definitie voor HNWI wordt gerekend met individuen met een belegbaar vermogen van meer dan \$ 1 miljoen (\$ 1 million or more at their disposal for investing) (World Wealth Report 2012, Capgemini & RBC Wealth Management, 2012).
5. Global Wealth 2012: The Battle to Regain Strength, The Boston Consulting Group, 2012.

6. Uit een internationale studie van BCG blijkt dat miljonairs 0,9% van de wereldpopulatie vormen, maar 39% van het wereldwijde vermogen bezitten (Global Wealth 2011: Shaping a New Tomorrow, The Boston Consulting Group, 2011).
7. Vermogensverdeling en vermogenspositie huishoudens, Sociaaleconomische trends, 2e kwartaal 2010, J. Claessen, CBS, 2010.
8. Wealth inequality in Europe and the delusive egalitarianism of Scandinavian countries, University of Bamberg, 2011.
9. Wassenaar, waar traditioneel ook veel miljonairs wonen, ontbreekt op de kaart. De verklaring hiervoor is dat Den Haag – waar veel niet-miljonairs wonen – in hetzelfde meetgebied ligt, waardoor de miljonairsdichtheid in dit gebied als totaal lager uitvalt (CBS, 2012).
10. Peiling van Maurice de Hond van 22 april 2012.



Paul Schnabel, directeur Sociaal en Cultureel Planbureau

# ‘Miljonair wil zich **niet** vervreemden van zijn omgeving’

Bij het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) is nog nooit een aparte studie naar vermogenden verricht. Dat is niet verwonderlijk volgens SCP-directeur Paul Schnabel. ‘We hebben voor Nederland bij het SCP wel een armoedemonitor, maar geen rijkdommonitor. Dat laat zien dat het Rijk zich niet al te veel verdiept in de vermogende inwoners. Dat is begrijpelijk, omdat er behalve via de belastingen veel meer beleid is gericht op de lagere dan op de hogere inkomens. Gevolg is dat er niet al te veel bekend is over het vermogende deel van Nederland. Uiteraard hebben mensen met een vermogen ook weer mogelijkheden om het belastinggevoelige deel ervan te beperken.’

Het CBS publiceert jaarlijks wel hoeveel miljonairs Nederland telt. ‘We weten het aantal vrij precies, omdat we een goed geïnformeerde Belastingdienst hebben, waar het CBS zich ook weer op baseert. De Belastingdienst heeft een goed beeld van de inkomens en ook van de vermogens die mensen bezitten. Althans de vermogens die de fiscus kan zien. In andere landen wordt vaak op een andere manier belasting geheven, waardoor er daar minder zicht is op de vermogens van hun inwoners’, aldus de SCP-directeur.

## Opvallend gewoon

Volgens Schnabel leiden de meeste miljonairs een opvallend gewoon leven. ‘Dat is ook het beeld dat opkomt uit het onderzoek dat in dit rapport wordt gepresenteerd: ze rijden in een goede Duitse auto en wonen in een huis dat iets groter is dan gemiddeld. Verder kom je miljonairs gewoon tegen bij de Albert Heijn. De gemiddelde miljonair wil zich in Nederland niet vervreemden van zijn omgeving door heel anders te gaan doen. Zelfs de kinderen van Willem-Alexander en Máxima gaan naar een gewone basisschool.’

Dat beeld van de gewone, rijke particulier wordt versterkt doordat er in Nederland niet echt plaatsen zijn waar je er een chique levensstijl op na kunt houden. ‘In onze buurlanden is dat anders, daar gaan de kinderen van de rijken naar dure privéscholen, zijn er privéklinieken en heeft men vaak nog personeel in huis. In Brussel zie je al aan het straatbeeld dat daar meer luxe wordt getoond dan in Nederlandse steden. Er zijn meer dure restaurants en winkels dan in Nederland. Datzelfde geldt voor Engeland en Frankrijk. In Londen of Parijs kun je je geld op stijlvolle wijze besteden. In Nederland komt alleen Maastricht in die buurt. Als je wat minder stijlvol bent, ook de PC Hooftstraat, maar die is niet chic.’

Schnabel kan zich voorstellen dat sommige echt vermogenden vanwege hun leefstijl naar het buitenland vertrekken. ‘Dat lijkt me een betere

reden dan om minder belasting te betalen. Het is toch een beetje armoedig als je rijk bent en dan alleen om die reden naar Brasschaat verhuist.’

## Scheve verdeling van vermogens

De verdeling van vermogens is heel erg scheef, vindt Schnabel. Een kleine groep heeft veel en een grote groep heeft weinig. ‘Dat geldt niet alleen voor alle Nederlandse huishoudens, maar ook voor de miljonairs onderling. Er zijn er veel met een paar miljoen en degenen met miljarden zijn op de vingers van één hand te tellen. Dat verschijnsel zie je ook weer in de Quote 500. Het verschil tussen de top 10 en de nummer 500 is enorm.’

Het vermogen van de top wordt vrijwel altijd heel professioneel beheerd, weet Schnabel. ‘Bij degenen die op jonge leeftijd zelf een flink fortuin maken, komen vaker ongelukken voor. Die willen hun geld nog wel eens verkeerd beleggen, of met de verkeerde mensen in zee gaan. Marco Borsato is een voorbeeld van iemand die veel geld is verloren op zo’n manier. Ook Johan Cruijff maakte zulke fouten in zijn jonge jaren.’

## Inkomen bepalender dan vermogen

De vermogensverschillen zijn veel groter dan de inkomensverschillen, maar deze laatste zijn volgens Schnabel veel bepalender voor de verschillen in een samenleving. Inkomen is voor de meeste mensen immers veel belangrijker dan vermogen. ‘De inkomensverschillen in Nederland zijn niet hoog in vergelijking met het buitenland. Het is niet zo dat we hier minder rijken hebben. Van veel meer invloed voor de samenleving is dat we hier nauwelijks echte armoede hebben. Dat is een belangrijke verdienste van de WW, de WAO en vooral de AOW. Die is in Nederland veel hoger dan in bijvoorbeeld Engeland.’



‘In Nederland is er wel een armoedemonitor, maar geen rijkdommonitor’

Het valt Schnabel op dat veel vermogensmiljonairs in loondienst werken of een vaste baan hebben gehad. ‘Ik neem aan dat veel van hen miljonair zijn geworden als gevolg van de combinatie van een goed salaris met een erfenis’, aldus de SCP-directeur.

Wie een paar miljoen bezit en daarvan moet leven, heeft bij de huidige rentestand geen extreem hoog inkomen. ‘Denk aan ondernemers die hun bedrijf hebben verkocht en de opbrengst wilden gebruiken als pensioen. Zeker nu aandelen en obligaties weinig opbrengen, zullen velen die afhankelijk zijn van hun vermogen niet enorm tevreden zijn met het rendement. Ik denk dat er de afgelopen jaren veel geld, dat nominaal nog in de boeken staat, feitelijk “verdampt” is.’

‘Invloed en rijkdom gaan niet per definitie samen’, meent Schnabel. ‘Dat wordt goed geïllustreerd door de Quote 500 en de Volkskrant top 200 met de meest invloedrijke mensen. De overlap tussen die twee lijsten is gering. Bij die invloedrijke mensen zitten best wel een aantal inkomensmiljonairs — denk aan voormalige bestuurders van grote ondernemingen — maar die zijn niet bekend vanwege hun rijkdom, maar vanwege hun werk en hun netwerk.’

## Beeld van rijke mensen in de media

Hoe men aankijkt tegen rijke mensen wordt vaak bepaald door beelden uit tv-series zoals Oud Geld, Gooische Vrouwen en evenementen als de Miljonairsfair. Verder zijn het de opvallende miljonairs die invloed hebben op de beeldvorming. Denk aan rijke voetballers en beroemde artiesten. Schnabel: ‘Ook daarvoor geldt dat het een hele kleine top is. De meeste voetballers of artiesten worden nooit rijk.’

De verschillen tussen oud geld en nouveau riche bestaan natuurlijk, maar worden volgens Schnabel ook weer beïnvloed door de beelden in de media. ‘Oud geld laat niet graag zien dat er veel geld in de familie is,

maar nieuw geld valt op door wat Thorstein Veblen in de negentiende eeuw al noemde *Conspicuous consumption*. Bling-bling zouden we nu zeggen.’

Het is lastig de grenzen tussen deze twee werelden te doorbreken, vindt Schnabel. ‘Pim Fortuyn deed er bijvoorbeeld alles aan om geaccepteerd te worden bij de elite. Hij liet zelfs zijn naam veranderen om chiquer over te komen. Hij deed alles net iets te opzichtig. Hij zag er rijk uit, maar was het niet. Hij kleepte zich duur, maar te opzichtig. Een huis met daarin beelden van jezelf en een zelfbedacht familiewapen zul je ook niet snel tegenkomen bij de echte elite, of die nu geld heeft of niet.’ Schnabel roemt Marten Toonder, omdat deze tekenaar/schrijver een oog had voor dit soort subtiele scheidslijnen. ‘De verhouding tussen Ollie B. Bommel en Markies de Cantecler gaat over die tekenende verschillen. Ollie B. Bommel heeft meer geld, maar kan toch niet aanhaken bij mensen met een adellijke titel. Ollie B. Bommel probeert aan te sluiten door te praten over “onze kringen”. De markies laat er geen misverstand over bestaan dat Bommel in een andere wereld leeft. “Uuhh... en de kringen waarin u verkeert, amice... parbleu... ik ken uw kringen niet”, laat hij heer Olivier fijntjes weten.’

Oud geld betekent overigens helemaal niet dat mensen niet ondernemend zijn, stelt Schnabel. ‘Sterker nog, je ziet mensen die bij wijze van spreken met een hele cassette met gouden lepels in hun mond zijn geboren, op eigen kracht uitgroeien tot succesvolle ondernemers. Kijk bijvoorbeeld naar sommige van de Oranje-telgen’.

Schnabel: ‘Er is weinig beleid speciaal gericht op vermogende Nederlanders. Het enige voorbeeld dat ik kan bedenken is de belastingaftrek voor schenkingen aan goede doelen. Uit dit onderzoek krijg ik echter helaas niet de indruk dat rijken in Nederland nu echt heel veel geven aan goede doelen. Dat doen Amerikaanse rijken duidelijker meer.’

Esther-Mirjam Sent, hoogleraar Economische theorie en economisch beleid aan de Radboud Universiteit Nijmegen

## ‘Grote inkomensongelijkheid heeft een **ontwrichtend** effect’

‘In de Verenigde Staten wordt heel anders naar miljonairs gekeken dan in Nederland’, zegt hoogleraar Economische theorie en economisch beleid Esther-Mirjam Sent, die 15 jaar in de VS heeft gewoond en gewerkt. ‘Daar kijkt men met bewondering naar miljonairs. Op hun beurt laten die ook meer zien van hun rijkdom. Zo verbinden rijke Amerikanen met plezier hun naam aan een gebouw op de universiteit of de zaal van een museum. In Nederland voert jaloezie vaak de boventoon’, aldus Sent, die vier dagen per week hoogleraar is aan de Radboud Universiteit Nijmegen en een dag per week voor de PvdA in de Eerste Kamer zit.

De Amerikaanse bewondering voor geslaagde ondernemers heeft zich ook geworteld bij Sent, die in 1994 promoveerde aan de Stanford University in de buurt van San Francisco. ‘Ik heb te lang in de VS gewoond om daar niet iets van meegekregen te hebben. Ik heb daar meer waardering voor dan de Nederlandse zesjescultuur. Hoewel de optimale situatie waarschijnlijk in het midden ligt.’ Een groot vermogen of een hoog inkomen leiden volgens Sent niet automatisch tot meer geluk. ‘Uit een Amerikaans onderzoek blijkt dat geluk toeneemt tot een jaarinkomen van 75 duizend dollar. Als het inkomen verder stijgt, neemt het geluk nauwelijks toe.’ Volgens Sent zijn de effecten van meer dollars of euro’s vluchtig. ‘Meer geld geeft slechts een tijdelijk geluksgevoel. Het activeert hetzelfde gebied in de hersenen als drugs. Dat verklaart ook waarom mensen nooit genoeg geld hebben. Ze willen meer om weer het geluksgevoel te ervaren. Samenhangend daarmee treedt gewenning op. Wie veel geld heeft, gaat dat normaal vinden.’

### Onrealistisch optimistisch

Sent, die veel onderzoek heeft gedaan op het gebied van de gedrags-economie, vindt het niet verbaasd dat bijna de helft van de miljonairs geen financieel plan heeft. ‘Dat is misschien niet verstandig, maar wel begrijpelijk. Mensen zijn onrealistisch optimistisch over hun eigen toekomst. Ze schatten de kans dat het bij henzelf allemaal goed loopt bovengemiddeld hoog in. De kans dat er iets ernstigs misgaat, onderschatten ze stelselmatig. Dat is volgens mij de reden dat veel mensen geen financieel plan maken.’

Een andere reden om geen financieel plan op te stellen, is de sterke

focus op het heden, terwijl een financieel plan zich richt op de langere termijn. ‘Mensen hebben meestal geen zin nu geld opzij te zetten voor hun pensioen. Als je ze echter vraagt hun loonsverhoging over een jaar te reserveren voor hun pensioen vinden ze dat geen probleem. Als het gaat om financiële planning stellen veel mensen graag beslissingen uit. Een financieel plan maken is een voorbeeld van zo’n actie die je makkelijk kunt uitstellen.’

Hoewel miljonairs een financiële tegenvaller makkelijker kunnen opvangen dan de gemiddelde Nederlander raadt Sent vermogende particulieren toch aan een financieel plan te maken. ‘Mensen ervaren financieel verlies tweemaal zo pijnlijk als het plezier van winst. Een miljonair zal niet direct in de problemen komen als hij geen financieel plan heeft, maar kan wel verliezen lijden die hem emotioneel hard raken. Dat kan worden voorkomen met een goed financieel plan.’

De angst voor financiële verliezen is volgens Sent de reden dat ook miljonairs tijdens en na de kredietcrisis aandelen van de hand hebben gedaan en meer zijn gaan sparen. ‘Rationeel onverstandig, maar emotioneel goed te begrijpen’, aldus de hoogleraar.

Wat betreft inkomensongelijkheid is Nederland een middenmoter in Europa. ‘Op grond van onderzoek van Paul de Beer (bijzonder hoogleraar arbeidsverhoudingen op de Henri Polak-leerstoel aan de Universiteit van Amsterdam) heb ik de indruk dat de inkomensongelijkheid vrij stabiel was. Echter, de laatste jaren zijn de lagere inkomens meer geraakt dan de hogere inkomens door een

stapeling van maatregelen. Dat vind ik iets om voor te waken, omdat een grotere inkomensongelijkheid een ontwrichtend effect heeft, zoals Nobelprijswinnaar Joseph Stiglitz onlangs in een boek heeft aangetoond.’

Veel standpunten van miljonairs over actuele kwesties zijn volgens Sent terug te voeren op nastreven van het eigen belang. ‘De hypotheek-renteaftrek is voor miljonairs peanuts. Daarom vinden ze het geen probleem als die wordt afgeschaft. Een verhoging van het toptarief raakt miljonairs wel. Daar zijn ze faliekant tegen. Ook bij de voorstellen om te bezuinigen op ontwikkelingshulp en defensie heb ik de indruk dat miljonairs het eigen belang laten voorgaan.’

Een op de tien miljonairs overweegt te verhuizen naar het buitenland om fiscale redenen. Met name de successiebelasting zit veel miljonairs dwars. Sent: ‘Het gras is altijd groener bij de burens. Het is nog maar de vraag of verhuizen zoveel zal schelen. De kans dat de successiebelasting wordt verlaagd, is erg klein. Overheden moeten hun financiën op orde krijgen. Daar zal iedereen een steentje aan moeten bijdragen. De vermogensongelijkheid in Nederland is zeer groot en neemt bovendien gestaag toe.’

### Een roze bril

Veel miljonairs hebben hun vertrouwen in de bankensector verloren, maar zijn redelijk tevreden over hun eigen bankadviseur of vermogensbeheerder. Sent: ‘Dat verschijnsel zie je vaak. Men is

negatief over de algemene omstandigheden, maar tevreden over de eigen situatie. Ook dit is onderdeel van de roze bril waarmee we naar de wereld kijken. Onze eigen bank is goed, omdat we die zelf hebben uitgekozen, terwijl de banken in het algemeen niet deugen. Hetzelfde psychologische fenomeen (self-serving bias) is waar te nemen bij de visie op de Nederlandse economie. Daar gaat het slecht mee, terwijl de eigen zaken het redelijk goed doen.’

### Meewaaien met algemene sentiment

Soms waaien miljonairs volgens Sent mee met het algemene sentiment. ‘Ze zijn bijvoorbeeld tegen bonussen. Bankiers met extravagante beloningen zijn sinds de crisis een makkelijk doelwit geworden. Ook in dat soort situaties zoeken we de schuld graag bij een ander. Bij de hoorzittingen van Commissie-De Wit wezen de bankiers met de beschuldigen de vinger naar de accountants. Die wezen naar de toezichhouders, die op hun beurt politici de schuld gaven. Politici wezen naar bankiers en zo was de cirkel weer rond.’

Volgens Sent mogen Nederlandse miljonairs wel een vleugje van de Amerikaanse houding overnemen. ‘De overheid trekt zich steeds verder terug. Op onder meer het terrein van de cultuur kunnen miljonairs een belangrijke rol spelen. Zie bijvoorbeeld de VandenEnde Foundation. Ik vind het een gemiste kans als miljonairs hun rijkdom niet zichtbaarder tonen, bijvoorbeeld met het verbinden van hun naam aan een museum(zaal) of een ander publiek gebouw.’

# 2. Markt en vertrouwen

## 2.1 De feiten

- De miljonair ondervindt in grotere mate de invloed van beursschommelingen dan de niet-miljonair: hij heeft hardere klappen opgelopen, maar kon ook sneller herstellen
- Sinds het uitbreken van de crisis in 2007 is het vermogen van de miljonair gestegen
- De miljonair is somber over de Nederlandse economie, maar positiever over de eigen vermogensontwikkeling
- Fiscale emigratie is met name een issue bij jongere miljonairs en multimiljonairs
- Hoewel het vertrouwen van de miljonair in de financiële sector is gedaald, is het vertrouwen in de eigen bank en bankier veel minder gedaald of zelfs op peil gebleven

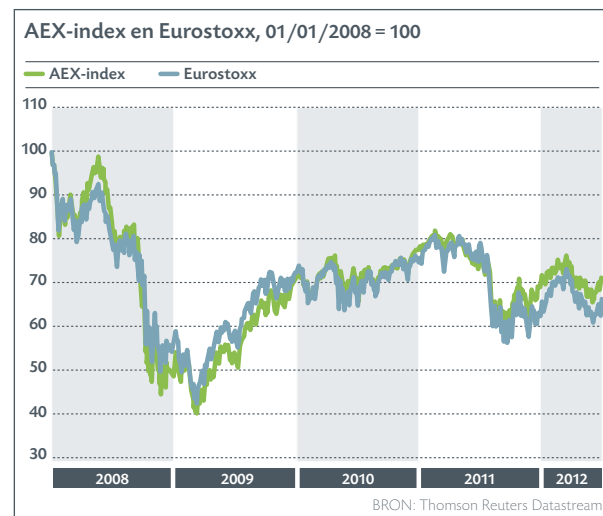
## 2.2 Vermogen in Nederland

### Beurs, consumentenvertrouwen en sentiment

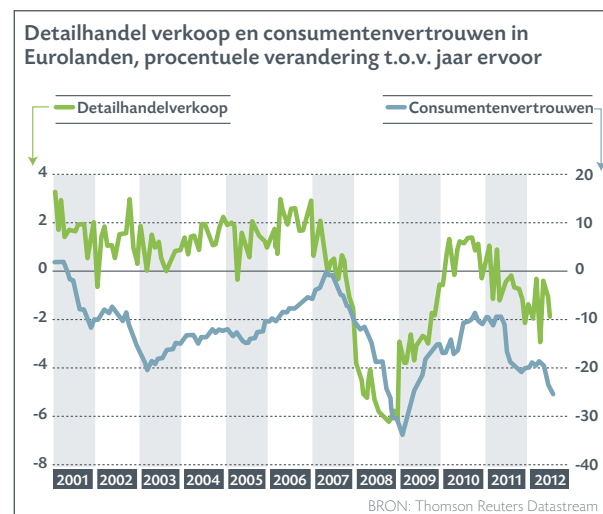
Gedurende 2008 en 2009 kon het contrast bijna niet groter zijn voor de (Europese) aandelenmarkten. Het jaar 2008 werd gekenmerkt door dramatische koersdalingen, in 2009 werd echter een ongekend scherp herstel ingezet (afbeelding 17). De koersdalingen in 2008 werden gedreven door slechte macro-economische cijfers en winstwaarschuwingen van bedrijven. Dit slechte nieuws zorgde bij de belegger voor veel onzekerheid, het consumentenvertrouwen daalde gedurende 2008 en bereikte in het begin van 2009 een historisch laag niveau (afbeelding 18).

Belangrijk nieuws dat de markt medio maart 2009 een positieve impuls gaf, was het plan van de Amerikaanse overheid om door \$ 1.000 miljard de financiële sector deels van zijn slechte leningen te verlossen. Vooral vanuit Azië kwamen al snel positieve geluiden over de effecten hiervan. 2010 was het jaar van economisch herstel, de volatiliteit in de financiële markten bleef daarentegen erg hoog. Enerzijds werd dit veroorzaakt door het relatief zwakke economische herstel in de ontwikkelde wereld, wat velen deed vrezen voor een tweede double dip recessie. Anderzijds speelden ook de financiële problemen van met name Griekenland een rol als bron van onzekerheid over de toekomst van de euro en de mogelijkheid van een nieuwe crisis.

De voortdurende onzekerheid over de PIIGS-landen (Portugal, Ierland, Italië, Griekenland en Spanje) had een belangrijke impact op de aandelenmarkten in 2011. Vooral de situatie in Griekenland (met het risico van een faillissement) en Italië hield de aandelenmarkt in spanning. De ongerustheid over deze landen had een flinke impact op de financiële sector. Door speculaties over de exposure van financiële instellingen naar de probleemlanden daalden de financiële markten met 27 procent. De verslechtering van de positie van de Europese banken en de herstructurering van de Griekse staatsschuld brachten in de daaropvolgende periode veel onrust met zich mee. Het ingrijpen van de Europese Centrale Bank had een positief effect. Met meerdere grote liquiditeitsinjecties werd een kredietcrisis voorkomen en verbeterde het sentiment op de financiële markten. 2012 blijft in het teken staan van de PIIGS-landen, waarbij Griekenland en Spanje de grote zorgenkinderen van Europa zijn.



Afbeelding 17



Afbeelding 18

### Ontwikkeling totale vermogen in Nederland

Het vermogen in Nederland (exclusief de eigen woning) daalde tussen 1 januari 2008 en 1 januari 2009 met zes procent, maar nam in het volgende jaar weer toe met acht procent. Op 1 januari 2011 lag de waarde van het vermogen nog eens twee procent hoger dan een jaar eerder. De daling van de aandelen- en obligatiekoersen was de voornaamste reden voor de dip in het vermogen in 2009. De totale waarde aan aandelen en obligaties van alle Nederlanders samen daalde van 2008 op 2009 met ruim 20 procent. Van 2009 op 2010 werd dit waardeverlies bijna helemaal goedge maakt.

De WOZ-waarde van de eigen woning daalde van 2009 op 2010 met vijf procent. Van 2010 op 2011 daalde de waarde van woningen met één procent. Deze waardedaling had uiteraard invloed op het totale vermogen in Nederland (afbeelding 19).

### De miljonair krijgt de hardste klappen, maar herstelt sneller

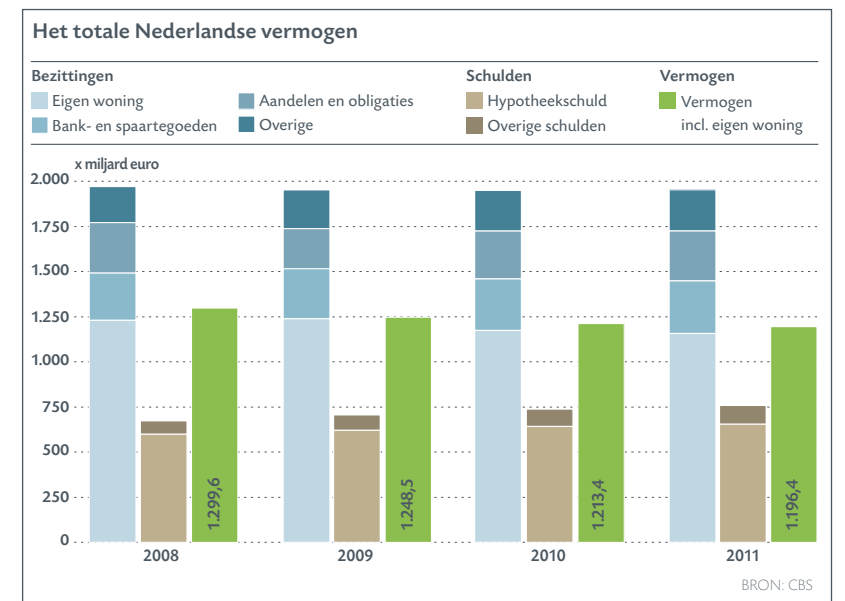
Tijdens de kredietcrisis van 2008-2009 kregen de miljonairs de hardste klappen te verwerken, omdat miljonairs in het algemeen een groter deel van hun vermogen belegd hadden in aandelen en obligaties. Daarmee stonden ze in grotere mate bloot aan de schommelingen op de beurzen dan niet-miljonairshuishoudens. Dat betekende echter ook dat ze meer van koersstijgingen profiteerden dan de niet-miljonair. In 2010 was hun vermogen weer op het peil van 2007. Op 1 januari 2011 was het vermogen van miljonairs zelfs hoger dan voor de crisis (afbeelding 20).

Dit geldt niet voor de niet-miljonairs. Zij verloren weinig (twee procent) tijdens de kredietcrisis, maar gingen er daarna ook maar weinig of helemaal niet op vooruit. Hun vermogen steeg in 2010 met één procent, maar daalde in 2011 met hetzelfde percentage.

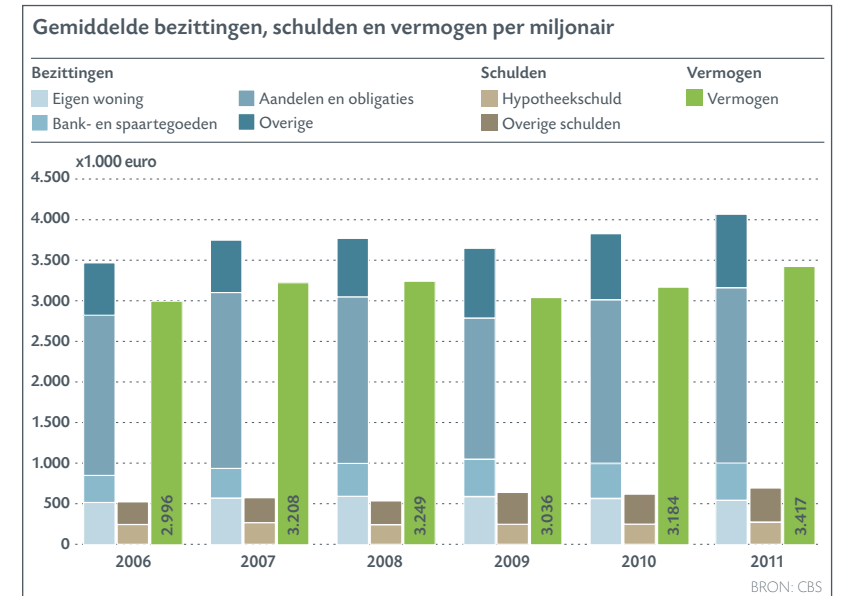
### Somber over de Nederlandse economie

Miljonairs zijn negatief over de vooruitzichten voor de Nederlandse economie, maar minder somber over de eigen situatie en de ontwikkeling van het eigen vermogen. Ze zien de crisis nog niet snel overwaaien: 44 procent is ronduit negatief over de vooruitzichten voor de Nederlandse economie in het komende jaar. Een kwart verwacht wel (enige) verbetering. Vooral miljonairs boven de vijftig jaar en met een relatief kleiner vermogen (tot € 2,5 miljoen) zijn somber gestemd.

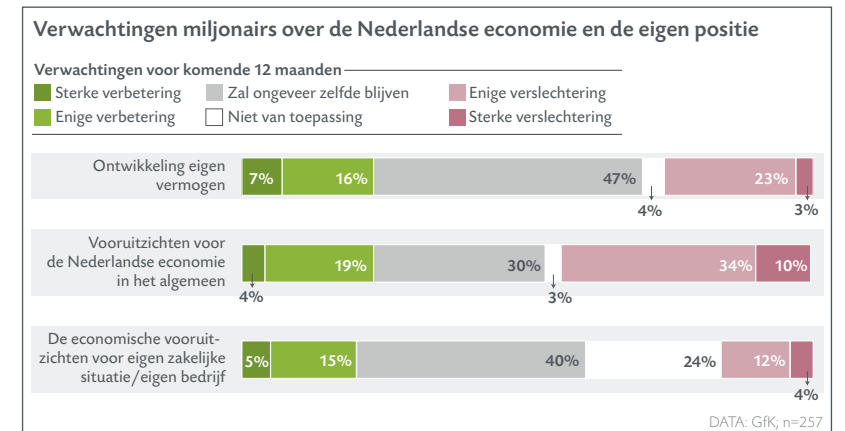
Over de ontwikkeling van hun eigen vermogen en de eigen zakelijke vooruitzichten zijn miljonairs ook niet onverdeeld positief. Bijna de helft verwacht noch een verbetering, noch een verslechtering. Een kwart ziet het somber in en verwacht een verslechtering. Een bijna even grote groep voorziet echter een verbetering (afbeelding 21). Dertigers en miljonairs met een vermogen vanaf € 5 miljoen hebben relatief optimistische verwachtingen ten aanzien van hun eigen situatie en vermogen. Met name dertigers (75 procent) en 'plezierbeleggers' (71 procent) geloven dat het huidige economische klimaat kansrijk is voor beleggers.



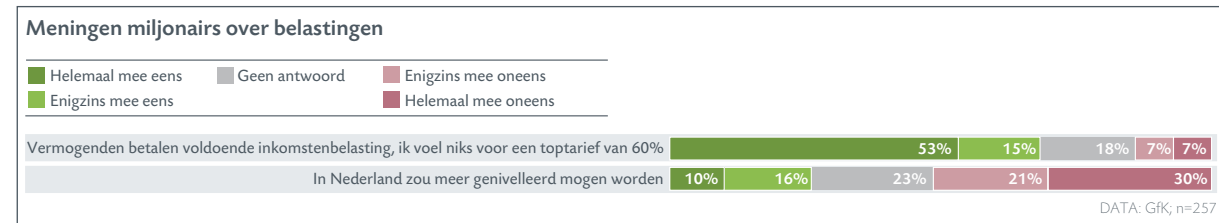
Afbeelding 19



Afbeelding 20



Afbeelding 21



Afbeelding 22

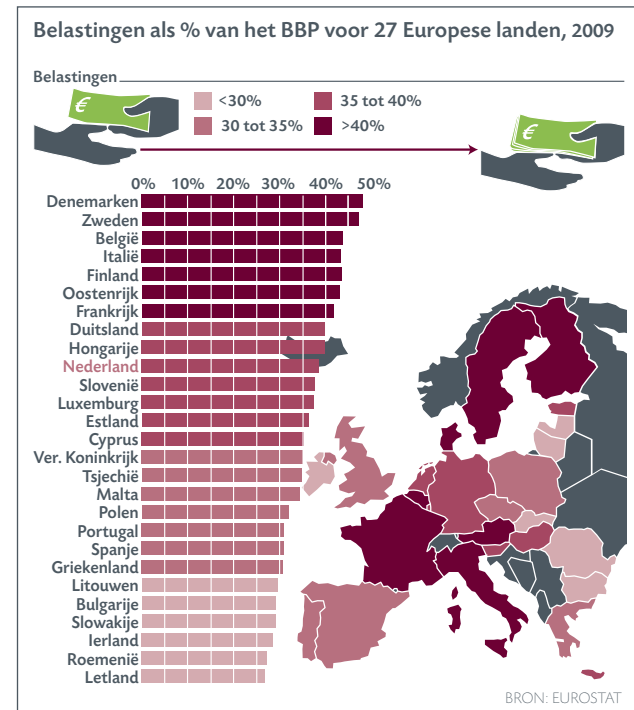
### 2.3 Het fiscale regime

#### Belastingdruk in Nederland net onder het EU-gemiddelde

Zeven op de tien miljonairs onderschrijven de stelling dat ze voldoende inkomstenbelasting betalen. Ze moeten niet denken aan een verhoging naar 60 procent als toptarief. Dit is in lijn met het verzet tegen meer nivellieren. Ruim de helft is daar tegen. Slechts een kwart is voor meer nivellieren. Deze groep telt relatief veel dertigers (50 procent), zeventigplussers (43 procent) en 'oud geld' (40 procent)<sup>2</sup>. Hoe hoger het vermogen, hoe positiever men is over nivellieren (afbeelding 22).

Eén op de tien miljonairs overweegt Nederland om fiscale redenen te verlaten. Deze groep is vaak jonger dan veertig jaar. Ook zitten onder deze miljonairs relatief veel mensen met een vermogen groter dan € 5 miljoen. Emigratieplannen komen naar verhouding ook vaker voor bij miljonairs in de categorie 'succesters'<sup>3</sup>. In dit verband is het interessant te kijken naar de Nederlandse belastingdruk in internationaal perspectief.

In Nederland ligt het belastingpercentage op 38,2 procent van het bruto binnenlands product, net iets lager dan het EU-gemiddelde van 38,4 procent (afbeelding 23). Denemarken (48,1 procent), Zweden (46,9 procent) en België (43,5 procent) zijn de landen met de hoogste belastingdruk. Dat zijn ook de landen met een lagere inkomensongelijkheid. Ook Duitsers (39,7 procent) dragen gemiddeld meer af aan de fiscus dan Nederlanders. Alle EU-landen hebben een hogere belastingdruk dan de Verenigde Staten (24 procent).



Afbeelding 23



Afbeelding 24

Deze gemiddelde belastingdruk zegt lang niet alles over de specifieke belastingdruk voor miljonairs. Veel landen, waaronder Nederland, hebben immers een progressief belastingstelsel met hogere tarieven voor de hoogste inkomens. De verschillen in de inkomstenbelasting tussen de Europese landen zijn fors. Nederland heeft één van de hoogste toptarieven in de inkomstenbelasting. Hoewel een aantal andere landen procentueel niet veel verschilt met Nederland, zit het onderscheid met name in het inkomensniveau waarop het toptarief van toepassing wordt (afbeelding 24). Bij de beoordeling van de belastingdruk is het (top)tarief een indicator, maar dient ook de heffingsgrondslag (het bedrag waarover belasting wordt geheven) te worden bekeken.

#### Vermogensbelasting (wealth tax)

In Nederland wordt het vermogen belast via de inkomstenbelasting. Landen als Frankrijk, Zwitserland (op federaal niveau) en Noorwegen kennen een wealth tax en Spanje herintroduceert deze vorm van belasting (afgeschaft in 2008). Ook in andere landen is er een roep om een net wealth tax in te voeren, uiteraard vanwege de huidige economische crisis.

Het is overigens gevaarlijk een enkelvoudige vergelijking tussen fiscale systemen te maken en bijvoorbeeld tarieven te vergelijken, zonder daarin ook de heffingsgrondslag te beoordelen. In Frankrijk en de Verenigde Staten is er bijvoorbeeld een heffing over capital gains, terwijl dat in Nederland (voor fiscaal als beleggingsvermogen aangemerkte investeringen) niet zo is. Nederland kent formeel geen vermogensbelasting, maar materieel wel in de vorm van de Box 3-heffing. Een andere nuance is te maken ten aanzien van de terminologie. In het voorjaar van 2012 introduceerde de president van de Verenigde Staten, Barack Obama, daarin gesteund door zakenman en investeerder Warren Buffett, het inmiddels door de Amerikaanse Senaat verworpen idee voor een wealth tax, waarmee een additionele heffing van inkomstenbelasting voor inkomens van \$ 1.000.000 of meer werd bedoeld.

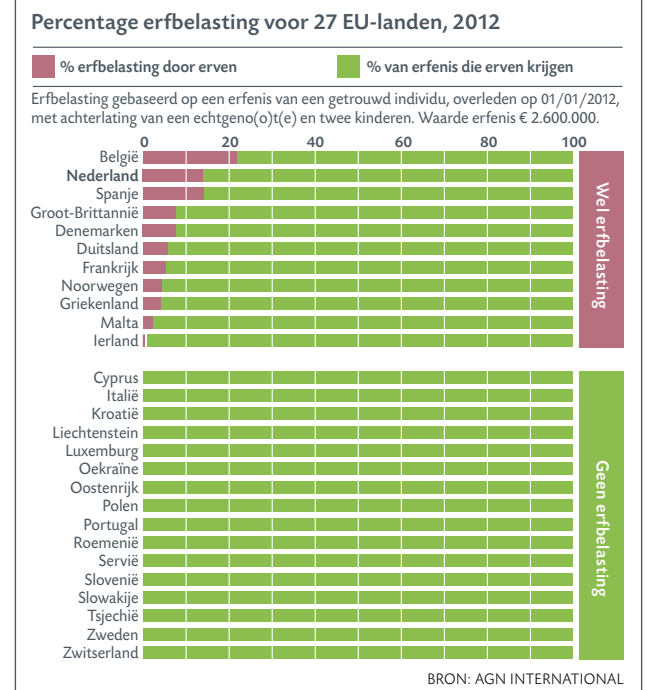
#### Erfbelasting relatief hoog in Nederland

Voor miljonairs heeft de erfbelasting een grotere impact dan voor de gemiddelde Nederlander, omdat deze belasting vooral hogere vermogens treft. Nederland haanteert bij de belasting op nalatenschappen en schenkingen een gematigd progressief systeem: het percentage hangt af van de hoogte van het bedrag en van de familiäre relatie. Dit geldt voor vrijwel alle Europese landen met een erfbelasting. AGN International (2012) heeft voor 27 EU-landen een vergelijkende berekening gemaakt welk percentage erfbelasting betaald moet worden in een bepaalde situatie. Uit deze vergelijking komt Nederland naar voren als een van de landen met de hoogste erfbelasting. De erfgenamen betalen alleen in België meer belasting over de erfenis. In een groot aantal landen zijn de erfgenamen geen belasting verschuldigd (afbeelding 25).

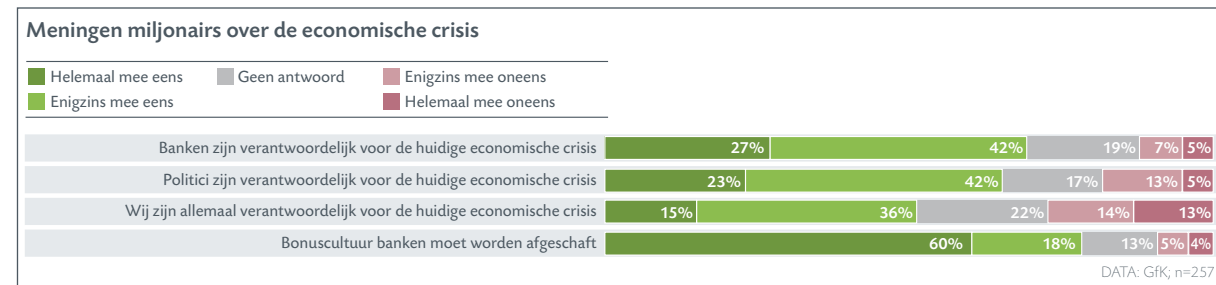
### Hypotheekrenteaftrek: belastingvoordeel vooral naar hogere inkomens

Huishoudens met een hoog inkomen hebben veel vaker een eigen woning dan huishoudens met een laag inkomen. Volgens het CBS had van de huishoudens met de laagste inkomens minder dan 17 procent in 2011 voordeel van de aftrek voor de eigen woning. Dit loopt op tot 92 procent van de hoogste inkomens.

Door het relatief grote aantal huishoudens met een eigen woning en het gemiddeld hoge bedrag aan heffingsvoordeel, kwam dertig procent van het totale voordeel van € 14,3 miljard terecht bij de hoogste inkomensgroep. Bijna 19 procent ging naar de op een na hoogste inkomensgroep. Dat betekent volgens het CBS dat bijna de helft van het belastingvoordeel naar huishoudens ging met een bruto-inkomen van € 82.900 of meer per jaar (CBS, 2012).



Afbeelding 25



Afbeelding 27

## 2.4 Vertrouwen

Het vertrouwen in de financiële sector daalt, maar het vertrouwen in de eigen bankier blijft in meerderheid stabiel

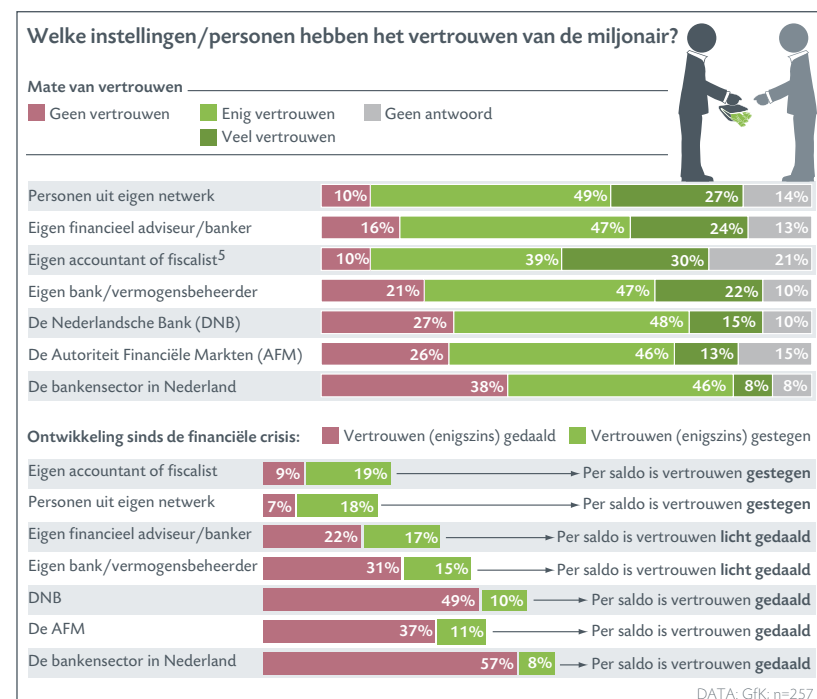
Meer dan de helft van de miljonairs zegt vertrouwen te hebben in zijn eigen bank of vermogensbeheerder. Personen uit het eigen netwerk worden het meest vertrouwd. Het vertrouwen in de eigen bank ligt aanmerkelijk hoger dan dat in de bankensector in het algemeen (afbeelding 26).

Het consumenten- en producentenvertrouwen zijn de afgelopen jaren gedaald. De kredietcrisis, bankencrisis en eurocrisis hebben ook het vertrouwen in de financiële sector aangetast<sup>4</sup>. In Nederland zegt 49 procent van de cliënten van banken dat het vertrouwen in banken ook in het afgelopen jaar is gedaald<sup>5</sup>. Dezelfde beweging is bij miljonairs te zien; sinds de crisis is het vertrouwen in de Nederlandse bankensector bij 57 procent van de miljonairs gedaald. Ook het vertrouwen in de toezichthouders is afgenomen bij de miljonairs. DNB is in de ogen van 49 procent van de miljonairs minder te vertrouwen dan voor de crisis. Bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM) heeft 37 procent dat gevoel.

De eigen bank/vermogensbeheerder en eigen financieel adviseur/bankier komen er een stuk minder slecht vanaf. Hoewel bijna een op de drie miljonairs minder fiducia heeft in zijn bank/vermogensbeheerder dan voor de val van Lehman Brothers in 2008, geeft 15 procent aan juist méér

vertrouwen te hebben gekregen. Bij het vertrouwen in de eigen financieel adviseur/bankier is het beeld iets positiever: 17 procent heeft meer vertrouwen in de eigen financieel adviseur/bankier gekregen, bij 22 procent van de miljonairs is het vertrouwen in deze personen geslonken. Bij miljonairs hebben accountants, fiscalisten en personen uit het eigen netwerk per saldo meer vertrouwen gekregen. Bij een op de vijf miljonairs steeg het vertrouwen in de professionele adviseurs en bekenden.

Er is een duidelijk negatief oordeel over de rol van banken in de huidige crisis. Zeven op de tien miljonairs stelt dat banken verantwoordelijk zijn voor de crisis. Het oordeel van vermogende Nederlanders over financiële instellingen is nauw verweven met de bonusdiscussie. In Nederland zegt 77 procent van de klanten van banken dat het verlies aan vertrouwen in banken met name wordt veroorzaakt door de ontevredenheid over de bonuscultuur<sup>6</sup>. Van de miljonairs vindt ruim driekwart dat bonussen bij banken moeten worden afgeschaft. Vooral zestigers storen zich sterk aan de bonuscultuur (87 procent). Aan de andere kant tillen dertigers minder zwaar aan variabele beloningen. Veel miljonairs steken de hand ook een klein stukje in de eigen boezem. Ruim de helft vindt dat we allemaal verantwoordelijk zijn voor de crisis. Ruim een kwart is het daar niet mee eens (afbeelding 27).



Afbeelding 26

## 2.5 Bespiegeling

*Risico's in samenhang met verschillende vermogensbestanddelen*

Ondanks de sombere economische achterliggende vier jaar zien wij dat het eigen vermogen van de miljonair weerbaar is. Veel beleggende vermogenden realiseren zich na de recente onrust op de financiële markten echter dat een goede spreiding van het vermogen niet automatisch betekent dat zij gevrijwaard zijn van forse koersdalingen. De samenhang tussen bijvoorbeeld aandelen, private equity, onroerend goed en bedrijfsobligaties neemt in tijden van stress enorm toe. Om de risico's goed in te kunnen schatten, zullen de vermogende en zijn adviseur verder moeten kijken dan alleen naar de verdeling van het vermogen over de verschillende vermogensbestanddelen. Dan komen vraagstukken in beeld als de mate van gevoeligheid van het vermogen in de verschillende stadia van de economie, en wat het effect zou zijn op de totale vermogenspositie van de miljonair, mocht de eurozone uit elkaar vallen.

*Vertrouwen en intensief contact*

Het vertrouwen in banken, verzekeraars en toezichthouders heeft de afgelopen jaren een forse deuk opgelopen. Het vertrouwen van vermogenden in de eigen bank/vermogensbeheerder en de eigen adviseur/bankier heeft echter relatief wat minder geleden onder de financiële onrust van de afgelopen jaren. Dit toont aan dat de adviseur die intensief contact blijft onderhouden met zijn vermogende cliënten ook in moeilijke tijden wordt gewaardeerd. Voorwaarde is wel dat de adviezen passen bij de persoonlijke situatie en doelstellingen en zinvol en relevant zijn, met name ook vanuit het oogpunt van risicomanagement en inzichtelijkheid van de impact van keuzes in de opbouw van effectenportefeuilles. Verder rekent de vermogende cliënt op een uitstekende executie van de gemaakte afspraken. Hoewel niet doorslaggevend, draagt ook een goede beleggingsperformance bij aan het vertrouwen in de adviseur en financiële instellingen, zelfs wanneer er geen sprake is van een outperformance van de benchmark.

*Internationale fiscale structureren, anonimiseren en volgende generaties*

Vermogende ondernemers roepen vaak de hulp in van vermogensstructureerders en fiscalisten. In tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, gaat het niet alleen om fiscale internationale optimalisatie, maar in toenemende mate ook juist om anonimiseren. Menig ondernemer vindt het een schrikbeeld dat hij in de publiciteit komt met het bericht dat hij zijn zaak voor miljoenen heeft verkocht. Bankiers noemen dit ook wel het 'Quote-500-syndroom'. Ondernemers hebben diverse redenen waarom ze liever niet bekend staan als vermogend. De belangrijkste reden van deze behoefte aan privacy is veiligheid. Miljonairs vrezen dat hun rijkdom onweerstaanbare aantrekkingskracht zal uitoefenen op criminelen. Met name de angst voor ontvoering van familieleden is groot. Een andere reden om niet te boek te willen staan als miljonair is dat vermogenden willen voorkomen dat ze een stroom van verzoeken krijgen van goede doelen en individuen om geld te doneren.

Om bovenstaande redenen zien wij dat de interesse van vermogende Nederlanders in het internationaal structureren van vermogen groot is. Zo is bankieren in Zwitserland voor veel vermogenden een aantrekkelijke optie, onder andere doordat risico wordt gespreid door vermogen in een jurisdictie buiten de EU onder te brengen, het stabiele Zwitserse politieke klimaat, de munteenheid en het bankgeheim, waardoor de financiële privacy – binnen strikte fiscaal-juridische kaders – gewaarborgd is.

Het vermogen verborgen houden voor de eigen kinderen komt slechts zelden voor. Wel verwachten vermogende ouders dat hun zoons en dochters hun eigen boontjes leren doppen. Ze moeten er niet aan denken dat hun nageslacht geen initiatieven meer neemt, omdat er toch voldoende geld op de bank staat. Vaak worden kinderen van vermogenden al in een vroeg stadium betrokken bij de verantwoordelijkheden die horen bij het hebben van vermogen. Bijvoorbeeld door het volgen van financiële educatieprogramma's, of ze een rol te laten spelen bij een goed doel dat door de familie wordt gesteund. Specifiek voor familiebedrijven zijn er opleidingsmodules die de volgende generatie leren om te gaan met toekomstig vermogen en het runnen van het familiebedrijf.

*Toenemende vraag naar brede en diepgaande vermogensadvisering*

Door complexer wordende vermogensvraagstukken is er steeds meer vraag naar een brede en diepgaande vermogensadvisering. Traditionele verdienmodellen zullen verdwijnen en plaats maken voor modellen waar inkomsten van financiële dienstverleners veel directer verband houden met de toegevoegde waarde die de geleverde diensten bieden. Voor veel traditionele banken die voornamelijk vanuit productoplossingen denken, betekent dit een grote ommezwaai. De financieel adviseur die zo breed mogelijk advies kan bieden (los van de eigen producten) zal het vertrouwen van de cliënt het snelst terugwinnen. Hierbij is het voor financiële dienstverleners niet noodzakelijk om elk specialisme in eigen huis te hebben. De mate waarin de adviseur toegang kan verschaffen tot verschillende specialismen en de vraag of hij er in slaagt een integraal overzicht te houden op de totale vermogenspositie van de cliënt, zullen uiteindelijk doorslaggevend zijn in het kwaliteitsoordeel van cliënt over zijn adviseur. Deze ontwikkeling zal enorme consequenties hebben voor de inrichting van de organisatie van financiële dienstverleners en de werkwijze van de adviseur.

Deze adviestrend verklaart voor een deel ook de sterke opkomst van de multi family offices in de afgelopen jaren. Cliënten zijn door een overmatige productgerichte oriëntatie van veel financiële dienstverleners op zoek naar andersoortige partijen die ze bijstaan in hun vermogensbegeleiding. Binnen family offices zien we echter veel verschillende varianten voorkomen. Van zeer onafhankelijke partijen tot partijen die family office-dienstverlening aanbieden om uiteindelijk eigen vermogensbeheer- of beleggingsproducten te verkopen.

1. 'Plezierbeleggers' zijn miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: 'Ik vind het leuk om met het beheer van mijn vermogen bezig te zijn' en met de stelling 'Ik hanteer een "speelpotje" om zelf te pionieren op de effectenbeurzen' (GfK, 2012).
2. 'Oud geld' zijn miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: 'Ik behoor tot het oude geld' (GfK, 2012).
3. 'Succesloners' zijn miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: 'Ik vind het fijn aan anderen te laten zien dat ik succesvol ben' (GfK, 2012).
4. DNB Household Survey (DHS), maart 2012.
5. The customer takes control: Global Consumer Banking Survey 2012, Ernst & Young, 2012.
6. The customer takes control: Global Consumer Banking Survey 2012, Ernst & Young, 2012.

Luc Aben, hoofdeconoom Van Lanschot

# ‘Vermogensbeheer is meer dan beurskoersen volgen’

‘Bij vermogensbeheer gaat het niet om de stand van de AEX of een beleggingstip. Het draait om de doelen van de klant’, zegt Luc Aben, hoofdeconoom bij Van Lanschot. ‘Dat geldt voor mensen met een half miljoen en voor diegenen met miljoenen. Het is een misverstand vermogensbeheer te verengen tot de effectenbeurs.’



‘Veel adviesklanten zijn in feite ook beheerklanten’

Uit het onderzoek onder miljonairs blijkt dat vermogensbehoud hoog scoort als doel. Daarnaast zijn groei en bescherming tegen inflatie zaken die veel vermogenden belangrijk vinden. Aben verwacht dat het belang hiervan nog verder zal toenemen.

Miljonairs zeggen ook bezorgd te zijn over de zorgkosten waar vrijwel iedereen vroeg of laat mee te maken krijgt. Aben meent dat een adviseur dat soort zaken moet betrekken in zijn advisering. ‘De gemiddelde conditie van de Europese staatsfinanciën suggereert dat de eigen financiële verantwoordelijkheid hierin alleen maar groter zal worden. Al die verwachtingen moet je als financieel planner en vermogensbeheerder dus zien waar te maken, juist in tijden van crisis.’

## Dogma’s onderuitgehaald

De financiële crisis leidt vaak tot verkrampde reacties vindt de hoofdeconoom. ‘Een goede vermogensbeheerder is niet verkrampd. Neem een aantal populaire dogma’s over risico en veiligheid van bepaalde beleggingscategorieën. Eén dogma dat telkens de kop op steekt, is dat beleggen in stenen altijd veilig is. Een andere is dat alle staatsleningen een goede vluchthaven zijn. De crisis heeft beide dogma’s onderuitgehaald. Vastgoed is minder waard geworden de afgelopen jaren. In landen zoals Spanje, de VS en Ierland is er een echte onroerendgoedcrisis. De bijna automatische risicoloosheid van staatsobligaties is ook onjuist gebleken’, waarschuwt Aben.

Dat wil niet zeggen dat vastgoed of staatsobligaties opeens taboe zijn. ‘Alle beleggingscategorieën hebben hun voor- en nadelen. Je moet ze zien in relatie tot de rest van de portefeuille, de beleggingshorizon, de doelen van de vermogensbezitter en de prijs waarvoor je ze kan kopen. Soms betaal je ook voor topkwaliteit simpelweg te veel geld. Neem nu Duitse staatsleningen: als de rente weer stijgt naar een normaler niveau van pakweg drie procent, daalt de waarde van die leningen met zo’n twintig procent’.

## Zelf voeling houden met de economie

Aben presenteert zijn visie regelmatig voor vermogende particulieren. ‘Er is altijd wel iemand die op me af stapt met de vraag of ik nog een beleggingstip heb. Mijn antwoord is dat die persoon het beste zijn internetabonnement kan opzeggen. Dan kan hij in zijn zoektocht naar tips niet in de verleiding komen te schieten op alles dat beweegt. Het heeft geen zin je gek te laten maken door dagkoersen en berichten in de media. Dat is niet mijn definitie van actief beleggen.’

Ook hier past een nuancering. Aben: ‘Ik heb niets tegen klanten die een deel van hun vermogen gebruiken als speelpotje. Een flink deel van de miljonairs doet dat, zoals ook in het onderzoek naar voren komt. Dat is een goede manier om voeling te houden met de economie. Een klant die zelf belegt, kan vaak ook een beter gesprek voeren met zijn vermogensbeheerder, omdat hij zelf ervaring heeft.’

## Een kudde bizons

Dat speelpotje moet echter passen in een groter geheel. ‘Structureel beleggen, of het nu in beheer of advies is, begint bij doelstellingen en een verdeling van het vermogen over de verschillende assetcategorieën. Die verdeling is de belangrijkste beslissing. Al het andere speelt zich af achter de komma. De verdeling hangt af van de doelen van de klant. Het maakt een groot verschil of iemand zijn vermogen de komende jaren wil overdragen aan een kind dat een bedrijf wil beginnen, of dat iemand wil rondkomen van zijn vermogen. Een bedrag apart zetten voor een boot vraagt om een andere aanpak dan een bedrag veilig stellen voor de studie van een zoon of dochter in de Verenigde Staten’, aldus Aben.

Hij benadrukt dat het vervolgens draait om het volgen van de gekozen beleggingsstrategie. ‘Een plan moet systematisch en consequent worden gevolgd. Als in dat plan staat dat elke maand moet worden gehandeld, dan moet je dat ook stipt doen. Datzelfde geldt voor één keer per jaar aan- en verkopen. Het strikt volgen van het plan moet voorkomen dat je emotie met je op de loop gaat. Dát noem ik actief beleggen.’

Die beleggingsstrategie bestaat uit drie componenten: een macro-economische visie, de cijfertjes om de waardering van de beleggingen te berekenen en een scherp oog voor de emoties op de financiële markten. ‘Dat laatste lijkt in tegenspraak met het devies dat je je eigen emoties moet uitschakelen. Dat devies klopt, maar een belegger moet wel rekening houden met de emoties op de markt. Die vergelijk ik vaak met een kudde bizons. Als je die wilt tegenhouden, word je onder de voet gelopen. Het is slimmer en veiliger mee te bewegen met de kudde, maar je wel te realiseren dat er op een bepaald moment sprake is van overdrijving in positieve of negatieve zin. Dan moet je juist tegen de stroom durven ingaan’, stelt Aben.

### Reflex is niet altijd juist

Volgens Aben bleken de voordelen van deze aanpak tijdens de crisis in 2008. 'We hebben in de maanden na het begin van de crisis in 2008 bij onze beheerportefeuilles besloten stapsgewijs aandelen bij te kopen. Dat was niet eenvoudig. Als we naar buiten keken, konden we de bankgebouwen op de Zuidas bij wijze van spreken heen en weer zien schudden. Uiteindelijk is dit goed uitgekapt, omdat we keken naar de waardering van bepaalde beleggingscategorieën én het marktsentiment overdreven paniekerig vonden. In onzekere tijden is de begrijpelijke reflex om meer te sparen en minder te beleggen. Maar dat blijkt lang niet altijd de juiste reactie.'

Uit het onderzoek blijkt dat miljonairs die hun vermogen in beheer geven, zeggen gelukkiger te zijn. 'Ik kan me dat voorstellen. Ze hebben het beheer uit handen gegeven, dus maken zich er minder zorgen over. Het is voor veel klanten overigens wel een stap om het beheer over te dragen aan de bank. In feite zijn veel klanten met een adviesrelatie ook beheerklanten: ze volgen vrijwel alle adviezen van de bank. Het verschil is dat ze zelf elke keer ja moeten zeggen tegen een transactie. Het zou voor die klanten praktischer zijn een beheerrelatie aan te gaan', meent Aben.

Het in beheer geven van je vermogen is volgens de hoofdeconomie geen garantie dat je geen klappen oploopt. 'Als het regent, wordt iedereen nat. De vraag is hoe nat je wordt en hoe snel je weer droog wordt. Met andere woorden: hoe gebeurt de afweging tussen verwacht rendement en risico? Ook hier leidt een transparant en structureel beleggingsproces, dat door de tijd heen de juiste resultaten oplevert, tot het nodige vertrouwen. Zowel voor de klant als voor onszelf. Dat bleek bijvoorbeeld in de afgelopen periode tijdens de eurocrisis.'

### Structureel lagere groei

Voor de nabije toekomst waarschuwt Aben dat vermogenden er rekening mee moeten houden dat Europa en de VS in een lange periode van structureel lagere groei terecht zijn gekomen. 'De schuldafbouw in het Westen zal nog enige jaren een dempend effect hebben op de conjunctuur. Dit betekent dat het opbouwen van een vermogen vanuit de ondernemende, reële economie minder makkelijk kan worden.' Groeimarkten als China kunnen een deel van de lagere groei compenseren, maar Aben betwijfelt of deze opkomende markten wel echt immuun zijn voor de malaise in Europa en de VS.

Ook fiscaal dreigen moeizame tijden volgens de hoofdeconomie. 'Veel overheidsfinanciën zitten in te krappe schoenen. De duurzaamste weg om dit op te lossen, is bezuinigen in combinatie met structurele hervormingen van de economie. Zo ontstaat een duurzamer verdienmodel voor de economie', aldus Aben. Probleem is echter dat de politieke dynamiek anders werkt. 'Nieuwe belastingen zijn in de politiek vaak het recept om op korte termijn de financiële situatie glad te strijken. Dat scenario is in de gehele westerse wereld latent aanwezig', zegt Aben.

### Gezondere verhouding

Niet alles is kommer en kwel volgens Aben. Hij vindt het positief dat problemen op de financiële markten niet langer kunnen worden opgelost met goedkoop geld, zoals tot nu toe het geval was. 'De limieten van dit model zijn bereikt. Het leidt immers tot overmatige schuldpbouw of luchtballen, wat vroeg of laat onevenwichtigheden veroorzaakt. Bovendien heeft de Federal Reserve al een belangrijk deel van haar mogelijke vuurkracht gebruikt. De ECB heeft nog wat meer ruimte. Deze ontwikkeling hoeft niet negatief uit te pakken. Het kan op termijn zorgen voor minder lucht in de prijzen van activa. In die situatie is er een gezondere verhouding tussen de prijzen en de onderliggende economische realiteit.'

Xavier Auerbach, partner bij PwC, en  
Cees Goosen van Van Lanschot Private Office

# Fiscale consequenties van persoonlijke beslissingen leiden tot dilemma's

**Xavier Auerbach, partner bij PwC, en Cees Goosen van Van Lanschot Private Office zitten dagelijks aan tafel met miljonairs. Ze adviseren met name entrepreneurs die hun vermogen te danken hebben aan hun ondernemende levensstijl. Beide adviseurs vinden de resultaten in dit onderzoeksrapport herkenbaar. Rode draad volgens hen is dat er aan veel beslissingen die miljonairs nemen al gauw een fiscale kant zit.**

'Het is niet zo dat fiscale consequenties bepalend zijn voor de wijze waarop vermogenden hun leven inrichten', zegt Goosen. 'Het verschil met mensen die minder geld hebben, is dat de fiscale gevolgen van beslissingen voor vermogenden soms groot zijn. Een simpel voorbeeld is emigreren vanwege de relatief hoge successiebelasting. Wie dat doet, woont minder dicht bij zijn kinderen en kleinkinderen. Dat is een dilemma. Dan rijst de vraag of het fiscale voordeel wel opweegt tegen de emotionele nadelen. Fiscale onderwerpen raken vermogenden anders dan de gemiddelde Nederlander. Dit wordt onder meer geïllustreerd door de houding ten opzichte van de hypotheekrenteaftrek. De meeste miljonairs vinden het geen probleem dat deze op de schop gaat. Bij een inkomen van een ton en een huis van acht ton is die aftrekpost significant', zegt Goosen. 'Als iemand een paar miljoen euro bezit, is dat niet zo'n issue. In verhouding is het belang van die aftrekpost dan niet zo groot als bij iemand die minder financiële speelruimte heeft.'

### Emotionele zaken spelen ook een rol

Bij de ondernemende miljonairs is overdracht van het bedrijf en vermogen naar de volgende generatie een onderwerp waarbij beide adviseurs regelmatig worden betrokken. Uit het onderzoek blijkt dat bijna een op de vier miljonairs zich zorgen maakt over die overdracht en bij de helft staat behoud van het vermogen hoog op de prioriteitenlijst. 'Het draait niet alleen om de financiële aspecten, maar ook om meer emotionele zaken', aldus Auerbach. 'Een aardig citaat van een Amerikaanse miljonair in dat verband is: 'There's nothing people like me worry about more: how the hell do we keep our money from destroying our kids?'



Xavier Auerbach: 'Persoonlijke en fiscale aspecten raken elkaar snel'



Cees Goosen: 'Fiscale onderwerpen raken vermogenden anders dan de gemiddelde Nederlander'

Vaak bestaat het vermogen voor een groot deel uit een bedrijf dat flink is gegroeid. 'Er zijn grofweg twee mogelijkheden: verkopen, of de onderneming op de een of andere manier in de familie houden', zegt Goosen. 'Bij verkoop gaat er bij leven of bij overlijden een groot bedrag naar de kinderen. Nadeel is dat het bedrag op termijn zal versnipperen. Het is een pot geld waar steeds meer familieleden aanspraak op gaan maken, terwijl het kapitaal verder wordt uitgehold door inflatie en belastingheffing.'

In de praktijk is de verkoop van het bedrijf vaak ook niet zonder problemen. 'Vaak blijft de oprichter na de verkoop nog een paar jaar verbonden aan de onderneming. Dat gaat zelden goed', zegt Auerbach. 'De ondernemer verandert dan in een werknemer. Die verandering van rol binnen de onderneming zie ik regelmatig misgaan.' Het alternatief voor verkoop is het bedrijf in de handen van de familie te houden. 'Een onderneming blijft kapitaal genereren. Het is ook mogelijk het bedrijf op afstand te zetten en te zorgen dat de familie als aandeelhouder betrokken blijft', aldus Auerbach. Bijkomend voordeel van deze oplossing is volgens beide adviseurs dat nazaten die interesse hebben in het ondernemerschap later nog bij zo'n bedrijf kunnen worden betrokken. 'De kinderen hebben bijvoorbeeld geen zin hun vader of moeder op te volgen. Dan is het mogelijk dat de kleinkinderen wel weer in het familiebedrijf willen werken', zegt Goosen.

Afstand doen van de onderneming betekent niet per definitie dat de ondernemer op zijn lauweren gaat rusten. 'Onze klanten zijn vaak zo rijk dat ze zouden kunnen rentenieren. In de praktijk is dat niet wat ze willen. Het ondernemersbloed blijft kriebelen. Ook nadat ze hun zaak hebben verkocht, gaan ze vaak weer ondernemen, of worden ze actief als informal investors', zegt Auerbach. 'Bovendien vinden veel ondernemers dat ze meer maatschappelijke status hebben als ondernemer dan als rentenier.'

### Fiscale en emotionele afwegingen

De successiebelasting in Nederland is hoog. Dat is een belangrijke reden om te overwegen te emigreren, volgens beide adviseurs. 'Maar het kan nooit een puur fiscale afweging zijn', zegt Auerbach. 'Iemand die Groot-Brittannië helemaal niet ziet zitten, gaat heus niet vanwege de belastingdruk naar Engeland.' De belangrijkste afweging heeft meestal betrekking op de (klein)kinderen. 'Emigreren betekent simpelweg dat je je kleinkinderen minder ziet', zegt Goosen. 'Dat vinden sommigen een te hoge prijs. Bovendien merk je zelf niets van het fiscale voordeel, want het zijn de erfgenamen die minder belasting hoeven te betalen over de nalatenschap.' Anderzijds leidt emigratie niet automatisch tot verwijdering. 'Zwitserland is maar twee uur vliegen van Amsterdam. Bijkomend voordeel is dat je ook zo in Milaan bent om te shoppen', zegt Auerbach.

Bij grote vermogens streven families naar structuren die fiscaal gunstig uitpakken. 'Soms blijkt dat soort structuren een beperking. Er zijn voorbeelden van kinderen die maar beter niet in het buitenland konden gaan studeren, omdat dat fiscaal grote negatieve gevolgen had. Ook hier zie je dat het persoonlijke en het fiscale bij vermogende particulieren snel raakvlakken heeft. Bij de gemiddelde Nederlander is dat zelden het geval', zegt Auerbach.

### Gehecht aan privacy

Uit het onderzoek blijkt dat miljonairs enorm hechten aan hun privacy rond hun vermogen. 'Ik merk dat anonimiteit echt een onderwerp is, onder meer uit veiligheidsoverwegingen', zegt Goosen. 'Dat bepaalde bedrijfsgegevens openbaar moeten zijn, begrijpen miljonairs met een onderneming ook wel. Als je zaken wilt doen met een onbekende onderneming wil je weten of dat bedrijf kredietwaardig is. Maar dat andere zaken, zoals beleggingsvehikels, ook openbaar moeten zijn, irriteert veel vermogenden. Dat heeft vaak ook te maken met jonge kinderen. Ouders willen niet dat hun kinderen in de klas bekend staan als kinderen van miljonairs.'

### Iets terugdoen voor de maatschappij

Academische onderzoeken zetten giften meestal af tegen besteedbaar inkomen. Daaruit blijkt dat rijken percentueel minder geven dan de modale inkomens. 'Mensen denken niet in procenten van hun inkomen. Ze denken in nominale bedragen', zegt Goosen. Volgens Auerbach en Goosen denken veel vermogenden over manieren om iets terug te doen voor de maatschappij. Auerbach: 'Paul Fentener van Vlissingen heeft het ooit als volgt gezegd: "Mijn bedrijven gebruiken de planeet. Die milieu-effecten zijn niet meegenomen in de berekening van winst. In die zin ben ik nog iets verschuldigd." Ik denk dat veel ondernemers het niet zo zeggen, maar zich wel kunnen vinden in deze redenering.'

Soms weten vermogenden het geven aan goede doelen te combineren met andere zaken. 'Ze zetten een stichting op en belasten de kinderen met het beheer van die stichting. Zo leren die kinderen om te gaan met een deel van het vermogen. Ze leren dat de impact van geld per plaats en project enorm kan verschillen. Er is een groot verschil tussen de maatschappelijke impact van een schooltje in Kenia of de financiële steun aan een museum in Nederland', zegt Goosen. Voor vermogenden die geen eigen stichting willen oprichten, is een fonds op naam een goed alternatief. Goededoelenorganisaties zoals het Wereld Natuurfonds en Oxfam Novib hebben dit soort fondsen. 'Daarbij kan gebruik worden

gemaakt van de kennis en infrastructuur van de charitatieve instelling. Het is een goed alternatief, omdat je niet zelf het wiel hoeft uit te vinden', aldus Auerbach.

Een goed doel kan ook in de sfeer van cultuur liggen. Auerbach: 'Sommige vermogenden hebben veel belangstelling voor beeldende kunst. Ze leggen een collectie met bijvoorbeeld schilderijen van Nederlandse kunstenaars aan. Voordeel is dat ze dit zelf in de hand kunnen houden en er zelf ook direct bij betrokken zijn. Zo'n collectie kan worden ondergebracht in een stichting. Op termijn kan die stichting worden overgedragen aan een museum. Als er werken bij zitten die een bepaalde cultuurhistorische waarde hebben, zijn er bovendien bepaalde fiscale voordelen verbonden aan het schenken aan musea.'

### Vermogenden koesteren

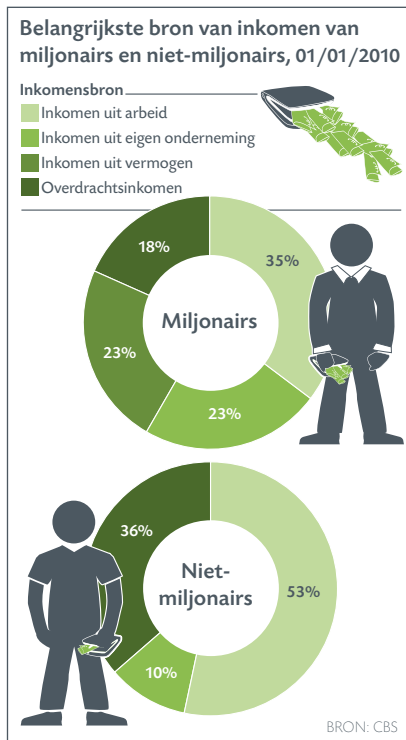
Auerbach en Goosen vinden dat de overheid vermogenden moet koesteren. 'Je moet de belastingdruk niet zo ver opvoeren dat ze naar een ander land willen verhuizen. Niet alleen verdwijnt er dan voor miljarden vermogen naar het buitenland. Je raakt ook ondernemende en initiatiefrijke mensen kwijt. Dat zou een verarming zijn voor de samenleving', aldus Goosen.



# 3. De miljonair en zijn vermogen



Afbeelding 28



Afbeelding 29

## 3.1 De feiten

- Vermogensbehoud is voor de miljonair de belangrijkste vermogensdoelstelling
- Voor 23 procent van de miljonairshuishoudens is het vermogen de belangrijkste bron van inkomen
- 38 procent van de miljonairs heeft geen financieel plan
- Miljonairs, waarvan 90 procent belegt in aandelen en obligaties, zijn sinds de crisis minder gaan beleggen en meer gaan sparen. Dertigers en topvermogenen gaan tegen deze trend in en beleggen juist meer sinds de crisis
- Ruim een derde van de miljonairs investeert in alternatieve asset classes, zoals passie-investeringen (voornamelijk schilder- en tekenkunst, antiek en auto's)
- Miljonairs zijn vooral begaan met goede doelen gelieerd aan gezondheid
- Driekwart van de miljonairs spreidt het vermogen over verschillende banken en/of vermogensbeheerders
- 35% van de beleggende miljonairs geeft het beheer van vermogen gedeeltelijk uit handen, de helft belegt ten minste een deel van het vermogen zelf

## 3.2 Vermogensdoelstellingen

### Vermogensbehoud belangrijkste doelstelling

Verskillende generaties van miljonairs kijken anders naar vermogensdoelstellingen. In het algemeen wordt 'vermogen behouden' het vaakst genoemd als belangrijkste doelstelling voor het vermogen. Goede doelen steunen of investeren in duurzame, sympathieke ondernemingen zijn voor slechts een handjevol miljonairs het belangrijkste doel. Opvallend is dat dertigers en 'succestoners'<sup>1</sup> goede doelen het vaakst noemen als prioriteit (afbeelding 28).

### Vermogen als inkomstenbron

Dat vermogensbehoud en -groei hoog scoren bij de vermogensdoelstellingen wekt geen verbazing, omdat vermogen voor veel miljonairs ook een belangrijke inkomstenbron is. Voor bijna een kwart (met name voor zestigplussers) is het vermogen zelfs de belangrijkste bron van inkomsten (afbeelding 29).

De inkomsten uit vermogen zijn meestal rente, dividenden (uit de eigen vennootschap) of huurinkomsten uit direct onroerend goed. Overdrachtsinkomen komt bij deze groep voornamelijk uit het opgebouwde pensioen bij de eigen vennootschap (pensioen in eigen beheer). Bij niet-miljonairs spelen deze inkomsten nauwelijks een rol van betekenis. Zij ontvangen met name loon of overdrachtsinkomen (uitkeringen en pensioenen).

### 38 procent van de miljonairs heeft geen financieel plan

Hoewel miljonairs makkelijk kunnen aangeven wat het doel is van hun vermogen, is er lang niet altijd een actueel financieel plan waarin dat is uitgewerkt. 38 procent zegt helemaal geen financieel plan te hebben. Tevens geldt: hoe groter het vermogen, hoe minder vaak een actueel financieel plan. Een even grote groep heeft wel een recent gemaakt of bijgewerkt plan. Met name zestigers hebben dat geregeld: ruim de helft van deze miljonairs beschikt over een actueel financieel plan.

## 3.3 Asset allocatie

### Bezit van miljonairs vooral in aandelen en obligaties

90 procent van het aantal miljonairs bezit beursgenoteerde aandelen en/of obligaties. Van het vermogen van miljonairs zit 62 procent in aandelen en obligaties. Miljonairs zijn veel afhankelijker van het sentiment op de financiële markten in vergelijking met niet-miljonairs, die maar 17 procent van hun vermogen in effecten hebben zitten (afbeelding 30).

In verhouding hebben miljonairs weinig geld op een bank- of spaarrekening staan. De gemiddelde niet-miljonair heeft ruim de helft van zijn vermogen op een bank- of spaarrekening gezet, bij miljonairs is dat 13 procent. Gemiddeld hebben de miljonairs ruim € 400.000 aan spaartegoeden, tegenover € 34.000 onder niet-miljonairs. Vastgoed is een vaste waarde in de asset allocatie; bijna twee derde van de miljonairs bezit onroerend goed (exclusief eigen woning) met een gemiddelde waarde van € 941.000.

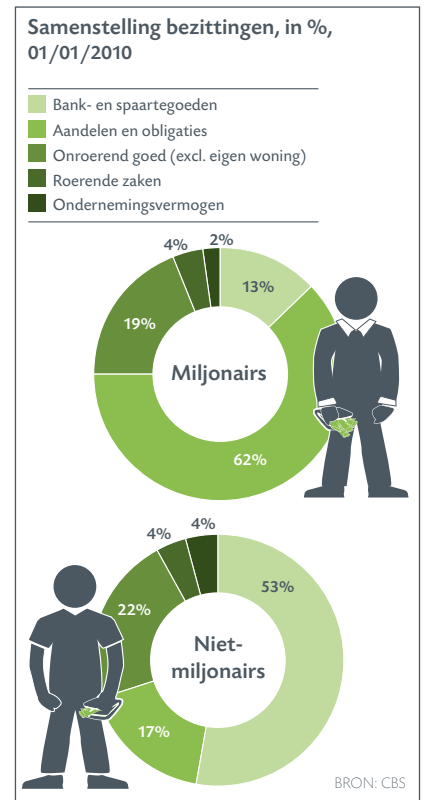
### Sinds de crisis minder beleggingen in aandelen; dertigers en grootmiljonairs gaan tegen de trend in

Sinds het begin van de financiële crisis in 2008 hebben vermogende particulieren, net als veel andere beleggers, effecten verkocht en meer geld op een spaarrekening of -deposito gezet. Bijna 40 procent van de miljonairs heeft meer op zijn spaarrekening staan dan bij de start van de crisis. Een derde zegt effecten uit portefeuille verkocht te hebben.

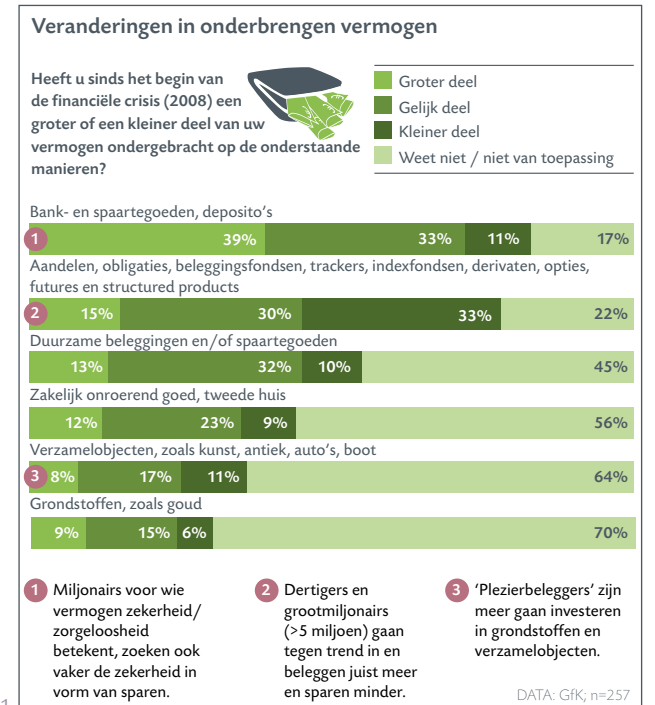
Niet alle miljonairs hebben de blootstelling aan aandelenmarkten verminderd. Dertigers en grootmiljonairs (meer dan € 5 miljoen) gaan tegen de trend in: per saldo zijn deze groepen meer gaan investeren en minder gaan sparen. Ze zien de crisis juist als een kans voor beleggers (afbeelding 31).

### Waardevolle objecten

Ruim een op de drie ziet kunst, antiek, auto's en andere waardevolle (verzamel) objecten als een beleggingscategorie. Onder deze groep is schilder- en tekenkunst de populairste investering (49 procent). Deze interesse in kunst is overigens ook zichtbaar in de cijfers van het museumbezoek: van de miljonairs bezoekt 58 procent minstens één keer per jaar een museum tegen 39 procent van de niet-miljonairs.



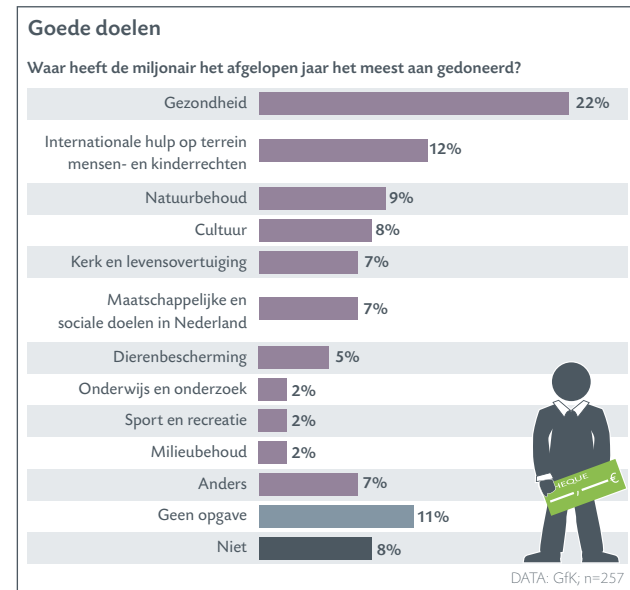
Afbeelding 30



Afbeelding 31



Afbeelding 32



Afbeelding 33

Antiek, juwelen en horloges, klassieke auto's en vaartuigen scoren ook goed als niet-financiële investering. Miljonairs die vallen onder de noemer 'oud geld' hebben meer op met dit soort investeringen dan 'nieuw geld' (25 versus 12 procent)<sup>2</sup>. Een op de drie 'oudgeldmiljonairs' belegt in klassieke auto's, juwelen en horloges (afbeelding 32).

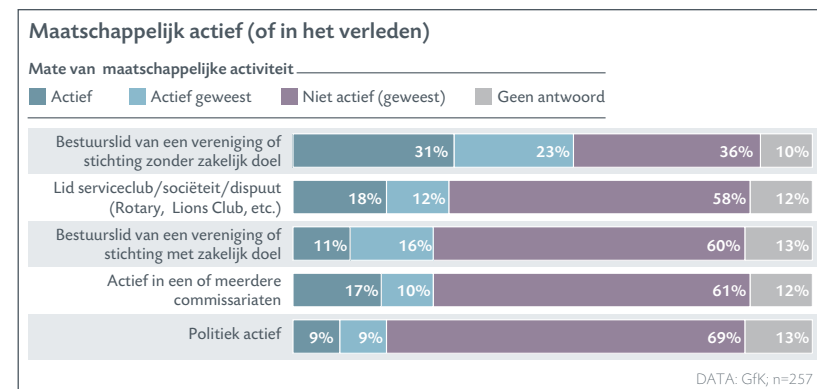
#### Geefgedrag van vermogenden

Onderzoek naar het geefgedrag van vermogenden uit 2010<sup>3</sup> laat zien dat vermogende Nederlanders gemiddeld € 2.763 aan goede doelen schenken. Negen van de tien vermogenden geeft minder dan € 5.000. Slechts twee procent geeft meer dan € 25.000. Van de miljonairshuishoudens gebruikt 16 procent de giftenaftrek, tegenover negen procent van de niet-miljonairshuishoudens.

Als de giften worden gerelateerd aan het inkomen, zijn mensen met een hoog inkomen minder vrijgevig dan mensen met een lager inkomen. Absoluut gezien geven de mensen met de hoogste inkomens het meest (gemiddeld € 4.922), maar relatief gezien geven de lagere inkomens een hoger percentage van hun inkomen. Een hoger inkomen of vermogen leidt dus niet automatisch tot hogere giften in relatieve zin. De perceptie van financiële zekerheid heeft meer voorspellende waarde. Hoe hoger mensen die inschatten, hoe meer ze over hebben voor charitatieve instellingen<sup>4</sup>.

Miljonairs geven net als de gemiddelde Nederlander het meest aan goede doelen die betrekking hebben op de gezondheid. Een op de vijf geeft aan goede doelen zoals de Hartstichting en het KWF. Internationale hulporganisaties zoals het Rode Kruis, Plan Nederland en Oxfam Novib staan op de tweede plaats. Ruim tien procent heeft daar geld voor over. Op de derde plaats zijn natuurorganisaties te vinden (negen procent). Acht procent van de miljonairs zegt niet te schenken aan goede doelen (afbeelding 33).

Het maatschappelijk bewustzijn van de onderzochte groep uit zich onder andere ook in het besteden van tijd aan bestuurlijke functies. Zo geeft meer dan de helft van de miljonairs in het onderzoek aan actief te zijn geweest, of nog steeds actief te zijn, als bestuurslid van een vereniging of stichting zonder zakelijk doel (afbeelding 34).



Afbeelding 34

### 3.4 Het toevertrouwen van vermogen

#### Spreiding

Ruim twee derde van de miljonairs spreidt zijn vermogen over meerdere banken en vermogensbeheerders, om zo ook het risico te spreiden. Opvallend is dat bijna een kwart zijn vermogen niet spreidt. In deze groep zijn zeventigplussers (43 procent) en vermogensbeheerkanten (42 procent) meer dan gemiddeld vertegenwoordigd.

#### Veel miljonairs beleggen zelf: minderheid zit in vermogensbeheer

Bijna de helft van de miljonairs belegt een deel van zijn geld helemaal zelf (execution only). Bijna een op de drie miljonairs belegt meer dan de helft van zijn vermogen zelf. In deze groep domineren mannelijke vijftigers en zestigers met een vermogen tot € 2,5 miljoen. Ze hebben plezier in het beleggen en volgen intensief het financiële nieuws.

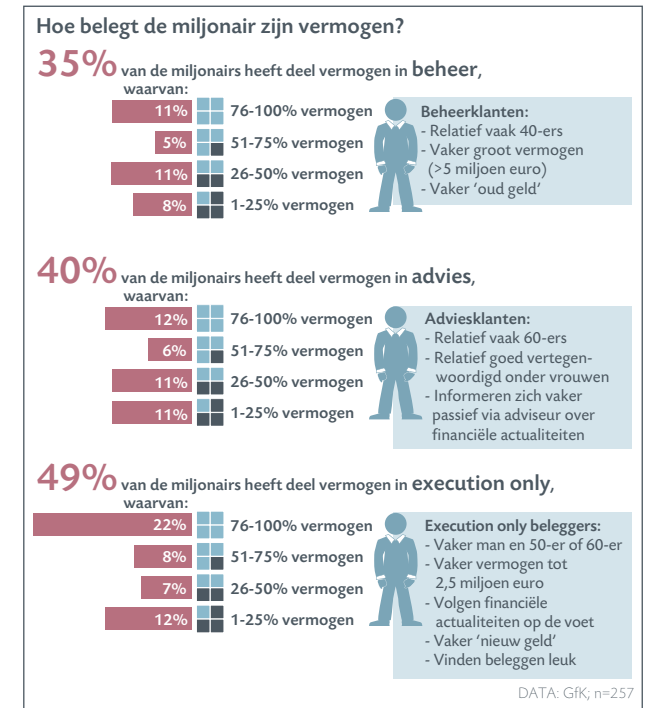
Zogeheten adviesklanten, die bij het portefeuille-onderhoud voornamelijk varen op de adviezen van hun bank, komen minder vaak voor: 40 procent van de miljonairs zegt een deel van zijn vermogen in advies te hebben. De adviseur fungeert hierbij als informatiebron en sparringpartner om passendheid van beleggingsalternatieven te overwegen en vast te stellen. In de groep adviesklanten zijn zestigers en vrouwen oververtegenwoordigd.

De beheerkanten, die het vermogensbeheer gedeeltelijk uitbesteden aan de bank, vormen de kleinste groep. Een op de drie beleggende miljonairs zit geheel of gedeeltelijk in vermogensbeheer. Een op de tien laat meer dan driekwart van zijn vermogen op deze wijze beheren. Bij deze categorie komen we vaak veertigers tegen die meer dan € 5 miljoen bezitten. Ook is vermogensbeheer populair bij 'oud geld' (afbeelding 35).

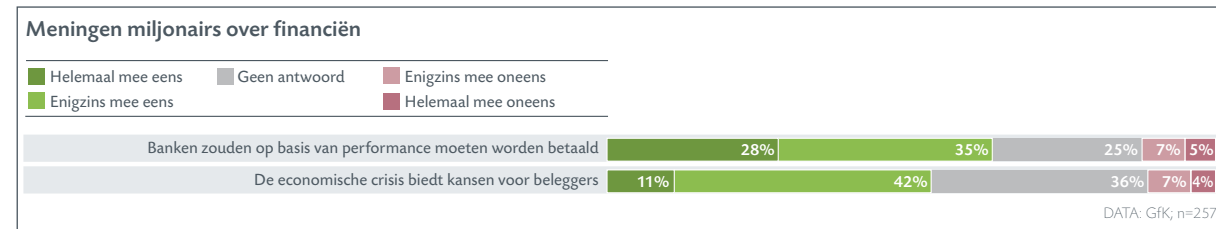
#### Veertig procent heeft hoge verwachtingen van bankier of vermogensbeheerder

Lang niet elke miljonair heeft hoge verwachtingen van professionele beleggers. Bijna een op de drie verwacht dat adviseurs en vermogensbeheerders het niet zal lukken meer rendement te behalen dan dat ze zelf zouden doen. De helft van de miljonairs vertrouwt bij de allocatie van zijn vermogen vooral op de eigen kennis en inzichten. Hier ligt mogelijk ook een relatie met het ontbreken van een financieel plan. De zelf-verzekerde beleggers zijn vaak 'plezierbeleggers' (82 procent), 'succesloners' (65 procent) en 'oud geld' (64 procent)<sup>5</sup>.

Tegenover de groep die niet al te veel vertrouwen heeft in professionele beleggers staat bijna 40 procent die juist wel hoge rendementsverwachtingen heeft van bankiers of vermogensbeheerders. Deze miljonairs zijn vaak zeventigers (57 procent) en kiezen dan ook veelal voor een advies- of beheerrelatie met hun bank.



Afbeelding 35



Afbeelding 36

Opvallend hierbij is dat 63 procent van de miljonairs aangeeft er helemaal of enigszins mee eens te zijn dat banken op basis van de behaalde performance betaald moeten worden (afbeelding 36).

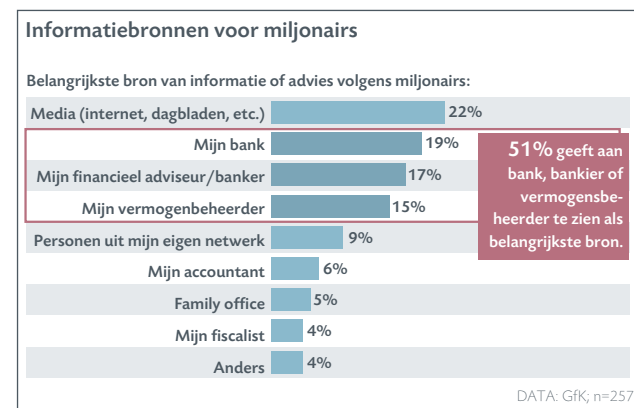
Ruim een kwart van de miljonairs gelooft (enigszins) in actief beleggen/frequent muteren van beleggingen. Het zijn veelal miljonairs ouder dan vijftig jaar die hier minder geloof in hebben. Jongere beleggers (46 procent van de dertigers, tegen 27 procent van alle miljonairs) zijn optimistischer. Zij verwachten dat actief handelen meer oplevert dan een passieve beleggingshouding.

#### Adviseur blijft belangrijkste informatiebron van financiële informatie

De helft van de miljonairs ziet de eigen bank, vermogensbeheerder of financieel adviseur/banker als belangrijkste bron van financiële informatie. Een op de vijf gaat vooral af op de media en een op de tien vertrouwt voornamelijk op personen uit het eigen netwerk (afbeelding 37).

Driekwart van de miljonairs blijft ten minste redelijk op de hoogte van de financiële actualiteit. Een kwart zegt het financiële nieuws nauwlettend te volgen. Miljonairs zijn fervente krantenlezers. Bijna alle miljonairs zijn geabonneerd op een dagblad, waarvan de helft aangeeft de financiële actualiteit digitaal tot zich te nemen. Dertigers en miljonairs met een vermogen boven de € 5 miljoen maken daarbij graag gebruik van hun smartphone of tablet.

Bij het gebruik van sociale media laten miljonairs een verdeeld beeld zien. Bijna 40 procent is actief op Twitter, Facebook en andere sociale media. Daarentegen zegt een iets grotere groep (nog) helemaal niets te doen met deze media. De tv staat bij miljonairs minder vaak aan dan bij de gemiddelde Nederlander, respectievelijk 11 uur per week ten opzichte van 14 uur.



Afbeelding 37

### 3.5 Bespiegeling

#### Vermogensdoelstellingen

Vermogensdoelstellingen van de miljonair zijn er met name op gericht om vermogen in stand te houden of te doen groeien. Deze doelen (vanuit rendementsperspectief) staan niet op zichzelf. Ze geven de miljonair de gelegenheid te genieten van en te zorgen voor zijn omgeving en de volgende generatie. Om de vermogensdoelstellingen van de vermogende boven tafel te krijgen, zijn de standaardvragenlijsten die in de financiële praktijk gebruikt worden, vaak volstrekt onvoldoende. Alleen door meerdere en intensieve gesprekken, waardoor er een vertrouwensbasis wordt opgebouwd tussen adviseur en cliënt, kunnen de echte drijfveren, motieven, zorgen en wensen van vermogenden geadresseerd worden.

Ten aanzien van het element 'zorg' zien we steeds nadrukkelijker een rol weggelegd voor banken. Vermogenden hechten vanuit een genomen maatschappelijk bewustzijn steeds meer belang aan een passend en verantwoord goeddoelenbeleid. Financiële dienstverleners kunnen vanuit hun specifieke ervaring en kennis ondersteuning bieden bij de invulling van dit beleid. Opvallend is dat de totale markt voor duurzaam beleggen en sparen in 2011 groeide, terwijl de totale markt voor beleggen en sparen gelijk bleef<sup>6</sup>. Tegen een achtergrond van een verslechterd fiscaal klimaat voor duurzaam beleggen is dit een krachtig signaal. Blijkbaar kiezen steeds meer particulieren bewust voor duurzame oplossingen. Ook bij de vermogende particulier zien wij een toenemende belangstelling voor duurzame beleggingsoplossingen.

Zoals gesteld in het rapport komt het maatschappelijke bewustzijn van vermogenden ook tot uiting in het beschikbaar stellen van tijd. Zo vinden vermogende ondernemers het vaak leuk om met hun expertise en netwerk andere ondernemers bij te staan. Private equity biedt vermogenden, naast interessante rendementsperspectieven, de mogelijkheid om als betrokken investeerder hier invulling aan te geven.

De miljonair heeft doorgaans duidelijk voor ogen wat hij wil met zijn vermogen. Desalniettemin ontbreekt vaak een financieel plan. Daarvoor is een aantal redenen aan te wijzen. In de eerste plaats zien miljonairs vooraf in onvoldoende mate de toegevoegde waarde van een financieel plan. De waarde van de inzichten die worden aangereikt, wordt pas achteraf onderkend. In die gevallen waarbij vermogen primair is bedoeld voor pensioen, heeft een dergelijke constatering zeer veel impact. Het is dan ook raadzaam om vroegtijdig en met een realistische blik op de werkelijkheid een financieel plan als leidraad te gebruiken. Het financieel plan zorgt voor meer financieel comfort en

geeft inzicht in de kans op de realiseerbaarheid van de financiële doelstellingen. Dit geeft de cliënt de mogelijkheid om hier proactief op te sturen. Cliënttevredenheidsonderzoek van Van Lanschot (2011) wijst uit dat mensen met een financieel plan significant tevredener zijn over de bancaire dienstverlening.

In de tweede plaats zien we in de praktijk een groot verschil in de waarde die aan een financieel plan wordt toegekend door miljonairs met een vermogen van een of enkele miljoenen enerzijds en de hoogvermogenden (ultra high net worth individuals) anderzijds. Deze eerste groep kan vaak niet alleen van het inkomen uit het vermogen leven, en moet dus interen op het vermogen. Hierdoor is de relevantie van een financieel plan voor deze groep miljonairs groter dan voor de hoogvermogenden. Een vermogen net boven de € 1 miljoen kan bij forse beurschommeling dusdanig geraakt worden dat er op financieel vlak direct andere keuzes gemaakt moeten worden.

Vermogensbeheerders/bancaire adviseurs merken keer op keer dat de vermogende cliënten uitstekend zijn geïnformeerd. Deels omdat ze de media intensief volgen, maar vooral omdat ze via hun activiteiten (een eigen bedrijf, maar ook door bestuurlijke functies) veel contacten hebben. Gesprekken over beleggingen krijgen hierdoor extra diepgang. De tijd dat de beleggingsadviseur belde met een beleggingstip die braaf werd opgevolgd, is al lang voorbij.

#### Asset allocatie

Gedurende de kredietcrisis en vervolgens de schulden crisis stonden banken in het middelpunt van de belangstelling. Het dalende vertrouwen in de stabiliteit van veel financiële partijen zorgde ervoor dat de risicoperceptie van liquiditeiten in de vorm van spaargeld of deposito's in korte tijd veranderde. Voor veel beleggers was dit reden om te zoeken naar alternatieven voor deze banktegoeden. Pure veiligheid werd vervolgens veelal gezocht in geldmarktfondsen en (kortlopende) staatsobligaties.

Er is de afgelopen periode veel vraag geweest naar staatsobligaties van landen als Nederland en Duitsland. De rentes op deze obligaties zijn teruggelopen, wat heeft geleid tot koersstijgingen van bestaande obligaties. Dat is goed geweest voor de rendementen in deze beleggingscategorie, maar het baart zorgen voor de toekomst. Het is immers de vraag of de rente op staatsobligaties voldoende zal zijn om de toekomstige inflatie te compenseren. Door deze situatie zijn beleggers op zoek naar alternatieven met een hoger verwacht rendement. Dit zorgt voor een toenemende vraag naar bedrijfsobligaties en hoger renderende staatsobligaties van bijvoorbeeld opkomende landen.

Naast diversificatie binnen obligaties vindt er ook diversificatie plaats naar alternatieve beleggingscategorieën zoals (beursgenoteerd) onroerend goed en grondstoffen, maar ook naar minder bekende en minder liquide beleggingen als distressed debt, insurance-linked securities, structured credits en frontier market equity. Deze beleggingen vereisen naast toegang tot de juiste specialisten ook een lange adem.

Een belangrijke reden voor verdere diversificatie buiten de traditionele beleggingscategorieën als aandelen en obligaties, is de blijvende onzekerheid rondom het verloop van de eurocrisis. De verschillende mogelijke scenario's hebben elk dusdanig uiteenlopende effecten op de economie en de financiële markten, dat een te eenzijdige positionering van de portefeuille desastreus kan zijn.

Veel meer dan voorheen zijn beleggers zich op dit moment bewust van de risico's van beleggen maar steeds vaker ook van de noodzaak van het opbouwen van een gespreide beleggingsportefeuille. Het reëel in stand houden van een groot vermogen in deze onzekere en volatiele financiële markten is niet meer vanzelfsprekend. Dat vraagt om een langetermijnstrategie en de discipline om daar vervolgens aan vast te houden. Tussentijds bijsturen van de asset allocatie vindt primair plaats om de (kortetermijn)risico's te reduceren.

#### *Het toevertrouwen van vermogen*

Miljonairs hebben hun vermogen meestal ondergebracht bij meerdere banken. Opvallend hierbij is dat vermogensbeheerrelaties van een bank

eerder genegen zijn ook hun spaargelden aan diezelfde bank toe te vertrouwen.

Mede door de spreiding over meerdere banken heeft de vermogende vaak geen totaaloverzicht en -inzicht over de verschillende vermogensbestanddelen en de daarmee samenhangende vermogenspositie. Hierdoor lopen vermogenden regelmatig meer risico dan ze zich realiseren. Daarnaast zijn de liquide (beursgenoteerde) beleggingen vaak onvoldoende afgestemd op illiquide vermogensbestanddelen, zoals private equity of onroerend goed. Voor de adviseur betekent dit vaak dat het liquide vermogen minder risicovol moet worden ingevuld dan doorgaans het geval is. Daarnaast is het goed om inzicht te hebben hoe het liquide vermogen is verdeeld over de verschillende financiële partijen om bijvoorbeeld overlap in de beleggingen te voorkomen. Risicomanagement heeft sinds de crisis fors aan aandacht gewonnen en is niet meer weg te denken in de advisering van de miljonair.

In de institutionele wereld wordt bovenstaande aanpak fiduciair management of -advies genoemd. Wij zien dit ook zijn intrede doen in de markt van vermogende particulieren. Fiduciair advies betekent dat periodiek de totale vermogensverdeling van een cliënt wordt geëvalueerd en waar nodig bijgestuurd. Hiermee wordt inzicht verschaft in de risico's en rendementsverwachtingen op totaal cliëntniveau. Daarnaast wordt getoetst of de gekozen asset allocatie bestand is tegen de verschillende langetermijnstressscenario's en voor welke marktontwikkelingen de portefeuille gevoelig is.

1. 'Succesloners' zijn miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: 'Ik vind het fijn aan anderen te laten zien dat ik succesvol ben' (GfK, 2012).
2. 'Nieuw geld': miljonairs die het helemaal of enigszins oneens zijn met de stelling: 'Ik behoor tot het oude geld'. 'Oud geld': miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: 'Ik behoor tot het oude geld' (GfK, 2012).
3. Geven door vermogende Nederlanders, E. Boonstoppel en P. Wiepking, Vrije Universiteit, 2010.

4. The Philanthropic Poor: In Search of Explanations for the Relative Generosity of Lower Income Households, P. Wiepking, 2007.
5. In het onderzoek van GfK worden zes miljonairstypologieën gehanteerd (GfK, 2012). Zie voor een technische toelichting de begrippenlijst in dit rapport.
6. Duurzaam sparen en beleggen in Nederland 2011: Ontwikkelingen in omvang en groei van duurzaam sparen en beleggen door particulieren, VBDO, 2012.

Ineke Koele, advocaat en belastingadviseur

# Geven bij leven is gezond

**Filantropie is geen vies woord meer, is de stellige indruk van Ineke Koele. 'De manier waarop vermogenden denken en praten over filantropie is de afgelopen jaren sterk veranderd. Vijftien jaar geleden haalde ik het mij niet in mijn hoofd om over goede doelen te beginnen bij ondernemers, die konden zich daar niet mee identificeren', zegt Koele. 'Dat is nu niet meer zo.'**

**Koele kent uit haar werk als advocaat en belastingexpert zowel de wereld van de ondernemers als de goededoelensector. Ze was partner bij Van Mens & Wisselink, werkte daar zowel voor ondernemers als voor internationale NGO's. In 2010 heeft ze haar eigen kantoor Koele Private Client & Charity opgericht.**

'Het viel me op dat ondernemers en goede doelen elkaars taal niet spraken, terwijl ze veel van elkaar kunnen leren. Goede doelen kunnen leren van ondernemers hoe je iets zakelijker kan aanpakken. Ondernemers kunnen op hun beurt van de ideële sector leren dat de wereld niet alleen draait om geld verdienen. Vooral jongere ondernemers staan hier open voor. Die hebben vaak een holistisch blik op de maatschappij.'

'Een gift is een tweezijdige overeenkomst', zegt Koele. 'Beide partijen moeten er voordeel bij hebben.' Volgens Koele heeft de crisis het besef dat een berg geld niet zaligmakend is, versterkt. 'Veel mensen met vermogen zijn kapitalen kwijtgeraakt op de beurs. Dat vestigde de aandacht op de relatieve waarde van geld. Als ze dat geld voor de crisis aan een goed doel hadden geschonken, waren ze het ook kwijt geweest, maar was er iets moois mee gebeurd.'

Geven hoeft niet enkel te worden gedreven door nobele motieven. Koele: 'Trots, je gewaardeerd voelen, zijn ook motieven om te doneren. Daar is niets mis mee. Voor de schenker gaat het dan om immateriële zaken.'

#### **Meer dan geld overmaken**

Schenken is in de visie van Koele meer dan geld overmaken. Het is geen geïsoleerde bezigheid die losstaat van andere doelen van een ondernemer. Filantropie kan op diverse manieren helpen die doeleinden te verwezenlijken. Dat geldt bijvoorbeeld bij familiebedrijven waar een eigen goededoelenstichting een functie vervult bij de opvoeding. 'Kinderen die opgroeien, omringd door vanzelfsprekende welvaart kennen de waarde van geld vaak niet. Het is kwalijk dat kinderen hun identiteit gaan ontlenen aan de aanwezigheid van vermogen in de familie', zegt Koele. Door bijvoorbeeld de kinderen van vermogende ondernemers al op vroege leeftijd te betrekken bij een stichting leren ze wat de betekenis is van geld en dat zij een verschil kunnen maken. Dat is van groot belang voor de toekomst van het bedrijf: de wetmatigheid dat veel bedrijven na drie generaties niet meer bestaan, wordt op dit niveau doorbroken. 'In de VS is hier veel onderzoek naar gedaan en wordt filantropie om die reden gezien als een wezenlijk onderdeel van een gezond familiebedrijf', aldus Koele.

Het koppelen van een goed doel aan een familiebedrijf heeft ook pr-waarde. 'Het is voor de hand liggend een bestemming te kiezen die ligt in het verlengde van de onderneming. Als het doel dat wordt bereikt indirect nuttig is voor het bedrijf, is sprake van strategische filantropie.'

Ook bij de overdracht van een bedrijf kan een charitatieve instelling worden gebruikt om andere doelen van de eigenaar te realiseren. 'Een ondernemer zonder nageslacht wil zijn zaak bijvoorbeeld verkopen aan het management. Dat bestaat uit relatief jonge mensen die dat niet kunnen financieren. Het gaat de eigenaar niet om de hoogste opbrengst, maar ook om de continuïteit van zijn levenswerk. Hij verkoopt de aandelen voor een lagere prijs, maar wel met de clausule dat de gedefinieerde overwinst bij verkoop naar een (strategisch) filantropische instelling moet gaan. Op deze wijze creëert de verkoper een duurzamere structuur, die gericht is op continuïteit. Natuurlijk kunnen dit soort constructies ook bijdragen aan de pr van het bedrijf.'

Actief bezig zijn met filantropie heeft als kers op de taart ook nog een gezondheidsaspect. 'Ondernemers zijn enorm actieve mensen. Die moeten niet opeens vijf dagen per week gaan golfen. Betrokkenheid bij een goed doel geeft ze de mogelijkheid hun energie en ervaring te benutten. Uit onderzoek blijkt dat mensen die dat doen, langer fit en gezond blijven.'

### Nadenken over schenken en de vorm

Nadenken over schenken komt soms pas laat in het leven op gang, merkt Koele in haar adviespraktijk. 'Sommige mensen hebben zich nauwelijks verdiept in wat ze precies willen. Bij het opstellen van het testament vragen ze aan de notaris welke goede doelen hij kan aanraden. Dat resulteert dan in een rijtje met de grote bekende goede doelen zonder enige persoonlijke betrokkenheid', vertelt Koele. 'Zodra ik doorpraat over dit onderwerp komen vanzelf zaken aan het licht die mensen belangrijk vinden. De een heeft een familielid dat goed is verzorgd in een ziekenhuis en de ander vindt de opleiding van kinderen in Indonesië van groot belang. Dat zijn aanknopingspunten voor het selecteren van goede doelen.'

Sommige gevers willen meer invloed op de besteding van hun geld en anderen zijn geïnteresseerd in meer ondernemende vormen van geven. 'Ik ben bijvoorbeeld betrokken bij de stichting Gedeeld Geven. Die stichting heeft een vorm ontwikkeld waarbij de gever een bedrag schenkt, maar het vruchtgebruik mag houden.' Het goede doel kan meteen aan de slag met het geld en de gever weet dat hij een gegarandeerd inkomen (levenslang vruchtgebruik) ontvangt tot zijn dood. Koele: 'Gecombineerd met de fiscale gevolgen van de schenking betekent dit een uitstekend rendement op het vermogen voor de donor, terwijl direct een fors bedrag aan het maatschappelijke doel wordt besteed. In de VS en Canada zijn deze vormen van win-wingeven erg populair.'

Een andere vorm die terrein wint, is 'social investing'. 'De scheidslijn tussen schenken en investeren vervaagt. Ondernemers geloven vaak meer in ondernemen, dan in gewoon geld overmaken. Ze kunnen investeren in plaats van schenken. Bij zo'n sociale investering verwacht de ondernemer dan bijvoorbeeld een veel lager rendement dan bij een commerciële belegging. Wel is daarbij de impact van de investering op een maatschappelijke doelstelling van groot belang. Maar ook goede doelen gaan met gedoneerde gelden sociale investeringen doen, waardoor ze een grotere 'leverage' van de schenking kunnen bieden.' Het scala aan geefvormen waaruit vermogenden kunnen kiezen zal verder toenemen. 'In de Angelsaksische wereld hebben vermogenden al veel meer mogelijkheden. Daar is filantropie verder ontwikkeld, omdat de overheid daar meer aan de markt overlaat. Nederland staat op dit gebied nog in de kinderschoenen. 'Er zijn wel fondsen op naam, maar de mogelijkheden daarvan zijn beperkt. Iemand die ook na de schenking actief invloed wil hebben op het project dat hij steunt, kan niet terecht bij een fonds op naam.'

Ook vindt Koele dat charitatieve instellingen nu nog onvoldoende rekening houden met wensen van major donors. 'Vermogenden vinden privacy van groot belang. Een probleem is dat veel instellingen niet kunnen garanderen dat een grote gift geheim blijft. De vrees bestaat dat een grote donor vervolgens bedelbrieven krijgt van andere fondsen. Om deze reden zijn vermogenden soms huiverig grote bedragen te doneren', aldus Koele.

### Opschudding van de geefsector

De terugtrekkende overheid zal de geefsector opschudden, verwacht Koele. 'Ziekenhuizen, culturele instellingen en scholen gaan op zoek naar alternatieven voor overheidssteun. Dit betekent dat de traditionele goede doelen geduchte concurrentie kunnen verwachten. De nieuwkomers hebben het voordeel dat ze fris tegen het onderwerp fondsenwerving aankijken.'

Ander voordeel dat de nieuwe toetreders hebben, is dat ze vaak al een natuurlijke binding hebben met hun potentiële donoren. Een ziekenhuis heeft automatisch binding met zijn patiënten en een museum met trouwe bezoekers. 'Deze goede doelen hebben een goede ingang bij vermogende relaties, dat is van groot belang bij de keuze voor een goed doel. Die keuze is hoogst persoonlijk, maar de rode draad is altijd verbinding.'

Om diezelfde reden verwacht Koele ook veel van zogeheten community funds. 'Dat zijn fondsen die op lokaal niveau initiatieven bundelen. Zo'n fonds brengt lokale schenkers in contact met projecten in de buurt waar geld voor nodig is. Dat soort fondsen spreekt ouderen aan die niet meer zoveel rondreizen en steeds meer tijd doorbrengen in hun eigen omgeving.'



'Rode draad bij de keuze voor een goed doel is altijd verbinding'

# 4. Maakt geld gelukkig?

## 4.1 De feiten

- De miljonair voelt zich over het algemeen gelukkig en streeft een zeer gezonde levensstijl na
- Vermogen heeft ook een keerzijde: 15 procent van de miljonairs ligt wel eens wakker van financiële zaken
- De miljonair is over het algemeen zeer gesteld op privacy ten aanzien van zijn vermogen
- De huidige financiële crisis is het grootste punt van zorg voor miljonairs; hoe groter het vermogen, hoe minder groot de zorgen
- De miljonair geeft aan dat er een duidelijk verband is tussen geld en gelukkig zijn

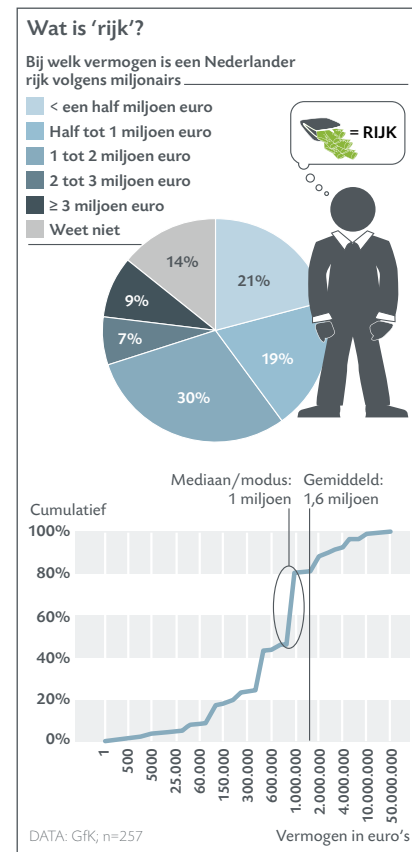
## 4.2 Rijkdom

### Belevens van rijkdom

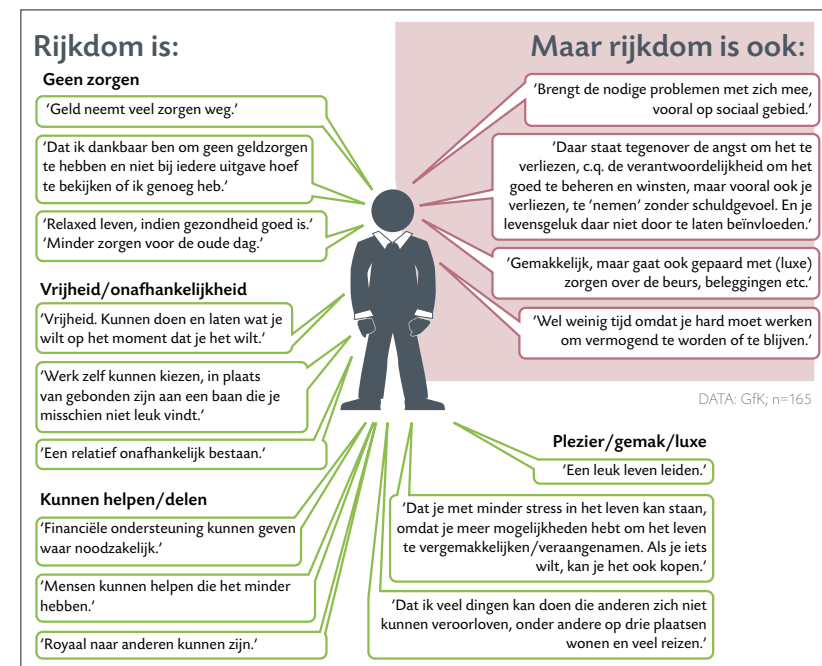
Rijkdom is een subjectief begrip, ook onder miljonairs. De meeste miljonairs vinden dat rijkdom begint bij € 1 miljoen. Gemiddeld vinden miljonairs een Nederlander rijk bij een vermogen van € 1,6 miljoen (afbeelding 38). Mannen (€ 1,8 miljoen) leggen de lat hoger dan vrouwen (€ 1 miljoen).

Driekwart van de miljonairs voelt zich vermogend. Mannen zeggen zich vaker rijk te voelen dan vrouwen (77 procent versus 69 procent). Hoe meer vermogen men heeft, hoe rijker men zich ook voelt. Ook bij een hoger jaarinkomen (meer dan tweemaal modaal) voelen miljonairs zich vaker vermogend (83 procent versus 75 procent). Daarnaast antwoorden de 'succestoners'<sup>1</sup> zich vaker rijk te voelen dan degenen die meer hechten aan privacy (83 procent versus 75 procent).

Vermogend zijn betekent vooral: vrij en onafhankelijk kunnen zijn. Daarnaast neemt het vermogen zorgen weg en maakt het een comfortabel leven mogelijk. Acht op de tien miljonairs zegt dat het vermogen



Afbeelding 38



Afbeelding 39

hen in staat stelt meer te genieten van het leven. Zestig procent laat zijn naasten graag delen in zijn of haar rijkdom. Ruim driekwart van de miljonairs onderschrijft de stelling 'ik ben zeer gesteld op mijn privacy als het gaat om mijn vermogen' (afbeelding 39).

## 4.3 Zorgen

### De keerzijde van vermogen

Sommige miljonairs hebben ook zorgen die verband houden met hun vermogen. Zo zegt 15 procent wel eens wakker te liggen over financiële zaken. Een klein aantal miljonairs noemt sociale problemen, de angst om het vermogen weer kwijt te raken en de offers die gebracht zijn om het vermogen op te bouwen als keerzijde van hun vermogen. Hiertegenover staat een grote groep die zijn nachtrust niet laat bederven: 60 procent ligt 's nachts niet te piekeren over geldzaken.

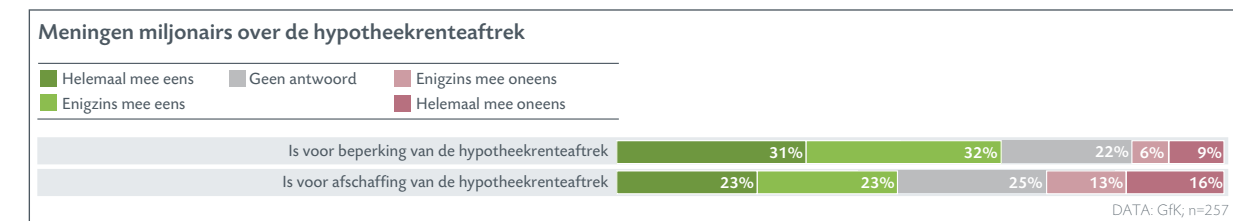
### Maatschappelijke zorgen

Acht op de tien miljonairs maakt zich (enige) zorgen over de financiële crisis. Deze zorg steekt met kop en schouders uit boven andere zorgen van miljonairs. Op de tweede plaats staan de groeiende zorgkosten (71 procent), die met name door de oudere miljonairs vaker worden genoemd. Op de derde plaats (70 procent) is inflatie te vinden. Dit onderwerp spookt vooral door het hoofd van vijftigplussers en 'oud geld' (81 procent). Inflatie is typisch een probleem dat mensen met een vermogen kan raken. De gemiddelde Nederlander zal inflatie waarschijnlijk minder hoog op zijn problemenlijst hebben staan.

Niet alle miljonairs liggen wakker van de financieel-economische crisis. Hoe groter het vermogen, hoe minder groot de zorgen. Ook veertigers (69 procent) maken zich minder druk om de crisis.

Miljonairs zien ook werkloosheid en pensioenen als ernstige maatschappelijke problemen. Bijna een kwart maakt zich veel zorgen over werkloosheid. In totaal vindt 56 procent werkloosheid een hardnekkig probleem. De pensioenproblematiek (de rekening wordt doorgeschoven naar de volgende generaties) staat bij 57 procent op de lijst met zorgen.

Vergeleken met de hierboven genoemde maatschappelijke verschijnselen maken miljonairs zich beduidend minder zorgen over de daling van de huizenprijzen, een verandering van de successie- en schenkbelasting en de mogelijke afschaffing of beperking van de hypotheekrenteaftrek (afbeelding 40).



Afbeelding 40

## Rijkdomsvermoeidheidssyndroom

Soms brengt rijkdom meer zorgen met zich mee dan dat het problemen oplost. In internationaal perspectief is in dit verband het Wealth Fatigue Syndrome beschreven; het rijkdomsvermoeidheidssyndroom waaraan sommige superrijken ten prooi zouden vallen. Wanneer geld beschikbaar is in nagenoeg ongelimiteerde hoeveelheden, zou de betrokkene weg kunnen zinken in een vorm van inertie. Rijkdom kan ertoe leiden dat vrienden en familie om geld gaan vragen, dat de miljonair het gevoel heeft dat hij zijn talloze investeringen zelf op de voet moet volgen, dat miljonairskinderen zich als verwenste jongeren gaan gedragen, of dat de miljonair zich gaat afvragen of zijn geliefde nu van hem of van zijn geld houdt. De superrijken zouden het steeds lastiger krijgen om een vorm van voldoening te vinden. Uiteindelijk kunnen superrijken zich totaal geïsoleerd voelen en zouden ze alleen nog bij hun rijke soortgenoten empathie en begrip kunnen vinden. Ook families zouden beschadigd worden door het syndroom: vrouwen lopen de kans door hun rijker wordende mannen te worden ingehuurd voor een jongere vriendin, of stoppen hun energie in zinloze, tijdverdrijvende activiteiten. Onderzoek zou bovendien aantonen dat superrijke vrouwen, die meestal geen eigen baan hebben, exact dezelfde geestesgesteldheid creëren als echte werklozen. Daarnaast zou één op de vijf Amerikaanse miljonairskinderen leiden aan een vorm van klinische depressie. De remedie tegen verveling en angstgevoelens van de superrijken? Het plezier vinden in kleine dingen en het gevoel terugkrijgen dat je gelukkig wordt door wat je doet en niet door wat je hebt.

*Miserable? Bored? You must be rich, Telegraph, 13 november 2007*



Afbeelding 41

De hypotheekrenteaftrek komt ook terug op het lijstje van uitgaven waarop de overheid volgens miljonairs het beste zou kunnen bezuinigen (afbeelding 41). Het beperken van de hypotheekrente ligt moeilijk bij vrouwen (35 procent) en miljonairs jonger dan vijftig jaar (46 procent).

### 4.4 Geluk

#### Geluk als ambitie

'Gelukkig zijn' is de meest genoemde ambitie van Nederlanders<sup>2</sup>. Acht op de tien noemt dit als ambitie. Miljonairs hebben op dit punt hun ambities royaal waargemaakt. Van de miljonairs zegt 86 procent zich gelukkig te voelen. Oudere miljonairs voelen zich zeer vaak gelukkig (zestigters 96 procent, zeventigers 89 procent). Deze uitkomsten sporen met ander onderzoek naar geluk: ouderen voelen zich meestal gelukkiger dan jongeren<sup>3</sup>.

Miljonairs met 'oud geld' (ruim een kwart) voelen zich gelukkiger dan 'nieuw geld' miljonairs (93 versus 86 procent). Opmerkelijk is ook dat wie de financiële actualiteit op de voet volgt minder gelukkig lijkt en wie zijn vermogen voor het grootste deel in beheer heeft, vaker gelukkig is (95 procent).

#### Gezonde leefstijl

Sport is populairder onder miljonairs dan onder niet-miljonairs. Driekwart doet aan sport, tegenover 63 procent van de niet-miljonairs. Ook besteden miljonairs relatief meer tijd aan sport dan niet-miljonairs: 23 procent van de miljonairs sport meer dan vijf uur per week, tegenover 18 procent van de niet-miljonairs. Deze gezondere levensstijl blijkt ook uit het minder voorkomen van obesitas (Body Mass Index van minimaal 30) onder miljonairs dan onder niet-miljonairs. Van de miljonairs van 20 jaar en ouder heeft vijf procent ernstig overgewicht, tegen 12 procent onder niet-miljonairs, blijkt uit het onderzoek van CBS.

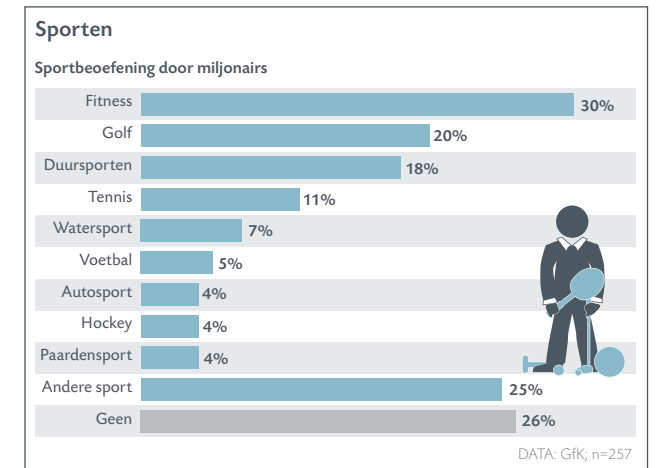
Een op de drie doet aan fitness. Golf staat op de tweede plaats. Een op de vijf beoefent deze sport. Daarmee is golf net iets meer in trek dan duursporten, zoals hardlopen en wielrennen. Teamsporten zijn – wellicht ook door de gemiddelde leeftijd van de miljonair – niet echt populair: vijf procent voetbalt en vier procent speelt hockey (afbeelding 42).

#### Geld maakt gelukkig

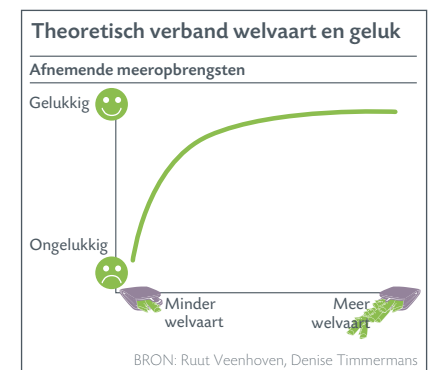
Uit onderzoek blijkt dat inwoners van rijke landen gelukkiger zijn dan inwoners van arme landen<sup>4</sup>. Dit verband gaat echter boven een bepaald inkomensniveau niet meer op: in rijke landen zijn de mensen met een hoog inkomen nauwelijks gelukkiger dan mensen met een laag inkomen. Deze bevindingen duiden volgens de onderzoekers op begrensde behoeften: geld maakt gelukkig, maar alleen zolang het nodig is om in de eerste levensbehoeften te voorzien. Behoeften zijn niet oneindig, er is dus sprake van de wet van afnemende meeropbrengst (afbeelding 43).

Daarnaast blijkt uit ander onderzoek<sup>5</sup> dat er ook een verband bestaat tussen het schenken van geld en geluk. Voor het geluksgevoel van mensen zou het minstens zo belangrijk zijn hoe ze hun geld uitgeven, als hoeveel geld ze verdienen. Geld weggeven kwam als beste manier uit de bus om het geluksgevoel van mensen te vergroten. Kortom: ook geld geven, maakt gelukkig.

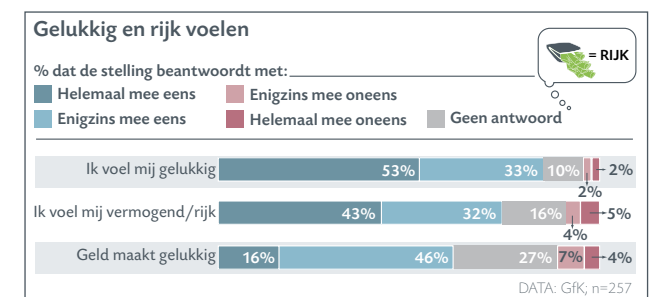
Ruim zes op de tien miljonairs onderschrijft de stelling 'geld maakt gelukkig'. Slechts een op de tien miljonairs vindt dat er geen verband is tussen geld en geluk (afbeelding 44). Vrouwen vinden vaker dat geld gelukkig maakt dan mannen (71 versus 59 procent). Ook de 'succestoners' (68 procent) en de 'innovatieven'<sup>6</sup> (83 procent) leggen vaker het verband tussen geld en geluk. Miljonairs met een groot vermogen (€ 5 miljoen plus) vinden minder vaak dat geld gelukkig maakt dan miljonairs met circa € 1 miljoen (59 versus 71 procent).



Afbeelding 42



Afbeelding 43



Afbeelding 44

## 4.5 Bespiegeling

### *Rijkdom en geluk*

Miljonairs onderkennen dat er een verband is tussen rijkdom en geluk. Geld maakt dat vermogenden zich vrij en onafhankelijk voelen. Veel miljonairs hebben ook een levensstijl die bijdraagt aan hun geluk: ze leven gezond, zijn actief en doen veel aan sport. Een extravagante levensstijl is de meeste Nederlandse miljonairs echter vreemd.

Vermogenden kunnen de invloed van geld ook relativeren en weten als geen ander dat rijkdom geen garantie is voor een zorgeloos leven. De rijkste miljonairs onderschrijven de stelling dat geld gelukkig maakt minder vaak dan de bezitters van een paar miljoen euro. Kennelijk zijn ze tot de conclusie gekomen dat extra rijkdom vanaf een bepaald niveau niet meer leidt tot een toename van het geluk; ook hier geldt dus de wet van de ‘afnemende meeropbrengst’.

### *Maatschappelijk betrokken*

Miljonairs zijn betrokken bij de samenleving. Dat blijkt onder andere uit het feit dat problemen die iedereen raken, ze meer zorgen baren dan zaken die alleen ongunstig uitpakken voor hun eigen financiën. De financiële crisis, werkloosheid en pensioenproblemen vinden ze ernstiger dan bijvoorbeeld het afschaffen van de hypotheekrenteaftrek. De maatschappelijke betrokkenheid uit zich bijvoorbeeld ook in het gegeven dat veel vermogenden bestuurlijke functies bekleden bij stichtingen of verenigingen zonder zakelijk doel.

### *Impactinvesteringen*

Vermogende Nederlanders zijn zich bewust van hun bevoorrechte positie. Velen willen dan ook hun rijkdom op de een of andere manier delen met anderen. In eerste instantie willen ze hun welvaart delen met hun familie en vrienden. De volgende stap is de keuze om een aantal goede doelen actief te steunen.

Een andere weg is die van impactinvesteringen: investeringen die in de eerste plaats positieve maatschappelijke effecten tot doel hebben, maar waarbij tevens een bepaald financieel rendement wordt nagestreefd. Impactinvesteringen worden ook wel een ‘opkomende hybride van filantropie en private equity’ genoemd<sup>7</sup>, waarbij filantropie en private equity natuurlijk geen onbekende terreinen voor de miljonair zijn. Impactinvesteringen, waarmee privaat kapitaal wordt gemobiliseerd, worden gezien als een interessant alternatief om bepaalde (hardnekkige) maatschappelijke problemen aan te pakken die overheden en goededoelenorganisaties niet alleen kunnen oplossen. Met name in de Verenigde Staten is een toenemend aantal particuliere investeerders bereid om financiële middelen ter beschikking te stellen voor dit soort impactinvesteringen. Impactinvesteringen worden daarom ook gezien als een opkomende beleggingscategorie voor vermogenden<sup>8</sup>. Wij verwachten dat deze trend zich ook in toenemende mate in Nederland zal manifesteren, zeker in maatschappelijke velden waar de overheid zich in toenemende mate terugtrekt of onvoldoende initiatieven ontplooit.

1. ‘Successtones’ zijn miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: ‘Ik vind het fijn aan anderen te laten zien dat ik succesvol ben’ (GfK, 2012).  
 2. Onderzoek naar ambities van Nederlanders door GfK in opdracht van Delta Lloyd, 2012.  
 3. Geluk komt met de jaren: 65-plussers zijn het gelukkigst, De Gelukswijzer, juni 2010.  
 4. Welvaart en geluk, R. Veenhoven en D. Timmermans, Economisch Statistische Berichten (ESB), 1998.  
 5. Spending money on others promotes happiness, E. Dunn, L. Aknin en M. Norton, Science, 21 maart 2008.

6. ‘Innovatieven’ zijn miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met alledrie de stellingen: ‘Ik ben actief op sociale media’ en ‘Ik lees een dagblad digitaal om op de hoogte te blijven van (financiële) actualiteiten’ en ‘Ik gebruik mijn tablet/iPad om op de hoogte te blijven van de (financiële) actualiteiten’ (GfK, 2012).  
 7. With Impact Investing, a Focus on More Than Returns, Paul Sullivan, The New York Times, 23 april 2010.  
 8. Impact Investments: an emerging asset class, J.P. Morgan, 29 november 2010.



Ruut Veenhoven, hoogleraar Sociale condities voor menselijk geluk

# ‘Hoe meer iemand verdient, hoe gelukkiger hij zegt te zijn’

**‘Het is te verwachten dat miljonairs hoog scoren op geluk. Het is deels een kwestie van selectie. Miljonairs vallen samen met groepen die sowieso aangeven gelukkiger te zijn dan gemiddeld. Vermogenden zijn bijvoorbeeld hoger opgeleid en hebben vaak ook meer vrienden en beter contact met familie’, zegt emeritus hoogleraar aan de Erasmus Universiteit Rotterdam Ruut Veenhoven, in de volksmond ook vaak ‘geluksprofessor’ genoemd.**

‘Er is een duidelijk verband tussen inkomen en geluk. Dat verband verschilt enigszins met het soort van geluk. Als het gaat om hoe gelukkig men zich meestal voelt, zie je dat het verband afzwakt bij inkomens boven modaal. Als je naar de mate van tevredenheid met het leven kijkt, blijkt er een lineair verband. Hoe meer iemand verdient, hoe gelukkiger hij zegt te zijn’, aldus Veenhoven.

Het verband met de economische situatie van het land is sterker. Het gemiddelde geluk is beduidend groter in rijke landen dan in arme landen. ‘Een groei van de welvaart gaat gepaard met een stijging van het gemiddelde geluk. Dat effect is in rijke landen echter vrij klein, en zelfs zo klein dat het tot voor kort niet goed kon worden waargenomen. In rijke landen wordt de gemiddelde burger ook niet direct ongelukkiger tijdens een recessie. Dat hebben we onderzocht tijdens de recessie begin jaren tachtig. We letten toen ook op zaken zoals het aantal zelfmoorden, mensen met een depressie en de verkoop van kalmeringsmiddelen. We konden geen sterk verband ontdekken. Dat wil niet zeggen dat een recessie nooit een deuk in ons geluk kan slaat. Bij de roebelcrisis in Rusland eind jaren ‘90 zakte het gemiddelde geluk van 5 naar 4.’

## Gelukkig zijn en de miljonairsstatus

‘Bij geluksonderzoek speelt altijd de kip-eikwestie. De vraag is bijvoorbeeld of miljonairs gelukkiger zijn omdat ze veel vermogen bezitten, of dat ze vermogend zijn geworden omdat ze al gelukkig waren. Voor dat laatste valt ook iets te zeggen. Gelukkige mensen zijn nu eenmaal sociaal vaardiger en gezonder. Ook leidt een opgeruimd karakter in veel beroepen tot een iets hoger inkomen. Dat verband is aangetoond, ongeacht het opleidingsniveau. De kans dat gelukkige mensen miljonair worden is groter dan dat depressieve personen dat worden’, aldus Veenhoven.

Dit oorzaak-gevolgfenomeen zie je ook bij andere aspecten van geluk waar veel onderzoek naar wordt gedaan. Veenhoven: ‘Met name de wisselwerking tussen gezondheid en geluk is groot. Het werkt twee kanten op. Wie gezond is, voelt zich gelukkig en vice versa. Het is zelfs zo dat geluk een goede voorspeller van levensduur is. Als je echt wil weten wat de invloed is van rijkdom op het geluksgevoel, moet je onderzoek doen naar de impact van grote veranderingen. In Groot-Brittannië is een groep mensen gevolgd die een behoorlijke erfenis heeft ontvangen. Het resultaat is dat het geluk stijgt na het ontvangen van de nalatenschap, maar dat het peil snel daarna weer daalt naar het normale niveau van voor de meevaller.’

## Verband tussen leeftijd en geluk

‘Er is ook een duidelijk verband tussen leeftijd en geluk. Over het algemeen voelen ouderen zich gelukkiger dan mensen in het spitsuur van hun leven. De verklaring is dat mannen en vrouwen tussen hun 25-ste en 50-ste erg gebonden zijn door hun kinderen en hun carrière. Dat maakt hun huwelijk er meestal niet romantischer op en beperkt ze ook in hun keuzen; je kunt dan bijvoorbeeld niet makkelijk overstappen naar een ander beroep en een wereldreis zit er al helemaal niet meer in. Boven de vijftig wordt de druk minder groot. De kinderen zijn of gaan het huis uit. En ook op professioneel gebied komen ouderen in rustiger vaarwater. Hierdoor en door wat meer levenswijsheid worden mensen weer wat gelukkiger. Dat geluksgevoel vermindert weer zodra ouderdomskwalen de kop op steken.

Vrijheid is een belangrijke component van geluk. Geld geeft een zekere vrijheid. Je kunt weg uit een baan, een huis of een land. Dat kan weer leiden tot keuzestress, maar ik vermoed dat dat bij vermogenden wel meevalt.

We weten niet of er verschil is tussen mensen die geboren zijn met een gouden lepel in hun mond en anderen. Om dat te kunnen meten, moet je grote groepen mensen vanaf hun geboorte volgen. Er is op dat terrein echter nog een schrijnend gebrek aan data.’

## Ongelijkheid geen veroorzaker van ongeluk

‘Grote verschillen in inkomen of vermogen binnen een land leiden niet tot meer ongeluk. Dat is geen leuke boodschap voor linkse

wetenschappers. Die proberen de cijfers vaak zo te plooiën dat ze toch kunnen bewijzen dat ongelijkheid een veroorzaker is van ongeluk. Ze vergelijken bijvoorbeeld landen in Europa en wijzen op het verschil tussen Scandinavië en Zuid-Europa. In noordelijke landen met niet al te grote verschillen is de bevolking gelukkiger dan in zuidelijke landen met grotere inkomensverschillen. Dat kan heel goed culturele achtergronden hebben, want als je meer landen met elkaar vergelijkt, valt er geen verband te ontdekken tussen gelijkheid en geluk.’



‘Geen verband te ontdekken tussen gelijkheid en geluk’

# Begrippenlijst

## AEX-index

De belangrijkste aandelenindex op de Amsterdam Euronext Exchange, de effectenbeurs van Amsterdam. De AEX-index is de barometer van de prestaties van de 25 meest verhandelde Nederlandse aandelen op de Amsterdamse beurs.

## Bank- en spaartegoeden

Alle tegoeden op rekeningen bij (spaar)banken, inclusief buitenlandse tegoeden.

## Belastingdruk

Het totale bedrag aan belastingopbrengsten en sociale verzekeringspremies als percentage van het Bruto Binnenlands Product (BBP). Het gaat hierbij niet alleen om directe belastingen zoals inkomstenbelasting, maar ook om indirecte belastingen zoals btw. Aftrekposten zoals hypotheekrenteaftrek zijn hierin verrekend, omdat deze belasting niet betaald wordt.

## Besteedbaar inkomen

Het bruto-inkomen verminderd met betaalde inkomensoverdrachten, premies inkomensverzekeringen, premies ziektekostenverzekeringen en belastingen op inkomen en vermogen.

## Bezittingen (exclusief eigen woning)

Bank- en spaartegoeden, obligaties, aandelen, opties, ondernemingsvermogen, onroerend goed (exclusief eigen woning) en overige bezittingen.

## Bruto Binnenlands Product (BBP)

Totale geldwaarde van alle in een land geproduceerde finale goederen en diensten gedurende een bepaalde periode.

## Consumentenvertrouwen

Indicator die informatie geeft over het vertrouwen en de verwachtingen van consumenten ten aanzien van de ontwikkelingen van de Nederlandse economie.

## Coropgebied

De corop-indeling is op overwegend statistisch-inhoudelijke gronden omstreeks 1970 ontworpen door de COördinatiecommissie Regionaal OnderzoeksProgramma. Aan deze commissie ontleent de indeling haar de naam. De corop-indeling is een regionaal niveau tussen gemeenten en provincies in.

## Eigen woning

De woning in eigendom die als hoofdverblijf in gebruik is.

## Gini-coëfficiënt

Ten behoeve van de analyse van de vermogensongelijkheid worden in deze publicatie ongelijkheidsmaten gepresenteerd. Deze maten hebben de eigenschap dat een hogere waarde van de ongelijkheidsmaat wijst op een grotere vermogensongelijkheid. Als alle vermogens gelijk zijn, dan worden alle maten gelijk aan 0. Als er alleen positieve vermogens voorkomen dan is de maximale waarde van Gini-coëfficiënt gelijk aan 1. Als de Gini-coëfficiënt 1 is duidt dit op volledige ongelijkheid, het totale vermogen is van één huishouden. De betekenis van de Gini-coëfficiënt kan geïllustreerd worden met behulp van de Lorenz-curve. De Lorenz-curve is de grafiek van het cumulatieve vermogen als functie van het cumulatief aantal vermogenseenheden. De Gini-coëfficiënt is gelijk aan de verhouding van de oppervlakte tussen de Lorenz-curve en de diagonaal en de oppervlakte van de driehoek onder de diagonaal.

## Hoofdkostwinnner

De hoofdkostwinner is de persoon in het huishouden met de belangrijkste sociaaleconomische positie. Wie binnen een huishouden de hoofdkostwinner is, is afhankelijk van het inkomen en van de samenstelling van het huishouden.

## Huishouden

Een verzameling van één of meer personen die een woonruimte bewoont en daar zichzelf voorziet, of door derden wordt voorzien, in dagelijkse levensbehoeften.

## Inkomen uit arbeid

Loon en salaris inclusief de werknemers- en werkgeversbijdrage in de premies voor de sociale verzekeringen, tantième, spaarloon en de beloning van arbeid die niet in dienstbetrekking is verricht. Ook de waarde van het privégebruik van de auto van de werkgever is hiertoe gerekend.

## Inkomen uit eigen onderneming

Indien de hoofdkostwinner inkomen uit eigen onderneming heeft, wordt deze bron ongeacht de hoogte van het bedrijfsresultaat (dus ook als er sprake is van een verlies) als voornaamste inkomensbron van het huishouden aangemerkt.

## Inkomen uit vermogen

Het inkomen bestaat uit rente, dividend en de opbrengst van de exploitatie van onroerend goed.

## Lorenz-curve

Zie Gini-coëfficiënt.

## Miljonair

Huishoudens met een vermogen van minstens 1 miljoen euro, exclusief de waarde van de eigen woning (hoofdverblijf) en de daarop rustende hypotheekschuld.

## Onroerend goed (exclusief eigen woning)

Dit betreft bijvoorbeeld een tweede woning, vakantiehuis of beleggingspand.

## Overdrachtsinkomen

Het inkomen bestaat vooral uit uitkeringen.

## Producentenvertrouwen

Stemmingsindicator voor de op korte termijn te verwachten ontwikkeling van de industriële productie, gebaseerd op oordelen en verwachtingen van ondernemers.

## Schulden (exclusief hypotheekschuld eigen woning)

Som van schulden voor consumptiedoeleinden, financiering van aandelen, obligaties of rechten op periodieke uitkeringen, schulden in verband met hypotheekschuld tweede woning of andere onroerende zaken (exclusief hypotheekschuld eigen woning), schulden volgens Wet studiefinanciering.

## Vermogen

Saldo van bezittingen (exclusief eigen woning) en schulden (exclusief hypotheekschuld eigen woning).

## Toelichting op gebruikte typologieën van GfK

**‘Innovatieven’**: miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met alle drie de stellingen:

- 1) ‘Ik ben actief op sociale media’ en
- 2) ‘Ik lees een dagblad digitaal om op de hoogte te blijven van (financiële) actualiteiten’ en
- 3) ‘Ik gebruik mijn tablet/iPad om op de hoogte te blijven van de (financiële) actualiteiten’.

**‘Maatschappelijk betrokkenen’**: miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: ‘Ik doe graag iets terug voor de maatschappij’.

**‘Nieuw geld’**: miljonairs die het helemaal of enigszins oneens zijn met de stelling: ‘Ik behoor tot het oude geld’.

**‘Oud geld’**: miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: ‘Ik behoor tot het oude geld’.

**‘Plezierbeleggers’**: miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met beide stellingen:

- 1) ‘Ik vind het leuk om met het beheer van mijn vermogen bezig te zijn’ en
- 2) ‘Ik hanteer een ‘speelpotje’ om zelf te pionieren op de effectenbeurzen’.

**‘Succestoners’**: miljonairs die het helemaal of enigszins eens zijn met de stelling: ‘Ik vind het fijn aan anderen te laten zien dat ik succesvol ben’.

# Onderzoeksverantwoording

Het eigen onderzoek bestaat uit twee delen:

## 1. CBS-beschrijving van de miljonair in Nederland

De data uit de diverse CBS-bronnen zijn in opdracht van Van Lanschot gebundeld in een rapportage.

- *beschrijving van de miljonair in Nederland op basis van:*
  - inkomenspanelonderzoek (bronnen Belastingdienst en Duo)
  - sociaal-statistisch bestand
  - POLS (Permanent Onderzoek LeefSituatie)
  - overige CBS-bronnen
- *de variabelen die beschreven zijn:*
  - de miljonair in 2011
    - leeftijd, huishoudsamenstelling, opleiding, wonen, leefstijl en herkomst
    - vermogen van miljonairs (incl. samenstelling, bron, inkomen)
  - internationale vergelijking vermogen, inkomen en belastingen
  - Nederlandse economie in de periode 2006-2011
  - miljonairs in de periode 2006-2011
- *het volledige CBS-rapport 'Miljonairs in cijfers' kunt u vinden op [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)*

## 2. Online onderzoek onder miljonairs in Nederland

Aanvullend is een onderzoek uitgevoerd onder Nederlandse miljonairs met vragen naar hoe miljonairs in het leven staan, hoe zij met hun vermogen omgaan en hoe zij denken over actuele financiële onderwerpen.

- veldwerk in de periode 13 april t/m 1 mei 2012
- gemiddelde invulduur van de vragenlijst 15 minuten
- nettosteekproef van n = 257
- veldwerk is opgezet door GfK en Van Lanschot

## Andere gebruikte bronnen

- Cliënttevredenheidsonderzoek, Van Lanschot, 2011
- Duurzaam sparen en beleggen in Nederland 2011: Ontwikkelingen in omvang en groei van duurzaam sparen en beleggen door particulieren, VBDO, 2012
- Eurostat
- Geluk komt met de jaren: 65-plussers zijn het gelukkigst, De Gelukswijzer, juni 2010
- Geven door vermogende Nederlanders, E. Boonstoppel en P. Wiepking, Vrije Universiteit, 2010
- Global Wealth 2011: Shaping a New Tomorrow, The Boston Consulting Group, 2011
- Global Wealth 2012: The Battle to Regain Strength, The Boston Consulting Group, 2012
- Impact Investments: an emerging asset class, J.P. Morgan, 29 november 2010
- Individual income tax and social security rate survey, KPMG, 2011
- Inheritance Tax 2012: A European Comparison, AGN International, 2012
- Kerngegevens Tweedekamerverkiezingen 2012, Kiesraad
- Miserable? Bored? You must be rich, Telegraph, 13 november 2007
- Mobiliteit in cijfers, auto's 2011/2012, BOVAG-RAI
- Notitie mr. drs. F. Weekers d.d. 10 september 2012 op Kamervragen
- Onderzoek naar ambities van Nederlanders door GfK in opdracht van Delta Lloyd, 2012
- Peiling van Maurice de Hond, 22 april 2012
- Spending money on others promotes happiness, E. Dunn, L. Akinin en M. Norton, Science, 21 maart 2008
- The consumer takes control: Global Consumer Banking Survey 2012, Ernst & Young, 2012
- The Philanthropic Poor: In Search of Explanations for the Relative Generosity of Lower Income Households, P. Wiepking, 2007
- Thomson Reuters Datastream
- Toyota Prius is a favorite of California's wealthiest families, Los Angeles Times, 8 augustus 2012
- Vermogensverdeling en vermogenspositie huishoudens, Socioeconomische trends, 2e kwartaal 2010, J. Claessen, CBS, 2010.
- Wealth inequality in Europe and the delusive egalitarianism of Scandinavian countries, University of Bamberg, 2011
- Welvaart en geluk, R. Veenhoven en D. Timmermans, Economisch Statistische Berichten (ESB), 1998
- With Impact Investing, a Focus on More Than Returns, Paul Sullivan, The New York Times, 23 april 2010
- World Wealth Report 2012, Capgemini & RBC Wealth Management, 2012

# Contact en colofon

## Contact

Dit rapport is een uitgave van Van Lanschot Bankiers. U kunt het ook online bekijken op [www.vanlanschot.nl/vermogeninnederland](http://www.vanlanschot.nl/vermogeninnederland).

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de afdeling Research Management van Van Lanschot (073 548 30 21).

Van Lanschot Bankiers  
Postbus 1021  
5200 HC 's-Hertogenbosch

Uw mening telt; wij zijn benieuwd naar uw reactie. U kunt uw reactie en vragen mailen naar [bd@vanlanschot.com](mailto:bd@vanlanschot.com).

## Colofon

Redactie: Hubèr Agterberg, Etienne te Brake, Mark Buitenhuis, Stefanie Colnot, Pieter Cool, Regina van Hoof, Laura van der Linden en Jeroen Rovers

Bijdragen Van Lanschot: Luc Aben, Lucien Claessens, Mariëtte Elling, Cees Goosen, Hanneke Kroonenberg, Danny Romijn en Jan-Hein van der Veeken

Bijdragen externe deskundigen: Xavier Auerbach, Ineke Koele, Paul Schnabel, Esther-Mirjam Sent en Ruut Veenhoven

Interviews en teksten: Frank van Alphen

Art director: Frans Mooren van Barnyard Publishers  
Fotografie interviews: Rob Acket en Irene van Kessel (pagina 24)  
Illustrator: Kim Raad



Deze uitgave is milieuvriendelijk en CO2-neutraal geproduceerd, gebruikmakend van 100% plantaardige inkt en FSC-papier.

Drukwerk: Daneels Grafische Groep

## Disclaimer

De informatie die is opgenomen in deze publicatie is uitsluitend bestemd voor algemene doeleinden. Deze publicatie is geen aanbod en u kunt aan deze publicatie geen rechten ontleen. Hoewel bij de totstandkoming van deze publicatie de grootst mogelijke zorgvuldigheid is betracht, kunnen wij niet garanderen dat de informatie die hierin is opgenomen juist en volledig is of in de toekomst zal blijven. Wij aanvaarden daarvoor dan ook geen aansprakelijkheid. Alle rechten ten aanzien van de inhoud van de publicatie worden voorbehouden, inclusief het recht van wijziging.

## Overnemen resultaten

Geen onderdeel van dit document mag gereproduceerd of gekopieerd worden in iedere vorm of in ieder medium zonder schriftelijke toestemming van Van Lanschot.

## Overige informatie

F. van Lanschot Bankiers NV is statutair gevestigd aan de Hooge Steenweg 29, 5211 JN te 's-Hertogenbosch, KvK 's-Hertogenbosch nr. 16038212 met btw-identificatienummer NL.004 670632.B.01. F. van Lanschot Bankiers NV is als bank geregistreerd in het Wft-register en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank NV (DNB), Postbus 98 1000 AB Amsterdam, en de Autoriteit Financiële Markten (AFM), Postbus 11723 1001 GS Amsterdam. F. van Lanschot Bankiers NV kan optreden als aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten, als bemiddelaar in verzekeringsproducten en als aanbieder en/of uitvoerder van beleggingsdiensten.



