

PERSONAL LIFESTYLE

WWW.TOPICNEDERLAND.NL

NR. 12- 30 SEPTEMBER 2022

Met een positieve drive je eigen dromen najagen

Betaalgemak

In control met je betalingen
bij online aankopen • P5

Aandelenmarkten

Beleggers zoeken houvast
en vertrouwen • P7

Pensioen

Nadenken over je pensioen,
óók als dat nog ver weg is • P11

Vastgoedbelegger beweegt mee met de marktomstandigheden

De particuliere belegger speelt een belangrijke rol op de woningmarkt en het aantrekkelijk houden van de winkelstraat. Een kwart van alle huurwoningen is in het bezit van particuliere beleggers. Bij kantoren is dat zelfs rond de zestig procent. Vastgoedbeleggen komt met verantwoordelijkheden. Bijvoorbeeld bij de verduurzaming van de woningen en kantoorpanden.



De afgelopen jaren stapten steeds meer particulieren in vastgoedbeleggingen. Begrijpelijk in een markt waar de hypotheekrente laag is, de huizenprijzen bleven stijgen en waar de huurprijzen flink omhoog zijn gegaan. Zakelijk en logistiek vastgoed kennen een vergelijkbare positieve vibe.

Bij beleggen in vastgoed is sprake van direct en indirect rendement. Bij direct rendement gaat het om de huuropbrengst, bij indirect rendement om de winst bij de verkoop van het vastgoedobject. Beleggen komt vanzelfsprekend met risico's. Bij vastgoed zijn dat de waardedaling van het bezit

en leegstand. Daarnaast heb je te maken met overheidsbeleid dat impact heeft. Een voorbeeld van het laatste zijn de kabinetsplannen om de koopwoningmarkt voor starters en doorstromers te verbeteren. Om dat te bereiken gaat het tarief voor de overdrachtsbelasting voor kopers die de woning niet zelf gaan bewonen (beleggers) vanaf 1 januari 2023 omhoog van 8 naar 10,4 procent. In de nota 'Betaalbaar wonen' kondigt minister Hugo de Jonge van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening regulering van de middenhuur aan. Het plan is om vanaf 2024 huurprijsbescherming in te voeren voor huren tot maximaal 1250

Particuliere verhuurders zijn meer bezig met het verduurzamen van hun woningen dan gedacht.

euro. De maatregelen zijn bedoeld om middeninkomens te helpen.

Beeldvorming

Als investeerder in vastgoed sta je al gauw in het brandpunt van de maatschappelijke discussie over de oververhitte woningmarkt. Een van de vele verwijten luidt dat

particuliere woningbeleggers woningstarters uit de markt drukken. Bij veel problemen die er zijn, zoals een tekort aan betaalbare huurwoningen of de verduurzaming van woningen, wordt de oorzaak bij de verhuurder van vastgoed neergelegd. Dat laatste is meestal niet op feiten gebaseerd. Het helpt bij de beeldvorming als een bekend gezicht de kop van jut is, zoals in het geval van Prins Bernhard van Oranje. Met drie zakenpartners bezit zijn vastgoedbedrijf een grote vastgoedportefeuille in en buiten Amsterdam. De PvdA neemt in het verkiezingsprogramma van 2021 zelfs een 'Prins Bernhardtaks' op, tot groot chagrijn van de

naamgever zelf. Vastgoedbeleggers zijn een belangrijk onderdeel van een goed functionerende (woning-)markt.

Verduurzaming

Dé opgave die op het bord van elke eigenaar ligt, is de verduurzaming van het vastgoed. Particuliere verhuurders zijn meer bezig met het verduurzamen van hun bijna 500.000 woningen dan soms wordt gedacht, constateert het Planbureau voor de Leefomgeving op basis van onderzoek onder woningbeleggers. De voornaamste redenen voor het energiezuiniger maken van woningen zijn verhoogde verhuurbaarheid en waardebehoud. Verhuurders verwachten dat huizen met een beter energielabel in de toekomst makkelijker te verhuren zijn, stellen de onderzoekers van het PBL. Bovendien verwachten ze de investering terug te verdienen omdat ze er een hogere huurprijs voor kunnen vragen. Voor beleggers in kantoorruimte is verduurzaming geen keuze meer. In 2023 moeten kantoren minimaal Label C bezitten om te mogen worden verhuurd.

 **Meer informatie? Kijk op: www.topicnederland.nl**

Topic Media Agency B.V. Herengracht 440, 1017 BZ Amsterdam, www.topicmedia.nl, Tel. 020-241 9704 | **Mediaconsultant:** Jurriën Drijver | **Redactie:** Hans Pieters, Loft 238 Tekst & Media, www.loft238.nl | **Druk:** Mediahuis Nederland Drukkerij | **Artdirectie & Vormgeving:** Rolian Reclame, rolianreclame@ziggo.nl | Wij produceren campagnes onder de noemer Topic. Deze campagne wordt ingestoken bij De Telegraaf en online geplaatst op onze platformen. Daarnaast werken we samen met diverse partners die aansluiten bij de campagnes om zo relevant mogelijk te zijn. Wij geloven dat we met relevante en inhoudelijke content consumenten kunnen informeren, inspireren en activeren.

IN SAMENWERKING MET RNHB

“Je hebt vastgoedbeleggers hard nodig bij oplossen van problemen op de vastgoedmarkt”

Marga Boerman, Head of Real Estate Advisory en Portfolio Management bij RNHB, vindt het negatieve sentiment rondom vastgoedinvesteerders niet terecht. “Er ligt een opgave om heel veel woningen bij te bouwen en om 7 à 8 miljoen gebouwen te verduurzamen. Verduurzamen lukt simpelweg niet alleen met bewoners en corporaties.”

Daarnaast is een groot deel van de bouwopgave binnenstedelijk.

“De tijd die je nodig hebt om deze te realiseren is zeker 10 jaar. Voor woningkopers en huurders is dat een te lange periode om te overzien. Alleen al daarom heb je naast corporaties ook vastgoedbeleggers hard nodig.”

Aantrekkingskracht

“De kapitaalmarktrentes stijgen, maar de rente op spaargeld is nog steeds nul,” benoemt Boerman de aantrekkingskracht van vastgoed. “Investeren in vastgoed bieden belangrijke voordelen. Ten eerste meestal een aantrekkelijk rendement. Bovendien bieden heel veel huurcontracten, en zeker van



Marga Boerman, Head of Real Estate Advisory en Portfolio Management bij RNHB

commercieel vastgoed, een ‘inflatiehedge’: hierbij stijgen de huurinkomsten met de inflatie mee.” Tenslotte is vastgoed een tastbaar bezit. “Je weet wat je hebt. Als je zin hebt, kun je er heen om het te zien.” RNHB verstrekt financieringen

aan vastgoedbeleggers van 50.000 tot over de 100 miljoen euro. De klanten van RNHB variëren van particulieren met een kleine portefeuille tot grote professionele investeerders. Niet alleen de klanten zijn divers, ook het type vastgoed is veelzijdig. “Veel woningbeleggers zie je bijvoorbeeld de laatste tijd ook meer en meer naar commercieel vastgoed schuiven. RNHB biedt producten die op deze verschuiving inspelen.” Hetzelfde geldt voor de locatie van het vastgoed. “Vastgoedbeleggers investeren niet alleen in de Randstad, maar kijken meer en meer naar landelijke gebieden.”

Zeker in deze dynamische tijd is het belangrijk beleggers een keuze te bieden. “RNHB biedt bijvoorbeeld niet alleen keuze uit verschillende termijnen, maar ook uit verschillende typen rentes: vast of variabel met een bepaald maximum. En nog meer maatwerk voor klanten met een financieringsbehoefte van meer dan € 2.5 miljoen. “We zijn met ruim 200 medewerkers dagelijks actief voor onze klanten en intermediairs”



Renoveren en verduurzamen kantoorpanden is een win-win



Het is heel moeilijk om te bouwen in Nederland, door allerlei wet- en regelgeving, milieueisen en gestegen (grond-) prijzen. “De verwachting is dat die problemen niet heel snel zullen worden opgelost. Dit betekent dat de schaarste aan vastgoed alleen maar zal toenemen,” vertelt commercieel directeur Wijnand Groenen van Meerdervoort. Renovatie van jaren ’80 kantoorgebouwen voorziet in de behoefte aan vierkante meters.

Het idee in de jaren ’70 en ’80 was dat je een gebouw na 30 jaar platgooide voor nieuwbouw. “Tegenwoordig is slopen en nieuwbouw veel te duur en ingewikkeld. Bovendien is het helemaal niet nodig. Kantoorgebouwen kunnen levenslang mee. Het casco is gewoon goed. Je moet intern en de buitenschil periodiek renoveren, maar het gebouw aan sich hoeft je helemaal niet te vervangen. De bouw is kwalitatief heel goed in Nederland.” Het is de basis van de Meerdervoort-strategie rondom de aankoop van kantoorpanden. “We kopen een bestaand gebouw, verduurzamen het en passen het gebouw qua functie en inrichting aan naar de wensen en behoeftes van nu.”

Energierekening

Verduurzaming is hierbij steeds belangrijker. “Het heeft voordelen voor alle partijen. Als we onze gebouwen isoleren en energiezuinig maken, betekent het dat huurders minder betalen voor hun energierekening. Het is ook goed voor het maatschappelijk vraagstuk waar we als Nederland op dit moment voor staan. En de panden vinden na de verduurzaming gretig aftrek. We hebben weinig last van leegstand, wat ons zekerheid biedt die we ook kunnen bieden aan onze investeerders.” Tegelijkertijd zorgt het betere energielabel ervoor dat Meerdervoort onder

gunstigere voorwaarden de aankoop kan financieren.” Waar het kan, wordt gekozen voor circulaire bouw. “Dat wordt ook vanwege de stijgende grondstof- en materiaalprijzen steeds interessanter. Het is een voordeel als je bestaande materialen weer kunt hergebruiken.” Meerdervoort kiest bij de aankoop van projecten voor kantoorgebouwen in en rondom de grote steden. “We zijn kritisch. Het pand moet te transformeren zijn naar een multi-tenant kantoorpand. We doen een onderzoek naar de bestaande huurders. Hoe kunnen we ze aan ons binden zodat het pand na de verduurzaming langdurig verhuurd is?” De locatie moet in de nabijheid van een woonwijk liggen, zodat in de toekomst het alternatief aanwezig is om het gebouw te transformeren naar een woonbestemming. Een ander punt is de bereikbaarheid. Het gebouw moet bij een uitvalsweg of snelweg liggen. “Los van al deze criteria moet het project een goed rendement qua verhuur opleveren.”

Eerste hypotheekrecht

Wat Meerdervoort uniek maakt, is de manier van investeren. “Investeren kan op veel verschillende manieren. Wij bieden beleggers een eerste hypotheekrecht op

“Tegenwoordig is slopen en nieuwbouw veel te duur en ingewikkeld.”

het gebouw waarin zij investeren. Bovendien heeft de financiering een overzichtelijke looptijd van drie tot vijf jaar. Dat betekent dat je als investeerder in een van de vastgoedprojecten van Meerdervoort veel meer zekerheden hebt dan bij andere vastgoedpartijen, en bovendien een vooraf afgesproken rendement kunt maken op je geld. Zelf heeft Meerdervoort een lange horizon. Gebouwen worden gekocht om voor een lange periode te verhuren. Zij worden in principe nooit verkocht, maar voortdurend verduurzaamd en geoptimaliseerd. Na deze tussentijdse optimalisaties kunnen wij financieringen aantrekken tegen lagere rentes en zo verder bouwen aan het eigen vermogen van de onderneming.” Groenen is kritisch op de plannen van minister De Jonge om een huurplafond voor de vrije huursector in te stellen. “Er wordt van investeerders gevraagd om flink te investeren in nieuwe huurwoningen, maar met je rekenmodellen kom je er door alle maatregelen niet meer uit. De spelregels

voor de huurwoningmarkt worden continu veranderd waardoor het voor beleggers onduidelijk is of je straks winst of verlies gaat maken op een huurwoning. Bovendien is het bouwen zelf door gestapelde regelgeving inmiddels haast onmogelijk. In de kantorenmarkt is gelukkig veel minder regulering. Het is een markt van vraag-en-aanbod. Voor een modern, goed geïsoleerd vernieuwd gebouw willen huurders meer betalen dan voor een achterstallig gebouw. Je verdient als huurder de hogere huur terug door de lagere energierekening en het huurcomfort.”

Kennissessies

Eind van dit jaar organiseert Meerdervoort kennissessies over de voordelen van verduurzaming. Uitgelegd wordt waarom duurzaam bouwen niet alleen goed voor het milieu is, maar ook voor de portemonnee en de maatschappij. “Uiteindelijk is het ook een rekenplaatje: wat is mijn investering? En verdien ik die investering ook terug? Op het moment dat je investeringen in energie en duurzaamheid moeilijk kunt terugverdienen, wordt het lastig een project te doen.”

22% rendement over 48 maanden

Meerdervoort biedt met de besloten investeringsmogelijkheid u de mogelijkheid om te investeren in project ‘Business center Schiphol-Rijk’, hoogwaardige kantoorgebouwen gelegen in de gemeente Haarlemmermeer. Financiering met 1e-rangs hypotheek- en pandrecht, rentepercentage: 5,5% per jaar, minimale deelname: € 100.000 met een looptijd van 4 jaar. Kijk voor alle informatie op: meerdervoort.com/vastgoedproposities/schiphol-rijk

Scan voor meer informatie:



Meerdervoort

Bezoeker webshop kiest voor veiligheid en betaalgemak

De online bestedingen van consumenten stijgen rustig door, bijna een jaar na de coronalockdown. Het eerste kwartaal gaven Nederlandse consumenten 8,2 miljard euro uit, 7 procent meer dan de eerste drie maanden van 2021. Bij het afrekenen is iDEAL de meest gebruikte betaalmethode. Achteraf betalen wint aan populariteit als alternatief voor de creditcard. Betaalveiligheid is belangrijk bij een aankoop.

Een belangrijke aanjager van de omzetgroei was de behoefte om er weer op uit te gaan. Reizen, attracties en evenementen werden massaal geboekt dit voorjaar, zo blijkt uit de Thuiswinkel Markt Monitor. Een ander cijfer dat opvalt is de betaalwijze. Direct afrekenen met iDEAL gebeurt veruit het vaakst (58%), gevolgd door de creditcard (13%). Bij bijna drie op de tien transacties (29%) kiest de consument bij aankopen voor een andere betaalwijze.

Achterafbetaalmethodes
Voor ondernemers zijn creditcardbetalingen minder aantrekkelijk, omdat creditcardmaatschappijen de kosten verhogen die ze

in rekening brengen voor transacties. Het is een van de verklaringen voor de opmars van alternatieve betaalmethoden, zogenoemde ‘alt-pays’. Een andere reden is de groeiende populariteit van achteraf betalen. Aanbieders als AfterPay en Klarna bieden een laagdrempelig alternatief voor de traditionele acceptgiro. Het biedt consumenten een vergelijkbare flexibiliteit als bij een creditcard. Webwinkels zijn wettelijk verplicht om consumenten de kans te geven om minimaal 50% van de kosten in een later stadium te mogen voldoen. Door deze verplichting uit te besteden aan gespecialiseerde betaalmaatschappijen, hoeven webwinkels zich geen zorgen te maken over incasso’s en het checken van de kredietwaardigheid van individuele klanten.

Groeimarkt
De zogenoemde ‘Buy Now Pay Later’-aanbieders ne-

De ‘Buy Now Pay Later’-optie is een praktische oplossing voor de 47 procent van de Nederlanders die geen creditcard hebben.



men de betaaltransactie over. De webshop heeft zo de garantie dat het aankoopbedrag op de rekening komt, ook als de consument niet betaalt. Bovendien verlaagt het de drempel voor klanten om een order te plaatsen, omdat ze pas hoeven te betalen na ontvangst van de aankoop. Dit biedt zekerheid dat ze het gekochte product ook daadwerkelijk ontvangen. Volgens marktonderzoeksplatform CB Insights is ‘Buy Now Pay Later’ een groeimarkt, die tegen 2025 wel tien keer zo groot kan zijn als nu, met meer dan 1 biljoen dollar aan jaarlijks handelsvolume.

Betalingsverwerker Mollie voorziet een sterk groeiende populariteit van aankopen waarbij gebruikt wordt gemaakt van achteraf betalen. Een analyse van de Black Friday-betalingsgegevens door Mollie toont voor 2021 een toename van liefst 51 procent in gebruik van ‘Buy Now Pay Later’(BNPL)-opties.

Betaalveiligheid
De ‘Buy Now Pay Later’-optie is een praktische oplossing voor de 47 procent van de Nederlanders die geen creditcard hebben. Vaak ontdekken ze problemen bij een aankoop, omdat ze alleen met een creditcard kunnen

Voor veruit de meeste onlineconsumenten (79%) is betaalveiligheid belangrijk bij een aankoop.

afrekenen. Een kwart van hen voelt zich hierdoor buitengesloten, blijkt uit onderzoek van ICS. Eén van de redenen is dat ze een aantal belangrijke voordelen van een creditcard mislopen, zoals een aankoopverzekering, aflevergarantie en mogelijkheid tot betwisting. De meeste online betalingen zijn niet verzekerd voor verlies, diefstal en beschadiging. Voor veruit de meeste onlineconsumenten (79%) is betaalveiligheid belangrijk bij een aankoop, blijkt uit hetzelfde onderzoek. Het nadeel van direct betalen is dat je, als je na ontvangst het product terugstuurt, een hele tijd moet wachten voordat je je geld terug hebt. Dat staat nog los van het risico dat je de aankoop niet geleverd krijgt. Uiteindelijk blijf je zelf verantwoordelijk voor je beslissingen. Op Thuiswinkel.org vind je een checklist hoe je een ‘nepshop’ herkent. En de Buy Now Pay Later'-oplossing is niet bedoeld voor impuls-aankopen die je je eigenlijk niet kunt veroorloven. Maar makkelijk is het natuurlijk wel, net als de creditcard.



Volledig ‘in control’ bij je online aankopen

AfterPay biedt consumenten, dankzij de ‘buy now, pay later’-mogelijkheid bij webwinkelaankopen, gemak en meer vrijheid. “Je betaalt je online aankoop op een later moment. De AfterPay-app helpt consumenten op die manier om een beter overzicht en meer grip te krijgen over de eigen uitgaven,” verklaart Teresa Schlichting, Chief Strategy Officer. Voor webwinkels biedt AfterPay betaalzekerheid. Begin oktober gaat de betaaldienst verder als Riverty.

Het grootste voordeel van AfterPay is de flexibiliteit. Je kunt namelijk betalen op een moment dat het jou het beste uitkomt. Bovendien zorgt de betaalmethode voor extra transparantie. “In een handig overzicht zie je precies wat je hebt uitgegeven en wanneer je wat moet betalen. Zo behouden AfterPay-gebruikers volledig grip over hun uitgaven,” vertelt Nikki Constantine, Director Global Marketing, Brand & Growth.

AfterPay verricht elke maand een onderzoek onder consumenten. “Meer dan de helft van de AfterPay-gebruikers stelt dat de oplossing hen helpt om de geldzaken te managen. Ze



Nikki Constantine, Director Global Marketing, Brand & Growth

Pauzeknop

Met de app van AfterPay krijg de gebruiker handige notificaties als er een betaaldatum aankomt. Met de ‘Buy Now, Pay Later’ (koop nu, betaal later)-service van AfterPay bepaal je zelf het moment van afrekenen: na een week, 14 dagen of een ander tijdstip. Met een pauzeknop kun je een betaling met één simpele click pauzeren.



kiezen voor ‘buy now, pay later’ puur omdat ze het gevoel hebben dat ze daarmee meer volledig ‘in controle’ zijn over hun financiën. Meer dan 40 procent van de shoppers is zo loyaal aan deze betaalmethode, dat zij de voorkeur geven aan webshops die AfterPay aanbieden als betaalmethode.

Naadloze consumentervaring

De financiële oplossing van AfterPay sluit goed aan bij de consumentenbehoeften van dit moment, stelt Teresa Schlichting. “Veel huishoudens voelen zich overvallen door de hoge energierekening. Consumenten zijn onzeker over hun persoonlijke financiële situatie, qua bestedingen. Tijdens de coronapandemie hielden ze juist geld over omdat ze niet uit konden gaan. Dat contrast – eerst de pandemie, en meteen daarop de oorlog in Oekraïne en hoge inflatie – heeft een grote emotionele impact.” Die onzekerheid is voelbaar, maar nog niet terug te zien in het volume van de e-commerce transacties, vertelt Nikki Constantine. “We zien dat AfterPay zorgt dat consumenten hun financiële vrijheid bewaren of terugwinnen, doordat ze verantwoord shoppen. Meer flexibiliteit zorgt namelijk voor meer keuzemogelijkheden. Meer transparantie geeft de zekerheid om goede beslissingen te nemen.” Het grote voordeel van de AfterPay-betaaloplossing is de naadloze integratie van de internetaankoop en de betaaltransactie. De AfterPay-service heeft voordelen voor de

consument en de webwinkel, benadrukt ze. Er is bij consument en webwinkels behoefte aan nieuwe betaalmethoden, los van de bank of creditcard. Voor de ondernemer is het een veilig betalingsinstrument. Het helpt ondernemers hun cashflow te optimaliseren en verzekeren. De consument betaalt later, maar de ondernemer heeft geen betaaltroost. Webwinkels bieden met het AfterPay-product een naadloze consumentervaring, qua flexibiliteit en betaaltermijnen. Voor de consument is het een eenvoudige manier om overzicht te houden over de aankopen, facturen en betaalverplichtingen. Retourzendingen van aankopen die toch niet aan de verwachtingen voldoen, worden eenvoudig en snel gecrediteerd. “Het versterkt de merkervaring. Blijde klanten kopen meer. Onze services maken door het gemak en de vrijheid online shopping nóg leuker en zorgen ervoor dat klanten vaker terugkeren.”

Financieel overzicht

Niet alleen jongere generaties maken gebruik van de ‘buy now, pay later’-oplossing, vertelt Constantine, “AfterPay wordt omarmd door alle generaties. Wat wel een trendbreuk is, is dat de jongere generatie er steeds vaker bewust voor kiest om geen creditcard te bezitten. Ze zien ‘buy now, pay later’ als favoriete e-commerce-oplossing. Ze hebben het gevoel dat ze met de AfterPay app veel beter het overzicht over hun uitgaven en betalingen behouden. Dankzij de app heb je volledige transparantie over je betaalcapaciteit.” AfterPay biedt mensen begeleiding in hun aankoopgedrag – door de juiste inzichten en overzicht te bieden kunnen ze betere keuzes maken. Tal van controlemechanismen moeten voorkomen dat consumenten meer uitgeven dan ze zich financieel kunnen veroorloven, benadrukt Schlichting. “We hebben geen oordeel over hoeveel en hoe vaak mensen winkelen. Maar we voelen

wel een verantwoordelijkheid dat onze betalingsmethode aansluit bij hun financiële mogelijkheden. Het is hún aankoop en beslissing, maar we willen ze helpen met hun financiële overzicht. We kunnen consumenten meer bewust maken van hun financiële mogelijkheden, zodat ze beter inschatten of de aankoop op dat moment verstandig is. AfterPay is meer dan een betaalapp. We willen uitgroeien tot een financieel adviseur in je broekzak, die je ondersteunt bij een duurzame manier van uitgeven en kopen.”

AfterPay wordt Riverty

Het succes vertaalt zich in een stormachtige groei van het aantal ‘buy now, pay later’-aankopen. De verwachting is dat de totale bestedingen over dit jaar 39 miljard euro bedragen. “Al onze innovaties zijn erop gericht om de betalingen zo soepel en makkelijk mogelijk te laten verlopen, waardoor de afstand tussen consument en e-commerce platform verdwijnt,” aldus Schlichting. Begin oktober verandert de merknaam van AfterPay in Riverty. De naam Riverty is een samenvoeging van ‘river’ (rivier) en ‘liberty’ (vrijheid). “We geloven in een natuurlijke stroming van je geldzaken en uitgaven (cashflow). De naam weerspiegelt de grote vrijheid waarmee je als consument je geld kunt managen, versnelt en vergroot de mogelijkheden van online winkelen,” vertelt Constantine.



Teresa Schlichting, Chief Strategy Officer.

Kijk voor meer informatie:



Er zijn verschillende strategieën om te beleggen



Succesvol beginnen met beleggen, begint bij een eerste inzicht in de manieren waarop je dat kunt doen. Passief of actief? Of kies je liever voor dividend in plaats van te focus- sen op koerswinsten? En natuurlijk de vraag: ga je zelf aan de slag of laat je een professional de beleggingsportefeuille beheren?

Vaak aangehaald als mis- schien wel de bekendste beleggingsstrategie is het

zogenaamde buy-and-hold beleggen. Dit is een passie- ve beleggingsmethode voor de lange termijn: de beleg- gingen die je koopt, houdt je zo lang mogelijk vast (denk in elk geval aan een periode van minimaal tien jaar). Idee erachter is dat koersen op de korte termijn bijna altijd tussentijdse schommelingen vertonen, maar over een langere periode vrijwel altijd

Beleggen kost tijd, actief onderzoek en begrip van de markten.

stijgen. Zaak is dan wel om niet af te wijken van de strategie. En dat betekent: niet in paniek raken als de koersen dalen, maar ook niet te snel je winst willen pakken. En voorkomen dat je met tussentijdse onttrekkin- gen rendement misloopt.

Actief beleggen
Een actieve vorm van be- leggen is de strategie van ‘buy low, sell high’, ook wel groeibeleggen. In een markt die je actief volgt, koop je aandelen die naar jouw in- zicht ondergewaardeerd zijn. Als de koers stijgt, verkoop je weer. Tegenover de hoge rendementen die je daarmee

Actief onderzoek, het volgen van de bedrijven waarin je investeert, kost tijd.

kunt halen, staan evengoed hoge risico’s. Want zijn die aandelen nou werkelijk on- dergewaardeerd en gaat de koers niet toch nog verder naar beneden? Bij beleggen hoeft niet alle aandacht gericht te zijn op koerswinsten. Je kunt ook kiezen voor dividendbeleg- gen. Bij dit minst risicovolle beleggingsinstrument haal je als aandeelhouder je rendement uit de winstuit- kering van bedrijven. Aandelen met een hoog dividend kunnen zorgen voor een telkens terugkerend maan- delijks inkomen uit dividend. Het uitgekeerde dividend kun je herinvesteren met een oplopend rendement (rente op rente) als inzet. Bij deze strategie wordt aange- raden om te kiezen voor een gespreide beleggingsporte- feuille. Als het ene bedrijf op zeker moment geen divi- dend uitkeert omdat winst is uitgebleven, herstel je dat met de aandelen uit een an- der bedrijf dat wel dividend uitkeert.

Belangrijkste vuistregel
Verdiep je je verder in beleg- gingsstrategieën, dan zul je talrijke variaties op de actieve en passieve metho-

den tegenkomen, vaak ook onder andere namen. De belangrijkste vuistregels moet je in elk geval niet uit het oog verliezen: beleg al- leen met geld dat je nu niet nodig hebt én houd vast aan een vooraf opgestelde limiet. Beleggen kun je zelf doen, maar je kunt er ook voor kiezen om een ander het voor je te laten doen. Actief onderzoek, het volgen van de bedrijven waarin je investeert en begrip van de markten kost tijd. De fonds- beheerders van vermogens- beheerders zitten er boven- op. Het is minder spannend dan zelf een portfolio sa- menstellen, maar geeft aan de andere kant ook weer rust en ruimte voor andere je hobby’s.

Vermogen in box 3

Vanaf 2026 komt er een nieuw stelsel voor box 3, waarbij het werkelijke rendement op vermogen wordt belast. Voor de tussenliggende jaren werkt het kabinet met een tijdelijke oplossing. Deze gaat uit van het vermogen dat iemand echt heeft. De aanslag is gebaseerd op de werkelijke verdeling van het spaargeld, de beleggingen en de schulden die iemand heeft. Bij de belastingheffing hanteert de Belastingdienst de rendementspercentages die dicht bij de echte percentages voor sparen en beleggen liggen. Voor spaargeld is dit in 2023 0,01%; voor beleggingen (aandelen, tweede huis e.d.) 5,53%; voor schulden 2,46%. Voor de aftrekbare schuld geldt een drempel van € 3200. Het heffingsvrije vermogen voor 2023 bedraagt € 50.650 (€ 101.300 bij een fiscale partner). De hoogte van de uiteindelijke aanslag is dus afhankelijk van de mix tussen spaargeld en beleggingen.



“Beleggers zoeken houvast. Die bieden wij”

Vermogensbeheerder Edwin Wierda is een baken van rust in een wereld die wordt gedomineerd door snelle jongens en banken. Met ruim 20 jaar ervaring weet hij dat aandelenmarkten herstellen wanneer niemand het verwacht. Op een podium waar de angst regeert om geld te verliezen én de boot te missen, kiest Wierda Vermogensbeheer voor focus en fundamentele analyse.

Een keuze voor Wierda Vermogensbeheer is een keuze voor persoonlijk contact. “Veel beleggingsinstellingen en vermogensbeheerders hebben de laatste jaren een slag gemaakt naar nog meer standaardisering en automatisering. En daarmee minder focus in mijn beleving,” stelt Edwin Wierda.

“Met name grote banken, waar veel mensen beleggen, hebben steeds meer grenzen gesteld en standaardpakketten ontwikkeld waar de klant min of meer verplicht in ‘gedrukt’ wordt.” Bovendien is beleggen slechts één van de financiële producten van banken. “Ook wij moeten zorgen dat de organisatie goed draait en beheersbaar blijft, maar we staan veel dichterbij de markt. We doen één ding: beleggen. En we besteden 100 procent van de tijd aan datgene waar we goed in zijn en die wat we leuk vinden. Dat betekent dat we veel meer tijd hebben om inhoudelijk de diepte in te gaan en dicht op de markt te zitten.” Een ander verschil is dat bij Wierda Vermogensbeheer voldoende tijd is voor persoonlijk



Edwin Wierda

contact met klanten. “Bij een bank krijg je een computer aan de telefoon. Laat staan dat je bezocht wordt. Wij zien klanten meer als iemand met wie je een relatie opbouwt, in goede en slechte tijden. Dat betekent dat je in contact blijft en bereikbaar bent. Als een klant vragen heeft, kunnen we uitleggen waarom we bepaalde dingen doen. We kunnen niet beloven dat we grote winsten behalen dit jaar daarvoor zijn de marktomstandigheden te slecht. Maar het geeft onze klanten wel rust dat ze ons kunnen bereiken en we gewoon de telefoon opnemen. Onze slogan luidt: uw vermogen, onze zorg, ons vak. Zo is het, ook in mindere tijden zoals nu.”

Vertrouwen

Bij Wierda Vermogensbeheer wordt belegd, in degelijke beursgenoteerde bedrijven. Ervaren mensen beheren de portefeuille, geen computers die de beslissingen nemen. “De belangrijkste reden waarom beleggers bij ons aankloppen, is samen te vatten in één woord, ‘vertrouwen’. Mensen zoeken houvast. Die

“De basis is fundamentele analyse, we kijken naar de koers onder de gegeven omstandigheden.”

vinden ze bij ons,” vertelt Wierda. “Beleggers kennen ons. We hebben, sinds onze oprichting in 2008, een goede reputatie. De organisatie staat goed.” Daarnaast is er een grote groep mensen met geld die niet meer willen dat de banken hun geld voor ze beleggen. “Voor heel veel mensen zijn de grote banken een pot nat – terecht of onterecht –, die zoeken een betrouwbare partij.”

“Het is nu een slechte tijd. De wereld staat in brand. Iedereen begrijpt dat het dit jaar niet makkelijk is om veel geld te verdienen. Die mensen zeggen nu ‘laten we zorgen dat we houden wat we hebben, dan gaan we zometeen profiteren’.” Ondanks de moeilijke markt kloppen nieuwe klanten bij Wierda aan om hun geld onder te brengen. “Ze komen omdat we focus en rust hebben en klanten vertrouwen hebben dat we geld voor ze gaan verdienen. In de goede jaren kan kon iedereen die belegde geld verdienen. De een wat meer dan de ander. Nu is het een stuk moeilijker, maar er zijn

ook heel veel kansen. Het gaat er nog meer om dat je de goede keuze maakt. Daarom is het belangrijk om er dicht op te zitten en focus te hebben. We beleggen rechtstreeks in aandelen van bedrijven – daar kunnen we snel in- of uitstappen en we kunnen opties omheen schrijven, als we dat willen. Het is een kwestie van spreiden, logische dingen doen en goed nadenken. Dat doen wij graag.” Transparantie is belangrijk, benadrukt Wierda. “Ik weet wat ik doe. Het gaat ook wel eens fout, maar ik weet welke argumenten we hebben en waarom we bepaalde dingen doen. Ik beleg niet in bedrijven die ik niet ken. En ik kies vooral voor consistentie.”

Genoeg kansen

“Op de markt speelt altijd een stukje emotie. In slechte tijden is dat angst om geld te verliezen en in goede tijden de angst om de boot te missen. Onze leidraad is fundamentele analyse. We kijken welke waarde een bedrijf heeft onder de gegeven omstandigheden. Dan bereken je wat de koers gezien die gegevens zou

moeten zijn. Is die veel lager is dan de huidige beurskoers dan koop je aandelen in het bedrijf. Is de koers hoger, dan verkoop je.”

Wierda eindigt met een positieve noot: “Ik ben realist, maar deels ook optimist. Ondanks wat we nu zien in de wereld, zie ik nog genoeg kansen.” Zijn 20 jaar ervaring in het vak speelt hierin een grote rol: “Op het moment dat iedereen negatief is, dan is het herstel onderweg. Aandelenmarkten herstellen altijd als niemand het meer ziet zitten. Dat is altijd zo geweest. Dat er een recessie komt is wel duidelijk. Maar als die minder diep is dan gevreesd, dan is dit zeker het moment om aandelen te kopen.”

Meer weten over ons en onze passie voor het vak:



www.wierdavermogensbeheer.nl

“Ondanks wat er nu gebeurt in de wereld, zie ik nog genoeg kansen.”

Let op! Beleggen kent risico's, uw inleg kan minder waard worden



Wierda Vermogensbeheer

Assen-Laren

Transformatie Waalhaven krijgt vorm met Rotterdam II Logistics Centre

De Waalhaven ontwikkelt zich steeds verder tot hét maritiem, industrieel en logistiek servicecluster van Rotterdam. Verouderde panden maken plaats voor moderne distributiefaciliteiten die van de Waalhaven een aantrekkelijke vestigingslocatie voor logistiek moeten maken. Logistiek vastgoedreus Goodman ontwikkelt op Sluisjesdijk het toonaangevende Rotterdam II Logistics Centre met het oog op het snel en duurzaam beleveren van Rotterdam en de Randstad.



Jan Swinnen, manager business development bij Goodman

Met ca. 470 ton goederenoverslag per jaar, is de Rotterdamse haven een logistiek knooppunt van wereldniveau. De multimediale ontsluiting via de weg, over het water en per spoor maakt de haven uitermate geschikt voor internationaal goederenverkeer naar en van Noordwest-Europa. Het Havenbedrijf, dat namens de gemeente Rotterdam de haven beheert en exploiteert, is ambitieus en wil van de haven van Rotterdam de duurzaamste ter wereld maken. “Overheden zijn veruit één van onze belangrijkste gesprekspartners,” vertelt Jan Swinnen, manager business development bij Goodman en verantwoordelijk voor de realisatie van dit ambitieuze vastgoedproject.

Meerwaarde
“Als langetermijninvesteerder en -ontwikkelaar van logistiek vastgoed willen wij concrete invulling geven aan de vernieuwingen die de consument en de samenleving van onze klanten verwachten.

Bedrijven hebben vanuit de Waalhaven een achterland van 2,3 miljoen consumenten, die ze binnen 30 minuten kunnen bereiken.

Door het ontwikkelen van innovatief vastgoed dragen we direct bij tot het verduurzamen van de logistieke keten. Tegelijk willen we dat ons vastgoed meerwaarde brengt voor mens en omgeving,” vervolgt Jan. “Een duurzame vastgoedontwikkeling start in de eerste plaats bij een duurzame locatiekeuze. De Waalhaven heeft een unieke strategische ligging, pal in het hart van de haven en op de grens van de lage emissiezone die vanaf 2025 zal gelden voor de Rotterdamse binnenstad. De locatie die we herontwikkelen is een zogeheten brownfieldlocatie, waar verouderde gebouwen plaatsmaken voor een vooruitstrevend meerlaags bedrijfsgebouw. Hierbij is naast multifunctionaliteit en duurzaamheid heel veel aandacht uitgegaan naar de uitstraling van het gebouw, zowel binnen als buiten de vier muren.”

Zichtlocatie
Een gebouw maakt integraal deel uit van de omgeving waarin het staat. Dat geldt ook voor het Rotterdam II Logistics Centre. Sterker nog, Sluisjesdijk, de plek waar het bedrijfsgebouw zal

verrijzen, is een zichtlocatie: niet alleen varen er veel watertaxi’s voorbij, op de tegenovergelegen Lloydkade wordt hoogwaardige woningbouw gerealiseerd. “Zowel de welstandscommissie als de gemeente zijn van meet af aan betrokken bij de ontwikkeling van de bouwplannen van Rotterdam II Logistics Centre. Intensief overleg resulteerde in een ultramodern meerlaags architectonisch bouwconcept met veel glas in de gevel langs de waterzijde,” verduidelijkt Jan. Niet alleen aan de buitenzijde is Rotterdam II Logistics Centre prettig om naar te kijken. Toekomstige werknemers zullen er een werkplek vinden waar duidelijk veel aandacht werd geschonken aan welzijn op het werk. “De kantoren bevinden zich op de bovenste verdieping aan de kadezijde, je krijgt er dus meteen één van de mooiste uitzichten op Rotterdam bij.”

Multifunctioneel gebruik
“Multifunctioneel gebruik of de voorbereiding op multifunctioneel gebruik is belangrijk. Het gebouw moet zo zijn ingericht dat het in de toekomst kan worden herbestemd tot kantoren, appartementen of een andere functie. We zorgen dat een gebouw vooruit kan,” stelt Jan. Goodman gaat met de bouw van Rotterdam II Logistics Centre de hoogte in. “Grond is een schaars goed waarmee we verantwoordelijk moeten omgaan. Meerlaagse bouwconcepten, ook voor logistiek vastgoed, bieden hierop een antwoord, omdat daarmee de grond-

inname drastisch wordt ingeperkt. Bouwkundig is dat echter geen walk in the park. “Als wereldspeler met sterke aanwezigheid in alle grote metropoolsteden heeft Goodman heel wat expertise in het ontwikkelen van meerlaags logistiek vastgoed,” stelt Swinnen. “Hong Kong en Shanghai zijn ingesloten door zee en bergen. Daar speelt de schaarste van grond nog sterker. Die markten lopen daardoor vóór op Europa in termen van optimaal grondgebruik. In Hong Kong ontwikkelden we het Goodman Interlink, een meerlaags logistiek distributiecentrum van wel vijftien verdiepingen hoog. Die meerlaagse tendens beginnen we nu ook in Europa te zien. Aan de oevers van de Seine, in Gennevilliers, Parijs, gaan onze Franse collega’s van start met het ontwikkelen van Green Dock, een uiterst duurzaam DC van vier verdiepingen met een heuse zonnepaneleninstallatie en stadsboerderij op het dak. In Rotterdam II Logistics Centre bevinden de laad- en losdekken zich op verschillende niveaus, voor zowel vrachtwagens als bestelbussen. Werknemers parkeren op het dak in plaats van aan de openbare weg.”

De schaarste van grond vraagt om optimaal grondgebruik, met bedrijfsgebouwen die de hoogte in gaan.

Stadslogistiek
De Waalhaven is de logistieke schakel tussen stad, haven en achterland. Havenbedrijf Rotterdam investeerde fors in het vergroten van de bereikbaarheid en het verbeteren van de verkeersdoorstroming. Nu al is de Waalhaven goed voor 20.000 banen en het gros van de mensen die er werken verplaatst zich met het openbaar vervoer of op de fiets. Met de Rotterdamse binnenstad op een steenworp afstand, is Rotterdam II Logistics Centre uiterst geschikt voor stadslogistiek. Bedrijven die er zich huisvesten kunnen maar liefst 2,3 miljoen consumenten bereiken binnen een rijtijd van 30 minuten. Dit moet dan op korte termijn wel met elektrische busjes, want vanaf 2025 voert de gemeente Rotterdam een zero emissiezone in, wat inhoudt dat over drie jaar alle logistiek binnen de stadsgrenzen emissievrij moet zijn.

TE HUUR

ROTTERDAM II LOGISTICS CENTRE



Rotterdam en de Randstad beleveren

Tot ca. 40.600 m² innovatieve en uiterst duurzame bedrijfsruimte:

- + Units vanaf ca. 2.000 m²
- + Kantoren met zicht op de haven van Rotterdam
- + Parkeren op het dak
- + Min. BREEAM Excellent certificatie

Gelegen in de Waalhaven, haven in de stad:

- + Toplocatie voor stadsdistributie
- + 5 km tot het stadscentrum van Rotterdam
- + 4 km tot A15
- + 7 km tot A16
- + Optimale multimodale bereikbaarheid

Besprek met ons vandaag nog uw plannen voor morgen.
Neem contact op met Jan Swinnen: +31 6 18 57 31 76



Als je je geldpotjes nu extra aandacht geeft, kun je later oogsten

Hoe weet je of je pensioen genoeg is als je stopt met werken? Het antwoord op die vraag is nog niet zo makkelijk. Vooral ook omdat het antwoord voor iedereen weer anders is. Je kunt er niet één eindbedrag aan vastpinnen. Het verschilt per persoon wat je nodig hebt om je levensstijl op pijl te houden. De norm die vaak wordt gehanteerd voor een volledig pensioen is 70% of meer te hebben van het huidige inkomen.

De helft van de Nederlanders maakt zich zorgen over het eigen pensioen, blijkt uit onderzoek van pensioenken- niscentrum Netspar. Voor twintig à dertig procent van de mensen is dat terecht. Onder deze groep zitten relatief veel zelfstandigen, maar ook nog opvallend veel werknemers (zie ka- der). In een interview met &GO Magazine, constateert Netspar-directeur Marike

Knoef dat zelfstandigen om hun levensstandaard voort te kunnen zetten, zelf een pensioenvoorziening moeten opbouwen. “Dat gaat niet altijd goed.” De vraag die centraal moet staan luidt: “Hoe verdeel je het inkomen over je leven heen? Dat wil je zo doen dat jouw euro’s het meeste nut opleveren. Dat betekent dat je een deel bewaart voor na je pensio- nering, zodat je je levensstijl op peil houdt.”

Driepijlerpensioen

Als je nog jong bent, heeft pensioen weinig aandacht. Bij een al wat ouder onder- zoek van TNS Nipo/FD blijkt dat slechts 8 procent van de werknemers onder de veertig een goede pensioenvoorzie- ning hoog op het prioritei- tenlijstje heeft staan bij een nieuwe baan. Volgens Knoef heeft dit te maken met de ‘present bias’. Bij beslissin- gen weegt het heden zwaar- der dan de toekomst. De complexiteit van het pensi- oen speelt ook een rol. Het Nederlandse pensioenstelsel is gebaseerd op drie pijlers: de AOW, het werknemer- spensioen via de werkgever (tweede pijler) en de eigen vrijwillige pensioenopbouw (derde pijler). De AOW heeft iedereen; aangevuld met de tweede pijler bij de meeste mensen. Misschien is je pen- sioen straks wel minder dan je verwacht of had gehoopt.

Om je levensstijl na je pensioen op peil te houden, moet je nu geld opzijzetten.

Om je levensstandaard voort te kunnen zetten, moet je misschien nu al extra geld opzijzetten. Hoeveel hangt af van je pensioenuitkering straks. Gelukkig is het steeds makkelijker om uit te zoeken wat je ongeveer kunt ver- wachten aan pensioen, zoals via mijnpensioenportaal.nl. Bij aanbieders als BeFrank kun je via de app je pensi- oengegevens inzien. Zelfstandigen die niet deel- nemen aan het pensioen in de tweede pijler, kunnen ver- mogen opbouwen via andere vormen van pensioensparen, zoals via levensverzekerin- gen (de derde pijler). Hoewel de gemiddelde zelfstandige gemiddeld 196.622 euro aan vermogen heeft, kan dit niet zomaar dienen als vervan- ging voor ontbrekend pensi- oeninkomen, stelt DNB. De reden is dat het vermogen vaak vastzit in het eigen huis.

Partnerpensioen

Pensioen bouw je niet alleen op voor jezelf. Op grond van het partnerpensioen krijgt de partner een uitkering na het overlijden van degene die het pensioen opbouwt. Maar daarvoor moet je wel alert zijn. Als gehuwde of gere- gistreerd partner is dit goed geregeld. Als je gaat sa- menwonen moet je voor een partnerpensioen om te be- ginnen een notarieel samen- levingscontract afsluiten. Je moet zelf het partnerschap doorgeven en vaak moet je tenminste een half jaar tot wel vijf jaar samenwonen. Tot die tijd deelt je partner niet mee in het pensioen.

 **Meer informatie? Kijk op: www.topicnederland.nl**

EXPERT

JAN HEIN RHEBERGEN
BEFRANK



1. Hebben mensen een realistisch idee over hun pensioen?

Nog lang niet iedereen heeft een realistisch beeld van zijn of haar pensioen. Niet nodig! Kijk eens waar je pensioen opbouwt. Vaak kun je daar inloggen op je eigen online omgeving. Bij BeFrank zie je dan direct wat je verwachte pensioeninkomen is. En kun je bovendien zelf een aantal keuzes maken voor je pensioen. Heb je liever een overzicht van al je pensioenpotjes bij elkaar? Ga dan naar www.mijnpensioenoverzicht.nl.

2. Wat doen jullie om dat te verbeteren?

Bij BeFrank maken we pensioen makkelijk. Iedereen die bij ons pensioen opbouwt heeft een persoonlijke pensioenpagina. Als je daar inlogt, zie je direct wat je verwachte pensioeninkomen is. 80% van de mensen maakt daar gebruik van. Gelukkig maar, want we doen er alles aan om pensioen dicht bij mensen te brengen. Ben je nieuw bij ons? Dan heten we je welkom met een persoonlijke welkomstvideo. En we

komen veel bij werkgevers over de vloer met speciale acties om pensioen onder te aandacht te brengen. Zo komen we met smoothies langs, of we geven presentaties en binnenkort staan we zelfs bij werkgevers met een speciale mocktailbar. Niets is ons te gek.

3. Wat is de rol van een pensioenuitvoerder, zoals BeFrank?

Pensioenuitvoerders voeren de pensioenregeling van hun klanten uit. Bij BeFrank houdt dat in dat wij de administratie van de pensioenregeling verzorgen en de pensioenpremies beleggen. En wij zorgen voor heldere pensioencommunicatie en handige tools. Iedereen die bij ons pensioen opbouwt heeft online een persoonlijke pensioenpagina. Daar zie je alles wat je moet weten over je pensioenregeling. Wat je verwachte pensioeninkomen is bijvoorbeeld, maar ook welke keuzes je zelf kunt maken voor je pensioen. Zo kun je zelf de regie nemen over je financiële toekomst.



Ruim 1 op 7 werknemers

Ongeveer 1,7 miljoen werkenden bouwen geen pensioen op bij een pensioenfonds in 2020, blijkt uit een Occasional Study van DNB, op basis van microdata van het CBS over pensioenopbouw onder werkenden. Grofweg de helft hiervan werkt als zelfstandige, de andere helft in loondienst. Een groot deel van deze groep compenseert dit ook niet met andere vormen van pensioensparen. Procentueel gezien gaat het om ongeveer 13% van de werknemers. Vrijwel alle werkenden die niet deelnemen aan een pensioenfonds bouwen privé ook weinig pensioen op. Vrouwen, mensen onder de 40 jaar en personen met een migratieachtergrond zijn oververtegenwoordigd in de groep zonder pensioen.

“Hoe eerder je naar je pensioen kijkt, hoe meer invloed je hebt”

Als je jong bent, is je leven één groot avontuur. Je studeert, je begint met werken, je hebt je dromen en ambities. Je viert het leven waarin alles nog staat te gebeuren. Je pensioen is nog ver weg. Dus waarom zou je je daar nu al druk over maken?

Nadenken over je pensioen staat niet direct vooraan op je netvlies als je 35 jaar of jonger bent. Veel jonge werknemers hebben nauwelijks een idee hoeveel pensioen ze straks kunnen verwachten. Robin Sloodman is een uitzondering op die regel. Hij weet precies hoeveel geld hij heeft opgebouwd en zou het liefst nog extra geld inleggen. Maar voorlopig heeft de aankoop van een eigen huis voorrang.

Alles in één pot

Robin is 35 jaar oud. Hij werkt sinds z’n achttiende fulltime, inmiddels als Head of SEO bij YoungCapital. Zijn pensioen loopt, net als bij zijn vorige werkgever, via online pensioenuitvoerder BeFrank. Hij heeft zijn carrière opgebouwd als autodidact. “Ik heb als het ware mezelf opgeleid. Toen ik me professioneel in SEO (Search Engine Optimization) ging verdiepen waren er nog geen SEO-opleidingen.” Zijn carrière kent een stapsgewijs verloop. Net als veel van zijn generatiegenoten heeft hij verschillende banen gehad bij meerdere werkgevers. “Ik ben begonnen in een

elektronicazaak. Daar was geen webshop aanwezig, daar ben ik op gedoken. Ik heb een aantal cursussen op internet gevolgd, me in SEO verdiept en een webshop opgezet”. Vervolgens is hij overgestapt naar een grotere elektronicazaak en via een tussenstap bij een grote maaltijdbezorger beland. “Dat was mijn eerste aanraking met BeFrank en ook voor het eerst dat ik nadacht over pensioen. Hoe eerder je begint, hoe meer invloed je hebt op het pensioen dat je krijgt.” Bij de retailwinkels had hij al een klein pensioen opgebouwd. “Dat heb ik naar

“Ik wil mijn zaken gewoon goed geregeld hebben.”

BeFrank overgedragen, zodat ik alles in één pensioenpot heb. Dat ging heel makkelijk, daar hoefde ik niet veel voor te doen.”

Interesse voor financiën

“De meeste mensen om mij heen maken zich niet echt druk over hun pensioen.” De reden dat Robin er wel

in geïnteresseerd is, komt deels uit zijn interesse voor financiën, vertelt hij. “Ik wil m’n zaken gewoon goed geregeld hebben en het maximale uit het pensioen halen. Daarom log ik regelmatig in op de BeFrank-app, om te kijken wat de stand is. Het leuke is dat je vragen over bijvoorbeeld je risicoprofiel krijgt. Je kunt kiezen uit vijf profielen, van defensief tot offensief.” Bij BeFrank kun je ook zelf de beleggingsvorm kiezen, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid. “Zelf kijk ik vooral naar wat mij het meeste oplevert. Van BeFrank heb ik het beeld dat het een hipper bedrijf is dan een standaard pensioenfonds. Dat vind ik een mooie link tussen YoungCapital en BeFrank. Je begrijpt bij BeFrank relatief makkelijk wat je mogelijkheden zijn. Als je voor het eerst in aanraking komt met je pensioen, kun je het bij BeFrank makkelijk begrijpen. Je kunt zien wat je verwachte pensioen is. Het is heel overzichtelijk. In grote lijnen snap je ‘als ik dit aanpas, kan dit gebeuren’.”

Lange termijn

Veel mensen voelen een drempel om zich te verdiepen in hun pensioen, vermoedt Robin. “Ik denk dat ze er geen

interesse in hebben en het ver weg is. Het zou denk ik helpen als ze weten wat ze hebben opgebouwd qua potje. Dat maakt je er meer bewust van.” Omdat het ingelegde geld bij BeFrank deels wordt belegd, fluctueert de waarde van het opgebouwde pensioenbedrag. “Toen corona begon, heb ik me wel afgevraagd of ik het risicoprofiel moest aanpassen. Daar heb ik niet voor gekozen. Het bedrag was redelijk snel weer op het oude niveau.” Hij was er niet direct van in paniek. “Het is voor de lange termijn, het duurt nog wel een tijdje voordat ik met pensioen kan. En ik ben zelf ook wel gewend financiële risico’s te nemen.” Hij zou graag extra pensioenpremie willen inleggen, boven op het bedrag dat hij via zijn werkgever inlegt, vertelt Robin. Hij heeft al weleens gekeken of er andere opties zijn, maar kiest ervoor om eerst een nieuw huis te kopen. “Daarna kan ik altijd nog kijken wat ik financieel nog over heb.”



Robin Sloodman



Vlees op een plantaardig menu? Tegenwoordig kan het

De vleesvervanger is vaak een vaste bouwsteen van het plantaardige menu. Steeds populairder, maar niet bij de echte vleesliefhebbers. Tot voor kort, want er is een heuse revolutie gaande. “Je praat niet meer over vleesvervangers, maar over een andere manier van vlees eten.”

Primeur in De Telegraaf, op 26 januari 1968: ‘V&D introduceert kunstvlees in ons land’. Het krijgt, verneemt de lezer, de naam TVP, is verkrijgbaar in de smaken ham en bacon en is gemaakt van sojabonen. Het werd een faliekante mislukking, waarschijnlijk ook omdat de dure sojabrokken anderhalf uur in heet water moesten geweekt voordat ze in de pan konden. Ruim een halve eeuw later puilen de schappen in de supermarkten uit van de vleesvervangers. Het zijn de populaire bouwstenen van een volledig plantaardig menu. Maar bij de echte vleesliefhebbers kregen ze de handen niet op elkaar – tot voor kort, want er lijkt een heuse revolutie gaande.

Bewuste keuze
Inmiddels worden er producten ontwikkeld die, met behulp van de nieuwste technieken, niet alleen het uiterlijk, maar ook de lastige structuur en complexe smaak van vlees nabootsen. “Bij de nieuwste producten praat je eigenlijk niet meer over



“De ontwikkelingen gaan zo snel dat we straks geen verschil meer proeven.”

vleesvervangers, maar over een andere manier van vlees eten,” zegt chef-kok en televisiepersoonlijkheid Ron Blaauw. “De ontwikkelingen gaan zo snel dat we straks geen verschil meer proeven.” De chef-kok is net terug uit Tel Aviv waar hij de hightech keukens van Redefine Meat bezocht. Het bedrijf is in Nederland bekend van onder andere de plantaardige biefstuk die bij steakhouse ‘Loetje’ op de kaart staat. Blaauw: “Ze benaderden

me om, samen met mijn Britse collega, chef-kok Marco Pierre White, mee te denken over hun producten. Om hun vleesvervangers te onderzoeken en te testen. In Tel Aviv proefden we de steak 2.0. Ik werd erdoor weggeblazen. Nog verfijnder, nog sappiger. Een dooraderd stukje vlees, zelfs met een randje vet en tóch plantaardig.”

Weg met de kiloknaller
Blaauw noemt zichzelf ‘een ongelooflijke vleeseter’, maar wel eentje die vindt dat boeren die kwaliteitsvlees leveren daarvoor een eerlijke prijs moeten krijgen. “Dus weg met de kiloknaller!” De toekomst biedt volgens hem een keuzemenu, waarbij de liefhebber van een goed stukje vlees zal inzien dat

UITGELICHT

OP NAAR 100% RECYCLEN VAN KLEIN ELEKTRONISCH GRUT

Op 14 oktober is International E-Waste Day. De focus ligt dit jaar op klein elektronisch afval. Als een klein apparaat stukgaat, verdwijnt dit te vaak in een bureaula of kast. En helaas belanden kapotte apparaten nog te vaak in het restafval.

Kleine apparaten die niet meer worden gebruikt, worden vaak opgeborgen in laden, kasten en bergingen. In Europa ligt zo’n 5 kilogram aan elektronische apparaten per persoon ongebruikt en vergeten weggestopt. International E-Waste Day wil mensen stimuleren om oude apparaten in te leveren, zodat de grondstoffen kunnen worden teruggewonnen. De totale hoeveelheid elektronisch afval (e-waste) neemt met ongeveer 3% per jaar toe. In 2019 werd wereldwijd ca. 57 miljoen ton e-waste geproduceerd, volgens een schatting van de Verenigde Naties. Zo’n 40 procent hiervan, ruim 22 miljoen ton, bestaat uit kleine, afgedankte elektrische en elektronische apparaten. Als de hoeveelheid van deze kleine items in hetzelfde tempo blijft groeien, zal de wereld in 2030 worden

overspoeld met maar liefst 29 miljoen ton afval.

Vanwege het kleine formaat worden items zoals mobiele telefoons, elektrische tandenborstels, broodroosters en camera’s vaak verkeerd weggegooid. In Europa belandt nu nog jaarlijks tot 1,4 kg e-waste per inwoner in de algemene afvalbak; zo’n 8% van al het e-waste. Het restafval wordt gestort of verbrand. Zomaar weggooiden is niet alleen slecht voor het milieu. Het is vooral ook jammer vanwege de kostbare metalen en materialen. Klein e-afval heeft veel waarde als nieuwe grondstof die anders verloren gaat. Van metalen als ijzer, lood, zink, mangaan, kobalt en nikkel worden nieuwe producten gemaakt. In deze context is het cruciaal dat mensen klein e-afval inleveren om het verlies van de belangrijke hulpbronnen die deze items bevatten te stoppen. Daarom ligt de focus van International E-Waste Day (#ewasteday) 2022 op het kleine e-waste, onder het internationale motto ‘Recycle it all, no matter how small!’ (recycle alles, hoe klein het ook is!).

hij vaak net zo goed kan kiezen voor plantaardig vlees omdat dat niet langer achterblijft in kwaliteit en smaakbeleving. Het is de toekomst, zegt Blaauw, en

ook: “Het kan niet anders, we kunnen zo niet doorgaan.”

 **Meer informatie? Kijk op: www.topicnederland.nl**



Rachel van Gorp

FAVORIET VAN DE HUISMUTS!

Je dromen waarmaken begint bij een goede nachtrust.

ELITE MONOLITH OLIVE

VAN 2099,- VOOR 1784,-

OP ALLE M LINE BOXSPRINGS

NU 15% KORTING*

SLEEP WELL. MOVE BETTER.

* Prijs van de getoonde opstelling, exclusief matrassen. Vraag naar de voorwaarden of kijk op mline.nl. Druk- en zeffouten voorbehouden. Actie geldt van 3 oktober t/m 20 november 2022.

New-Meat: plantaardig vlees met dezelfde eet- en smaaksensatie als dierlijk vlees

Plantaardig rundvlees dat smaakt als dierlijk rundvlees, met dezelfde structuur en met dezelfde eetervaring? Redefine Meat maakt het en wil de manier waarop we eten veranderen. “We concurreren niet met de vleesvervangers, we concurreren met de koe.”

Persbericht van een iconisch steakhouse, met een opmerkelijke boodschap: ‘Vanaf vandaag heeft Loetje een plantaardige variant van de bekende biefstuk op de kaart staan: de zogeheten Biefstuk 0.0.’ De vleesliefhebber zal met de ogen knipperen, want een biefstuk namaken, dat kan toch niet? Maar de kritische proever wacht een verrassing: met een knapperig gebakken buitenkant, een malse rosé-roze binnenkant (zelfs met een draderige structuur!) en een geweldige smaak, is de 0.0 amper van een echt stukje vlees te onderscheiden. Het kan dus wél. En het kan, volgens de makers, op grote schaal. Biefstuk 0.0 is een product van Redefine Meat. Gedreven vanuit de visie dat het anders moet, dat we voor een betere toekomst het voedselsysteem moeten veranderen, maakt het bedrijf ‘New-Meat’ – geen saaie vleesvervanger, maar een plantaardig stukje vlees dat dezelfde eet- en smaaksensatie biedt als dierenvlees. “Wil je echt impact maken,” zegt Edwin Bark, senior vice president bij Redefine Meat, “dan zul je de grootste mogelijke groep mensen over de streep moeten trekken. Dat zijn de vleesliefhebbers. Die overtuig je niet met de gemiddelde vleesvervanger uit de supermarkt. De uitdaging is om iets plantaardigs te maken dat compromisloos is, dat zo dicht mogelijk in de buurt van het dierlijke vlees komt en dat het uiteindelijk evenaart. Alleen met die kwaliteit haal je de twijfel weg bij de diehard carnivoren. We willen mensen laten begrijpen dat de allerbeste vleesproducten niet alleen van dieren komen, maar in toenemende mate ook van planten. We concurreren niet met de vleesvervangers, we concurreren met de koe.”



Nieuwste technologieën Bark geeft het grif toe: “Rundvlees is heel complex van samenstelling, met al die verschillende structuren, soms compact, soms wat meer los en draderig en altijd variërend in sappigheid. Met de conventionele techniek is het niet na te maken. En toch wilden we juist daarmee beginnen. Wat meespeelde was het besef dat rund het meest vervuilende type vlees is, de productie veroorzaakt veruit de hoogste CO2-uitstoot.” Door gebruik te maken van de nieuwste 3D-techniek en andere innovatieve processen en met kennisinbreng van voedseltechnologen, slagers en chefs werd een product ontwikkeld dat verbluffend dicht bij de structuur, het mondgevoel, de geur, de smaak en de bakervaring van echt rundvlees staat. ‘Bizar hoe ze het voor elkaar krijgen,’ merkte Herman Cooijmans, chef-kok van restaurant Eden in Valkenswaard (1 Michelinster), op. Over

“In vergelijking met een echte biefstuk, is voor onze biefstuk 96 procent minder verbruik van water nodig.”

“Michelinchefs zetten ‘New-Meat’ op de kaart: hét bewijs van onze kwaliteit.”

die techniek wil Bark zich niet te veel uitlaten. “We verkopen geen technologie, we verkopen gewoon het allerlekkerste stukje plantaardige vlees dat we ‘New-Meat’ noemen en dat we – voortdurend op zoek naar de nieuwste technologieën – telkens nóg wat beter willen maken.” De smaaksensatie gaat gepaard met een aanzienlijk lagere ecologische voetafdruk. Bark: “In vergelijking met een echte biefstuk, is voor onze biefstuk 96 procent minder verbruik van water nodig, 98 procent minder gebruik van land en is er 95 procent minder CO2-uitstoot. En dan heb ik het nog niet eens over het dierenwelzijn en de biodiversiteit gehad.”

‘Indrukwekkend goed’ Redefine Meat heeft, zegt Bark zelfverzekerd, inmiddels een portfolio van rund- en lamstyle producten (van gehakt en worst tot verschillende soorten lapjes) dat ‘indrukwekkend goed’ is. Bark: “Eind vorig jaar hebben we simultaan onze producten gelanceerd in Londen,



Amsterdam, Berlijn en Tel Aviv tegenover een publiek van chefs, groothandels, culinaire critici, noem maar op. En we zijn ermee naar een van de grootste foodservicebeurzen in Duitsland geweest. Daar hebben we 15000 gerechten uitgeserveerd met ons vlees. Mensen geloofden ons niet als we zeiden dat het plantaardig was. ‘Jullie nemen ons in de maling,’ zeiden ze. Er zijn nu Michelinchefs die ons ‘New-Meat’ op de kaart zetten. Dat is het ultieme bewijs dat we op de goede weg zijn: topchefs met een ster zullen nooit een compromis sluiten als het om kwaliteit gaat.” Loetje is geen zaak met een ster, maar wel hét steakhouse van Nederland. Bark: “Ze hebben duurzaamheid hoog in het vaandel staan en hebben heel uitvoerig met ons getest. Met de Bali 0.0-versie van ons product slaan ze echt een slag: je bedient er een breder publiek mee en je reduceert je footprint zeer aanzienlijk.”

Redefine Meat is optimistisch over de toekomst. “Eind van het jaar staan we in meer dan duizend restaurants op de kaart en we willen onze beschikbaarheid nog fors vergroten door nieuwe samenwerkingsverbanden aan te gaan met cateraars en de groothandel. Volgend jaar willen we ook dicht bij de consument gaan zitten via e-commerce en retailplatforms. Uiteindelijk willen we het grootste vleesbedrijf ter wereld worden. We houden heel veel van vlees en we gunnen het nieuwe generaties dat zij daar ook van kunnen genieten, net even anders en heel veel beter.”



Cosun: op weg naar een plantaardige toekomst

Royal Cosun is een toekomstgerichte, internationale agrofoodcoöperatie met ongeveer 9.000 leden-akkerbouwers. In de bijna 125 jaar oude Nederlandse coöperatieve onderneming wordt iedere dag samengewerkt om de kracht van planten om te zetten naar bruikbare plantaardige oplossingen. De coöperatie heeft de visie en missie voor de toekomst samengevat in vier woorden: ‘The Plant Positive Way’.

De onderneming is een toonaangevende producent van plantaardige ingrediënten en voedingsmiddelen. “Veel mensen kennen onze Van Gilse stroop of de Aviko frietjes of aardappelschotels. Heerlijke en eerlijke producten. Dit zijn belangrijke activiteiten voor Cosun, maar we zijn meer dan dat,” stelt Cosun CEO Hans Meeuwis. “Je komt ons op vele momenten in de dag tegen, in verschillende food en non-food toepassingen. Denk bijvoorbeeld aan mueslirepen met gezonde inulinevezels van Sensus en shampoos waarin microplastics zijn vervangen door biobased cellulosevezels uit suikerbiet. Maar ook in diervoeding met onze co-producten, een mooie circulaire oplossing.” Cosun is een van de grootste groengas producenten van Nederland, geproduceerd met restproducten uit de suikerbietenverwerking. De vrachtauto’s van Cosun Beet Company rijden op eigen groen gas.

Maatschappelijke transities
Planten – ‘plant-based’ – vormen de basis en oorsprong van het bedrijf. “We willen op een zo duurzaam mogelijke manier alles uit planten halen. We zijn daarmee als bedrijf en keten goed gepositioneerd om in te spelen op belangrijke maatschappelijke trends. Mensen willen aan tafel met elkaar kunnen genieten van lekker eten. Daar spelen we met onze producten op in. Tegelijkertijd vindt een transitie plaats van dierlijke naar meer plantaardige eiwitten. Evenals de transitie naar plantaardige, biobased materialen die fossiele grondstoffen uit de petrochemie kunnen vervangen. We zien ook dat het belang en de vraag naar gezonde voeding toenemen. En ik wil het belang van voedselzekerheid ook graag benadrukken, relevanter dan ooit. Op deze trends spelen we in en hiervoor zijn we goed gepositioneerd. ‘The Plant Positive Way’ staat voor de positieve en potentieel grote bijdragen die planten kunnen leveren aan deze trends en aan een duurzame toekomst.”

Groei in 4 kernsegmenten
Cosun heeft afgelopen jaar haar meerjarenstrategie - Unlock 25 - vastgesteld. Met deze routekaart zet Cosun in op verdere verbetering van haar resultaten, op een toekomstbestendige, duurzame keten en op winstgevende groei in vier kerngebieden – maximale waardecreatie van suikerbieten, groei in toegevoegde waarde aardappelproducten, circulaire verwaarding van co-producten en ingrediënten voor een duurzame en gezonde leefstijl. “We willen versneld groeien



in groene (klimaatvriendelijke) en gezondheidsbevorderende ingrediënten zoals vezels, eiwitten en biobased materialen. Producten met hoge toegevoegde waarde die bijdragen aan een beter verdienmodel en oplossingen bieden aan grote transities, zoals de eiwittransitie. Dertig procent van de Cosun omzet moet in 2030 uit deze nieuwe categorie komen.” Een mooi voorbeeld is de ontwikkeling waarin Cosun functionele eiwitten uit veldbonen haalt, die dierlijk eiwit kunnen vervangen in voedingsmiddelen zoals plantaardige zuivelalternatieven, vegan ijs of vegan mayonaisse. Hiermee draagt Cosun bij aan de eiwittransitie en de verschuiving van dierlijke naar plantaardige eiwitoplossingen in voedingsmiddelen.

Innovatie en samenwerking
Cosun zoekt als onderdeel van haar strategie ook de samenwerking met partners en startups. “Als coöperatie zit samenwerking in ons DNA. Samen met en voor onze leden, leveranciers en klanten. Daar zetten we vol op in. We kijken ook breder naar

samenwerkingsvormen die ons helpen om te versnellen in resultaatverbetering, groei naar de toekomst en innovatie.” Meeuwis gebruikt de suikerbiet als voorbeeld voor de innovaties en samenwerkingen waar Cosun op inzet. “Een suikerbiet is in principe geplant om suiker uit te winnen, maar biedt zoveel meer mogelijkheden. Zo is suiker een potentiële grondstof voor de productie van bioplastics, een gebied dat we in samenwerking onderzoeken. De cellulosevezels uit suikerbiet kunnen microplastics vervangen in cosmeticaproducten en schoonmaakmiddelen. Dat wordt nu reeds geleverd aan onze klanten en we onderzoeken verdere uitbreidingsopties. Het blad van de biet bevat eiwit dat kippenei-eiwit functioneel kan vervangen in allerlei voedingsmiddelen. Daarmee is de suikerbiet een mooi voorbeeld van het enorme potentieel van onze gewassen en plantaardige oplossingen. We kijken in onze strategie uiteraard ook naar andere gewassen en co-producten.”

Perspectief
Deze ontwikkelingen benadrukken het belang en de potentie die de sector heeft. De uitdagingen voor de akkerbouwsector zijn echter ook groot. De eisen op het gebied van duurzaamheid nemen toe en brengen grote uitdagingen met zich mee. Tegelijkertijd hebben we te maken met extremere weersomstandigheden en sterk stijgende kosten. De oorlog in Oekraïne, een ongekende humanitaire ramp, heeft indirect een forse impact op de kosten op de akker en in de keten. Zo zijn de kosten voor brandstof, energie, kunstmest en zaden de afgelopen maanden enorm toegenomen. Meeuwis: “We hebben als Cosun een langetermijnvisie. We willen het niet alleen nu goed doen, maar ook voor de volgende generaties. Dat past bij ons en maakt Cosun ook een geweldige coöperatie. Daarmee is samenwerken aan een toekomstbestendige, duurzame keten een prioriteit voor de komende jaren. Daar hoort een eerlijk verdienmodel bij en een gelijk speelveld. We werken aan de (h)erkenning van het belang van onze sector. Ik vind dat we in Nederland trotser mogen zijn op onze agrofood sector en onze telers. Of het nu gaat over het belang van voedselzekerheid, de kwalitatief hoogwaardige producten, de innovatiekracht of het ondernemerschap. Zaken die we moeten koesteren en een mooie basis en perspectief geven naar de toekomst.”

 **Meer informatie? Kijk op: www.topicnederland.nl**



Welke apparaten ga jij wecyclen?



Voor een tweede leven als apparaat of als grondstof voor nieuwe producten.

Vertel het ons via wecycle.nl en maak kans op een glimmende prijs!*



Kijk op WECYCLE.NL



* Actievoorzitter: wecycle.nl (winactie)



De coöperatie waar mensen en planten centraal staan



www.cosun.nl

The Plant Positive Way



Bespaartip: voorkom oververzekeren



Veel mensen hechten eraan zich goed te verzekeren. Begrijpelijk, je dekt je graag in tegen de risico’s die het leven meebrengt. Bovendien wil je voorkomen dat je onderverzekerd bent. Hier ligt oververzekeren op de loer. Je verzekert je dubbel of kiest een te hoge dekking. In beide gevallen betaal je meer premie dan nodig. Wat kun je hieraan doen?

Soms zit geld besparen in een onverwachte hoek. Bijvoorbeeld in die van je verzekeringen. Het loont de moeite om eens door je verzekeringsmap te bladeren en te beoordelen of je niet ergens dubbel voor bent verzekerd of te veel premie betaalt voor de dekking die je nodig hebt. Een paar euro per maand meer of minder premie lijkt de moeite niet, maar op jaarbasis loopt de besparing lekker op. Elke euro telt, in deze tijd meer dan ooit!

Te veel premie
Neem bijvoorbeeld een inboedelverzekering die schade tot 100.000 euro vergoedt, terwijl je spulletjes maar de helft waard zijn. Dan betaal je dus te veel premie, want bij schade krijg je niet meer dan de werkelijke waarde uitbetaald. Of neem je auto die alweer enkele jaren voor de deur staat, maar nog altijd all-risks is verzekerd. Overstappen naar een WA-dekking of WA-beperkt casco kan een flinke besparing opleveren!

Smart besparen
En nog een bekende: de verzekering van je smartphone. Meestal sluit je die af bij aankoop en vergeet je dat je maand in maand uit premie betaalt. Bij een schade na twee jaar blijkt je telefoon al de helft minder waard te zijn. Zonde van al die betaalde premies, dat geld kun je leuker besteden of heb je hard nodig!

 **Meer informatie? Kijk op: www.topicnederland.nl**

CHECKLIST

Beoordeel zelf of je op enig terrein bent oververzekerd. Als dat het geval is, doe je er verstandig aan een belletje naar je verzekeringsadviseur te doen of zelf in te grijpen!

- Autoverzekering** – Stap na vier jaar all-risks over naar wa(-beperkt casco). Ook na verhuizing naar een andere postcode kan de premie lager zijn. Check jaarlijks of je elders goedkoper kunt verzekeren.
- Reisverzekering** – Een reisverzekering met werelddekking is onnodig als je elk jaar kampeert in Zeeland.
- Zorgverzekering** – De duurste verzekering in je portefeuille moet je echt jaarlijks herzien. Welke zorg heb je nodig? Vergelijk verzekeraars via sites als Independer.
- Woonverzekering** – Inboedelverzekeringen zijn er in alle soorten en maten. Check jaarlijks of de dekking nog klopt met je woonsituatie.
- Hypotheek** – Het is slim met regelmaat je hypotheek tegen het licht te houden. Oversluiten kan een goede optie zijn.
- Overlijdensrisicoverzekering** – Ook bij dit type verzekeringen kun je het zo gek maken als je wilt. Als je met beide voeten op de grond staat, kun je flinke besparingen halen.
- Aansprakelijkheidsverzekering** – Een onmisbare verzekering als je per ongeluk iets van een ander beschadigt. Vaak maar enkele euro’s per maand, vergelijken van aanbieders is altijd zinvol.

UITGELICHT

VERZEKER SLIMMER – HAAL VERSPILLING UIT VERZEKEREN EN VERLAAG ZO JE MAANDLASTEN

Verzekeren... het is niet boeiend, wel relevant. Door je verzekeringen eens tegen het licht te houden kan je een boel premie besparen zonder de kwaliteit van een goede dekking te verliezen. Hoe doe je dat?

Lagere schadelast
Het grootste deel van jouw premie gaat op aan het uitkeren bij schade of pech. In veel gevallen zijn dit kleine zaken, denk hierbij aan een verloren zonnebril. 75% van alle claims is lager dan €1.000 en 90% van alle fraude vindt hier plaats. Slimme mensen claimen echter nooit kleine zaken en gebruiken een verzekering waarvoor die is bedoeld: schades die je niet alleen kunt dragen. Bij Deck werken ze met een hoger eigen risico; je kan kiezen uit € 500, €750 of €1.000. Het premievoordeel hiervan is enorm. Dat was al mogelijk bij zorgverzekeringen, bij Deck ook voor je opstal, inboedel, reis, aansprakelijkheid en voertuigenverzekering.

All-in-one
Deck biedt alleen een all-in-one oplossing aan. Zo heb je als verzekerde makkelijk alles onder 1 dak en ontvang jij pakketkorting. Ook heb jij met dit slimme pakket geen over- of onderverzekering meer.

Online-techniek in combinatie met adviseurs
Een computergestuurde chatbot zorgt voor ergernis zonder oplossing. Bij Deck werken ze niet met chatbots en zetten ze in op technologie en adviseurs. Elk jaar checken ze of hun klanten nog goed zitten of dat ze een scherper voorstel kunnen doen. Ze werken samen met gerenommeerde risicodragers, waarmee ze het scherpste aanbod kunnen bieden. Dit noemen ze de Deck Check.





Verzeker alleen wat je zelf niet kunt dragen

ga nu naar deck.nl



Wat doet u het liefst?
Laat urineverlies u er
niet van weerhouden!



Ik plas in mijn broek van het lachen...

Hoe vaak hoor je dit niet gekscherend zeggen, terwijl achter deze uitspraak soms best een probleem schuilgaat.

Ongewild urineverlies komt namelijk vaak voor, terwijl uit onderzoek blijkt dat veel mensen het nog steeds moeilijk vinden om die klachten met hun huisarts en/of praktijkondersteuner te bespreken. Dat is jammer, want sommige vormen van incontinentie kunnen goed behandeld worden, en anders kan het juiste product ervoor zorgen dat ongewild urineverlies niet langer uw leven bepaalt.

Gelukkig biedt Attends voor iedere klacht een passend product.

Vrijheid en zelfvertrouwen

Onze missie is om u (weer) de vrijheid en het zelfvertrouwen te geven om een actief leven te leiden op uw eigen, persoonlijke manier.

Nieuwsgierig naar wat wij voor u kunnen doen?



Attends biedt een volledig assortiment incontinentieproducten voor zowel vrouwen als mannen, in verschillende absorptieniveaus en maten. Wereldwijd maken miljoenen mensen daar dankbaar gebruik van.

Probeer Attends gratis!

Vraag een gratis Attends proefpakket aan en overtuig uzelf! Let daarbij wel op de juiste maat en absorptiecapaciteit. Heeft u vragen? Bel ons voor vrijblijvend advies.

Het pakketje sturen wij altijd in een discrete verpakking toe.

U kunt ook een gratis proefpakket aanvragen via onze website: www.attends.nl

Met Attends producten kunt u rekenen op:

Een droog gevoel

Door de snel absorberende dubbele kern met superabsorberend materiaal dat vocht insluit en omzet naar gel.

Meer comfort

De combinatie van een optimale pasvorm en hoogwaardige technologie levert het comfort op dat voor onze klanten het verschil maakt.

Discretie

De producten van Attends zijn extra dun mét de vertrouwde absorptiecapaciteit.



Ervaar het zelf en vraag een gratis proefpakket aan.

Ga naar: www.attends.nl of scan de QR-code.

UITGELICHT

PRATEN OVER HET LEVENSEINDE.
DOE HET NÚ, NIET LATER

Vindt u het lastig om over uw levenseinde te praten? Het opstellen van wilsverklaringen geeft inzicht, rust én een mooie kans om over het levenseinde te praten met uw arts en uw naasten. Zo wordt voor iedereen duidelijk wat u later wilt. Dat is belangrijk voor als u het door ziekte of een ongeluk zelf niet meer kunt zeggen.

Wilt u alles weten over wilsverklaringen? Kom op zaterdag 1 oktober naar een gratis informatiemiddag bij u in de buurt. Kijk voor de adressen op nvve.nl/informatiemiddag.

Bij de NVVE horen we vaak: Waarom zou ik schriftelijke

wilsverklaringen opstellen, ik kan toch zeggen wat ik wil? Dat klopt niet helemaal. U kunt na een ongeluk in coma raken. Of door dementie bent u vergeten wat u wilde. Met een schriftelijke wilsverklaring kunt u aangeven wat uw wensen zijn. Over uw wensen spreken met uw huisarts is een *must*. Dan weet u meteen ook hoe de huisarts bijvoorbeeld over euthanasie denkt. Het is daarnaast belangrijk om met uw naasten te praten over het levenseinde. Het geeft hun tijd om aan uw wensen te wennen. Elke dag is een mooi moment om erover te beginnen. De NVVE zegt daarom: doe het nú, niet later.



M line: de luxe van een goede nachtrust

Sinds 2008 slapen onze topsporters op de revolutionaire slaapsystemen van M line. Het slaapcomfort van M line is er ook voor de consument, volgens de nieuwste trends met toepassing van innovatieve luxe en vriendelijke vormen.

Een goede nachtrust maakt het verschil tussen winnen en verliezen. Al bijna vijftien jaar worden de matrassen en kussens van onze topsporters geleverd door M line: slaapsystemen die zich kenmerken door drukverlagende en ventilerende eigenschappen, waardoor je rustiger slaapt en meer energie hebt voor de volgende dag. M line is ‘Official Sleep Supplier’ van TeamNL, KNVB, Team Jumbo-Visma en Ajax. Naast technische matrassen heeft M line ook een opmerkelijk mooie collectie boxsprings voor de consument. Speciaal ontworpen om je optimaal te ondersteunen tijdens het slapen.

Hotel chic
“Natuurlijk moet een bed goed liggen,” zegt Christianne Stijns, stylist bij M line, “maar de look-and-feel zijn ook belangrijk.” Ze signaleert dit jaar een paar duidelijke trends die ze verwerkt in de nieuwe M line-collectie: “Er is een hang naar iets dat we ‘hotel chic’ noemen, het



“Er is een hang naar het luxe hotelgevoel.”

luxe hotelgevoel, denk aan een royaal opgemaakt bed met veel kussens, plaids en veel volume. Dat laatste krijg je met een boxspring, dan heb je de box, het matras en, wanneer je kiest voor een gestoffeerd matras, nog een topper. Daar kan nog een hoge achterwand in een gladde of bewerkte stof bij met bijvoorbeeld verlichting voor een extra chique uitstraling. Binnen die trend zien we een voorkeur voor natuurlijke, duurzame materialen met een luxe uitstraling, bijvoorbeeld velours, wol of mooie bouclé, ofwel teddystof. Oorspronkelijk komen die stoffen uit de mode-wereld van de jaren vijftig en

de seventies. Je ziet ze weer terug bij de grote internationale interieurmerken én in de nieuwste boxspring-modellen van M line.”

Luxe en comfort in één
Ook kleur en vorm zijn belangrijk. Stijns: “Kleur is emotie. Na de coronacrisis gaan mensen voor uitbundige kleuren. En voor de vriendelijkheid van organische ronde vormen, geïnspireerd door de natuur.” Ook deze zijn terug te vinden in de nieuwste collectie van M line, zoals bijvoorbeeld te zien is bij het uitgekozen design van influencer De Huismuts. “Zo streven we,” zegt Stijns, “bij M line steeds naar een mooie samenwerking tussen luxe en comfort.”

 Meer informatie? Kijk op: www.topicnederland.nl

“Ik wil die verklaring nú.
Later is te laat.”

Alles weten over wilsverklaringen?

Kom naar de informatiemiddag
bij u in de buurt.

Zaterdag 1 oktober. Dag van de Wilsverklaring.



Meld u eerst aan op:
nvve.nl/informatiemiddag



Beeld: Joost van Herwijnen / Anne-Marie Crasemann

EDELACHTBARE, MOGEN WIJ SVP ZELF BESLISSSEN?

VOLG OP **MAANDAG 10 OKTOBER** VANAF 10 UUR **LIVE** HET PROCES VAN
DE COÖPERATIE LAATSTE WIL TEGEN DE NEDERLANDSE STAAT.



HEDY D'ANCONA
POLITICA



HANNEKE GROENTEMAN
JOURNALIST



DICK SWAAB
NEUROBIOLOOG EN ARTS



BARBARA VAN DEUKERING
JOURNALIST



CATHERINE KEYL
JOURNALIST



MARIAN MUDDER
ACTRICE EN SCHRIJFSTER



LOES LUCA
ACTRICE



CORNALD MAAS
PROGRAMMAMAKER



ALEXANDER PECHTOLD
OUD-POLITICUS



PETRA LASEUR
ACTRICE



KARIN SPAINK
SCHRIJFSTER



PAUL R. KOOIJ
ACTEUR



WOUKE VAN SCHERRENBURG
JOURNALIST

Wie beslist er over uw levenseinde als het zover is? De meerderheid van Nederland vindt dat u daar zelf over gaat. Het Europees Verdrag voor de Rechten van de Mens vindt dat ook. Alleen de Haagse politiek heeft nog een duwtje nodig.

In de Tweede Kamer staat de discussie over zelfbeschikking al 30 jaar lang op slot. Dat is vervelend voor iedereen die ooit wil kunnen kiezen voor een menselijk einde. Het is ronduit wreed voor de velen die nu moeten kiezen tussen een onwenselijk leven en een onmenselijke dood.

In Duitsland en Oostenrijk heeft de rechtbank de politiek inmiddels opgedragen om het recht op zelfbeschikking te gaan regelen. Nu Nederland nog.

Op laatstewil.nu kunt u het proces voor een menselijk einde live volgen en steunen. Kijkt u mee?

COÖPERATIE **LAATSTE
WIL.**

**HET RECHT OP EEN
MENSELIJK EINDE**



**Als je de Schoonenberg
winkel uitloopt,
is de wereld weer van jou.**

Maar loop onze winkel eerst maar eens binnen...



Mis niks meer
van een borrel.



Vergaderen via
je hoortoestel.



100% onzichtbaar,
haarscherp geluid.

Hoortoestellen worden steeds slimmer. Zo kan je je hoortoestel koppelen aan je smartphone en direct bellen of spotify luisteren. Er is een waterdicht toestel waarmee je gewoon kunt zwemmen en er zijn zelfs 100% onzichtbare toestellen. Je vindt ze allemaal bij Schoonenberg, de expert in hoorinnovaties. We zeggen dan ook niet voor niets: hier begint horen zoals je nog nooit hebt gezien. Ervaar zelf hoe onze innovaties je kunnen helpen om helemaal mee te doen. Loop onze winkel maar eens binnen of maak een afspraak.

Kijk voor de dichtstbijzijnde
Schoonenberg winkel op
www.schoonenberg.nl
of bel **088-932 43 58**.