


BIJ ONS KRIJGT U LEVENSLANG!



In 1999 richtte Iris Brik (43) Fine Tuning Personal Finance op. Het bedrijf is gespecialiseerd in onafhankelijke financiële planning en estate planning voor de ondernemer en de vermogende particulier (met de focus op de directeur-grotaandeelhouder). Voordat zij Fine Tuning startte was zij ruim 16 jaar in het bankwezen werkzaam, waarvan de laatste jaren in het private banking segment. Bij haar overstap van ING naar Banque Artesia werd zij bevestigd in de visie die zij al had, namelijk dat klanten behoefte hebben aan een vertrouwensrelatie. Deze relatie wordt bij banken continu verbroken, hetzij door reorganisatie, carrièreplanning, moederschap etc. Soms krijgen klanten meerdere malen per jaar een nieuw contactpersoon. Dit gat in de markt was voor haar aanleiding het accountmanagement buiten banken en verzekeraars te leggen. Bij Fine Tuning zeggen ze wel eens gekserend: "Als u voor Fine Tuning kiest krijgt u levenslang. Wij willen klanten niet alleen voor het moment maar ook voor de langere termijn adviseren". Persoonlijke aandacht voor de klant is daarin essentieel!

Een ander punt waar zij zich heel erg aan stoorde, was het feit dat banken en verzekeraars alleen maar productgericht adviseerden. Er worden allerlei producten ontwikkeld, die aan klanten verkocht moeten worden. Hoe maakt niet uit, linksom of rechtsom, als ze maar worden verkocht. Zij zoeken de klanten bij hun producten, Iris draait het liever om. Zij heeft klanten en die hebben behoeften, vervolgens gaat zij kijken óf en zo ja welke producten het beste bij haar klanten passen. Een klantgerichte benadering dus. Tot slot wilde zij graag op basis van uurtarief werken. "In mijn optiek kun je alleen onafhankelijk en objectief adviseeren als je in opdracht van en voor rekening van de klant werkt" aldus Brik. Toen zij in 1999 daarmee startte was dat "not done". Op iedere hoek van de straat kon je tenslotte een advies op no cure no pay basis krijgen. "Soms was dat ook best frustrerend, zeker als je ziet dat no cure no pay kantoren toen als kool groeiden. Gelet op de hele discussie over provisiebeloning en transparantie, ben ik blij dat we vastgehouden hebben aan onze visie, wij lopen nu jaren op de markt vooruit".

Groei

Voor Iris was 2006 een turbulent jaar. De spin-off van inspanningen van de voorgaande jaren begon ineens los te komen. Die ontwikkeling stelde haar voor de vraag hoe ze met het bedrijf verder wilde om de kwaliteit van de dienstverlening te kunnen blijven waarborgen. Dit betekende enerzijds de uitbreiding met personeel en anderszijds een duidelijke keuze te maken datgene te doen waar je goed in bent en plezier in hebt. Die laatste keuze heeft ertoe geleid dat Fine Tuning zich volledig heeft gespecialiseerd in financiële planning en estate planning voor de dga.

Financieel planner van het jaar

In 2005 werd Iris uitgeroepen tot Financieel Planner van het Jaar 2005. "Het feit, dat een onafhankelijke en deskundige jury jou tot beste planner uitroept, was voor mij de bevestiging dat wij met onze visie ten aanzien van financiële planning op de juiste weg waren en een extra stimulans vast te houden aan de kernwaarden van een financieel planner: deskundig, integer en onafhankelijk." Door de samenwerking met Franck Helderma hebben wij de titel weten te prolongeren. Hij is in 2007 uitgeroepen tot Financieel Planner van het Jaar. De Financieel Planners 2005 én 2007 samen is natuurlijk een heel sterke combinatie!

Waarin onderscheiden jullie je van andere planners?

"Wij zullen altijd de klant centraal stellen. Door middel van financiële planning willen wij onze

klanten helpen hun wensen en doelstellingen te realiseren. Daar hoeft niet altijd een productinvulling aan te pas te komen. Deze doelstellingen kunnen zijn: het kopen van een huis, verandering van baan, emigratie, verkoop van de onderneming, overdracht van vermogen aan de kinderen etc. In de praktijk zien wij echter, dat adviseurs het financieel plan voornamelijk als tool gebruiken om producten te kunnen afsluiten. En omdat wij handelen en denken vanuit de behoefte van de klant kunnen wij het verlengstuk van de klant richting banken en verzekeraars zijn.

ONZE TOEGEVOEGDE WAARDE ZIT JUIST IN HET SIGNALEREN VAN DE AANDACHTSPUNTEN IN RELATIE TOT DE ANDERE DISCIPLINES EN DEZE SAMEN TE VATTEN IN EEN INTEGRAAL ADVIES, WAARBIJ JE MET EEN HELI- KOPTERVIEW OVER ALLE DIS- CIPLINES HEEN KIJKT.

Doordat de klant ons betaalt voor het advies en wij niet gevoelig zijn voor provisies, bonussen, snoepreisjes of welke incentives dan ook, zijn wij volstrekt onafhankelijk en transparant. Dit maakt dat banken en verzekeraars geen enkele grip op ons hebben. Dat is voor ons én voor de klant wel zo prettig! Vakkennis en integriteit zijn uiteraard ook zeer belangrijk, maar voor ons zo'n vanzelfsprekendheid, deze kernwaarden zou iedere adviseur in de basis moeten hebben!"

Hoe komen jullie aan je klanten?

In de eerste plaats door mond tot mond reclame van onze klanten. Verder hebben wij in ons netwerk (van accountants, fiscalisten, notarissen, advocaten, mediators, tussenpersonen en banken etc.) inmiddels

onze toegevoegde waarde wel bewezen, getuige de doorverwijzingen die wij van hen krijgen. Wij geloven dan ook heilig in de kracht van samenwerken. In het begin was er nog een soort van terughoudendheid om klanten voor een financiële planning aan ons toe te vertrouwen. Dat had niet zozeer met ons te maken maar met het imago van de financiële branche. Daarnaast begeven wij ons als financieel planner op het terrein van anderen. Wij adviseerden tenslotte ook op het terrein van belastingen, huwelijksvermogensrecht, successiewet, inkomen (pensioen, levensverzekeringen en sociale zekerheid), beleggingen en financieringen. Maar onze toegevoegde waarde zit juist in het signaleren van de aandachtspunten in relatie tot de andere disciplines en deze samen te vatten in een integraal advies, waarbij je met een helicopterview over alle disciplines heen kijkt. Het beste laat een planner zich vergelijken met een huisarts, die tijdig doorverwijst naar een specialist. Financiële planners zijn in de eerste plaats generalisten, neemt niet weg dat iedere planner wel één of twee specialismen heeft, omdat hij daar nu eenmaal de meeste affiniteit mee heeft.

Welke ontwikkelingen zien jullie in de financiële planning?

Wij zijn al jaren actief in de financiële planning en zien dat het vak van financiële planning nu eindelijk volwassen begint te worden. In onze financiële planningsadviezen namen wij altijd al aanbevelingen op het gebied van estate planning (nalatenschapsplanning) mee. In de praktijk deed de klant er echter te weinig mee. Voor de klant



Iris brik en Franck Helderma, financieel planners van het jaar 2005 en 2007.



juist de klanten met vermogens daaronder hebben behoefte aan aandacht en maatwerk, maar krijgen in de regel een confectiepak aangemeten. Wij leveren altijd maatwerk, omdat in onze visie geen één klant hetzelfde is. In het verlengde hiervan zien wij ook de behoefte aan family-office werkzaamheden toenemen. Voor een aantal relaties vervullen wij inmiddels de rol van family-planner. Deze rol is ontstaan vanuit de vertrouwensrelaties die wij met onze cliënten hebben en de behoefte van de klant om in financieel opzicht volledig ontzorgd te worden, ook richting de kinderen. Ouders vinden het belangrijk en prettig, dat wij ook hun kinderen begeleiden bij alle financiële stappen die zij zetten (kopen van een huis, schenkingen, erfenis, bedrijfsovername etc.). Wij nemen die rol graag op ons en daarbij sluit het perfect aan op onze dienstverlening. Onze klanten zijn doorgaans directeurgrotaandeelhouders en/of managers van grote ondernemingen. De werkzaamheden bestaan uit het onderhouden van contacten met private ban-

was vaak niet direct duidelijk wat het concreet (in geld) voor hem betekende. Daarnaast zorgen juridische termen in huwelijkse voorwaarden, schenkingen en testamenten en het feit dat de klant nauwelijks tot geen contact heeft met zijn notaris ervoor, dat de klant niet staat te springen om iets met deze adviezen te gaan doen. Maar als je bedenkt, dat klanten meer en meer vermogend worden, complexere relatieverbanden krijgen en internationaler worden, realiseer je je, dat het maken van goede estate planning essentieel is. Dit is voor ons reden geweest om in 2005 de financiële planningspraktijk uit te breiden met estate planning. Met behulp van software kunnen wij onze adviezen voor de klant nu ook in geld vertalen. Wij voorzien dan ook een enorme groeimarkt in de estate planning. Daarbij sluit het goed aan bij de andere discipline in onze praktijk, het adviseren/begeleiden van klanten bij hun echtscheiding. Het huwelijk kan immers eindigen door echtscheiding of overlijden.

Een andere ontwikkeling is, dat de behoefte aan integraal vermogensadvies toeneemt. Banken en vermogensbeheerders richten zich doorgaans op klanten met vermogens vanaf 1 miljoen. Maar

kers (denk aan het managen van geldstromen (treasury), het onderhandelen over tarieven en voorwaarden en hen pro-actief adviseren op financieel, fiscaal en juridisch gebied. Daarbij wordt intensief samengewerkt met alle adviseurs rondom zo'n klant. Wij zijn als het ware de ogen en oren van de klant!

Wat zijn jullie ambities voor de toekomst?

Wij willen toonaangevend zijn op het gebied van onafhankelijke financiële planning én estate planning. Daarbij zullen wij doorgaan op de ingeslagen weg en vooral goed en kritisch blijven luisteren naar onze klanten, want die vormen mede de basis van ons succes! ■

TEKST: KEES VAN 'T ZELFDE
FOTOGRAFIE: KIMBERLY GOMES

Fine Tuning Personal Finance

Westersingel 92
3015 LC Rotterdam
Tel 010 - 450 46 76
Email info@finetuning.nl
www.finetuning.nl

Een financieel plan laten maken, wat betekent dat in de praktijk?

Onderstaand een uiteenzetting van de stappen, die doorlopen worden.

Stap 1 Intakegesprek

Tijdens het intakegesprek bepalen wij samen met u wat uw wensen en doelstellingen voor de toekomst zijn. Wij luisteren graag en zullen u over onze werkwijze informeren.

Stap 2 Inventarisatie/analyse

Uw wensen en uitgangspunten worden verrat in een opdrachtbrief. Aan de hand van onze checklist kunt u vervolgens alle gegevens verzamelen. Zodra wij uw opdracht voor akkoord ondertekend en uw bescheiden ontvangen hebben gaan wij voor u aan de slag. Wij maken eerst een uitgebreide inventarisatie en analyse van uw persoonlijke en financiële gegevens, waarbij het gewenst netto consumptief besteedbaar inkomen steeds het uitgangspunt is.

Stap 3 Financieel plan

In het financieel plan treft u ons advies aan, met daarin de aandachtspunten en oplossingen om uw wensen en doelen te realiseren. Dit advies wordt onderbouwd met een cijfermatige uitwerking van uw gegevens. In de samenvatting geven wij tot slot de punten weer, die nadere aandacht behoeven. Een financieel plan kan overigens ook een bevestiging zijn dat u een en ander al goed heeft geregeld.

Stap 4 Bespreking

Tijdens dit onderhoud zullen wij de aandachtspunten en de voor- en nadelen van de diverse oplossingen met u bespreken. Tevens spreken wij met u af wie welke acties voor zijn rekening gaat nemen. Dit kunt uzelf zijn of uw adviseur (accountant, fiscalist, notaris, advocaat, tussenspersoon of bank). Indien u de uitvoering van bepaalde zaken en/of de regie aan ons wilt uitbesteden, zullen wij u vooraf een begroting in tijd én geld geven.

Stap 5 Uitvoering/ implementatie van het plan

Tijdens dit traject zullen de actiepunten, zoals verrat in het actieplan, uitgevoerd worden en de verschillende adviseurs die daarin een rol vervullen, worden ingeschakeld. Zodra alle acties zijn uitgevoerd, zullen wij de gegevens in het financieel plan aanpassen.

Stap 7 Jaarlijkse update

Het maken van een financieel plan kost tijd én geld. Wij zijn dan ook van mening, dat een financieel plan alleen dan zijn waarde behoudt als u er jaarlijks aandacht aan besteedt. Het plan in de kast leggen om het er vervolgens na 10 jaar weer uit te halen, is zonde van uw investering. Minstens één keer per jaar zullen wij u daarom graag uitnodigen om de gegevens in het plan door ons te laten actualiseren. Dit is tevens het moment om u bij te praten over de recente wijzigingen op financieel, juridisch en fiscaal gebied en de betekenis ervan voor uw situatie. Dit vergt jaarlijks een kleine investering in tijd én geld van uw kant.