

plan.

MAGAZINE VOOR DE FINANCIEEL PLANNER - NOVEMBER 2022



EEN ONGEWONE
ONTMOETING

INFLATIE MEENEMEN
IN JE FINANCIEEL PLAN?

SPECIAL:
**DE CFP'ER ALS
ONDERNEMER**





AOW'ers en overwaarde verzilveren voor bijvoorbeeld schenking of verduurzaming

Als gevolg van de strenge annuïtaire toetsing werd het met een pensioeninkomen lastig om overwaarde te verzilveren of zelfs te verhuizen. Bovendien kregen AOW'ers vaak te maken met een hogere rente of zogenaamde opeet-constructies. En dat is volgens Paul Nijssen, commercieel manager bij a.s.r. hypotheek, niet nodig. "Op basis van een pensioeninkomen kun je prima een hypotheek met een levenslange rentevaste periode aanbieden."

Een seniorenhypotheek met levenslange vaste rente en zonder einddatum – dat is de propositie van a.s.r. voor AOW'ers. Of het nu gaat om de aankoop van een woning, lagere maandlasten of het verzilveren van de overwaarde; de seniorenhypotheek biedt de zekerheid van betaalbare woonlasten. En dat zolang de langstlevende partner in de woning woont. Uniek in de markt en door advieskantoren bekroond met de Gouden Lotus voor het meest innovatieve hypotheekproduct van 2021.

Toetsing op werkelijke lasten

De Levensrente hypotheek van a.s.r. is een aflossingsvrije hypotheek met levenslange vaste rente. Hierbij toetst a.s.r. de betaalbaarheid standaard aan de hand van de werkelijke lasten. Hiermee komt de aankoop van een andere woning of het oversluiten voor veel AOW'ers weer binnen handbereik. Zelfs als zij alleen AOW ontvangen of een klein pensioen, want a.s.r. beschouwt

het pensioeninkomen als een bestendig en levenslang vast inkomen. Met de Levensrente hypotheek kunnen AOW'ers ook een deel van de overwaarde verzilveren tot 50% van de woningwaarde.

Afschaffing jubelton

Eenmaal verzilverd kan de overwaarde worden gebruikt om bijvoorbeeld de woning levensloopbestendig te maken of te verduurzamen of voor een schenking. Tot 1 januari 2023 kan nog € 106.671 belastingvrij worden geschenken voor de aankoop van een eigen woning, de zogenaamde jubelton. Per 1 januari 2023 wordt het bedrag van deze schenkingsvrijstelling voor de aankoop van een eigen woning verlaagd naar € 27.231. In 2023 mag dit bedrag nog belastingvrij worden geschenken voor de aankoop van een woning aan iemand anders dan de eigen kinderen. Per 1 januari 2024 wordt de schenkingsvrijstelling eigen woning helemaal afgeschaft en blijft alleen de eenmalige schen-

kingsvrijstelling over van ouders aan hun kinderen.

Meer informatie

Meer weten over de Levensrente hypotheek van a.s.r.? Kijk op www.asr.nl/levensrente-hypotheek of scan onderstaande QR-code.



a.s.r.
de nederlandse
verzekerings
maatschappij
voor alle
verzekeringen

voorwoord.

FFP IN TRANSITIE

Het zijn momenteel roerige en financieel onzekere tijden. Dachten we de coronapandemie achter ons te laten, dient de volgende crisis zich al weer aan. Tegelijkertijd staan er verschillende (wets)wijzigingen op stapel die voor jouw klanten relevant kunnen zijn. Daar staan we in deze editie uitgebreid bij stil.

Het zijn dus tijden waar de toegevoegde waarde en noodzaak van financiële planning alleen maar duidelijker wordt. Met een nieuwe website willen we consumenten de weg naar de CFP'er wijzen. In dit magazine vind je daarvan al een sneakpreview. Via de website, met een nieuwe look & feel en een verbeterde techniek gaan we het CFP-keurmerk richting de consument prominenter laden.

We zetten ook steviger in op verbinding tussen de leden. Dat doen we onder andere met het nieuwe ledenplatform 'MijnCFP', met intervisie-sessies, met de oprichting van Jong CFP en via een nieuwe FFP-app. Dit om samen nog krachtiger naar buiten te treden. Vanuit die krachtenbundeling heet ik ook alle RFEA'ers van harte welkom, die per 1 januari instromen in het register. Echtscheiding is en blijft binnen financiële planning een belangrijk life-event.

Veel financieel planners stonden dit jaar ook voor een belangrijk life-event: het opzetten van een bv. Dat past bij een trend. Cijfers van de KvK laten namelijk zien dat het afgelopen halfjaar het aantal starters is gestegen ten opzichte van het voorgaande jaar. Het aantal stoppers is echter ook gestegen. Hoe maak je je onderneming succesvol? We hebben er een special aan gewijd. Met tips en verhalen van gevestigde ondernemers hopen we ondernemende CFP'ers op weg te helpen.

Heb je ideeën voor de volgende editie? Laat het ons weten via communicatie@ffp.nl. Volgend jaar verschijnt Plan overigens vier keer!

Mark Dukers
Directeur FFP



inhoud.



LEDENNIEUWS
Ontwikkelingen vanuit FFP 04

AMBASSADEUR
Wie is het meest actief? 06

DOSSIER
Vooruitblik op 2023 07

SPECIAL
De CFP'er als ondernemer 10

IN DE SPOTLIGHT
Het verhaal achter de namen 15

UIT DE PRAKTIJK
Tom Oude Avenhuis 16

OVER DE GRENS
Ierse werknemers vinden weg naar CFP'ers 18

THERMOMETER
Inflatie en rente horen niet thuis in een financieel plan 22

INTERVIEW
'Belang van financiële planning voor ondernemers is groot' 24

TWEEGESPREK
Ontmoeting tussen twee CFP'ers 26

COLUMN
Henriëtte Prast 29

CASUS
Duurzaam beleggen 30

FINTECH
Maatwerk bij hypotheek vereenvoudigen met PSD2 32

NIEUW GEZICHT
Usnach Baauw 35



Ledennieuws

FFP VERSUS CFP



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER

Het afgelopen jaar hebben we gewerkt aan de strategie en positionering van FFP en CFP®. Want wat is nu precies het verschil tussen beide?

FFP is de beroepsorganisatie voor gecertificeerd financieel planners; de titel CFP® is voorbehouden voor de leden en is persoonsgebonden. FFP behartigt als organisatie de belangen van haar leden in de ruimste zin van het woord. Zij maakt zich onder andere sterk voor het vergroten van de bekendheid van het begrip financiële planning en het financieel inzicht dat de financieel planner de consument kan geven. Onze ambitie is dat consumenten een gecertificeerd financieel planner zien, erkennen en herkennen als dé betrouwbare en transparante gesprekspartner voor deskundig advies over financiële levensvragen. Waarbij het CFP-keurmerk staat voor het 'symbol of excellence' in financiële planning.

NIEUWE HUISSTIJL FFP



Als het gaat om ingewikkelde financiële zaken, biedt een financieel planner met het CFP-keurmerk perspectief en houvast. Wat is de juiste koers en welke weg moet je daarvoor bewandelen? Samen met de klant zet de financieel planner de stip op de horizon en bepaalt dan de juiste route ernaartoe.



Vanuit deze gedachte is gestart met het ontwikkelen van een frisse nieuwe huisstijl en een nieuwe look & feel. Met deze vernieuwde uitstraling zullen we financiële planning en de gecertificeerd financieel planner krachtiger in de markt zetten en willen we ook verjonging van de doelgroep creëren.

NIEUWE WEBSITE

In januari 2023 krijgen we een nieuwe website. Op de site vind je de nieuwe huisstijl terug, met bovendien het nieuwe logo. De site richt zich enerzijds op consumenten en anderzijds op (potentieel) gecertificeerde financieel planners. Voor beide doelgroepen geldt dat we de meerwaarde van een gecertificeerd financieel planner duidelijk willen maken.

Consumenten vinden op de site antwoorden op vragen over diverse life-events en de rol die een gecertificeerd financieel planner hierin kan spelen. De gecertificeerd financieel planner en het CFP-keurmerk worden op dit deel van de website dus duidelijk gepositioneerd.

Het websitedeel gericht op de (potentiële) gecertificeerde financieel planner krijgt een meer wervend karakter, waarbij

de inhoud van het vakgebied, de kennis en de CFP-opleiding een prominente rol spelen. Waarom zou iemand gecertificeerd financieel planner moeten worden? Welke waarde kun je als financieel planner toevoegen voor de consument? Waar kun je de opleiding tot CFP'er doen, welke relevante marktontwikkelingen zijn van belang om jouw klanten goed te kunnen adviseren? Al deze zaken komen in dit gedeelte van de website duidelijker naar voren.

MIJNCFP.NL

Voor de leden komt er een vernieuwd ledenplatform. De naam zal bovendien veranderen van 'MijnFFP' naar 'MijnCFP' met daaraan gekoppeld een eigen app. Zo kunnen we in de toekomst nog sneller en vooral efficiënter met elkaar communiceren. Het onderdeel Permanente Educatie wordt in het platform uitgebreid, waardoor je vanaf 2023 ook meteen kunt zien welke onderdelen je hebt afgerond en bij wie.

BEN JIJ AL CFP-PROOF?

Voor een eenduidige en uniforme uitstraling zijn we natuurlijk ook afhankelijk van de medewerking van alle gecertificeerd financieel planners. Heb jij inmiddels op alle uitingen jouw FFP-titel vervangen voor

de CFP-titel? Op deze manier draag je bij aan onze gezamenlijke inspanning om het CFP-keurmerk duurzaam en consistent te verankeren.

Heb je meer informatie nodig over het gebruik van het CFP-logo* in jouw uitingen? Ga dan naar [MijnFFP.nl/cfp](https://mijnffp.nl/cfp). Samen maken we financiële planning en de CFP-professionaal bekend in de markt!

MEER INFORMATIE

In de online-uitzending van 9 november jl. hebben we alle kijkers de eerste previews getoond van zowel de nieuwe website als van het ledenplatform met de app in de nieuwe huisstijl. Daarnaast heeft Mark Dukers kort weergegeven wat de planning is voor 2023. De uitzending is terug te kijken via [FFP.nl](https://ffp.nl).

GEEF DE CONSUMENT FINANCIËEL INZICHT VIA SOCIAL MEDIA

Wel overtuigd van het nut van sociale media maar geen of te weinig tijd voor het maken van goede en relevante content? Dan is het social-media-programma van FFP iets voor jou. Honderden FFP-collega's maken er inmiddels kosteloos gebruik van. Zij ontvangen op regelmatige basis leuke, vlot geschreven consumentenartikelen. Deze kun je, al dan niet met een eigen aanvulling, met één druk op de knop delen in jouw netwerk (Facebook, LinkedIn, Twitter).

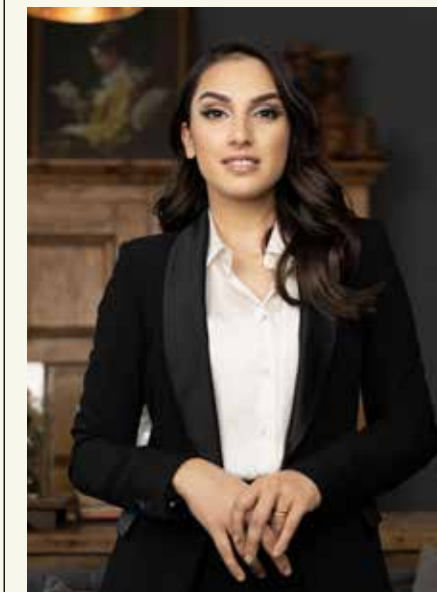
HEB JE NOG GEEN ACCOUNT?

Scan de QR-code om naar de ambassadeurspagina te gaan en meld je meteen aan.



<https://ffp.nl/consument/word-ffp-ambassadeur/#>

HOGESCHOOL UTRECHT LEIDT STUDENTEN OP TOT CFP®



Als het aan Ariya Isak-Zai ligt, krijgen studenten van de opleiding Finance, Tax and Advice (voorheen Financial Services Management) aan de Hogeschool Utrecht vanaf 2023 naast een bachelor-diploma ook een CFP®-registratie. De 27-jarige student onderzoekt in het kader van haar afstuderen in samenwerking met FFP of en hoe CFP® binnen de FTA-opleiding te implementeren is. Isak-Zai: "De opleiding tot CFP® is een waardevolle toevoeging. Het geeft je meer diepgang en helpt je een betere adviseur te worden. Ik hoop dat het via onze opleiding beschikbaar gesteld kan worden. Daarmee wordt het keurmerk ook voor studenten haalbaar." Derdejaars studenten zouden vanaf volgend jaar het profiel Estate Planning kunnen kiezen. Het idee is dat degene die daarvoor kiest, een speciaal programma doorloopt. Uitdaging is om het theorie-examen, de verplichte vaardigheidsdagen en het praktijkexamen CFP® op te nemen in het curriculum. "Wie de examens van FFP in het vierde jaar succesvol aflegt, zou zich dan CFP® mogen noemen."

5 APRIL 2023: FFP FORUM IN EEN NIEUW JASJE

In de eerste editie van Plan gaven we al aan dat het FFP Forum in een nieuw jasje wordt gestoken. Zo krijgen de thema's binnen financiële planning een wetenschappelijk tintje. Naast een plenair programma worden er ook hoor- en werkcolleges aangeboden.

Op dit moment zijn we druk bezig om de inhoud samen met hogescholen en universiteiten vorm te geven. Begin 2023 krijg je hierover meer informatie. De datum en locatie zijn al wel bekend. Zet dus alvast in je agenda: Woensdag 5 april 2023, FFP Forum, Spant te Bussum.

CFP AMBASSADEURS

FFP publiceert elke twee weken een consumentenartikel. Deze artikelen kunnen CFP'ers delen op hun sociale media. En dat wordt door sommigen veelvuldig gedaan. Wie zijn de meest actieve ambassadeurs en wat zijn hun beweegredenen om artikelen te delen?



DEZE LEDEN ZIJN HEEL ACTIEF OP SOCIALE MEDIA

1

PETER VERSTAPPEN

Actief op:

Aantal campagnes: **247**

Effectief gedeeld: **570 x**



Dat ik de meest actieve ambassadeur zou zijn, had ik echt niet verwacht. Ik deel eigenlijk gewoontegetrouw vrijwel alle consumentenartikelen. Op die manier hoop ik mezelf en de FFP onder de aandacht te brengen. Speciaal voor dit doel heb ik een Facebook-account aangemaakt. Overigens beschouw ik LinkedIn als het belangrijkste medium, omdat het naar mijn mening iets minder vluchtig is. Via LinkedIn bereik ik zowel bedrijfseigenaren als mensen in loondienst en ik krijg regelmatig reacties op artikelen die ik deel. Ik vind het dan ook fijn dat FFP dit aanbiedt; anders zou ik al die artikelen zelf moeten maken. Dus voor degenen die het nog niet doen: deel die artikelen! Je wordt er nooit slechter van en het kost je weinig tijd.

2

ANGELO VAN NIES

Actief op:

Aantal campagnes: **249**

Effectief gedeeld: **449 x**



Ik beschouw mezelf als een ware ambassadeur voor het vakgebied en het CFP®-keurmerk. Ik ben zelf lange tijd voorzitter geweest van FPSB Nederland, dus ik hecht er veel waarde aan dat het keurmerk in Nederland – net zoals in het buitenland – wordt herkend en erkend. Die consumentenartikelen dragen daaraan bij. Maar de voorname reden dat ik de artikelen deel, is om consumenten te informeren. Ik hoop dat de artikelen hen tot nadenken aanzetten en dat ze beseffen dat ze niet alles zelf moeten doen. Als ik door het delen van de artikelen consumenten heb kunnen behoeden voor blunders, is mijn missie geslaagd.

3

SJOERD HEURKENS

Actief op:

Aantal campagnes: **249**

Effectief gedeeld: **445 x**



Ik deel vrij regelmatig artikelen. Daarin ben ik wel selectief. Soms kijk ik iets anders of genuanceerder tegen de inhoud aan en dan deel ik het niet. Ik ben op drie socialmediaplatforms actief: op Facebook vanwege het grote bereik, LinkedIn gebruik ik om me zakelijk te profileren en op Twitter deel ik de artikelen omdat ik nu eenmaal een account heb en delen geen kwaad kan. Ik deel artikelen vooral om mensen te informeren en ter promotie van mijzelf. Als ambassadeur van FFP en van ons vakgebied vind ik het erg belangrijk om te laten zien dat wij er zijn. Dat wij mensen kunnen helpen met het inzichtelijk maken en realiseren van hun doelen. Financiële planning zou voor iedereen bereikbaar zou moeten zijn; ook voor mensen met een kleinere beurs.

DE TOP 10 VAN MEEST ACTIEVE FFP AMBASSADEURS

1. Peter Verstappen
2. Angelo van Nies
3. Sjoerd Heurkens
4. Anton van der Wulp CFP® RFEA EHP
5. Marcel Hagelen

6. Wim Jansen
7. Tenno van Noord
8. Marcel Dresken
9. Roel ter Weele
10. Martine Glebbeek

OOK AMBASSADEUR WORDEN?
MELD JE NU AAN!



Scan de QR-code of ga naar <https://ffp.nl/consument/word-ffp-ambassadeur/#>

VOORUITBLIK OP 2023

Fiscale en juridische wijzigingen En de giller van het jaar is...?

Wie had eind 2021 kunnen bevroeden dat de inflatie in 2022 meer dan 14% zou bedragen, hypotheekrentes zouden verdubbelen en de aandelenmarkt een duikvlucht zou nemen? De vraag waar financiële markten in 2023 naartoe bewegen, lijkt daarom een heikele. We hebben twee experts gevraagd naar hun visie op de financiële toekomst en de rol die financieel planners daarin zouden kunnen of moeten spelen.



Die vooruitblik gaat natuurlijk gepaard met een dijk van een disclaimer. En een verzoek aan de Belastingdienst om even een paar bladzijdes verder te bladeren. We willen namelijk geen slapende honden wakker maken.

Klein spul

Laten we concreet beginnen met veranderingen in wet- en regelgeving per 2023. Geen grote systeemwijzigingen, maar “veel klein spul”, volgens fiscaal econoom Jelle van den Berg. Zo wordt de fiscale oudedagsreserve (FOR) voor IB-ondernemers afgeschaft. Dat geldt ook voor de middelingsregeling in de inkomstenbelasting.

Klein spul? Fiscalist Frits van der Kamp is in eerste instantie geneigd daarin mee te gaan. Maar het perspectief bepaalt de zienswijze. “Voor de mensen die dit aangaat, is het afschaffen van de middelingsregeling allesbehalve klein spul. Die regeling kan voor hen een groot verschil maken.” Van der Kamp vindt het spijtig dat er een einde komt aan de regeling. “Dit was de mooiste uitwerking van het draagkrachtbeginsel.”

Draak van een document

Het zal niemand zijn ontgaan: de tarieven van de vennootschapsbelasting veranderen. Er komt in 2026 een nieuw box-3 stelsel op basis van werkelijk rendement. Een grote vooruitgang volgens Jelle van den Berg: “Vanaf 2023 is er sprake van een overgangsregeling. Financieel planners doen er goed aan zich hierin te verdiepen. En dan met name aandacht voor vermogende klanten die panden verhuren vanuit Box 3.”

Van der Kamp vindt de overgangsregeling een draak van een document. “Pagina’s met lange berekeningen. Ze hebben opnieuw iets heel simpels bijzonder complex gemaakt. Daar hebben ze dan zeven jaar over gedaan. Het is een giller. En dan staan we nu in feite ook nog eens drie jaar in de wachtstand.”

Want of (en hoe) financieel planners op de overgangsregeling kunnen voorsorteren, is nog maar de vraag. Het lijkt erop dat er al wel met werkelijk rendement kan worden gewerkt. Van der Kamp: “Maar dat zal voorlopig nog handmatig moeten. Ik vraag me af hoe de Belastingdienst dat gaat verwerken.”

Inflatie holt financieel plan uit

Wat is een financieel plan uit 2021 eigenlijk nog waard met de huidige inflatiecijfers? Van den Berg nuanceert: “Natuurlijk hebben we nu te maken met een plotsklapse mega-inflatie. Maar stel nu, de inflatie was de afgelopen 20 jaar elk jaar een 0,5 procent hoger uitgevallen, dan waren we nu op hetzelfde niveau en niemand had geklaagd”.

Hij vervolgt: “Ik schat zelf in dat veel financieel planners standaard een inflatiecorrectie van 2 a 3% inrekenen. In dat geval zijn deze plannen niet meer actueel en moet je in gesprek met je klant. Qua aanpak zou ik dan in eerste instantie met de minder vermogende klanten starten, om met hen de planning voor de komende jaren door te spreken. Zij worden namelijk het hardst getroffen.”

De forse koersval van aandelen en obligaties is eveneens van invloed. “Alles komt bij elkaar”, verzucht

Van den Berg. “Zolang er grote onzekerheid is in de markt, zullen de koersen naar mijn inschatting op een laag niveau blijven. Financieel planners doen er daarom goed aan om de beleggingshorizon van hun oudere klanten nog eens kritisch te bekijken. Op welk punt faseer ik aandelen (hoog risico) langzaam uit in ruil voor obligaties (laag risico)? Dat punt zou wel eens eerder in de tijd kunnen liggen dan voorheen”.

Kansen voor financieel planners

De nieuwe Pensioenwet is in de ogen van Van den Berg een uitgelezen kans voor financieel planners. “In de voorlichtende sfeer richting werkgevers en werknemers, maar zeker ook als het gaat om concrete advisering van werknemers. Wees je als financieel planner wel bewust van je eigen grenzen als het gaat om pensioenadvies.”

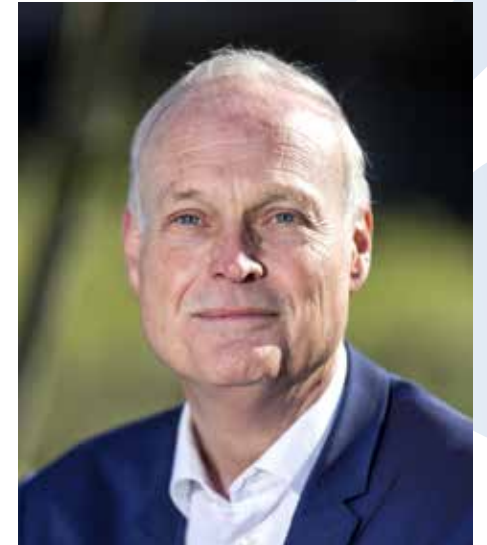
“En ga niet alleen in gesprek over het pensioen, maar trek het breder. Maak de werkgever bewust dat werknemers door de fors oplopende inflatie en energieprijzen in financiële problemen kunnen raken. De stress die dit veroorzaakt, kan leiden tot uitval. Meerdere onderzoeken tonen dat aan. Financieel planners zouden in de vorm van inzicht- en overzicht-gesprekken met werknemers een belangrijke rol kunnen vervullen in het voorkomen en verminderen van financiële stress.”

De wetwijziging waar niemand weet van heeft

En dan is er nog iets curieus. Een besluit dat is ingetrokken en waar niemand van op de hoogte lijkt te zijn. Een besluit met grote gevolgen. Van der Kamp kwam er min of meer bij toeval achter en was verbouwereerd. “Drie jaar geleden werd de maximale termijn voor partneralimentatie verkort van twaalf naar vijf jaar. Dat heeft iedereen wel meegekregen. Maar daarna is er nóg iets gewijzigd: er is een streep gezet door de fiscale aftrek bij doorbetaling van de partneralimentatie. Wie na vijf jaar zijn of haar partner wil blijven onderhouden, wordt daar dus voor gestraft.”

“Hoe is dat in vredesnaam gebeurd? Want niemand lijkt van deze beleidswijziging op de hoogte. De Belastingdienst niet, experts in scheiden niet, wat zeg ik, zelfs de wetgever lijkt het niet te weten. Hoe kun je daar dan als financieel planner wél van op de hoogte zijn?”

Vraag is wat dit voor consequenties heeft voor scheidingsconvenanten die de afgelopen jaren zijn opgesteld. “Het kan toch niet zo zijn dat degene die de scheidende echtparen heeft bijgestaan, voor eventuele onjuistheden in het convenant aansprakelijk wordt gesteld? En dat terwijl wetgever en de Belastingdienst als uitvoerder die informatie niet goed voor het voetlicht brengen. Kennelijk heeft de Belastingdienst wat anders aan z’n hoofd.” ●

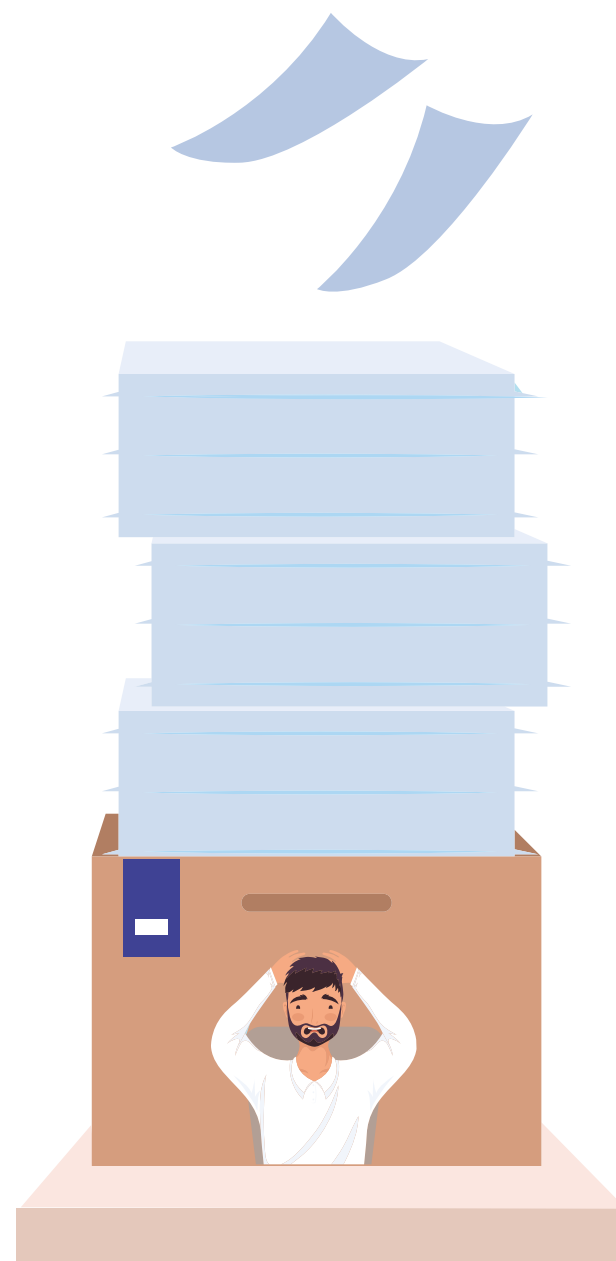


JELLE VAN DEN BERG (1954) is eigenaar van Duo Berg Consultants BV en Opleiding-NU.nl. Daarnaast is hij lid van de PE-commissie van het CDFD en gastdocent aan de Erasmus Universiteit te Rotterdam (Fiscaal Economisch Instituut). Verder is Jelle hoofdredacteur van het Vakblad Financiële Planning. Hij publiceert regelmatig in verschillende vakbladen (o.a. NLFiscaal en Fiscaal Advies) en er verschijnen boeken op het gebied van financiële planning van zijn hand.



MR. FRITS VAN DER KAMP (1968) heeft een fiscaal-juridische adviespraktijk en is gespecialiseerd in familievermogensrecht en toekomstvoorzieningen. Hij is als docent verbonden aan verschillende onderwijsinstellingen en schrijft voor verschillende vakbladen, waaronder, Vakblad Estate Planning, Vakblad Financiële Planning en Tijdschrift voor Familierecht.

“IK DENK DAT MENSEN NU VEEL MEER BEREID ZIJN TE BETALEN VOOR FINANCIËLE PLANNING.”



special.

DE CFP'ER ALS ONDERNEMER



Ondernemen is een vak, zo wordt wel gezegd. Wat als je dat met het vak financiële planning wilt combineren? In deze special aandacht voor de CFP'er als ondernemer.

KLANTEN, WAAR ZIJN JULLIE?

Wie als CFP'er nog weinig kilometers heeft gemaakt en een eigen kantoor begint, zal veel energie moeten steken in het werven van klanten. Mensen moeten weten dat je er bent, voor wie je er bent en waarom ze specifiek bij jou moeten zijn (en niet bij je buurman). Communicatie speelt daarin een belangrijke rol. Vijf tips om je op weg te helpen.

1. BEPAAL JE DOELGROEP(EN)

Als het goed is, heb je in meer of minder uitgebreide vorm een bedrijfsplan opgesteld. Op basis van je missie en visie kun je je doelgroep(en) vaststellen. Richt je je pijlen juist op particulieren of ondernemers? En hoe ziet hun profiel eruit? Het opstellen van een (buyer) persona kan daarbij helpen. Je beschrijft dan zaken zoals de leeftijd, regio, gezinssituatie, werk, inkomen, hobby's en media-voorkeuren (welke social media, welke kranten).

2. STEL EEN COMMUNICATIESTRATEGIE OP

Beschrijf wie je wilt aanspreken, met welke boodschap, via welke kanalen, op welke manier (aanspreekvorm, tone of voice) en met welk doel. Doe dit per doelgroep. Vraag je daarbij telkens af: what's in it for them? Waarom wil de doelgroep lezen wat jij gaat communiceren? Wat heb je hen te bieden? Stel doelen op en beschrijf wat je over een half jaar, een jaar en over drie jaar wilt bereiken. Bepaal het budget dat je aan marketing en communicatie wilt besteden.

3. MAAK EEN CONTENTKALENDER

Maak een contentkalender. Daarin agendeer je welke berichten je via welke kanalen op welke dagen plaatst. Maak onderscheid in eigen content en shared content. Eigen content kan een advertentie zijn, maar ook een dagelijkse tip of eens in de maand een mooi klantverhaal. Shared content bestaat uit berichten van derden. Zo kun je nieuws en relevante artikelen verzamelen en een mooie selectie daarvan voor je klanten opstellen. Vergeet ook niet de

consumentenartikelen van FFP met je lezers te delen.

4. BESTEED AANDACHT AAN BEELDMATERIAAL

Op je website, voor je profiel, op social media: je valt meer op als je foto's of video's gebruikt. Laat een fotograaf goede foto's van jou en je kantoor maken. Voor beeldmateriaal bij artikelen kun je gebruikmaken van stockwebsites waar je tegen een vergoeding foto's kunt downloaden.

Enkele stocksites: Stock.adobe.com, Pixabay.com en Unsplash.com

5. MAAK VAN JE KLANTEN AMBASSADEURS

Eerste klanten gehad? Agendeer belangrijke acties of life-events, zodat je ze op die momenten kunt benaderen met een bos bloemen, een kaart of een telefoontje. Vraag je klanten om jou te reviewen. Zorg dat je een vermelding hebt in Google Maps, zodat je daar vindbaar bent én mensen meteen zien hoe goed je gewaardeerd wordt. Want dat is toch wel het summum: klanten die voor jou reclame maken.

OPROEP! INTERVISIEGROEPEN

Behoeft om af en toe met collega-starters te sparren? FFP brengt CFP'ers bij elkaar via intervisiegroepen. Scan de QR-code voor meer informatie.



<https://mijnffp.nl/nieuwsbericht/heb-jij-ook-behoefte-aan-intervisie/>



‘WERELD LIGT OPEN VOOR ONAFHANKELIJK FINANCIEEL PLANNERS’

Ruim twintig jaar geleden startte Martin Vooijs samen met een compagnon een eigen bedrijf. In 2012 nam hij het Amsterdamse financiële planningskantoor Eenhoorn Advies over. Hij doopte de bedrijfsnaam om tot ‘Eenhoorn Vermogensopbouw’ en verhuisde het kantoor naar Abcoude. Een verhaal over de keuzes van een zelfstandig ondernemer.

‘Zijn studie (MTS Bouwkunde) duidde er niet op dat Martin Vooijs in de wereld van financiële dienstverlening terecht zou komen. Maar de bouw trok hem onvoldoende en hij belandde op een makelaarskantoor in woonplaats Katwijk. “Ik was goed in cijfers en kwam zodoende op de hypotheekafdeling terecht. Zoals veel adviseurs in deze branche op enig moment denken, dacht ik: wat ik nu voor een baas doe, kan ik zelf ook en waarschijnlijk nog wel beter.”

Zo startte hij, samen met een compagnon, in 2001 (“We stonden ons kantoor te schilderen, toen die vliegtuigen in New York het WTC binnen vlogen.”) een eigen hypotheek- en verzekeringskantoor. “Spannende tijd”, zo blikt hij terug. Later werd daar een makelaardijtak aan toegevoegd. “Deels uit rancune, de lokale makelaars sloten ons buiten, het was moeilijk samenwerken en met die achtergrond zijn we er zelf maar één begonnen.”

Financiële planning

Vooijs miste na verloop van tijd diepgang in zijn werk. “We hadden voornamelijk starters als klant. Nog voordat ik een klant aan tafel had, wist ik eigenlijk al welk advies het werd. Toen ben ik een opleiding financial life planning gaan doen. Daar kwam ik Pieter Landkroon tegen, destijds eigenaar van Eenhoorn Advies.” Het resultaat: zijn compagnon in Katwijk kocht Vooijs uit en hij nam op zijn beurt Eenhoorn Advies over.

Eenhoorn werkte al zonder provisie en met een eigen financieel planningsprogramma. “Integrale benadering van de klant stond en staat centraal. Er ligt altijd een financieel plan ten grondslag aan ons advies. Dat plan hoeft niet uitgebreid te zijn. Maar een volledig overzicht van alle financiën is de basis van onze werkwijze. Een enkele klant wil dat niet. Dat vind ik dan ook prima, want die klant past niet bij ons.”

Keuzes maken

Het is zijn belangrijkste advies aan financiële planners die zelfstandig ondernemer willen worden: maak keuzes en ga daar 100% voor. “Met Eenhoorn zijn we steeds verder opgeschoven richting vermogensopbouw. De kantoornaam ‘Eenhoorn Vermogensopbouw’ accentueert dat. We geven geen breed financieel advies meer, geen hypotheekadvies bijvoorbeeld. Ik frons mijn wenkbrauwen altijd als ik mensen spreek die alle Wft-diploma’s nog hebben. Ik probeer er juist elke PE-ronde eentje minder te doen.”

In zijn ogen kun je niet overal een specialist in zijn. “Vergelijk het eens met een arts. Als die zegt dat hij

je knie kan opereren, maar ook een hersenoperatie kan uitvoeren en eventueel een openhartoperatie als het moet, dan geeft dat geen lekker gevoel, toch? Klanten zijn niet gek. Die voelen aan waar jouw focus ligt. Het is de grootste valkuil als ondernemer: niet kiezen. Als mijn klanten hypotheekadvies nodig hebben, schakel ik een specialist in mijn netwerk in. Dat vinden klanten helemaal niet vervelend. Nee, eigenlijk wel goed.”

Grootste uitdaging

Aan nieuwe klanten komen, is eigenlijk geen probleem, zegt Vooijs. “Voor onafhankelijk financieel planners ligt er in vermogensbeheer een wereld open. Vrijwel al mijn nieuwe klanten zijn mensen die voorheen gebruik maakten van private banking bij een bank. Mensen met een vermogen van 250.000 tot 2,5 miljoen euro. Die zoeken meer persoonlijke dienstverlening.”

De uitdaging zit in het vinden van het beste verdienmodel bij de aangeboden dienstverlening. “Je hebt uurtje-factuur, abonnementen of vaste bedragen. Wij werken met een combinatie van vaste bedragen per jaar of een percentage van het belegd vermogen. Want ik vind continuïteit belangrijk en wil dat klanten geen drempel voelen om contact met ons op te nemen.”

Continu bijschaven

Een kantoor in de binnenstad van Amsterdam bleek voor veel klanten wel een drempel. Nog vóór corona verplaatste Vooijs het kantoor daarom naar Abcoude. “Veel goedkoper en veel beter bereikbaar. Daar komt bij dat wij voor een steeds kleiner clubje klanten werken, waarvoor een bezoek aan het kantoor zelf steeds minder belangrijk wordt. Veel gesprekken kun je prima met beeldbellen voeren.”

Hij benadrukt dat ondernemen een continu proces is. “Dat geldt voor je verdienmodel, maar ook voor je dienstverlening. Mijn bedrijf zal er over vijf jaar weer anders uitzien dan nu het geval is. Weer een les die ik heb geleerd: move before you’re ready. Oftewel, blijf niet wachten tot je denkt dat je alles hebt uitgewerkt, maar ga ondernemen. Tijdens de reis schaaf je bij. Je businessmodel is nooit af!” ●

MARTIN VOOIJS (48) is eigenaar van Eenhoorn Vermogensopbouw in Abcoude. Het kantoor telt drie medewerkers, Martin is de financieel planner annex vermogensplanner. Hij is sinds 2018 tevens bestuurslid van de Vereniging FFP.

TIPS

...VAN ONDERNEMENDE PLANNERS

Waar moet je op letten wanneer je als CFP'er je eigen onderneming gaat starten? Drie Certified Financial Planners geven tips.

Wie ben ik?

“Kies voor een bedrijfsformat dat bij je past. Kies niet iets omdat een ander er succes mee heeft”, is het eerste advies dat Iris Brik meegeeft. Ze is eigenaar van Fine Tuning Personal Finance (Rotterdam). Daarnaast staat ze twee financiële planners bij die met een eigen adviespraktijk beginnen. “Haal je energie uit het zelf adviseren en managen van je klanten en wil je hun trusted advisor zijn? Of ben je meer een manager en kun je anderen goed aanzetten om klanten te adviseren?”

Martin Vooijs, eigenaar van Eenhoorn Vermogensopbouw (Abcoude), sluit daarop aan met de gewetensvraag of je een ondernemer bent of een ideale werknemer? “Allebei is goed hè. Ondernemen is geen doel op zich”, vindt hij. “Maar, als je ervoor kiest, moet je je businessmodel zo inrichten dat je er ook echt aan verdient, dat je reserves kunt opbouwen. Het kan niet zo zijn dat je hetzelfde verdient als een werknemer, terwijl je veel meer taken en verantwoordelijkheden hebt.”

Zorg voor goede ondersteuning

“Ik heb daar te lang mee gewacht”, zo blikt Jaco van der Plas, eigenaar van QP Advies (Katwijk aan Zee), terug op zijn beginjaren als ondernemer. Met ondersteuning doelt hij op administratieve zaken maar ook op paraplanning. “Ik heb iemand die mijn plannen voorbereidt, gesprekken uitwerkt en waarmee ik inhoudelijk kan sparren. Dit maakt dat ik mij kan concentreren op de dingen die ik graag doe en waar ik goed in ben.”

Hij geeft beginnende planners het advies mee oog te houden voor de

eigen wensen en doelstellingen en hoe die het beste te realiseren. “Je moet ervoor waken dat je met te veel dingen tegelijk bezig bent.” Iris onderstreept Jaco's tip. “Maak eerst een planning voor jezelf, voor drie of vijf jaar. Wat heb je in die periode minimaal nodig om naar een gezond businessmodel toe te groeien?”

Investeer in software

Iris vervolgt: “Je moet op de lange termijn denken.” Ze geeft in dat kader als advies mee om vooral te investeren in goede software. “Er zijn te veel systemen met veel input en weinig bruikbare output. Dat is heel inefficiënt.”

In dat kader benadrukt Jaco het belang van een goed crm-systeem. “Om financiële data en producten in vast te leggen maar ook interesses van klanten. Het maakt zowel je marketing als je nazorg zo veel beter. Je komt onherroepelijk op een punt dat je dit moet professionaliseren.”

Koop advies in

“Je verlangt van klanten dat ze betalen voor advies. Dan moet je dat zelf ook durven doen”, geeft Martin als tip mee. “Bezuinig bijvoorbeeld niet op een goede accountant, want dat is een verkeerde besparing.”

“Ga gesprekken voeren met andere ondernemers, hoe zij bepaalde zaken aanpakken of hebben aangepakt. Huur desnoods een coach in.” Maar het kan ook gemakkelijker, voegt Martin eraan toe. “Online is veel te vinden. Voor financieel planners heeft Paul Armson bijvoorbeeld een online course. Kost een paar honderd euro, maar je voorkomt er al heel wat potentiële valkuilen mee.”

Durf nee te zeggen

“In de beginjaren heb ik te veel dingen gedaan”, zegt Jaco van der Plas. “Je moet keuzes maken in klanten en diensten. Zo ben ik

bijvoorbeeld gestopt met advies en bemiddeling in schadeverzekeringen. Natuurlijk is het lastig om klanten teleur te stellen. Zeker in het begin, want dan wil je geen omzet laten liggen en hoop je op kruisbestuiving. Maar achteraf had ik selectiever moeten zijn.”

“Neem geen klanten aan die niet bij je passen”, is een raad die Iris Brik wil meegeven. “Als je concessies gaat doen aan je filosofie, je verdiensten en/of dienstverlening, word je niet gelukkig. Klanten die bij jou passen worden ambassadeur van je bedrijf, die anderen niet.”

Martin Vooijs herkent zich hier volledig in. “Als (financieel) dienstverlener ben je geneigd om iedereen te helpen. Maar daarmee help je jezelf niet. Je moet jezelf tot de orde kunnen roepen en dus keuzes maken die voor jou als ondernemer het beste zijn.”

Kies een specialisme

Iris wil beginnende planners nog meegeven dat ze zich moeten focussen op dingen die ze echt leuk vinden en waar ze goed in zijn. Want “met specialisatie kun je geld verdienen”. In dat kader raadt ze aan extra opleidingen te volgen, zeker in de eginjaren. “In die periode ben je nog niet gelijk heel druk. Dat is de beste tijd om opleidingen te volgen.”

Personeel? Mens boven CV

Voor planners die overwegen personeel in dienst te nemen, heeft Martin nog een advies. “Kijk niet naar het cv, maar naar de mens. De op papier gedroomde kandidaat is binnen een klein bedrijf niet de juiste kandidaat als er geen persoonlijke klik is. Het persoonlijke aspect en iemands wil om te leren, zijn veel belangrijker.”

Deel jouw tip met ons!

Heb jij ook een tip voor startende ondernemers? Mail jouw tip naar info@ffp.nl

WIE:

PAUL P. VAN DER PLOEG (60)

WAT: VOORZITTER STICHTING CFP
SINDS: JULI 2022



Afgelopen zomer trad Paul van der Ploeg aan als voorzitter van de Stichting CFP. Wat drijft hem en wat hoopt hij met het keurmerk te bereiken?

Wat is jouw connectie met financiële planning?

“Nog voordat FFP bestond, heb ik de opleiding financiële planning gedaan. En zoals de meesten zullen herkennen: dat laat je dan nooit meer los en het wordt nooit saai. Ik heb me de afgelopen twintig jaar vooral toegelegd op de financiële, fiscale en juridische kaders omtrent scheiden.”

Maar je bedrijf ‘Scheidings-expert’ heb je nu verkocht?

“Ja, klopt. Ik had meer tijd en ruimte nodig voor mijn nieuwe onderneming zonder winstoogmerk: ‘Berekenjescheiding.nl’. We hebben een online rekenmodule ontwikkeld, waarmee consumenten samen met financieel planners de financiële gevolgen van een scheiding kunnen doorrekenen, inclusief de partner- en kinderalimentatie. Ons doel is om financieel inzicht rondom dit life-event voor iedereen bereikbaar te maken; ook voor mensen die het financieel wat minder breed hebben.”

WIE:

SEBASTIAAN LAANEN (45)

WAT: BESTUURSLID VERENIGING FFP
SINDS: MEI 2022



Sebastiaan Laanen is geboren en getogen in Heemstede, maar woont sinds een aantal jaar in Bennekom. Daar woont hij nu met zijn vrouw en drie kinderen. In het weekend is hij regelmatig als grensrechter op het voetbalveld te vinden. Zelf sport hij ook regelmatig; met fitness en hardlopen probeert hij fit te blijven.

Als directeur financiële planning private banking bij Rabobank stuurt hij een team van bijna 40 financieel planners aan. Leading by example is zijn devies. Zeker wanneer het gaat om veranderingen. “Mensen meenemen en inspireren. De dialoog aangaan en altijd transparant zijn. Dat vind ik belangrijke waarden.”

Sinds kort ben je voorzitter van de Stichting CFP. Waar heb je de afgelopen maanden mee bezig gehouden?

“Die stonden vooral in het teken van het nieuwe vakbekwaamheidsbouwwerk. Hiermee spelen we in op de vraag van veel leden om meer aan te sluiten bij life-events en van opleiders om de opleidingen modulair in te richten. Het is goed om open te blijven staan voor ontwikkelingen en in te spelen op behoeftes uit de markt.” En dan was er nog de fusie met RFEA.

Voelt het nu alsof je je twee kinderen weer samen thuis hebt?

“Eigenlijk wel. RFEA heb ik jaren geleden mede opgericht en ik ben er zeven jaar voorzitter van geweest. Financiële planning heeft altijd in mijn bloed gezeten. Mooi dat het nu echt samenkomt. Ik vind het ook een logische ontwikkeling. Door het bundelen van de krachten kunnen we meer voor de leden én de consument bereiken. Zoals ook het VFBO laat zien.”

Wat is je voornaamste doel als voorzitter? Wat hoop je te bereiken?

“Mijn voorganger Sjaak de Graaf was sterk in verbinden. Dat is ook mijn streven. Verbinden waar mogelijk en sturing geven waar nodig. Mijn belangrijkste doel is ‘CFP®’ hét etiket te maken voor bovenwettelijk financieel advies in Nederland. Ik hoop dit samen met iedereen binnen FFP te bereiken.

Zelf is hij jarenlang gecertificeerd planner en beleggingsspecialist geweest. Maar zijn kracht en ambitie liggen in het managen van teams en veranderingen. In 2021 is bij Rabobank een aangescherpte visie Private Banking geïmplementeerd, waarbij Financiële Planning het fundament is. “Wat is je plan voor de toekomst?” moet de startvraag zijn bij ieder klantgesprek. Een overtuiging die hij terugvindt bij FFP. “Dat is een van de redenen waarom ik deze bestuursfunctie heb aanvaard. Maar ook omdat FFP in transitie is en dat precies hetgeen is waar ik sterk in ben. Ik vind het gaaf om mee te denken over de strategie en over de wijze waarop we onze doelen kunnen bereiken. Mede gezien mijn functie bij Rabobank denk ik dat ik daaraan een wezenlijke bijdrage kan leveren.”



IRIS BRIK, eigenaar
Fine Tuning Personal
Finance



MARTIN VOOIJS,
eigenaar Eenhoorn
Vermogensopbouw



JACO VAN DER PLAS,
eigenaar QP Advies

CFP Financieel Planner

FINANCIEEL PLANNER VAN HET JAAR 2023, TOM OUDE AVENHUIS:

‘IK BEN TROTS EN NEDERIG TEGELIJK’

Tom Oude Avenhuis

“Super bijzonder!”, zo typeert Tom Oude Avenhuis het winnen van de verkiezing ‘Financieel Planner van het Jaar 2023’. Hij verheugt zich erop een jaar lang ambassadeur te mogen zijn van de beroepsgroep Certified Financial Planners.

W e spreken Tom de dag ná de finale. Tijdens een online live-uitzending werd hij uitgeroepen tot winnaar van de contest. “Het was een bijzondere middag, in het fraaie gebouw van Beeld en Geluid in Hilversum. En dat dit de uitkomst was, maakt het helemaal mooi.”

“Het besef daalt langzaam in”, vervolgt hij. “Het is zo bijzonder dat je door zowel stemmen van je CFP-collega’s als door het oordeel van een vakjury wordt gekozen tot ‘Financieel Planner van het Jaar’. Dat maakt me trots en tegelijkertijd ook nederig. Echt heel leuk!”

Persoonlijke ontwikkeling

Tom heeft het gehele verkiezingstraject als heel waardevol ervaren. “Dat zou ik ook zeggen als ik niet had gewonnen. In de praktijk werk ik best veel alleen. Tijdens zo’n verkiezing krijg je feedback, zie je jezelf terug op video, enzovoort. Dat alles draagt enorm bij aan je persoonlijke ontwikkeling. Dat kan ik echt elke CFP’er aanraden.”

Hij schat in zeker 40 tot 60 uur te hebben gestoken in het verkiezingstraject, dat onder meer bestond uit een klantinventarisatiegesprek, de uitwerking van een financieel plan en de uitleg daarvan aan een fictieve klant. “Dat is het dubbel en dwars waard geweest.”

Groeiversnelling

Hij hoopt dat de eretitel ‘Financieel Planner van het Jaar 2023’ een groeiversnelling voor zijn onderneming Holofin oplevert. Hij startte zijn eigen lifestyle financial planningskantoor in de zomer van 2021. Hij werd toen opnieuw lid van de beroepsorganisatie FFP. “Ik was al eens eerder gecertificeerd financieel planner, tussen 2007 en 2011. Daarna heb ik een sabbatical genomen en ben ik een tijdje uit de branche weg geweest.” Hij keerde uiteindelijk weer terug bij zijn oude werkgever in Almelo (LTB Wensink Pensioenconsultants) en startte in juli 2021 dus met zijn eigen bedrijf Holofin.

Tom Oude Avenhuis is 38 jaar en woont in Tubbergen. Samen met zijn vrouw Loes brengt hij vier jonge kinderen – in de leeftijd van 1 tot 8 jaar – groot.

Ambassadeur

Komend jaar is hij dus de ambassadeur van alle Certified Financial Planners in Nederland. “Van Paulien Koopman, de vorige winnaar, begreep ik dat er veel leuke dingen op je afkomen, als Financieel Planner van het Jaar. Ik ben benieuwd.”

Wat hij in elk geval nadrukkelijk naar voren wil brengen, is dat financiële planning om veel meer gaat dan alleen geld. “Ik kan niet over geld praten, laat staan zeggen wat iemand ermee moet doen, als ik iemand niet écht ken. Een goed plan kun je in mijn beleving pas maken als je weet wat voor iemand echt belangrijk is. Het gaat er niet alleen om dat je fiscaal zo optimaal mogelijk met geld omgaat. Maar het gaat erom dat je geld optimaal inzet om je wensen en doelen te bereiken.”

Hij wil dat bewustzijn meer laten landen bij de buitenwereld. “Een financieel planner is er om mensen te helpen met het leven van het mooiste leven vanuit financiële rust. Dat is de essentie. Wij stellen vragen als ‘Waar is je geld voor?’ en ‘Waarom is geld belangrijk voor jou?’. Die vragen leiden tot diepere gesprekken over wat iemand drijft, waarom mensen doen wat ze doen. Met die informatie wordt de basis gelegd voor een goed financieel plan. Ik zou het mooi vinden als ik dat meer voor het voetlicht mag brengen.” ●

FFP is aangesloten bij FPSB, de Financial Planning Standards Board. In overeenstemming met andere landen dragen FFP-leden sinds 1 januari 2022 de internationale titel CFP®. Met een kijkje over de grens willen we kennis uitwisselen en best practices delen.



Auteur:
EAMON DWYER, CFP®,
Invesco Ireland

IERSE WERKNEMERS VINDEN WEG NAAR CFP'ERS

De meeste werkgevers in Ierland zijn gestopt met de verdere opbouw van toegezegde pensioenaanspraken en hebben de toekomstige financiering vervangen door een beschikbare premieregeling. Op zichzelf een verstandige strategische beslissing voor de werkgevers; zij krijgen meer zekerheid over hun toekomstige financiële verplichtingen. De keerzijde is echter dat het veel onzekerheid heeft gebracht voor de deelnemers: voor hen is persoonlijke financiële planning nu erg belangrijk geworden.

In Ierland worden financiële plannen met name gemaakt voor ondernemers. Met de veranderingen in pensioenfinanciering willen nu ook werknemers in loondienst gebruik maken van deze financiële dienst. Dat is een belangrijke ontwikkeling in ons beroep. Voor veel Ierse werknemers is het de eerste keer dat ze zich actief bezighouden met hun financiële toekomst. Voor het eerst bespreken ze met een financieel planner concepten rond levensduur, beleggingsrendement en de daaruit voortvloeiende impact op levensstijl. Ik heb de afgelopen jaren een groot aantal mensen ontmoet die door deze pensioenverandering zijn beïnvloed en met wie we van begin tot eind het financiële planingsproces hebben doorlopen. Sommige van deze gesprekken werden gefinancierd door de werkgever, andere namen rechtstreeks contact op.

Voorbij pensioen

Tijdens de eerste gesprekken viel het mij op

hoe verbaasd mensen soms waren wanneer ik vroeg naar hun totale financiële situatie en niet louter naar deze pensioenverandering. Natuurlijk ligt de eerste focus in deze situatie met name op het bieden van rust en vertrouwen aan de mensen die deze overgang doormaken. Maar uiteindelijk willen we als financieel planners mensen voorzien van een doorlopend en robuust financieel plan. Alleen door een duidelijk beeld te creëren van hun gedrag ten opzichte van beleggingsrisico's, door het bespreken van hun manier van leven, hun gezondheid, hun gezin en hun doelen in het leven, gaat een klant de waarde van een financieel plan pas inzien. Gaat hij rust ervaren.

Analyses met modelleringssoftware

De uiteindelijke financiële analyse kan op verschillende manieren gebeuren. Via een eenvoudige momentopname van één pagina tot een uitgebreide analyse op basis van een door technologie mogelijk gemaakte

‘VOOR VEEL IERSE WERKNEMERS IS HET DE EERSTE KEER DAT ZE ZICH ACTIEF BEZIGHOUDEN MET HUN FINANCIËLE TOEKOMST.’

‘deep-dive’. De passende manier van analyseren stelt de klant in staat om de balans op te maken van zijn of haar huidige situatie en de volgende stap te zetten om zijn nieuwe realiteit te beoordelen.

Bij het ontwikkelen van een financieel plan voor een deelnemer aan een regeling in deze situatie, is het belangrijk om overzicht te creëren, maar ook om de nieuwe realiteit te presenteren zonder deze te “verzachten”. Veranderingen zijn immers onvermijdelijk zodra de werkgever een risico van het bedrijf overdraagt naar de werknemer. Modelleringssoftware kan in deze situatie uitkomst bieden. Met dergelijke software is het mogelijk om verschillende variaties van het financiële plan te presenteren, afhankelijk van de bereikte groei of de gewenste pensioendatum.

Implementatie en lopende planning

De uitvoering van een financieel plan in dit kader kan vele vormen aannemen. Voor een werknemer die zich nog nooit met persoonlijke financiële planning heeft bemoeid, kan een beknopt plan vaak al volstaan. Een plan dat alleen de belangrijkste punten bevat en voorziet in een inkomen bij pensionering dat nog steeds voldoende toereikend is. Voor degenen met een ruimere netto-vermogenspositie kan de uitvoering van een plan meer hands-on worden, met meerdere scenario's en directe invulling van financiële producten.

Voor alle deelnemers geldt dat het financieel plan minstens om het jaar geëvalueerd moet worden. Nogmaals, we moeten niet vergeten dat we hier te maken hebben met personen die niet gewend zijn om een financiële planning te maken voor hun toekomst – er was altijd het comfort van een pensioenregeling! Met dat in gedachten is het vaak beter te begrijpen waarom deelnemers sommige beslissingen met betrekking tot beleggingsrisico's en persoonlijk financieel gedrag, op basis van emotie hebben genomen.

Veranderingen brengen altijd een mate van onrust met zich mee. Daarom is de beschikbaarheid van een CFP-professional om iemand in deze transitie te begeleiden, zeer waardevol. Voor elke klant die ik begeleid, is een van de grootste voordelen de voortdurende planning, coaching en mentoring tijdens de reis.●





Beleggen met lijfrentekapitaal bij VRV van Fintessa

VRV van Fintessa is het lijfrentelabel van Fintessa. Er zijn maar weinig aanbieders in Nederland die met het opgebouwde lijfrentekapitaal na expiratie in de uitkeringsfase (door)beleggen. Wat het product echt uniek maakt, is dat er geprofiteerd wordt van de kennis en expertise van het succesvolle beleggingsteam van Fintessa Vermogensbeheer.

Fintessa is één van de grootste onafhankelijke en toonaangevende vermogensbeheerders van Nederland. Dat maakt Fintessa vrij in haar keuzes wat betreft de verschillende beleggingsinstrumenten. Bovendien belegt Fintessa voor haar cliënten nooit in beleggingsfondsen en worden er geen eigen, vaak dure, huisfondsen gevoerd. Er is derhalve sprake van een onafhankelijk beleggingsbeleid en er is geen

gedwongen winkelnering. Bij Fintessa zijn wij er met recht trots op dat we door de lezers van Cash en Cashcow al jarenlang worden uitgeroepen tot 'Beste Vermogensbeheerder' van Nederland.

Index-trackers

VRV van Fintessa belegt wereldwijd gespreid in dagelijks verhandelbare, beursgenoteerde titels. De samenstelling van de effectenportefeuille bestaat

uit Exchange Traded Funds (ETF's). Hierbij wordt er rekening gehouden met de economische, financiële en geopolitieke omstandigheden. De grootste uitdaging op dit moment is het beschermen van het vermogen tegen koopkrachtverlies als gevolg van de hoge inflatie. Dat wordt gedaan door een overweging in sectoren die juist profiteren van de gestegen energie- en grondstofprijzen.

Uiteraard wordt er bij de samenstelling van de portefeuille ook gekeken naar technologische ontwikkelingen als kunstmatige intelligentie, robotisering, cybersecurity, clouddienstverlening en dataopslag.

Een voordeel van een portefeuille die is opgebouwd uit index-trackers, is dat het vermogen gespreid wordt over de bedrijven die zijn opgenomen in de verschillende indices. Een ETF gebaseerd op de MSCI-wereldindex bijvoorbeeld, bevat maar liefst 1.500 bedrijven. Dit betekent dat het specifieke bedrijfsrisico, zoals onder andere het faillissementsrisico, zo goed als geëlimineerd wordt. Bovendien wordt er belegd in trackers die fysiek gedekt zijn. Dit betekent dat je precies weet waarin je belegt.

Risicoprofiel

Het risicoprofiel van de effectenportefeuille wordt bepaald op basis van het lifecycle principe. Dit betekent dat het risico stapsgewijs wordt afgebouwd naarmate de einddatum in zicht komt. De financieel planner hoeft dus niet het risicoprofiel van zijn cliënt te bepalen.

De lijfrenteproducten van VRV van Fintessa (opbouw- en uitkeringsfase) hebben uitsluitend betrekking op de derde pijler van het Nederlandse pensioenstelsel. Dit gaat dus om iedereen die zelf zijn of haar toekomstvoorziening moet regelen of heeft geregeld. Denk hierbij aan werknemers die te weinig pensioen opbouwen bij hun werkgever, of ZZP'ers en ondernemers die zelf voor hun toekomstige inkomensvoorziening moeten zorgen. Maar ook ondernemers die hun onderneming staken en/of een fiscale oudedagsreserve hebben opgebouwd, directeur-grotoaandeelhouders (DGA) met een oudedagsverplichting (ODV) in de eigen BV en stamrechtvergoedingen komen in aanmerking voor lijfrentebeleggen van VRV van Fintessa. Voorwaarde is dat het beschikbare kapitaal minimaal 75.000 euro bedraagt.

Vast en gelijkmatig

Volgens de wet op de inkomstenbelasting moet een lijfrente-uitkering vast

en gelijkmatig zijn. Keert de lijfrente uit via een bank of verzekeraar dan wordt er over de afgesproken periode een vast bedrag uitgekeerd. De hoogte van de uitkering wordt bepaald door de op dat moment geldende rentestand, de rekenrente.

Op basis van de huidige rekenrente liggen de uitkeringen fractioneel boven de inleg. Voor diegenen die geen behoefte hebben aan een lage vaste uitkering maar prima kunnen leven met een variabele uitkering, is doorbeleggen in de uitkeringsfase de ideale oplossing. De periodieke uitkering fluctueert mee met de waardeontwikkeling van de effectenportefeuille. Om aan de eisen van vast en gelijkmatig te voldoen wordt er periodiek een gelijke hoeveelheid eenheden (participaties) verkocht tegen de op dat moment geldende marktwaarde.

Combinatie van lijfrentes

In de uitkeringsfase zijn twee fiscaal gefacilieerde lijfrentes beschikbaar, namelijk de oudedagslijfrente en de tijdelijke oudedagslijfrente. Afhankelijk van de persoonlijke situatie en de wensen van de klant kan worden gekozen uit één van beide lijfrentes of een combinatie van beide. De lijfrente-uitkeringen moeten uiterlijk ingaan in het vijfde kalenderjaar na het bereiken van de AOW-leeftijd. Dit betekent dat een financieel planner prachtige instrumenten in handen heeft om het pensioeninkomen zo te modelleren, dat niet alleen wordt voldaan aan de wensen van de klant, maar dat er ook fiscaal wordt geoptimaliseerd.

De meeste mensen vinden het prettig om direct na pensionering een hoger inkomen te ontvangen. Door de tijdelijke- en de oudedagslijfrente te combineren kan dit worden gerealiseerd. Ook een combinatie van een vaste- en variabele uitkering is mogelijk. Heeft een ondernemer bijvoorbeeld in de BV eveneens een oudedagsverplichting (ODV), dan kan de financieel planner zelfs een combinatie van deze drie faciliteiten in de inkomensplanning opnemen.

Bij lijfrentebeleggen van VRV van Fintessa is het niet vereist dat de uitkering

direct ingaat. Uw cliënten met een (expirerende) lijfrente kunnen nu al overstappen, ook wanneer het de bedoeling is dat de uitkering pas over enkele jaren ingaat.

Meer weten

Meer weten over de oplossingen van VRV van Fintessa? Neem contact met ons op via 035 - 72 00 111 of mail naar info@vryvanfintessa.nl. Wij bespreken graag met u wat we voor u en uw cliënten kunnen betekenen.



AMSTERDAMSESTRAATWEG 37
3744 MA BAARN
T +31 (0)35 72 00 111
INFO@VRYVANFINTESSA.NL

EVEN PEILEN. Hoe zijn de meningen verdeeld? Drie CFP'ers krijgen een stelling voorgeschoteld en worden uitgedaagd die stelling te verdedigen of te verwerpen.



ANNELIES RUITERKAMP-BEKMAN,
VERMOGENSPANNER BIJ O-TWEE FAMILY SERVICES.

Beslissingen met impact (zoals eerder stoppen met werken, de verkoop van een onderneming of het doen van grote schenkingen) worden vaak genomen op basis van de uitkomst van een financieel plan. Dan is het inzichtelijk maken van het effect van inflatie en rente in dat plan essentieel.

Stel dat je geen rekening houdt met inflatie, dan schets je een te optimistisch beeld. Met het risico dat doelen op lange termijn niet haalbaar blijken. Rekenen zonder rendement op het vermogen geeft eveneens een vertekend en wellicht een te negatief beeld op lange termijn. Het zou jammer zijn wanneer de klant besluit wensen niet uit te voeren op basis van een te voorzichtige inschatting.

Onlangs had ik een afspraak met een klant om het recent opgestelde financieel plan te bespreken. Hij gaf aan dat de uitgangspunten alweer waren veranderd sinds het opstellen van het plan, omdat de huidige inflatie hoger is dan waarmee ik gemiddeld op lange termijn reken. Dit was een mooi bruggetje om het belang van het periodiek bijsturen van het financieel plan met hem te bespreken. Eén plan is immers geen plan. Niet alleen inflatie en rendement zijn onzekere factoren, maar ook de dingen die je overkomen terwijl je andere plannen had gemaakt.



ARNO HOLTkamp,
EIGENAAR HOLTkamp FINANCIËEL ADVIES EN MEDE-EIGENAAR PENSIOENVOORELKAAR.

Ik blijf wel groot voorstander van eenvoud in het plaatje. De basis van de planning blijft immers het moment nu, wetende dat er tussentijds veel verandert. Voor een klant zijn geïndexeerde bedragen over 30 jaar niet meer te herleiden bij toepassing van hoge(re) inflatiecijfers. En wat indexeren we dan wel en wat weer niet?

Inflatie is een standaard onderdeel binnen mijn planningen, maar ik stel omwille van de eenvoud slechts één scenario op, gebaseerd op 2% inflatie op het gewenste budget. Is de klant vervolgens nieuwsgierig naar meer scenario's, dan is dat altijd mogelijk. Op deze manier heeft de klant inzicht in de gevolgen op lange termijn, maar blijft de basis van mijn planning tastbaar. Een stip op de horizon, maar vooral het belang laten zien van periodiek aandacht blijven geven aan je plan!

Je hoort overigens geen klant meer naar de (hoogste) spaarrente vragen. Toch is het goed om inzichtelijk te maken wat rendement (en belastingdruk) doet met het spaartegoed op langere termijn. Ik ga liever uit van een lagere rente van 0,1% op sparen, zodat we achteraf wat wisselgeld hebben.



EDGAR DE JAGER,
FINANCIËEL ADVISEUR VLC & PARTNERS

Het onderwerp inflatie is actueler dan ooit. Na jarenlang een lage inflatie te hebben gekend, zien we deze nu hard oplopen. Hoe zich dat gaat ontwikkelen, is natuurlijk de vraag. Maar of we hiermee rekening moeten houden in een financieel plan, zou nooit een vraag moeten zijn.

Hoewel de hoogte van toekomstige inflatie onbekend is, is het doen van een aanname daarover zeker zinvol. Als pensioenindexatie uitblijft, realiseren we ons automatisch dat dit verlies aan koopkracht betekent. Dit is niet anders in een financieel plan. Wil je voorrekenen wat iemand straks daadwerkelijk te besteden heeft, dan is het goed rekening te houden met inflatie.

Om toekomstige bedragen te kunnen relateren aan huidige bedragen, kies ik er vaak voor om een variant zonder inflatie uit te werken en deze naast elkaar te leggen. Dit maakt het voor mijn klanten makkelijker om te zien over wat voor bedragen we straks spreken. Het is tegelijkertijd een hulpmiddel om te bepalen welk doelrendement op het eventueel aanwezige vermogen nodig is om toekomstige tekorten op te vangen.

Geeft het hanteren van inflatie in een financieel plan per definitie het perfecte overzicht? Nee, omdat je werkt met een aanname. Het is belangrijk dat toe te lichten en het plan met enige regelmaat te updaten. Zo houdt de klant overzicht en actueel inzicht.

STELLING

INFLATIE EN RENTE HOREN NIET THUIS IN EEN FINANCIËEL PLAN

‘BELANG VAN FINANCIËLE PLANNING VOOR ONDERNEMERS IS GROOT’

Adviseur zijn van de wieg tot het graf. Dat is een slogan die Dirk-Jan van Blijderveen als voorzitter van NOAB (Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen) veelvuldig gebruikt. Financiële planning is nadrukkelijk onderdeel van die adviesrol. De twee beroepsgroepen zouden elkaar dan ook uitstekend kunnen versterken.

‘**H**et belang van financiële planning voor ondernemers is groot’, zo trapt de NOAB-voorman af. “Ik verwacht dat dit belang alleen maar groter zal worden.”

Belasting- en administratiekantoren die zijn aangesloten bij NOAB lopen al enkele jaren vooruit op deze ontwikkeling. Zo hebben recentelijk 70 leden de opleiding tot gecertificeerd financieel planner gevolgd. De FFP-opleiding is onderdeel van het opleidingsprogramma voor NOAB-leden, een optionele module. Begin november is net weer een nieuwe jaargang gestart.

Verdiepingslag

Dirk-Jan van Blijderveen heeft in Lienden een eigen administratiekantoor. Sinds 2019 is hij voorzitter van NOAB. Hij maakte daarvoor al langer deel uit van het bestuur van de beroepsvereniging van administratie- en belastingdeskundigen. Bij NOAB zijn circa 1.100 kantoren aangesloten. “De focus van ons werk heeft lang gelegen op aangiftes, voor bijvoorbeeld de omzet-, inkomsten- of vennootschapsbelasting. Het ging primair om verplichtingen, om tijdig aangifte doen en de jaarrekening opstellen.”

Hij vervolgt: “Ons vak draait om cijfers, vooral uit het heden en verleden. De uitdaging is de financiële data aan te vullen met niet-financiële informatie en te anticiperen op de toekomst. Om een verdiepingslag te maken met de ondernemer. Daar komt bij dat een plan opstellen voor de toekomst dienstverlening is waarvoor klanten bereid zijn te betalen.”

Meer adviesruimte

“Binnen NOAB voorzien wij dat alle financiële data actueel en volledig ter beschikking komen van de ondernemer. Dat staat ook in ons beleidsplan. Zo’n dashboard maakt cijfers inzichtelijker en nodigt uit om vooruit te kijken. Dan komt vanzelf het vraagstuk van financiële planning op tafel.”

Automatische verwerking van data leidt bovendien tot meer ruimte in de agenda van het administratie- annex belastingkantoor. “Die tijdwinst kun je benutten door meer een adviesrol te pakken”, vindt Van Blijderveen.

Hij benadrukt dat financiële planning wel wat meer vergt dan alleen een UPO (Uniform PensioenOverzicht) opvragen of de jaarruimte berekenen voor de aangifte Inkomstenbelasting. “Wij zijn als een loods op een schip. Wij hebben een verplichting om de klant mee te nemen in de mogelijkheden voor de toekomst. Niet alleen uit oogpunt van aansprakelijkheid maar vooral vanuit de behoefte van klanten.”

Vaardigheden

Idealiter voegt een administratie- en belastingdeskundige de dienst financiële planning toe aan de eigen dienstverlening, vindt Van Blijderveen. Zo doet hij dat met zijn eigen kantoor ook. Maar het is nog niet zo eenvoudig, beseft hij tegelijkertijd. “Zeker voor eenpitters niet. Het is toch weer een tak van sport die erbij komt.”

“Het vraagt bovendien om andere vaardigheden om met de ondernemer het gesprek aan te gaan over de vraag waar hij of zij over 10 of 20 jaar wil staan. Alleen signaleren en benoemen is niet genoeg. Als je goed invulling wilt geven aan de rol van dé trusted advisor van de ondernemer, dan kun je dat niet maar een beetje doen. Je moet het óf zelf goed doen óf een expert inschakelen.”

Repareren

Bij een vooruitblik op de toekomst staat pensioen al snel in de schijnwerpers. Terecht, vindt Van Blijderveen, want bij veel ondernemers is sprake van hiaten in de pensioenvoorziening. “Een klant wil dat niet achteraf constateren. Die wil zulke gaten tijdig kunnen repareren. Als je daar geen plan voor opstelt, schiet je in mijn optiek tekort in je advies.”

Maar de toekomst draait om meer dan pensioen. Hij noemt als voorbeelden de positie van kinderen (studie, aankoop eerste woning) en verduurzaming (bedrijf, eigen woning). “Een bedrijfspannend kan nu getaxeerd zijn op een half miljoen euro. Maar als dat pand niet wordt verduurzaamd, staat het over vijf jaar wellicht nog maar voor twee ton in de boeken.”

Netwerk

Wanneer een NOAB-lid de expertise en vaardigheden voor financiële planning niet zelf in huis heeft, is het logisch dat een CFP’er aan diens netwerk wordt toegevoegd. “Ze kunnen bij wijze van spreken hetzelfde kantoorpand delen. Of één dag in de week bij elkaar op kantoor werken.” ●

DIRK-JAN VAN BLIJDERVEEN (48)

is eigenaar van Van Blijderveen Fiscale en Financiële Dienstverleners. Het administratiekantoor in Lienden telt zeven medewerkers en twee eigenaren: naast Dirk-Jan is dat zijn vrouw Pascale. Laatstgenoemde combineert dat met het runnen van een Regiobank-vestiging op hetzelfde adres.



EEN ONGEWONE KENNISMAKING

Muriel Kamsma en Nick Wesselman zijn onbekenden voor elkaar als ze voor Plan het gesprek aangaan over financiële planning en ondernemen. Zij runt al ruim 20 jaar haar eigen bedrijf. Hij is bezig voor zichzelf te beginnen. Hoe pakken ze dat beiden aan? Kunnen ze iets van elkaar leren? Spoiler alert: het blijft niet bij deze ene ontmoeting.

Het is eind juli als Muriel (MK) en Nick (NW) elkaar halverwege, tussen respectievelijk Meerssen en Vught, in het Weertbos te Nederweert ontmoeten. Het heeft geregend, de zon laat zich van haar bescheiden kant zien en terwijl ze in het bos wandelen, trekt de nevel langzaam op.

MK: “Wat is jouw achtergrond?”

NW: “Ik heb het grootste deel van mijn

leven in het buitenland gewoond en veel in vermogensbeheer gedaan. Ik woon nu in Nederland en werk als financieel planner en hypotheekadviseur bij Finac. Ondertussen ben ik bezig met een eigen bedrijf op te zetten. Een plan dat ik al lang heb. Ik ben nu bezig met uitzoekwerk, AFM-vergunning regelen, website bouwen; dat soort dingen. Hoe ben jij erin gerold?”

MK: “Midden jaren '90 heb ik onder andere bij een private bank en bij Delta Lloyd gewerkt. Zeker bij Delta Lloyd heb ik een ontzettend gave tijd gehad, maar na twee jaar wist ik al dat ik mijn eigen bedrijf wilde hebben. Rond de millenniumwisseling ben ik de FFP-opleiding gaan volgen en ben ik mijn eigen kantoor gestart. Destijds deed ik veel assurantiën; nu zijn hypothe-

ken de backbone. Maar mijn hart ligt bij financiële planning.”

Onafhankelijk

NW: “Doe je ook bemiddeling?”

MK: “Het is een veel gevoerde discussie in onze sector: moet je dat nou wel of niet doen? Ik doe het wel. Als je, zoals ik, met bijna alle aanbieders samenwerkt, kun je in mijn ogen heel onafhankelijk werken.”

NW: “Het lijkt me ook moeilijk om tegen de klant te zeggen: dit is mijn advies; de rest moet je zelf regelen.”

MK: “Precies. De klant wil doorgaans ook dat je het afmaakt. En het heeft nog een ander voordeel. Door mijn samenwerkingen ken ik bij alle aanbieders de nuances, de verschillen. Ik kan in mijn advies dus veel dieper gaan. Hoe ga jij dat straks doen?”

NW: “Ik wil net als jij de combinatie opzoeken van financiële planning en hypotheekadvies.”

MK: “Slim. Al beginnen de hypotheeken nu wel op te drogen. Ik ga langzamerhand mijn focus verleggen naar het pensioenakkoord, collectief pensioenadvies. En wellicht ook AOV. Misschien voor jou ook niet verkeerd om een niche op te zoeken?”

Kennis overdragen

NW: “Mijn eigen bedrijf is een lang gekoesterde droom maar ik voel wel een sterke behoefte om dat samen met een partner te doen. Het voelt anders toch wat eenzaam. Je hebt dan niemand om mee te sparren. Hoe deed jij dat destijds?”

MK: “Met partners werken kan inderdaad raadzaam zijn. Ik heb destijds bijvoorbeeld lezingen over pensioenadvies gegeven aan accountants. Iets dergelijks kan ik je wel aanraden. Gezien jouw achtergrond zie ik je wel lezingen over vermogensbeheer geven. Daarmee zet je jezelf op de kaart.”

NW: “Dat is wel een goede tip. Op dat onderwerp valt nog een hoop angst en onzekerheid weg te nemen bij een grote groep mensen. Zelf zou ik het wel fijn vinden om met enige regelmaat met iemand of een klein clubje een soort intervisie te hebben. Elk kwartaal even de koppen bij elkaar steken, vraagstukken bespreken, kennis en ervaringen uitwisselen.”

MK: “Dat zou mij ook heerlijk lijken. Ik zou dan ook

wel een financieel plan willen uitwisselen, zodat je elkaar van feedback kunt voorzien. Taalkundig en inhoudelijk kun je daarvan leren, maar het brengt je misschien ook weer op heel andere ideeën als je ziet hoe een ander het doet.”

Van eenpitter naar partner

NW: “Heb je eigenlijk wel eens personeel gehad?”

MK: “Ja, meerdere keren. Van jonge net afgestudeerde mensen tot gesettelde boomers.”

NW: “Hoe was dat?”

MK: “De eerste keer dat ik iemand aannam vond ik het vooral heel stoer. Maar het heeft mijn business ook goed gedaan. Je krijgt een totaal andere uitstraling.”

NW: “Hoe bedoel je dat?”

MK: “Je bent ineens geen eenpitter meer maar een bedrijf met personeel. Dat wordt blijkbaar heel anders gepercipieerd.”

NW: “Dan moet ik nog maar eens gaan kijken hoe ik dat op mijn nieuwe site ga aanpakken. Ik kan altijd jouw foto erbij zetten. Dan lijkt het alvast wat meer.”

MK: “Maar dan zou ik ook wel daadwerkelijk iets willen betekenen. Zeg, nog even over die partner. Hoe zie je dat eigenlijk voor je?”

NW: “Die partner is idealiter ook CFP’er en heeft de kennis of de wil om een eigen bedrijf te starten. Ik denk dat we dan elk onze eigen portefeuille opbouwen en elkaar op bepaalde vlakken aanvullen.”

MK: “Weet je, ik sta daar wel voor open. Op verschillende niveaus. Ik spar nog wel eens met Jasper Horsthuis van de Scheidingsdeskundige. Van hem heb ik geleerd dat je gewoon je kennis maar soms ook business moet delen met elkaar. Dus je mag me altijd bellen als je vragen hebt. Kom ook eens langs, dan laat ik je zien hoe ik het doe. Bedenk wel dat veel keuzes twintig jaar geleden zijn gemaakt. In de huidige tijd zijn er heel andere mogelijkheden en kom je dus wellicht tot andere keuzes.”

NW: “Van dat aanbod maak ik graag gebruik.”

MW: “Maar ik sta er ook voor open om te kijken of we echt iets samen kunnen doen. Ik denk dat we van elkaar kunnen leren en er beiden van kunnen profiteren.”

NW: “Leuk. Laten we dat onderzoeken. Volgens mij hebben we meer gemeen dan je op het eerste oog zou denken.” ●

‘MIJN EIGEN BEDRIJF IS
EEN LANG GEKOESTERDE DROOM.’



De financiële planner ontleed

Wat zijn bij uitstek de persoonlijkheidskenmerken van financieel planners en adviseurs? Hopelijk niet dezelfde als die van Amerikaanse financiële adviseurs. Die zijn ondernemend, conventioneel, extravert en open. So far, so good. Anderzijds hebben ze geen onderzoekende geest, zijn niet erg sociaal, al helemaal niet artistiek en ze hebben twee linkerhanden. Nou hoeft dat laatste evenmin een probleem te zijn. Maar nu komt het: financiële adviseurs, Amerikaanse althans, scoren ook laag op ordelijkheid en vriendelijkheid.

Ordelijkheid is één van de Big Five-persoonlijkheidskenmerken. Wie daar goed op scoort is gewetensvol en zorgvuldig, en gaat structureel en systematisch te werk. Typisch eigenschappen die een financieel planner zou moeten hebben. Dus o wee als adviseurs zoals u net zo in elkaar zouden zitten als Amerikaanse adviseurs.

Ook al omdat vriendelijkheid (“agreeableness”) volgens het onderzoek¹ bij de financiële adviseurs nagenoeg ontbreekt. Dit betekent dat deze professionals de neiging hebben anderen onder druk te zetten, niet behulpzaam zijn en weinig oog hebben voor andermans belangen. Ze zijn er wel goed in mensen producten te verkopen, zonder zich erom te bekommeren of het een product is dat bij ze past. Laat de AFM het maar niet horen!

Het onderzoek is gebaseerd op de Big Five-persoonlijkheidstest en de Holland Code-test. Die laatste meet iemands interesse in verschillende soorten beroepen, waarbij de achterliggende gedachte is dat iemand die haar of zijn werk leuk vindt, dat ook goed uitoefent. Iemands persoonlijkheid verandert niet door eisen te stellen aan kennisniveau of door te certificeren: je moet het ermee doen, net als met je geboortedatum. Als de samenleving niet wil dat mensen die niet ordelijk en weinig ‘agreeable’ zijn financieel adviseur worden, dan kunnen we aspirant-adviseurs maar beter een test afnemen voordat ze zo’n beroep mogen uitoefenen.

De uitkomsten van het Amerikaanse onderzoek voeden de nieuwsgierigheid naar hoe de persoonlijkheid van financieel planners in Nederland in elkaar zit. Een idee voor de FFP: laat leden, geanonimiseerd uiteraard, de tests online invullen en analyseer de resultaten. Wordt vervolgd?

Henriëtte Prast

Hoogleraar emerita aan de Universiteit van Tilburg, lid van de Eerste Kamer en toezichthouder in de pensioensector.

Noot

¹⁾ Het onderzoek is enzovoort, ectcetera en nog een paar woorden komen hier te staan.



MURIEL KAMSMA (52)

Woonplaats: Meerssen (L)

Druk met: Eigen bedrijf Kamsma Financieel Advies

Nice to know: Financieel Planner van het Jaar 2015



NICK WESSELMAN (50)

Woonplaats: Vught (NB)

Druk met: Opstarten van eigen bedrijf in financiële planning en hypotheekadvies

Nice to know: Heeft langer in het buitenland dan in Nederland gewoond

TEST JEZELF!

De Big Five-test en de Holland Code-test zijn online gratis beschikbaar. Kijk bijvoorbeeld eens op [Truity.com](https://www.truity.com).



Duurzaam beleggen: Waar stopt je rol als vermogensplanner?

1. ACHTERGROND

Binnen de vermogensplanning is er nog wel eens discussie over de vraag tot waar je je klant moet bijstaan. Sommigen maken globaal een plan en vervolgens is het aan de klant om in actie komen. Dat kan voor veel CFP'ers prima werken. Maar persoonlijk geloof ik er juist in dat de klant erbij gebaat is wanneer je hem of haar óók helpt bij de concrete inrichting van de beleggingsportefeuille.

Mensen maken keuzes op basis van gevoelens als angst, pijn en onwetendheid. Ze kiezen datgene waar ze de minste pijn verwachten. Wie onbekend is met beleggen, is doorgaans voorzichtig uit angst voor eventuele risico's. Die angst wordt ingegeven door onwetendheid: "Ik weet niet precies hoe het werkt, dus ik speel maar op safe".

In feite is dat wat wij als CFP'ers ook

doen. Wie kent niet de angst dat er op een dag een advocaat op de stoep staat, die je komt vertellen dat je jarenlang je klanten niet van het beste advies hebt voorzien. En dus gaan we vooral niet te ver op het gebied van vermogensplanning. Maar ik denk dat we wat minder bescheiden mogen zijn. De meeste planners die iets met beleggen doen, hebben er altijd nog veel meer verstand van dan hun klanten. En die willen maar één ding: bij de hand genomen

en gerustgesteld worden.

Rust. Dat is wat een klant wil. Die wil geen angst of onwetendheid ervaren. Om rust te creëren, moet je eerst weten wat de klant drijft en waar eventuele angsten vandaan komen. Cijfertjes zijn eigenlijk helemaal niet zo interessant. Ik begin in mijn gesprekken met nieuwe klanten dan ook niet over het financiële stuk, maar probeer overtuigingen van de klant

te achterhalen. Hoe is hij of zij opgevoed? Met welke normen en waarden? Als je snapt waar dergelijke angsten vandaan komen, kun je daar in je financiële planning rekening mee houden. Het is mijn overtuiging dat je klant daardoor veel gemakkelijker vertrouwen schenkt aan jou en je advies. En als je de klant ook bijstaat bij de invulling van de portefeuilles, kun je hem of haar direct helpen bij het maken van meer of minder duurzame keuzes.

2. DE CASUS

We zijn de kredietcrisis alweer een paar jaar te boven, als mevrouw Van Velden¹⁾ (63) een erfenis van een 1,5 miljoen euro ontvangt. Ze is ongehuwd, werkt in de zorg, heeft wat landbouwgrond en nog een tweede huisje in familiebezit. Er zit ook nog aardig wat vermogen in de familie, dat door een overlijden nu dus gedeeltelijk haar kant op komt. Ze wil weten hoe ze haar vermogen moet omgaan. En ze wil het in ieder geval zo duurzaam mogelijk wegzetten; dat is de reden waarom ze bij mij aanklopt. Haar wens is bovendien een appartement te kopen en misschien zelfs eerder te stoppen met werken. En als het kan, wil ze jaarlijks een retraite doen en geld schenken aan mensen die haar dierbaar zijn.

Dát ze het zich kan veroorloven om vervroegd te stoppen met werken en een huis te kopen, is mij als planner in één oogopslag (nou vooruit: twee oogopslagen...) wel duidelijk. Maar wat ook meteen duidelijk is: deze mevrouw is in veel opzichten bijzonder voorzichtig. Ik weet dus dat ze me niet zal geloven, als ik haar nu zeg dat ze al haar wensen makkelijk kan verwezenlijken en dat ze haar geld beter zorgvuldig kan investeren dan zoveel mogelijk op spaarrekeningen te laten staan. Maar hoe overtuig ik haar daarvan?

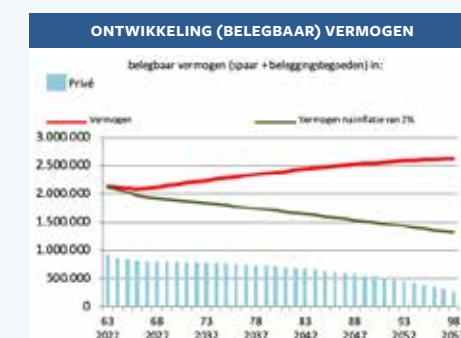
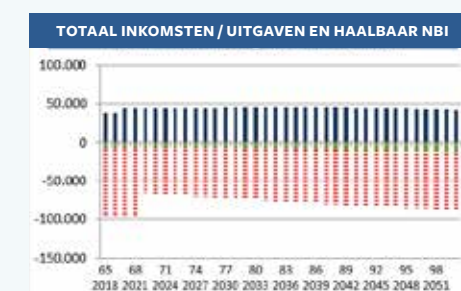
Tijdens onze eerste ontmoeting laat ik haar een financiële DNA-test doen. Het profiel dat daaruit komt, geeft me al veel inzichten in waarom ze dingen doet zoals ze ze doet. Ik gebruik de uitkomsten om met haar verder te praten over haar jeugd, hoe ze is opgevoed, wat haar ouders haar meegaven. Ik leer haar langzaam een beetje kennen. Omgekeerd zorgt mijn interesse in haar ervoor dat ze me begint te vertrouwen. Ik zie haar niet als mijn broodwinning. Ik zie een vrouw die een vraag heeft, ik wil weten wat er achter die vraag zit en ik wil haar graag helpen. De vraag achter de vraag is bij haar (zoals bij velen): Kom ik straks niet tekort?

Noot

¹⁾ Om privacyredenen is de naam van de klant in deze casus gefingeerd.

3. HET ADVIES

Ik begin heel eenvoudig. Met een simpele grafiek die weergeeft hoeveel ze heeft, hoeveel ze tekort komt en hoe dat betrekking heeft op haar vermogen en haar plannen. De rest van de cijfertjes zet ik in de bijlage.



Ik laat haar zien dat als ze doorgaat zoals ze nu doet, ze bij overlijden nog steeds ruim twee ton op de bank heeft staan. Of ze dat wil? Nee, dat wil ze niet. Ze wil bij leven geven. Maar dat durft ze niet. Als ze nu geld uitgeeft, houdt ze dan voor zichzelf, voor straks, wel voldoende over? Wat als ze een ongeluk krijgt? Als de inflatie de pan uitrijst? Als de beurzen instorten?

Ik werk twee scenario's uit: een realistisch scenario en een worst case-scenario. Het is vooral dat laatste scenario waar klanten in zijn geïnteresseerd. Daar speel je immers in op de angsten. Als het in dat scenario allemaal nog steeds goed zit, dan zijn ze gerustgesteld.

Ik adresseer haar angsten, laat zien hoe de risico's met de voorgestelde beleggingsstrategie zijn geminimaliseerd. Ze is me gaan vertrouwen en hecht geloof aan mijn plan. Op dit punt had ik afscheid van haar kunnen nemen. "Succes met het kiezen van de beleggingen en met het afsluiten van de beleggingsrekeningen. Je zou misschien eens bij ASN of Triodos kunnen kijken als je duurzaam wilt beleggen." Ik zie in gedachten al de paniek in haar ogen. Waarom zou ik dat zelf niet ook doen? Ik heb toch een bepaalde kijk op beleggen? Ik weet toch aardig hoe het werkt? En dus

help ik haar bij het uitvoeren van het plan en bewaak de strategie die we hebben besproken. Hoeveel van haar vermogen is passend om te beleggen? Hoe kan dat op duurzame wijze en met impact? Wat zijn de gevolgen van bepaalde keuzes? Hoe kun je je spaargeld duurzaam parkeren?

Ik weet het: dit is een casusbeschrijving. Maar eigenlijk vind ik het niet zo interessant om hier nu in te gaan op de financiële details en hoe we de portefeuilles hebben verdeeld. Wat ik wél interessant vind, is dat mevrouw Van Velden uiteindelijk vijf ton in aandelen steekt. Objectief gezien nog steeds voorzichtig gezien haar totale vermogen, maar daar gaat het niet om. Het gaat erom wat dit voor haar betekent.

Ik ken haar na vijf jaar inmiddels een beetje. En ik weet: voor haar was en is dit toch best gedurfd. Als ik toen direct met haar de cijfers was ingedoken, had ze dit zeker niet zo gedaan. Zij is blij dat ze toen over haar angst is heengestapt. Ik ben blij met het vertrouwen dat ze me gegeven heeft en met de keuze dat ik haar bij aanvang niet met een lijstje voor de winkel heb afgezet. Ik ben met haar mee naar binnen gegaan om te zorgen dat ze zeker boodschappen zou doen. En dan ook de juiste. Mooi vak, ons vak. ●

▲ HUBRIEN MEIJAARD CFP®, eigenaar van Hubrien-Financieel Advies 2.0 en partner van Stan&Wende duurzaam beleggen.

MAATWERK BIJ HYPOTHEKEN VEREENVOUDIGEN MET PSD₂

◀ Pascal Britton is sinds 2008 aangesloten bij FFP en is lid van de redactieraad van Plan. Sinds 2020 werkt hij als Product Owner Robo Advice bij Yellowtail.

In minder tijd meer maatwerkhypotheken. De Europese richtlijn PSD2 moet dit mogelijk maken. Zeker op het gebied van explain-regelingen. Pascal Britton (Yellowtail) legt uit hoe je als CFP'er PSD2 voor je kunt laten werken.

Iedere CFP'er die hypotheekadvies geeft, zal er voorbeelden van kennen: klanten die niet voor een hypotheek in aanmerking komen terwijl hun maandlasten erdoor zouden dalen. De hoge verhouding loan to income (LTI) zit dan in de weg. Duurhuurders zijn daar een 'goed' voorbeeld van. Ondanks dat de hypotheeklasten soms aanzienlijk lager zijn dan de huurlasten, krijgt de klant van de bank nul op het rekest.

Het tegenovergestelde gebeurt ook: klanten die op basis van hun (hoge) inkomen en lage LTI een hypotheek krijgen, terwijl dat eigenlijk niet past binnen hun reguliere maandlasten. Zo is de financiële draagkracht voor een alleenstaande met een bruto jaarinkomen van 60.000 euro per jaar doorgaans immers aanzienlijk hoger dan voor iemand die met dat salaris een heel gezin moet onderhouden.

Explain

Voor de klanten met een hoge LTI kan de explain-regeling uitkomst bieden. Als financieel planner onderbouw je dan richting de geldverstrekker waarom jij vindt dat de aangevraagde hypotheek toch passend is. Een tijdrovende klus, die iedere adviseur weer op een andere manier zal uitvoeren. Het is dan de vraag of die manier wel de juiste is en of het in de toekomst nog wel reproduceerbaar is.

Bij het tweede voorbeeld, een lage LTI, is de hypotheek misschien wel wettelijk toegestaan maar niet per se passend. Daar speelt dus een ander probleem. We kijken bij hypotheekadvies en –verstrekking voornamelijk naar inkomen, vermogen en schuld. Maar wat ontbreekt daar? Precies: de uitgaven. Hoe goed kun je onderbouwen wat een verantwoorde maandlast is als je de uitgaven niet meeneemt in je berekening?

Voor mij als financieel planner is dat altijd een grote frustratie geweest. Ik zou het liefst zien dat we afscheid nemen van de maximale hypotheekberekening en dat het uitgavepatroon een verplicht onderdeel wordt binnen hypotheekadvies. Maar dan moet het wel uitvoerbaar zijn en dat is het nog niet. Je kunt immers moeilijk de rekeningafschriften over een heel jaar van je klanten opvragen en die dan doorspitten. Dit probleem is de kern, de reden waarom ik de fintech ben ingestapt. Ik geloof dat we dit soort zaken moeten digitaliseren en standaardiseren. Dat maakt het advies sneller, vollediger en beter.

PSD2

Sinds 2019 is de tweede Payment Services Directive van kracht. PSD2 is een Europese wet voor betalingsverkeer. Klanten kunnen aan banken en zogeheten 'derde partijen' (de fintech-spelers zoals Cobase en Invers) toestemming geven om hun betaalgegevens te delen met bijvoorbeeld hun financieel planner. Op deze manier krijg je als CFP'er inzicht in de uitgaven van je klant. Een grote stap vooruit, als je het mij vraagt.

Op dit moment beschikken alle banken over API's (application programming interface) om die betaalgegevens te ontsluiten. Daarmee kunnen we klanten met zowel een hoge als lage LTI van een beter advies voorzien. Mede

omdat we voorzichtig aan steeds beter worden in het categoriseren van die gegevens. Wanneer op het afschrift in de omschrijving staat dat het een zorgverzekering betreft, zullen de meeste tools en huishoudboekjes dit onder de categorie 'verzekeringen' scharen. Lastiger wordt het wanneer de zorgverzekeraar een andere toelichting gebruikt of de incasso door een extern bedrijf laat verrichten. Een andere moeilijkheid zit in het onderscheid tussen sparen en reserveren. Spaart een klant daadwerkelijk 12 keer 500 euro per maand of geeft hij jaarlijks 2.000 van die 6.000 euro uit aan onvoorziene kosten zoals grote reparaties en aankopen? In dat geval zou je het jaarlijkse spaarbedrag op 4.000 euro moeten zetten. Om dat te kunnen doen, is inzicht in de uitgaven onontbeerlijk.

Aan de slag met PSD2

Voor CFP'ers die hun (hypotheek)advies naar een volgend niveau willen brengen, is aansluiten op PSD2 een absolute must. Althans, als je klanten hebt bij wie uitgaven een belangrijk onderdeel van de financiële draagkracht vormen. Voor klanten die tonnen of zelfs miljoenen op hun rekening hebben staan, is dit misschien minder relevant.

De belangrijkste les die ik op dit vlak heb geleerd, is dat je heel goed moet uitleggen waarom je die data van de klant nodig hebt. Want op het bespreken van inkomen mag

‘DAT UITGAVEN NIET WORDEN MEEGEREKEND, IS VOOR MIJ EEN GROTE FRUSTRATIE.’

misschien een sociaal taboe rusten; op het inzien van de uitgaven rust een nog veel groter taboe. Je uitgaven zijn persoonlijk. Het zegt iets over jou en misschien ook wel over je relatie. Wees je daarvan dus bewust. Praktijkervaringen en onderzoek leren dat ongeveer 80 procent van de mensen bereid is om PSD2-data aan te leveren als ze daarmee sneller duidelijkheid krijgen. Leg dus uit wat zij eraan hebben. Vraag je ook af of je al die data, al die betalingen, daadwerkelijk in het dossier wilt hebben. Is dat wel nodig? Het kan ook meer lean and mean. Bijvoorbeeld door de data in een ‘engine’, een tool, te verwerken en die een samenvatting te laten maken van het betaalgedrag. In plaats van alle data kun je dan die samenvatting in het dossier opnemen. Bij

een explain kun je er dan voor kiezen om louter de meest relevante onderdelen naar de acceptant te sturen.

Meerwaarde

Door PSD2 kunnen we eindelijk inzicht krijgen in de uitgaven van onze klanten. Dat betekent dat je ook andere gesprekken gaat voeren. Waar je voorheen gevoelsmatig onterecht ‘nee’ moest verkopen, zal het nu misschien vaker toch een ‘ja, mits’ worden. Als je ziet dat je klant drie keer maand uit eten gaat, kan het advies zijn dat terug te brengen naar eens per maand zodat de maandlasten lager worden en de aangevraagde hypotheek zo toch passend wordt. In plaats van de kaders en de regels komt het gedrag van de klant meer centraal te staan. Ik verwacht ook dat explain-aanvragen hierdoor vaker worden toegekend en bovendien minder tijdrovend worden.

We hebben daarin nog wel een lange weg te gaan. Banken zijn nu allemaal hetzelfde wiel aan het uitvinden. Tooling, om op het gewenste niveau te aggregeren, is nog volop in ontwikkeling. Maar, de eerste grote stappen zijn gezet. En dat maakt het werk voor de CFP’er al een stuk makkelijker én interessanter. ●



Dit jaar trad Usnach Baauw (47) toe tot het CFP-register. Een nieuw gezicht binnen de vereniging. Op dit moment werkt hij aan enkele langlopende freelanceopdrachten. Ondertussen is hij bezig zijn eigen bedrijf in Arnhem op te zetten: Financial Planning Nederland.

nieuw gezicht.

Usnach Baauw

1 Waarom wilde je CFP’er worden?

“Ik houd me al heel lang bezig met pensioenadvies. Dat vind ik mooi werk, maar nóg mooier wordt het als je het hele plaatje mee kunt pakken. Als je met je klant kunt kijken naar dromen en doelen. Naar de haalbaarheid en de risico’s. Ik vind financiële planning een machtig mooi vak. Het ultimatum was voor mij dan ook om CFP’er te worden.”

2 En nu dus ook ondernemer. Waarom juist nu?

“Dat was eerlijk gezegd een kwestie van nu of nooit. Ik begin nu wel tegen de leeftijd aan te lopen dat je voor het laatst bepaalde keuzes kunt maken; ook om te voorkomen dat je vastroest. Het ondernemerschap heeft me altijd aangetrokken. Maar vroeger had ik daar te weinig ruimte voor. We hebben zes kinderen en het opstarten van een bedrijf kost veel tijd, maar ook geld. Met zaken zoals de AFM-vergunning, softwarepakketten, de website en het logo ben je al gauw 20.000 euro kwijt. En dan heb je nog geen klanten.”

3 Ga je de breedte in of juist specialiseren?

“Pensioen is absoluut mijn core business.

Daarin heb ik al veel ervaring. Ik verwacht dat met de nieuwe Pensioenwet daar ook veel opdrachten uit komen.”

4 Hoe zou je jezelf als ondernemer omschrijven?

“Ik ben een harde werker, die staat voor kwaliteit. Ondernemen betekent voor mij veel uren maken en zorgen dat je klanten tevreden zijn. Daar komt veel bij kijken, want je moet allerlei ‘randzaken’ zoals de administratie nu zelf doen. Marketing is wel mijn grootste uitdaging. Harde acquisitie past niet bij mij, dus een goede marketingstrategie heb ik wel nodig.”

5 Wat doe je nu al om klanten te werven?

“Netwerken, veel netwerken. Ik ben lid van een startersclub in Arnhem. Daar ontmoet ik regelmatig mensen die ook een bedrijf aan het starten zijn. Dat zijn allemaal potentiële klanten. Ik schrijf ook blogs over pensioen voor starters. Binnen nu en twee jaar wil ik volledig operationeel zijn met mijn eigen bedrijf.” ●

‘IK VIND FINANCIËLE PLANNING EEN MACHTIG MOOI VAK’

Personal Finance Planner

Een compleet en betrouwbaar cloud-based platform waarmee u uw klanten optimaal adviseert en de financiële en fiscale situatie van huishoudens grondig doorrekent.

Of het nu gaat om schenken van vermogen, bedrijfs-overdracht of het maken van een pensioenplan; de Personal Finance Planner geeft de samenhang tussen budget – en vermogensontwikkeling van een klant weer en geeft financieel inzicht over een periode van vijftig jaar. Zo voorziet u uw klanten van het beste financiële advies.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden van onze financiële planning software? Maak dan een afspraak voor een demo óf vraag een gratis proeflicentie aan.

Omniplan
Delivering Personal Finance
www.omniplan.nl/demo-aanvragen

colofon.

Uitgever

FFP
Landdrostdreef 124
Eurotoren, 17e verdieping
1314 SK Almere
T: 035-30 20 120

Hoofredactie

Oostdam & Partners
Suzanne Wijers
suzanne@oostdam-partners.nl

Aan deze uitgave werkten mee:

Pascal Britton, Henri Drost,
Marcel van Dijk, Mark Dukers,
Eamon Dwyer, Willem van der Mark,
Kirsty van Oostroom, Paul Oostdam,
Henriëtte Prast, Brigitte Rhayour Alami,
Suzanne Wijers

Fotografie Raphaël Drent
Design Seña Ontwerpers
Druk Van Ree Media



Beleggen volgens plan

Beleggen is een belangrijk onderdeel van een financieel plan. Maar nadat het plan gemaakt is, zijn er maar al te vaak externe factoren die ervoor zorgen dat het plan niet helemaal gevolgd wordt. Zeker als de beleggingen een flinke daling doormaken, krijgt de emotie de overhand.

Voor u als financieel adviseur is het dan prettig om met een vermogensbeheerder samen te werken die meedenkt met de klant, maar ook zorgt dat de klant bij zijn/haar (lange termijn) plan blijft.

Actieve keuzes verstandig?

Helaas heeft niemand een glazen bol die aangeeft wanneer er een crisis komt en wanneer het herstel weer zal intreden. Vele wetenschappelijke onderzoeken tonen dan ook aan dat het voorspellen van financiële markten op de lange termijn niet lukt. Toch proberen de meeste vermogensbeheerders en beleggers met actieve keuzes de portefeuille bij te sturen op toekomstige ontwikkelingen. Helaas pakken deze voorspellingen dus lang niet altijd goed uit en blijft het rendement achter bij het marktrendement.

Naast de beheerder die met actieve keuzes het financieel plan negatief kan beïnvloeden, is er nog de klant zelf die op verkeerde momenten, verkeerde keuzes kan maken. In de praktijk maken wij regelmatig mee dat bij een forse daling klanten emotioneel reageren en (een groot deel van) de portefeuille willen verkopen. Ook omgekeerd komt

het voor dat bij een forse stijging van de beurzen de klant ineens meer risico wil gaan nemen of de inleg (fors) wil verhogen.

Altijd belegd volgens plan

Voor u als financieel adviseur zijn dit soort grote afwijkingen van de planning niet wenselijk. Het is prettig om een belegging te hebben die ook aansluit bij de situatie van de klant, zowel in positieve als negatieve marktomstandigheden. Index People zorgt er dan ook voor dat de portefeuille van de klant altijd in lijn is met de afgesproken normwegingen.

Deze normwegingen zijn overigens ook weer op basis van objectieve criteria vastgesteld. Gaan de actuele portefeuillevogingen te veel afwijken van de normweging, dan zullen wij de portefeuille herbalanceren. Hierdoor sluit de portefeuille weer geheel aan bij de normwegingen. Index People zal echter nooit acteren op voorspellingen. Altijd een objectief en vast beleggingsbeleid.

Samenwerking met financieel adviseurs

Als de klant door eigen handelingen (bijvoorbeeld door tijdelijk zijn hele

portefeuille te willen verkopen) toch ineens fors gaat afwijken van het plan, gaan wij met de klant en/of u als adviseur in gesprek en proberen de klant weer mee te nemen naar het langetermijnplaatje. Uiteindelijk leert de ervaring dat markten altijd weer herstellen en dat beurscorrecties maar tijdelijk zijn.

Meer informatie over onze samenwerking met financieel adviseurs en de voordelen voor uw klant? Index People gaat graag met u in gesprek.

the index | people

LICHTFABRIEKPLEIN 1
2031 TE, HAARLEM
T 023 711 44 16
INFO@INDEXPEOPLE.NL