

# 5 VRAGEN

**NAAM**  
**LEEFTIJD**  
**FUNCTIE**  
**WAAROM**

**Michiel van Vugt**

**35**

**Manager financieel professionals bij NNEK Vermogensbeheer**

**Van Vugt schreef het boek 'Net iets slimmer' dat in 30 verhalen laat zien hoe irrationeel de consument in elkaar steekt.**



## 1: Welke doelgroep had je voor ogen bij het schrijven van dit boek?

"Ik had telkens mijn vrouw in gedachten. Ze is intelligent zat, maar heeft gewoon niet de interesse om zich te verdiepen in financiële zaken. Dit boek kan voor de gemiddelde particulier de rol van een financieel woordenboek spelen. Binnen twee uur weet je een stuk beter waar je op moet letten bij het nemen van financiële beslissingen. Ik was al snel 300 boeken kwijt aan familie, vrienden en kennissen. Financieel adviseurs kunnen het boek, al dan niet voorzien van een eigen voorwoord, meegeven aan hun klanten."

## 2: Je werkt bij NNEK. Mocht je het boek in de baas zijn tijd schrijven?

"Ik heb het boek in mijn eigen tijd geschreven. Met twee kleine kinderen die vroeg op zijn, heb je 's ochtends altijd nog wel anderhalf uur over om te schrijven. De collega's van NNEK vonden het wel heel leuk dat ik dit boek heb geschreven,

maar verder is er geen directe betrokkenheid van mijn werkgever bij het boek. De naam NNEK komt in het boek welgeteld één keer voor."

## 3: Waarom weer een boek over financieel bewustzijn? Zijn die er al niet voldoende?

"Er zijn stapels boeken over financieel gedrag, maar de meeste hebben toch een wetenschappelijk karakter. Een boek als Thinking, Fast and Slow van Daniel

Kahneman is hartstikke interessant, maar mijn vrouw gaat het niet lezen. Mijn boek is anekdotisch en toegankelijk voor iedereen die meer wil leren over financieel gedrag. Een dergelijk boek ben ik nog niet tegengekomen."

## 4: Geef eens een paar voorbeelden van onlogisch financieel gedrag?

"Om het dicht bij mezelf te houden; begin januari was ik op vakantie in Thailand toen ik hoorde dat de AEX 10% gedaald was. Net als bij ieder ander schoot de reflex door mijn gedachten dat ik met aandelen moest uitstappen op het laagste punt. Puur kuddegedrag, want aan mijn doelstelling voor de lange termijn was helemaal niets veranderd. In het boek staat een voorbeeld over een stel dat een woning wil laten bouwen en kiest voor de architect die zegt een gratis ontwerp voor hen te maken en niet voor de architect die € 1.500 rekent voor zijn ontwerp. Achteraf weet iedereen wel dat gratis niet bestaat en je uiteindelijk misschien wel duurder uit bent."

## 5: Wat zijn de belangrijkste lessen uit jouw boek?

"De meeste mensen zijn zich echt wel bewust van de financiële valkuilen die er zoal zijn. Maar financieel bewustzijn moet je onderhouden, anders zakt het toch teveel naar de achtergrond. En wat ook helpt is aan een buitenstaander vragen om een situatie, waar jezelf wat emotioneel in staat, te rationaliseren."

## U ZEGT HET

'Voor het provisieverbod werd twee derde van de uitvaartverzekeringen gesloten door het intermediair en een derde rechtstreeks. Dat is nu precies andersom.'

**Ruud van der Wal, manager intermediaire distributie van Monuta op amweb.nl**