

Het Ideaal

■ NATASJA NARON

■ DIRECTEUR FINANCIËEL ADVIESBUREAU

‘Geld is een krachtig middel om van betekenis te zijn’

Financieel adviseur Natasja Naron (42) gelooft heilig in haar ‘filosofie van genoeg’. Passen mensen die in hun leven toe, dan snijdt het mes aan vele kanten: minder ongelijkheid, minder mentale problemen en een duurzamer wereld.

Door **Fokke Obbema** Foto **Ivo van der Bent**

In deze serie interviewt Fokke Obbema mensen die hun leven aan een ideaal wijden.

Een uit de hand gelopen studieopdracht confronteert haar op haar 19de plots met een grote schuldenlast. Organiseer een sportevenement, luidt de opgave bij haar hbo-studie sport, economie en communicatie. Met het fanatisme dat haar eigen is, strikt ze maar liefst 150 ploegen voor een meerdaags ‘vijf tegen vijf’-voetbaltoernooi. Haar hbo-opleiding, geschrokken van die omvang, vraagt haar kort voor aanvang het evenement af te gelasten – zij vindt dat ze dat niet kan maken en richt, om haar toernooi te redden, een eigen bedrijf op. Maar twee regendagen maken dat het evenement volledig in het water valt. Wat resteert is een schuld van 20 duizend gulden (ruim 9 duizend euro).

Natasja Naron wil die wegwerken door naast haar studie verzekeringspolissen te verkopen. Na twee dagen opleiding mag ze aan de slag voor een bedrijf dat, ontdekt ze later, woekerpolissen verkoopt. DF Nederland, een dochter van Aegon, benadert op basis van Prénatal-klantenbestanden jonge stellen die een spaarpot voor hun toekomstige kinderen willen. Ze gaat bij hen langs met een knuffel en polissen die hoge rendementen suggereren, maar vooral verborgen kosten bevatten. Wanneer ze bij haar leidinggevend en bij Aegon navraag doet en geen bevredigende antwoorden krijgt, stopt ze acuut.

Die ervaring leidt tot haar levensmissie: mensen integer financieel advies geven. ‘Ik zag de behoefte daaraan, maar ook hoeveel adviseurs niet integer opereren. Tegen hen wilde ik mensen beschermen.’ Haar bedrijf Gabriël Financiële Bescherming is geboren, waarvan het uitgangspunt haar ‘filosofie van genoeg’ zal worden.

Voor haarzelf maakt Naron dat concreet door alle bedrijfs-winst aan goede doelen te schenken. Met haar klanten gaat ze in gesprek over wat waardevol is in hun leven om zo uit te komen bij wat voor hen ‘genoeg’ is.

Haar betrokkenheid bij de wereld stoelt op een jeugd in een christelijk gezin met twee kinderen, dat leeft rond bijstandsniveau, omdat haar vader een theologisch promotieonderzoek doet. De armoede is onmiskenbaar, ‘maar ik voelde die nooit zo’. Wat haar wel raakt zijn leerstukken als naastenliefde en ‘bekommernis om de nood in de wereld’, waarvoor ze vol passie in actie komt.

‘Ik was het meisje dat bij een sponsorloop voor een goed doel dertig keer zoveel ophaalde als ieder ander.’ Dat fanatisme leidt tot de mislukking van haar sportevenement, maar ook tot het vormgeven van een *executive program* aan de Erasmus

Universiteit Rotterdam over de betekenis van rijkdom. Ook dat ziet Naron (42) als een manier om anderen op het spoor van haar ‘filosofie van genoeg’ te zetten.

Ziet u een verband tussen die filosofie en uw jeugd?

‘Ik heb in mijn jeugd nooit het gevoel gehad dat ik niet genoeg had, ook al leefden we op bijstandsniveau. Ik ben ook nooit jaloers geweest op vriendinnetjes die het in materieel opzicht beter hadden. Omdat het weinige dat er was voor mij genoeg was, heb ik in mijn volwassen leven ook niet de behoefte gevoeld om ‘het gemis’ uit mijn jeugd te compenseren.’

BOEKTIPTIP GEVANGEN IN NOOIT GENOEG, ARJEN VAN DAM

■ ‘Wat is het in de menselijke geest dat maakt dat we denken ‘nooit genoeg’ te hebben? Waarom willen we meer spullen, een hoger salaris en vinden we dat onze koopkracht altijd omhoog moet? Psycholoog Arjen van Dam ontrafelt het en gidst ons in dit boek naar een leven met genoeg.’



‘Integendeel, voor mij is het eerder een inspiratiebron geweest voor het idee dat het in je leven niet gaat om materie, maar om wat waardevol is. Als je dat eenmaal voor jezelf scherp hebt gekregen, kun je je afvragen hoe je dat gaat bereiken. Welke balans tussen tijd en middelen hoort daarbij en kun je een deel van je middelen niet ten goede laten komen aan anderen, aan de wereld?’

Is wat waardevol is niet voor iedereen verschillend?

‘Je komt tot een antwoord door niet naar de toekomst, maar naar het verleden te kijken: waar ben je tot dusver dankbaar voor in je leven? Dan vind je de kern van wat waardevol voor je is. Mensen komen dan uit op essenties die niet zo veel van elkaar verschillen. Bijna niemand zegt: ik ben dankbaar voor dat mooie, grote huis, die leuke auto of al dat geld dat ik heb verdiend. Vrijwel altijd draait het om relaties met naasten, de gezondheid van jezelf en je naasten en genieten van rust en van de natuur.’

‘Een antwoord dat ik vaak hoor is: mijn gezin. Dan stel ik de vraag: word je niet gelukkiger door meer tijd eraan te besteden, door iets minder te gaan werken? Ik kom ondernemers tegen die twintig jaar lang zestig, zeventig uur per week werken, sommigen nog meer, waardoor ze hun kinderen nauwelijks zien. Dat is toch dwaas, zo hard werken alleen maar om grote cadeaus te kunnen geven of ooit een dure universiteit te kunnen betalen?’

Toch is de gehechtheid aan meer materiële welvaart en vooruitgang groot. Hoe komt dat?

‘Psychologisch onderzoek wijst uit dat vooral drie aspecten een rol spelen: onze hang naar imitatie van anderen, de neiging tot sociaal vergelijken waarbij je je blij voelt wanneer je beter af bent dan anderen, en de gewinning aan een bepaald consumptieniveau. Die factoren samen maken dat veel mensen gevangen zitten in de logica van nooit genoeg. Wij proberen onze klanten op een andere manier naar hun behoeften te laten kijken en te enthousiasmeren voor wat wij ‘de vreugde van genoeg’ noemen. Wat natuurlijk niet altijd lukt.’

Voelen klanten zich niet op het verkeerde been gezet – ze willen financieel advies, maar hun adviseur wil praten over wat waardevol in het leven is.

‘Daar lopen we in de praktijk geregeld tegenaan. Slechts een klein deel van onze klanten meldt zich bij ons vanwege onze filosofie; zij willen graag dat er iemand meekijkt hoe hun geld kan bijdragen aan een betere wereld. De meeste klanten komen bij ons omdat ze te maken hebben met een grote gebeurtenis in hun leven: de aanschaf van een huis, een naderend pensioen. Bij kennismaking maken we duidelijk een andere benadering te hebben dan de gemiddelde financieel adviseur. Wie dat niet ziet zitten, verwijzen we door. Gelukkig zijn veel mensen wel nieuwsgierig naar wat we bieden.’

Met wisselende resultaten?

‘Zeker. Laatst had ik een Amsterdams stel met een gezamenlijk inkomen van ruim drie ton dat op het punt stond een ander huis te kopen, maar ze wilden ook betekenisvoller leven. We voerden een mooi gesprek waarin ze aangaven vanuit een oogpunt van duurzaamheid wel te voelen voor een kleiner huis. Ze dachten aan een huis van 900 duizend euro. Dat zou hun ruimte geven voor goede doelen, maar hun ook de mogelijkheid geven om van één salaris te leven. Ik was na afloop enthousiast, zij ook. Maar een tijdje later lieten ze me toch weten een nieuw huis te hebben gekocht voor 1,8 miljoen.’

Wat gaat er dan mis?

‘Voor mij heeft dat alles te maken met sociale vergelijking en imitatiegedrag. Hun vriendengroep bestaat uit mensen die ook zo veel verdienen en die zich dus heel dure huizen kunnen veroorloven. Dan is het kennelijk toch moeilijk om voor een kleinere woning te kiezen.’

Op welk moment denkt u: missie geslaagd?

‘Dat kan ik al bij kleine stapjes denken. Ik laat bijvoorbeeld mensen die daarvoor openstaan een footprinttest invullen om de belasting van hun gedrag op het klimaat in beeld te brengen. Dat kan ertoe leiden dat mensen die gewend zijn honderden euro’s per maand aan nieuwe kleren uit te geven, besluiten minder te kopen of zich meer op tweedehandskleren te focussen. Daarmee dragen ze bij aan meer bestendig geluk voor zichzelf.’

‘Het geluksgevoel dat je ervaart door een nieuw kledingstuk, is vaak na een half uur alweer verdwenen. Maar wanneer je je richt op het van betekenis willen zijn voor de wereld, draagt dat wezenlijk bij aan je geluksgevoel.’

‘Laatst had ik een wat ouder stel met twee woningen – een groot huis en een strandwoning. Tijdens ons traject hebben ze die twee huizen ingeruild voor één woning, een kleiner appartement in de binnenstad. Dat maakt op verschillende vlakken een verschil: voor henzelf, want ze hebben niet de stress van twee woningen. Maar ook voor de samenleving: het scheelt in energieverbruik en in transport. Dat vind ik een mooi succes.’

Over de ‘filosofie van genoeg’, dat blijft toch subjectief?

‘Zeker. Je hebt mensen die zeggen: ‘Ik moet iedere week



Natasja Naron:
‘Ik was het meisje dat bij een sponsorloop voor een goed doel dertig keer zoveel op-haalde als ieder ander.’

minstens een keer uit eten.’ Dan stel ik de vraag: is dat echt zo, of is dat een kwestie van gewenning? Vaak blijkt dat laatste en is er helemaal geen sprake van een noodzaak. Ik draag bij aan bewustwording van eigen gedrag.

‘Dat geldt ook voor mezelf. Ik was altijd een groot vleeseter, maar ben nu grotendeels vegetariër. Ik heb nog wel een sauna en een bubbelbad. Niet heel goed vanuit duurzaamheid bezien, maar met mijn zootje in het bubbelbad zitten, dat vind ik wel echt waardevol.

‘Ook al zit er iets subjectiefs aan, toch geloof ik sterk dat we collectief de filosofie van genoeg moeten volgen. De kracht ervan schuilt erin dat ze op vele terreinen doorwerkt. Ze draagt bij aan het verminderen van de ongelijkheid in inkomen en vermogen, omdat wie genoeg heeft, kan afzien wat hij te veel heeft. Wat dan terecht kan komen bij mensen die het hard nodig hebben.

‘Ze draagt ook bij aan bestrijding van het grote probleem van mentale ziekten – wie met genoeg tevreden is, ervaart

minder stress in zijn leven. En ten slotte is het een weldaad voor de planeet. Als we vanuit de filosofie van genoeg leven, verminderen we serieus onze voetafdruk, die nu zo veel groter is dan de aarde aankan. Dan gaan we bijdragen aan het herstel van de kernprocessen die nodig zijn om de aarde leefbaar te houden.’

Wat hoopt u met het programma over de betekenis van rijkdom te bereiken?

‘Dat is bedoeld voor professionals die meer impact op de wereld willen hebben: hoe ga je dat in je werken je privéleven voor elkaar krijgen? Die twee dimensies kun je niet los van elkaar zien.

Voordat ik bij de Erasmus Universiteit uitkwam, heb ik lang geprobeerd andere financiële dienstverleners mee te krijgen met mijn idee. In 2017 was ik tot ‘meest inspirerende persoon in de financiële dienstverlening’ verkozen. Op allerlei bijeenkomsten hield ik inspiratiepraatjes, maar uiteindelijk hadden die geen effect. Ik merkte dat mensen wel zeiden erdoor geïnspireerd te zijn, maar vervolgens kwamen ze niet tot daden.

‘Het Erasmus-programma, waarbij allerlei specialisten lesgeven, zet wel echt zoden aan de dijk. Sommige deelnemers komen uit het bankwezen en adviseren zogeheten tienmiljoenplus-klienten, onder wie miljardairs. Voer je met hen een gesprek waardoor ze zich gaan inzetten voor goede doelen en duurzaamheid, dan heeft dat daadwerkelijk effect. ‘Geld is een erg krachtig middel om van betekenis te kunnen zijn. Er valt veel mee op te lossen. Krijgen we mensen zover betekenisvoller te willen leven en werken, dan valt er veel in beweging te zetten.’