



How to: money talk

Het zijn niet altijd de makkelijkste gesprekken, maar onze experts weten precies hoe je het onderwerp aankaart – graciously.

Van alle verschillen tussen mannen en vrouwen, is de salariskloof misschien wel het meest obvious: volgens onderzoek van het CBS verdienen vrouwen in Nederland in 2023 gemiddeld 12 procent minder dan mannen. Daarvoor zijn genoeg redenen te bedenken, maar een van de belangrijkste is dat we met z'n allen maar zelden om loonsverhoging vragen. En hoewel vrouwen steeds minder verlegen zijn als het gaat om *money talk*, blinken ze nog altijd niet uit in onderhandelen. Sterker nog, onderzoek van De Nederlandsche Bank uit 2021 toont aan dat datzelfde gebrek aan zelfvertrouwen ook weleens de reden zou kunnen zijn dat vrouwen standaard lager scoren op financiële kennis dan mannen. Onterecht, want het is in werkelijkheid helemaal niet zo dat vrouwen minder financiële kennis hebben dan mannen – ze durven vaak minder. En dat heeft ook nogal een impact op de financiële beslissingen die ze nemen. Zo beleggen vrouwen minder vaak dan mannen, en gaan ze anders (lees: terughoudender) om met pensioenopbouw of schulden. Uit behoedzaamheid vermijden vrouwen bovendien gesprekken over geldkwesties, terwijl die een sleutelrol spelen bij relatieproblemen (geld is het op drie na belangrijkste motief voor echtscheidingen). Enne, dat zwijgen is ook regelmatig de reden dat vakanties met vrienden vervelend aflopen. Heb jij er ook moeite mee je baas om salarisverhoging te vragen, of je verhuurder om korting op de huur? Dan gaan de volgende tips je enorm helpen.





EEN GENERATIE ZONDER TABOES

Gen Z doorbreekt het taboe van oudere generaties wat betreft money talk. Zo kan je de typische Gen Z'er omschrijven.

1. Beleggers

Ze beginnen op jongere leeftijd met investeren dan andere generaties en praten open over hun beleggingen, blijkt uit onderzoek van investeringsplatform eToro.

2. Digitaal handig

Ze zoeken online naar info over financiën en gebruiken apps voor overboekingen en verdelingen van uitgaven. Ze hebben de kennis en het vertrouwen om hun geldzaken online te regelen.

3. Weinig obsessief

Ze hechten veel waarde aan dingen als volgers en likes, maar relativeren de macht van geld, blijkt uit een studie van marketingbureau BBDO.

4. Wereldburgers

Door social media en streaming omarmen ze de Amerikaanse cultuur, die financiële kwesties veel meer bespreekbaar maakt.



ONDERHANDELEN MET JE BAAS

Je zal dit soort gesprekken meerdere keren in je carrière moeten voeren. Wacht dus niet passief af tot je salaris vanzelf omhooggaat. Vraag erom – op een overtuigende manier.

Geloof dat je het verdient

Overtuigen doe je volgens coach Elena Kether door er zelf ook écht in te geloven dat je die salarisverhoging verdient. Maak een lijst van je successen, behaalde doelen en de waarde die je levert voor het bedrijf, en lees die lijst vaak opnieuw door.

Noem een concreet bedrag

Vraag om een specifiek salaris en onderbouw het bedrag – niet door het te vergelijken met wat je collega's verdienen, maar door naar de hele sector te kijken. Dat vergroot je geloofwaardigheid, aldus recruiter Eva Porto.

Hou je stil

"Hou je stil tot je een duidelijk antwoord op je voorstel hebt gekregen," adviseert Mónica Mendoza, psycholoog en consultant bij vacaturesite InfJobs. Het gaat er niet om dat je een ja afdwingt, maar om dat je het gesprek met je baas afsluit met een duidelijk beeld van waar je aan toe bent.

Kies je moment

Plan een officiële meeting voor 11.00 uur 's ochtends, wanneer je baas het meest ontvankelijk is voor je verhaal. Porto raadt aan "te profiteren van een recente prestatie of een periode van goede bedrijfsresultaten." Bereid je ook voor op tegenvoorstellen die niet over geld gaan, zoals meer thuiswerken, minder uren werken of een promotie in het vooruitzicht.

Bluf niet

"Verzin nooit een ander job offer om je baas mee onder druk te zetten. Ook persoonlijke redenen gebruiken als argumenten voor een loonsverhoging is geen goed idee," aldus Porto.

● MINDSET

Wees empowered. Als je nooit om een loonsverhoging vraagt, laat je eigenlijk zien dat je je werk niet als waardevol ziet. Dus weet je wat? Ook al krijg je een nee, het feit dat je om meer salaris hebt gevraagd is een teken dat je trots bent op je werk.



AFDINGEN BIJ JE HUISBAAS

Met de stijgende huurprijzen heb je een slimme strategie nodig om ervoor te zorgen dat je huisbaas je korting op de huur geeft.

› **Wees de perfecte huurder** Zoals vastgoedexpert Maria Matos dat definieert: "Betaal op tijd, zorg dat de burens dol op je zijn en onderhoud het huis alsof het van jou is." Geef de woning zelf kleine upgrades (een likje verf?) en laat zo zien hoe vrijgevig je bent.

› **Doe je huiswerk** Bereid je goed voor door het actuele huuraanbod in de omgeving te analyseren. Kun je een vergelijkbare woning in de buurt aanwijzen die tegen een lager bedrag verhuurd wordt? Bepaal op basis hiervan op welk bedrag je wil inzetten.

› **Geef een rondleiding** Nodig je huurbaas thuis uit om te laten zien hoe goed je de woning onderhoudt. Gebruik die kans meteen om aan te wijzen wat er allemaal aan mankeert: te weinig waterdruk in de douche, ramen die niet goed sluiten, verouderde apparatuur...

› **Doe klein onderhoud** Gebruik de gebreken als een kans om tot een overeenkomst te komen, niet als kritiek. Bied aan om klein onderhoud zelf te doen als je huisbaas de huur niet omhooggooit. Koop je zelf nieuwe apparatuur? Kies dan voor tweedehands.

› **Beperk de schade** Is een huurverhoging onvermijdelijk? Vastgoedexpert Beatriz Toribio raadt aan niet op te geven en wel te proberen de verhoging in elk geval te beperken. Dan verlies je alsnog, maar wel minder.

MINDSET

Wees vriendelijk, formeel, beleefd en serieus en kleed je netjes.



BIJ DE BANK INFORMEREN

Volg de tips van Eli Defferary, voormalig bankmedewerker en financieel content creator, op.

› **Onthou dat jij bepaalt** "Als je naar je bank gaat, bedenk dan bovenal dat jij de klant bent. Jij betaalt, dus jij bepaalt. Denk niet dat de bankmedewerker meer macht heeft dan jij en dat je moet pleasen om een lening te krijgen of een aanvraag te laten verwerken."

› **Vertrouw niet blindelings** "De bankmedewerker is niet je vriend. Diegene probeert je vertrouwen te winnen om je een product te verkopen en moet targets halen. En ja, dan verkoopt de bankmedewerker misschien liever het product dat de hen het meeste oplevert – ook als dat niet per se het beste product voor jou is."

› **Zoek en vergelijk** "Je krijgt waarschijnlijk te horen dat je niet onder bepaalde kosten uitkomt, of dat je een ander product moet afsluiten om ze te vermijden: 'Dit is echt de enige en beste optie.' Tja, bij deze bank is dat misschien zo. Maar er zijn meerdere banken met betere aanbiedingen. Je moet gewoon de tijd nemen om verder te zoeken."

› **Lees voordat je tekent** "Neem de contracten mee naar huis en lees ze goed door. Je hebt na ondertekening veertien dagen de tijd om een contract te herroepen."

› **Regel alles schriftelijk** "Vraag om een schriftelijk bewijs van elke handeling voor het geval je later iets wil claimen."

MINDSET

Alert. "Ga als een koele kikker naar de bank. En als je iets niet begrijpt, vraag dan om een second opinion," aldus Defferary.



JEZELF PRESENTEREN TIJDENS EEN SOLLICITATIEGESPREK

Ben je bang tijdens een sollicitatiegesprek vast te lopen bij de vraag wat je wil verdienen? Doe dan je voordeel met deze tips van InfoJobs, LinkedIn en Silvia Alonso, recruiter en content creator over loopbaanadvies.

➤ **Stel een limiet** Denk na over het minimale salaris dat je zou accepteren. Bereken dat op basis van je opleiding, ervaring en de sector waarin je solliciteert. Dit helpt je om vastberaden te besluiten of je een onderhandeling voortzet of afrondt.

➤ **Bewaar geld tot het laatste** Tijdens het gesprek gaat het erom dat je je kwaliteiten laat zien: je expertise en emotionele intelligentie moeten duidelijk naar voren komen. Laat het salaris pas als laatste aan bod komen.

➤ **Begin er zelf niet over** Wacht tot de ander over het salaris begint. Gebeurt dat niet? Dan kan het zijn dat je niet in aanmerking komt voor de functie of het in een volgend gesprek ter sprake komt.

➤ **Bepaal je modus operandi** Voldoe je aan de eisen, dan wil de recruiter graag weten of je binnen het budget past. Noem een realistisch bedrag, gebaseerd op de markt en de waarde die jij toevoegt. Krijg je geen akkoord? Dan kan je beter verder zoeken. Als je secundaire voorwaarden belangrijk vindt (zoals locatie, doorgroeimogelijkheden, thuiswerken...) kan je met een salarisrange werken, mits het minimumbedrag voor jou acceptabel is.

● MINDSET

Zelfverzekerd en kalm. Zorg ervoor dat je niet de indruk wekt dat je met minder genoegen neemt. Blijf standvastig.



AFSPRAKEN MAKEN MET JE PARTNER

Money-struggles kunnen een relatie flink onder druk zetten. Amalia Guerrero, mentor gespecialiseerd in financiële rust, weet hoe je spanningen over geld vermijdt.

➤ **Wat voor type is je partner?** "Je kijk op geld is grotendeels gebaseerd op wat je als kind over geld hebt geleerd," zegt Guerrero. "Is je partner een spender of juist een spaarder? Praat er open en eerlijk over, zonder er doekjes om te winden."

➤ **Wie betaalt de rekening?** "Yup, jullie zullen echt moeten bespreken hoe jullie de kosten gaan verdelen. Wat is van jullie samen en wat niet? Verdelen jullie alles fifty-fifty of naar rato van salaris? Kijk wat het beste bij jullie past en neem niet zomaar de aanpak van een ander over."

➤ **Het cadeautjesdilemma** "Meer cadeautjes geven betekent niet automatisch meer liefde of meer betrokkenheid. Je creëert ook een mooie connectie met dingen die weinig of geen geld kosten, zoals een avondje met popcorn en een film op de bank."

➤ **De gezamenlijke rekening** "Meestal komt dit ter sprake als jullie gaan samenwonen, maar een gezamenlijke rekening is geen verplichting: je kan ook gewoon bijhouden wie wat betaald heeft en aan het einde van de maand de balans opmaken."

➤ **Openheid als default** "Maak van geld geen taboe. Plan regelmatig een date die in het teken staat van jullie financiën. Daarmee besparen jullie jezelf een hoop gedoe."

● MINDSET

Zen. Probeer bij gesprekken over geld niet uit emotie te reageren. Vermijd waardeoordelen en kritische opmerkingen die openheid tussen jullie in de weg staan.



EERLIJK ZIJN TEGEN JE BESTE VRIENDIN

Amalia Guerrero adviseert open te zijn over geld om ervoor te zorgen dat je vriendschappen er niet op stuklopen. Je hoeft niet per se overal afspraken over te maken, maar door je grenzen duidelijk aan te geven, kunnen die ook gerespecteerd worden.

› **Vaar je eigen koers** “Wees transparant over financiële kwesties als je het daar met vrienden over hebt,” zegt Guerrero. “Wees niet bang om veroordeeld te worden of bekritiseerd. Ben je een echte spaarder? Trek je dan niks aan van wat anderen doen als het jouw doel is een gezonde hoeveelheid geld op je rekening te hebben en niet te veel uit te geven.”

› **Vraag geleend geld terug** “Als een vriendin je geld schuldig is en maar niet terugbetaalt, ga er dan niet in stilte over zitten piekeren. Geef ze het uit aan onzin in plaats van jou terug te betalen? Vraag er dan op een relaxte manier naar. Waarschijnlijk is ze het gewoon vergeten en is ze blij met je reminder.”

› **Gebruik apps voor gezamenlijke uitgaven** “Weg met de gewoonte contant geld in een potje in te leggen. Wat als je de pot verliest? Apps voor gezamenlijke uitgaven zijn superhandig tijdens vakanties,” zegt Guerrero. Denk bijvoorbeeld aan de klassieker WieBetaaltWat. “De app Splitwise heeft trouwens ook een interessante functie: die stuurt een mailtje over de openstaande schuld als er sprake is van een achterstallige betaling.”

› **Waarschuw voorafgaand aan een etentje** Niet opdragen voor de rest als je zelf in een restaurant het goedkoopste gerecht op de kaart bestelt? Stel vooraf voor dat iedereen zijn eigen eten betaalt. Als je het van tevoren zegt, komt er ook geen gedoe van.

● MINDSET

Totale eerlijkheid. Bij vrienden moeten we niet geheimzinnig doen over hoe we met geld omgaan.

WANNEER JE VOORAL NIET OVER GELD BEGINT...

Journalist en schrijver Carmen Cuadrado, die een boek schreef over zakelijke etiquette, weet precies wanneer het handig is om even te doen alsof geld níet bestaat.

Leeftijdsverschil?

“De jongere generatie vindt het heel belangrijk om over geld te praten en doet dat dan ook op een natuurlijke manier. Maar voor veertigplussers is het soms ongemakkelijk.”

Nieuwkomer?

“Ben je ergens nieuw? Leer je gesprekspartner dan eerst wat beter kennen om aan te voelen of het gepast is om over geld te praten.”

Meer te besteden?

Probeer niet te braggan over hoeveel je te besteden hebt – zeker niet tegenover mensen die minder hebben. “Hier zou niet over opgeschept moeten worden.”

Op reis?

“In de VS wordt tijd enorm gewaardeerd en komen ze dus al snel to the point wat betreft salaris. In Aziatische culturen duurt het vaak wat langer.”

