



**Iris Brik**  
directeur /eigenaar Fine Tuning  
Personal Finance

'5Klank' is een wekelijkse rubriek, waarin vijf bekende bedrijfstakgenoten hun mening geven over iets wat hen die week, in relatie tot het intermediair, bezighoudt.

De '5Klankers' zijn: Erica Blom (directeur Marketing & Verkoop Delta Lloyd Verzekeringen), Wilma de Bruijn (directeur Eureko Academy Life & Pensions), Emilie Schols (pensioenconsultant), Iris Brik (financieel planner) en Heleen de Heer (directeur commerciële ontwikkeling Meeùs)

Het intermediair dat op deze column wil reageren, kan een e-mail sturen naar: [irisbrik@finetuning.nl](mailto:irisbrik@finetuning.nl)



## Braziliaanse billen

'Braziliaanse billen' was de kop van één van mijn eerste columns die ik een aantal jaren geleden over financiële planning schreef. Nou geloof me, overal waar ik kwam werd ik erop aangesproken. In één keer had ik de aandacht op dit onderwerp weten te vestigen. Was een aantal jaren geleden niemand nog echt in financiële planning geïnteresseerd, hoe anders is dit nu. Financiële planning is hot en zal in de toekomst nog veel hotter worden.

Waarom neemt financiële planning nu ineens zo'n vlucht? In de eerste plaats is de overheid hier debet aan. Door alle wijzigingen op financieel, fiscaal en juridisch terrein is menigeen het spoor bijster. Gedochten als de bijeenregeling, pensioenwetgeving en de fiscale regimes bij kapitaal- en lijfrentepolissen maken de advisering nodeloos ingewikkeld, ook voor adviseurs. Laat staan dat een leek er nog iets van begrijpt! Daarnaast worden mensen meer en meer vermogend, hebben zij vaker ingewikkelde relaties en blijft het vermogen niet meer beperkt tot onze landgrenzen. Tot slot dragen ook financiële debacles als effectenlease en de woekerpolis eraan bij dat de behoefte aan objectieve en onafhankelijke advisering toeneemt.

Financiële planning is in de kern het inventariseren en analyseren van iemands persoonlijke en financiële situatie. Daarbij is het netto besteedbaar inkomen steeds het uitgangspunt en staan de wensen en doelstellingen van de klant centraal. Als financieel planner is het je taak inkomen en vermogen te optimaliseren en oplossingen

aan te dragen om de gewenste doelen te bereiken. Deze kunnen voor ieder verschillend zijn: eerder stoppen met werken, bedrijfsoverdracht, echtscheiding, succesplanning, emigratie naar het buitenland. Daarbij heb je als planner zes aandachtsgebieden: belastingen, huwelijksvermogensrecht en successiewet, inkomensvoorzieningen, financieringen, beleggingen en de onderneming.

**"Ik ben nog altijd verbaasd dat een innige samenwerking tussen planners en assurantietussenpersonen is uitgebleven"**

Als ik dit aan potentiële klanten vertel, krijg ik nog wel eens als reactie dat zij al een accountant, fiscalist of notaris hebben. Vervolgens willen ze graag weten wat mijn toegevoegde waarde is. Maar met alle respect: een accountant, fiscalist of notaris is een specialist op zijn vakgebied. Terwijl de toegevoegde waarde van een financieel planner zich juist openbaart door verbanden te leggen tussen al deze verschillende disciplines en deze samen te vatten in een integraal advies. Een specialist kan deze helikopterview niet uitvoeren.

Het beste kun je een financiële planner dan ook vergelijken met een huisarts. Een huisarts legt de vinger op de zere plek en verwijst zondig door naar een specialist. Soms zijn specialisten er nog wel eens huiverig voor klan-

ten door te verwijzen naar een financieel planner. Je begeeft je tenslotte ook op hun terrein. Maar deze angst is ongegrond. Een goede financieel planner weet waar zijn kennis ophoudt en zal altijd doorverwijzen naar een specialist. Ik ben zelfs van mening dat een financieel planner juist (extra) werk genereert. Omdat je als planner op alle terreinen adviseert is er altijd wel een onderdeel dat optimalisatie of advies behoeft.

Het heeft mij tot op heden dan ook zeer verbaasd dat een innige samenwerking tussen planners en assurantietussenpersonen is uitgebleven. Als planner heb je de klant immers al volledig geïnventariseerd en geanalyseerd en tevens een uitgebreid relatiedossier aangelegd. De assurantietussenpersoon kan vervolgens alle tijd en energie steken in op maat gemaakte productoplossingen voor de klant. Als financieel planner heb je je handen al meer dan genoeg vol aan het bijhouden van alle vakkennis. Je daarnaast ook nog eens verdiepen in alle mogelijke productoplossingen is schier onmogelijk. Het vinden van productoplossingen is mede door het enorme aanbod inmiddels een vak apart geworden en in mijn optiek werk voor een specialist. In dit geval de assurantietussenpersoon.

De komst van Wfd/Wft ervaar ik dan ook niet als een bedreiging, maar juist als een kans om met elkaar samen te werken met als gezamenlijk doel de klant optimaal te kunnen adviseren en bedienen. Dan doen we allemaal waar we goed in zijn en – belangrijker nog – waar we plezier in hebben!