

Veel mensen die een financieel plan laten opstellen verwachten dat ze de deur uitgaan met een panklaar advies voor de aanschaf van één of meer concrete financiële producten. Een goede financieel planner zal zijn cliënt echter meerdere oplossingen aanreiken. Pas tijdens de bespreking van het financieel plan zal duidelijk worden welke oplossing het beste past bij de wensen en doelstellingen van de cliënt.

Iris Brik

Geen panklaar advies

Uit de praktijk van een financieel planner / 2

b_m
25

Laatst belde ik een cliënt voor wie wij recent een financieel plan hadden gemaakt om het plan samen met zijn echtgenote te bespreken. De eerste reactie van de cliënt was dat hij eigenlijk een panklaar advies had verwacht met concrete productoplossingen. Met andere woorden: hij ging ervan uit dat wij voor hem alle oplossingen al hadden ingevuld. Maar dat is nu precies de reden waarom het met zoveel consumenten in het recente verleden fout is gegaan. Adviseurs hebben hun cliënten hun eigen (product)oplossingen opgedrongen, zonder zich af te vragen of dit wel in het belang van hun cliënt was. Vaak stond daarbij – de goede adviseurs daargelaten – het belang van de eigen portemonnee voorop. Er hoeft echter niet altijd één oplossing te zijn. Sterker nog, doorgaans zullen er meerdere oplossingen zijn en aan de adviseur de taak deze oplossingen eerst met zijn cliënt te bespreken. Wat bij de een past hoeft niet automatisch bij de ander te passen. Zo veel cliënten, zoveel wensen. In dat opzicht is iedere cliënt voor ons uniek.

Sommige cliënten zullen voor een fiscaal optimale oplossing kiezen en nemen de beperkende voorwaarden die daarbij horen op de koop toe. Denk bijvoorbeeld aan de aftrek van premies voor pensioen- en lijfrentevoorzieningen op het moment van inleg en het door de overheid opgelegde keurslijf op het moment van uitkering. Andere cliënten zullen juist de flexibiliteit laten prevaleren en nemen dan met minder fiscaal voordeel genoegen.

Bijvoorbeeld door voor een belegging in box 3 te kiezen. Nu geen aftrek van de inleg, maar in de toekomst wel de maximale vrijheid om het geld te besteden.

Meer wegen naar Rome

Hiermee raken we de kern van financiële planning. Bij financiële planning gaat het er in de eerste plaats om helder te krijgen hoe de cliënt ervoor staat, om vervolgens te gaan kijken of en zo ja, hoe hij vanuit deze positie zijn wensen en doelstellingen kan realiseren.

Dat er meerdere wegen naar Rome leiden moge duidelijk zijn! Deze doelstellingen kunnen voor ieder heel verschillend zijn: eerder stoppen met werken, emigratie naar het buitenland, verkoop van de onderneming, overdracht van vermogen aan de kinderen of de afwikkeling van een echtscheiding.

Verschillende stappen

In de praktijk komt het er op neer dat financiële planning een aantal stappen omvat. ►

Financieel plan in de praktijk

Rob (40) en Inge (38) hebben twee jonge kinderen (4 en 1 jaar oud). Rob heeft een aantal jaren geleden een beroerte gehad en wil mede daardoor vooral nu van zijn inkomen genieten. Anderzijds wil hij ook lekker kunnen leven als hij straks met pensioen gaat. Rob heeft een goed salaris met een flinke bonus en heeft zich twee jaar geleden ingekocht in het bedrijf, waar hij werkzaam is. Rob en Inge willen graag weten of zij goed verzekerd zijn tegen risico's als arbeidsongeschiktheid en overlijden, nu het inkomen van Inge is weggefallen vanwege de recente gezinsuitbreiding. Tevens willen zij weten of hun huidige inkomen en toekomstige inkomen (pensioen) voldoende is om alle lasten (hypotheek, studerende kinderen, nu genieten) op te vangen als zij straks een groter huis gaan kopen. Op dit moment ontvangt Rob jaarlijks een behoorlijk dividend maar hij hoopt over een aantal jaren zijn belang in de onderneming contant te maken. Hoe moet hij zijn vermogen beleggen gelet op deze wensen en doelstellingen?

Voor Rob en Inge zijn eerst de bestaande risico's in kaart gebracht. Daaruit kwam naar voren dat alleen het risico van overlijden onvoldoende was afgedekt. Rob en Inge bleken in het verleden een dure beleggingshypotheek te hebben afgesloten. Door deze om te zetten in een aflossvrije hypotheek met een beleggingsrekening en een losse overlijdensrisicoverzekering waren zij niet alleen flexibeler maar tevens goedkoper uit en ontvangen zij bovendien een veel hogere en dubbele uitkering bij overlijden. Daarnaast werd geadviseerd de huwelijkse voorwaarden en polissen te laten aanpassen, zodat de uitkering bij overlijden onbelast is voor het successierecht. Rob en Inge hadden nog geen testament. Gezien de huidige omvang van het vermogen zou de wettelijke verdeling volstaan, maar gelet op de voogdij van de kinderen kregen ze het advies toch een testament op te stellen. Tot slot is een beleggingsplan opgesteld, rekeninghoudend met hun wensen en doelstellingen en afgestemd op hun risicoprofiel. De bedoeling is het plan jaarlijks te actualiseren en het rendement op de beleggingen jaarlijks te toetsen.

Afhankelijk van de complexiteit van de casus kan het opstellen van een financieel plan enige weken maar soms ook enige maanden in beslag nemen. Om een goed beeld van de persoonlijke en financiële situatie van de cliënt te krijgen zal de cliënt een aantal bescheiden moeten aanleveren, zoals aangiftes voor de inkomstenbelasting, jaarcijfers van de onderneming, een jaaropgave van het salaris, de akte

van de huwelijkse voorwaarden, testamenten, pensioen-, kapitaal- en lijfrentepolissen, hypotheekstukken en een overzicht van de spaar- en beleggingsrekeningen.

Aan de hand van deze stukken maakt de financieel planner een inventarisatie van de huidige situatie en analyseert welke risico's en aandachtspunten er zijn. De planner bekijkt of de wensen en doelstellingen, die de cliënt tijdens het intakegesprek heeft uitgesproken, haalbaar zijn. Als er voldoende inkomen en/of vermogen aanwezig is wordt bekeken of het inkomen en vermogen ook op de langere termijn rekeninghoudend met inflatie toereikend zijn. Mocht dit niet het geval zijn, dan zal de planner oplossingen aandragen om de gewenste doelen te verwezenlijken.

Deze oplossingen kunnen variëren van interen op het aanwezige vermogen al dan niet in combinatie met beleggings- en/of verzekeringsoplossingen. Ook het wijzigen van de bestaande huwelijkse voorwaarden en/of het opstellen van testamenten of een schenkingsplan kunnen onderdeel van een oplossing zijn. Of het herstructureren van de beleggingen.

Verzekeringen overbodig

Wat opvalt is dat cliënten doorgaans oververzekerd zijn. Als dit de uitdrukkelijke wens van de cliënt is, dan is dat uiteraard prima. Maar vaak is er voldoende vermogen aanwezig (denk aan vermogen in de vorm van een eigen huis of een in de nabije toekomst te verwachten erfenis). In veel gevallen zal op het genietingsmoment een belangrijk deel van de hypotheekschuld zijn ingelost en zijn de (kostbare) kinderen de deur uit en wordt er vanaf leeftijd 65 doorgaans minder inkomstenbelasting geheven. Dit bij elkaar opgeteld maakt de noodzaak van het afsluiten van allerlei dure verzekeringen vaak overbodig.

Belangrijk is dat cliënten goed geïnformeerd worden over hun situatie en de voor- en nadelen van een bepaalde oplossing goed tegen elkaar kunnen afwegen, want het is uiteindelijk de cliënt die beslist.

Concrete invulling

Pas tijdens de bespreking van het plan worden de door de cliënt gewenste oplossingen concreet ingevuld. Tijdens dit onderhoud zal de financieel planner samen met de cliënt bepalen welke oplossingen gewenst zijn en vervolgens in een actieplan opnemen wie wat gaat doen. Het uitvoeringsplan is per cliënt verschillend. In de praktijk kun je de cliënten onderverdelen in:

- cliënten die graag alles zelf regelen. Doorgaans zijn dit de cliënten die via internet hun informatie vergaren en zelf producten/diensten via internet afsluiten;
- cliënten, die hun eigen adviseurs om zich

In zes stappen naar een financieel plan

Stap 1 Intakegesprek

Tijdens het intakegesprek wordt de cliënt gevraagd naar zijn of haar wensen en doelstellingen voor de toekomst.

Stap 2 Opdrachtbrief

De wensen en uitgangspunten van de cliënt worden verrat in een opdrachtbrief. Aan de hand van een checklist wordt de cliënt uitgenodigd om zelf alle benodigde gegevens te verzamelen.

Stap 3 Financieel plan

Het opstellen van het financieel plan begint met een inventarisatie en analyse van de persoonlijke en financiële gegevens van de cliënt, waarbij het gewenste netto consumptief besteedbaar inkomen steeds het uitgangspunt is. De adviessamenvatting omvat concrete aanbevelingen en oplossingen om de geuite wensen en doelstellingen te realiseren, maar ook de punten die nadere aandacht behoeven. Dit advies wordt onderbouwd met een cijfermatige uitwerking van de gegevens. Een financieel plan kan overigens ook een bevestiging zijn dat de cliënt zijn (financiële) toekomst al goed heeft geregeld.

Stap 4 Bespreking

Tijdens dit onderhoud worden de aandachtspunten en de voor- en nadelen van de diverse oplossingen met de cliënt besproken. Tevens worden afspraken gemaakt wie welke acties voor zijn rekening gaat nemen. Dit kan de cliënt zelf zijn of zijn adviseur (accountant, fiscalist, notaris, advocaat, mediator, tussenpersoon of bank). De cliënt kan er ook voor kiezen de uitvoering van bepaalde zaken en/of de regie aan de financieel planner uit te besteden. Deze zal in dat geval vooraf een begroting in tijd én geld opstellen.

Stap 5 Uitvoering

Tijdens dit traject worden de actiepunten, zoals verrat in het actieplan, uitgevoerd en worden de verschillende adviseurs ingeschakeld die daarin een rol vervullen.

Stap 6 Jaarlijkse update

Het maken van een financieel plan kost tijd én geld. Bovendien behoudt een financieel plan alleen zijn waarde als de cliënt er jaarlijks aandacht aan besteedt. Het plan in de kast leggen om het er vervolgens na jaren weer uit te halen, is zonde van de investering. Het is verstandig de gegevens in het plan minstens één keer per jaar te actualiseren. Dit is tevens het moment om de cliënt bij te praten over de recente wijzigingen op financieel, juridisch en fiscaal gebied en de betekenis daarvan voor zijn situatie.

Voor een werknemer in loondienst kost een financieel plan 10 tot 12 uur; voor een ondernemer in de inkomstenbelasting kost een financieel plan circa 15 uur; een directeur-groottaandeelhouder moet rekenen op een tijdsinvestering van circa 20 uur.

heen hebben (denk aan de accountant, fiscalist, notaris, advocaat, mediator, bank en/of assurantiëttussenpersoon). Voor deze categorie cliënten hoeft de financieel planner alleen het plan met actiepunten aan deze adviseurs te communiceren.

- cliënten die graag gebruikmaken van de adviseurs uit het netwerk van de financieel planner. In deze situatie zal de financieel planner de regie voeren in het uitvoerings-traject, voor zover de cliënt dat wenst.

Regelmatige update

Als deze fase is doorlopen, zal de planner de gekozen oplossingen in het financieel plan verwerken (implementatiefase). Deze gegevens vormen dan weer de basis voor de update van het financieel plan in het volgende jaar. Ook hiermee wordt in de praktijk verschillend omgegaan. De ene cliënt zal jaarlijks een

update van zijn situatie wensen, anderen zullen dat pas wensen als er weer een adviesmoment aan de orde is.

Door middel van een update van het financieel plan wordt de cliënt op de hoogte gebracht van de recente (wets)wijzigingen en ontwikkelingen op financieel, juridisch en fiscaal terrein en krijgt hij een op zijn specifieke situatie toegesneden advies. **b.m**

Iris Brik FFP is directeur van Fine Tuning Personal Finance te Rotterdam



b_m
27

Vervolg van pagina 24

Stille reserve pand	€ 100.000
Af: negatieve terugkeerreserve	€ 38.000
Stakingswinst	€ 62.000
x 46% (verondersteld IB-tarief)	€ 28.520

Dit komt overeen met een fiscale druk van 28,5%. Dit ligt iets hoger dan VpB-tarief. De regeling sluit dus niet helemaal. De tegoedbon biedt op basis van de hanteerde uitgangspunten onvoldoende compensatie. Bedoeld is blijikbaar slechts een globaal evenwicht te bewerkstelligen. En dat lijkt aardig gelukt.

Pensioen- en lijfrente verplichtingen

De uitgangssituatie is die van een holding en een werkmaatschappij, waarbij de pensioen- en de lijfrente verplichting in de holding zijn ondergebracht. Als de onderneming een reeks van jaren slecht heeft gedraaid, is het niet ondenkbaar dat de pensioen- en lijfrente aanspraken onvolwaardig zijn. De balans van de holding zou er in zo'n geval na de overdracht van de werkmaatschappij als volgt uit kunnen zien.

Activa	€ 120.000
Aandelenkapitaal	€ 20.000
Reserves	-/- € 90.000
Lijfrente verplichting	€ 110.000
Pensioenverplichting	€ 80.000

De lijfrente- en pensioenaanspraken zijn in dit voorbeeld slechts voor een bedrag van € 120.000 voor verwezenlijking vatbaar. Men zou in overleg met de fiscus tot een sanering kunnen komen.⁶ Of men zou de zaak op z'n

beloop kunnen laten. Als de koek op is, kan de BV worden opgedoekt. Een minpunt van de onderhavige route is wel dat men aan de holding vast blijft zitten met alle kosten van dien. Dat is de prijs die men betaalt voor het niet hoeven af te storten van de lijfrente- en pensioenverplichtingen.

Paar duizend euro besparing

De bedoeling was u een eenvoudige route aan te reiken voor de geruisloze terugkeer. Echt eenvoudig is de route niet geworden, maar wel minder ingewikkeld dan een geruisloze terugkeer waarin zowel holding als werkmaatschappij betrokken worden. Veel adviseurs zijn er als de kippen bij om een eenmanszaak om te zetten in een BV. Als het gaat om de terugkeer uit de BV laat men de zaak vaak op z'n beloop. Men doet daarmee de desbetreffende cliënten tekort. En dat zijn vaak cliënten voor wie een besparing van een paar duizend euro per jaar niet onbelangrijk is. **b.m**

Drs Henry J. Meijer is directeur van MFAS/Meijer Fiscale Adviessystemen te Noordwijk

Noten

- 1 We beperken ons tot de eenmanszaak. Bij een vennootschap onder firma is de problematiek niet fundamenteel verschillend.
- 2 Voorwaarden voor de toepassing van artikel 14c Wet VpB 1969, Besluit 20 februari 2003, nr. CPP2002/3267M.
- 3 Artikel 14c, derde lid VpB.
- 4 Nadere voorwaarden vindt men in art. 4a Uitv.besl. WBR.
- 5 Besluit 8 maart 2006, nr. CPP2005/1463M.
- 6 Men mag afzien van pensioen- en lijfrenteafspraken voorzover zij niet voor verwezenlijking vatbaar zijn, artikel 19, lid 1, letter c LB.