

DE PRAKTIJK VAN... **DE FINANCIËEL EXPERT**

“
*We moeten
onze financiën
tijdig regelen*
”

Gefeliciteerd met uw nieuwe boek. Zijn we de grip inderdaad kwijt?

‘Ik heb wel eens het idee dat het geld ons heel vaak in zijn greep houdt. Het pensioen is onzeker, de aflossingsvrije hypotheek kan niet worden afgelost, spaargeld levert niets meer op... Om ons aan die greep te onttrekken, moeten we onze financiën tijdig regelen. Neem bijvoorbeeld het spaargeld, dat alleen maar geld kost door de inflatie en box 3. Is daar een alternatief voor? Moeten we dan toch maar gaan beleggen? Of de hypotheek aflossen? Of moeten we het in een — wellicht bodemloze — pensioenput storten? Er is van alles mogelijk en het maakt niet per se uit wat je doet, als je maar snapt waarom je het doet, wat de gevolgen zijn en hoe je het moet doen. Mijn adviezen kunnen daarbij een handje helpen.’

Hoe bent u in het vak terechtgekomen?

‘De scheiding van mijn ouders en daarna het overlijden van mijn stiefvader zijn een belangrijke drijfveer geweest voor wat ik nu doe. Gaandeweg heb ik mij gespecialiseerd in alles wat met financiële consequenties van scheiden, overlijden en erven te maken heeft. “Life events”, zoals dat in mooi Nederlands heet. Mijn kracht is de combinatie van financiële, fiscale en juridische deskundigheid waarmee ik mensen door scheidingen loods. Mijn rol als mediator is daarin cruciaal: beide partijen hebben er profijt van.’

En toch zijn er nog veel vechtscheidingen...

‘Helaas stappen nog te veel mensen die uit elkaar willen direct naar een advocaat. Dat is

Iris Brik adviseert op het gebied van financiële planning, echtscheidingsmediation en nalatenschapsplanning. En ze schrijft artikelen en boeken over persoonlijke financiën. Onlangs verscheen van haar hand het boek *Grip op je geld en je leven*.

sowieso om allerlei redenen niet verstandig, maar beter is het om eerst de financiële situatie in kaart te brengen. Inzicht in de

financiën voorkomt onrust en daarmee vaak ook een vechtscheiding met advocaten. Daar heb ik ook een boek over geschreven, *Advocaat van de duivel*, want veel mensen weten helemaal niet dat er veel betere — en goedkopere — manieren zijn om een scheiding af te wikkelen dan met advocaten.'

jou vastgelegde keuzes en wensen door de gevolmachtigden worden nageleefd. De gevolmachtigden leggen jaarlijks verantwoording af aan de toezichthouder.'

3 TIPS UIT DE PRAKTIJK

1. Praat over geldzaken als de relatie nog goed is. Op het moment dat u in scheiding ligt, lukt dit niet meer en komen de onuitgesproken emoties als nog via gedoe over geld naar boven. Als u tijdens de relatie samen keuzes maakt, is het ook fair samen de gevolgen ervan te dragen als de relatie strandt. Veel stellen vinden dat lastig. Als u daar samen niet uitkomt, is 'huwelijksmediation' misschien een idee. Dan maakt u onder begeleiding van een mediator samen evenwichtige afspraken. Voor als het toch misgaat.

2. Verdeel de taak van gevolmachtigde in het levenstestament over meerdere mensen, al naar gelang hun competentie. Als u uw familie of vrienden er niet mee wilt belasten (of zij vinden de verantwoordelijkheid te groot), kunt u het ook uitbesteden aan een professional. In alle gevallen kan het prettig zijn een buitenstaander als toezichthouder te benoemen, al is het maar om iedere schijn van belangenverstrengeling tegen te gaan.

3. Een adviseur moet je alleen inhuren voor zaken die je zelf niet kunt. Wees goed voorbereid. Zorg er dus voor dat u zelf de nodige kennis vergaart vóórdat u een adviseur inschakelt. Zo blijft advies voor (bijna) iedereen betaalbaar.

Wat voor rol speelt u bij overlijdens?

'Naarmate we ouder worden neemt de kans toe dat we door een handicap of ziekte — of ouderdom zelf — niet meer in staat zijn onze financiële en persoonlijke zaken af te handelen. Daarbij geldt: hoe groter het vermogen, des te groter de problemen die kunnen ontstaan. Ik adviseer mensen hoe ze die problemen kunnen voorkomen. Vóór het overlijden dus. Niemand houdt zich er graag mee bezig, maar het is wel nuttig.'

Wat moeten we dan doen?

'Gewoon een levenstestament laten opstellen. Daarmee leg je vast wat je wensen zijn en je benoemt een gevolmachtigde die namens jou mag handelen als je wilsonbekwaam wordt — dement wordt of in coma raakt, om maar eens wat te noemen. Het gaat dus ook over medische en persoonlijke zaken. In welke gevallen je niet meer behandeld of gereanimeerd wilt worden bijvoorbeeld. Maar je kunt er ook triviale kwesties in opnemen als: wie moet er voor de huisdieren zorgen. 'Het kan zijn dat je je naasten niet met die verantwoordelijkheid wilt opzadelen. Of dat je ze minder capabel acht of misschien niet volledig vertrouwt. In dat geval kun je ook een toezichthouder benoemen. In de praktijk zal dat vaak een financieel deskundige zijn, die controleert of de door

Hoe weet je dat de gevolmachtigde jouw belangen op het oog heeft en niet de zijne?

'Het spreekt voor zich dat de persoon die je belangen op financieel vlak behartigt, deskundig en integer is. Het maakt niet uit of het gaat om je eigen kind of om een vreemde. Financieel in balans zijn en integriteit zijn belangrijke voorwaarden om de rol van gevolmachtigde te kunnen vervullen. Voor sommigen is de verleiding van geld groot en waar kwetsbaarheid en geld samenkomen, ligt misbruik op de loer. Geloof me, ik heb schrijnende gevallen voorbij zien komen. Dat was ook een belangrijke reden om de Vereniging van Levensexecuteurs — kijk maar eens op www.velex.nl — op te richten. De leden bestaan uit hoogopgeleide specialisten die de rol van levensexecuteur of van toezichthouder op zich kunnen nemen.'

En wat is nu uw advies aan ons?

'Zorg ervoor dat je inzicht krijgt in je financiën, en dat je van tevoren duidelijk maakt wat er moet gebeuren als zich life events voordoen als een scheiding, een langdurig ziekbed of een overlijden. Door tijdig de juiste mensen om je heen te verzamelen — uit de eigen kring en/of professionals — voorkom je gedoe. Want dat is wel het laatste waar je op zo'n moment behoefte aan hebt, daar ben ik door mijn praktijk en uit eigen ervaring inmiddels wel achter.'

Doe mee aan de prijsvraag op p.4