

DE JACHT OP DE VIJFTIGPLUSSE

Vijftigplussers moeten beslissen hoe ze hun verdere leven financieel gaan invullen. Het aanbod van financiële producten en advies voor deze groep is enorm, maar sluit niet altijd aan bij de wensen. Wie slim is, trekt zijn eigen plan.

Cleo Scheerboom

Vijftigplussers vormen een aantrekkelijke doelgroep voor financiële aanbieders. Een groep met vaak een hoog inkomen, een hoge overwaarde op de eigen woning en relatief weinig financiële verplichtingen. Consultant Deloitte noemde in een onderzoek naar de toekomst van banken en vermogensbeheerders de groep bijna-gepensioneerden een van de grootste groeimarkten.

En niet voor niets. Op dit moment zijn zo'n 5,3 miljoen mensen in Nederland ouder dan 50 jaar, dat aantal zal de komende decennia toenemen. De grootste groep, 1,8 miljoen senioren tussen de 55 en 64 jaar, maakt in deze levensfase de financiële tussentijd op; zij staan voor een aantal cruciale financiële keuzes. Onder andere over het inkomen bij pensionering, de woonsituatie en de overdracht van vermogen. Er is bij deze groep dan ook een groeiende

behoefte aan financieel advies, weet ook Deloitte. De consultants wijden in het genoemde rapport een apart hoofdstuk aan de manier waarop de financieel adviseur de (bijna-)gepensioneerde klant het beste bedient. Door het aanbieden van een breed aanbod producten en diensten, passend bij de behoeften van de klant. De praktijk is echter anders; advies is nog te veel productgericht en kan daardoor voorbijgaan aan de wensen van de klant. Ook zijn de alternatieven niet altijd duidelijk. De juiste keuze begint met een kritische blik op de financiën. En, vooral, door prioriteiten te stellen.

Het is een teken van de tijd dat de financiële strategie van vijftigplussers niet meer vanzelfsprekend start bij een analyse van de inkomsten en uitgaven. Veel prominenter binnen de financiële planning is het vermogen in de eigen woning. Het is dan ook geen toeval dat de in april te houden beurs Geld & Wonen zich speciaal op vijftigplussers richt. In deze groep heeft 60 procent van de mensen een eigen woning.

Betrouwbare cijfers over de daarin opgebouwde overwaarde zijn er niet; maar wel is bekend dat gemiddeld slechts 30 procent van de waarde van de woning een hypothecaire lening rust. Vermogen dat

op verschillende manieren kan worden ingezet, zo benadrukken financieel adviseurs. Bijvoorbeeld door een extra hypotheek te nemen en voor dit bedrag een pensioenaanvulling in de vorm van een lijfrente te kopen. Ook de krediet hypotheek, waarbij uit de hypotheek kan worden geleend tegen een aantrekkelijk tarief, wint terrein.

Maar is een nieuwe hypotheeklening wel gewenst? Hoewel het tegenwoordig bijna een zonde is om het vermogen in de stenen te laten zitten, kent het hebben van een (nieuw) hypotheekvrij huis zijn voordelen. Door het wegvallen van de rentelasten en het eigenwoningforfait stijgt het maandelijks te besteden bedrag. Ook huren is nog steeds een optie.

Voor een goed oordeel over de noodzaak van het inzetten van de overwaarde is een breder perspectief nodig. Wat zijn de inkomsten en uitgaven in de komende jaren? Daarbij kan een financieel adviseur helpen bij het op een rij zetten van de te verwachten pensioenbedragen en lijfrente-uitkeringen. Of maak zelf een tijdbalkje. Ga ook na of er nog pensioenuitkeringen van eerdere werkgevers zijn die nog niet in het overzicht staan. Voor het tweede deel – de uitgaven – moet zelf een inschatting worden gemaakt. Zo wordt direct duidelijk of de 70 procent van het laatste inkomen die door financiële aanbieders wordt gehanteerd als richtlijn voor het benodigde inkomen na pensioendatum genoeg is.

Gezien de vermogensopbouw van vijftigplusser is het aannemelijk dat het overzicht laat zien dat er in bepaalde perioden pensioengeld vrijkomt dat niet direct nodig is. Bijvoorbeeld door een erfenis of omdat er langer wordt doorgewerkt. Ga niet te snel in op de aangeboden mogelijkheid om de lijfrente-uitkeringen uit te stellen. Voordeel is weliswaar dat het kapitaal in de tussentijd kan aangroeien, maar dat is niet zeker. Verlengen is in feite namelijk niets anders dan het opnieuw afsluiten van een koopsompolis. Een polis waarvoor de verzekeraar opnieuw provisie en kosten zal inhouden.

Onder het motto slim schenken aan de kinderen is het tegenwoordig gebruikelijk om ook de overdracht van vermogen nadrukkelijk in de financiële planning op te nemen. Door een gericht schenkingsplan kan de druk van het successierecht op de erfenis na overlijden worden beperkt, er komt meer van het vermogen bij de nabestaanden terecht. Fiscaal voordeel is echter ondergeschikt aan financiële zekerheid van de vermogende particulier. Dat geldt niet alleen voor schenkingen maar ook voor bijvoorbeeld het afsluiten van een generatiehypotheek.

Bij een combinatiehypotheek wordt het vermogen van de ouders ingezet bij het eerste huis van de kinderen. Een mooie constructie maar wel één voor de lange termijn. Het kan enige jaren duren voor het kind zelf de hypotheek kan overnemen.

Ouders moeten bij het aangaan ervan nadrukkelijk rekening houden met hun toekomstplannen, zoals een wereldreis of een vroegpensioen. Past een schenking, jarenlange garantstelling of het afsluiten van een tweede hypotheek daar wel in? Behoud zoveel mogelijk flexibiliteit.



Groep met hoog inkomen, een eigen huis en weinig verplichtingen

ILLUSTRATIE DIK KLUT

Scheiding een van de grootste financiële risico's voor vijftigplusser

Een scheiding is een van de grootste financiële risico's voor vijftigplussers. „Opeens moeten zaken als de eigen woning en het opgebouwde pensioen worden verdeeld”, zegt financieel planner Iris Brik van FineTuning Personal Finance, die gespecialiseerd is in de financiële begeleiding bij scheiding. „Een scheiding kan de financiële planning van een echtpaar flink doorkruisen. Door rekening te houden met een aantal zaken kan de financiële impact van een scheiding worden beperkt.”

• Pensioen: de verdeling van het pensioen

tussen partners verdient veel aandacht. Het ouderdomspensioen opgebouwd tijdens huwelijk wordt bij scheiding verdeeld en het nabestaandenpensioen komt zelfs volledig aan de ex-partner toe.

• Advies: de ervaring van Brik is dat met name vrouwen in een financieel gat vallen als de scheiding niet goed wordt afgevolgd. Dit komt met name voor als de partner ondernemer is en over eigen adviseurs beschikt. Ze raadt beide partners aan een goede adviseur in de hand te nemen. „Laat je daarbij niet alleen informe-

ren over wat je rechten zijn, maar vooral ook over wat je mogelijkheden zijn.”

Brik: „Zorg ervoor dat je onder alle omstandigheden een studiepotje voor de kinderen hebt.”

• Nabestaanden pensioen: Brik: „Is de scheiding achter de rug en is er een nieuwe partner? Houdt er dan rekening mee dat bij de scheiding een deel van het nabestaandenpensioen is achtergebleven bij ex-partner.”

• Testament: „Het is niet het eerste waar je aan denkt bij een scheiding, maar wel belangrijk genoeg om niet te vergeten.”