



Wat is een financieel plan en waarom zou u dat willen?

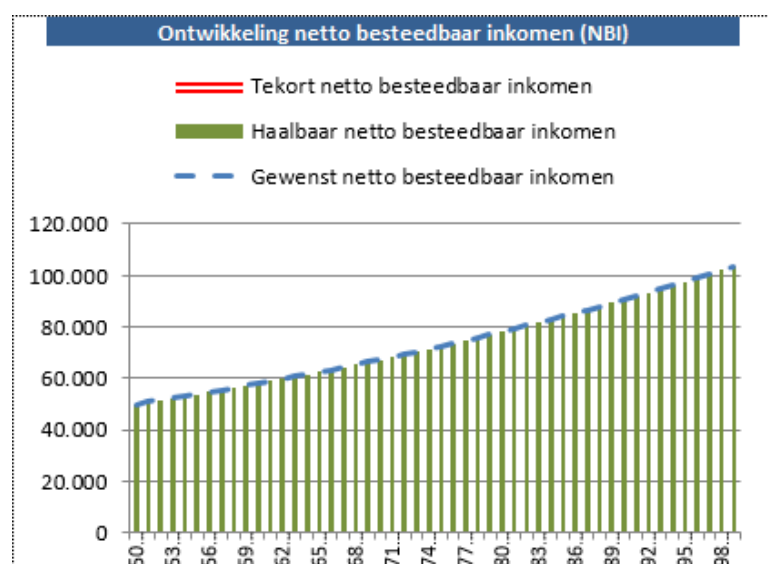
Jasper is 44 jaar en ondernemer. Hij werkt hard, heeft een goedlopend bedrijf en weet meestal goed wat hij wil. Wat hij niet weet is hoe het met zijn pensioen is gesteld. Hij heeft zich er weinig mee bezig gehouden, maar misschien wordt dat eens tijd.

Pensioen bestaat niet alleen uit een polis met een pensioenclausule of een lijfrente. Pensioen houdt in dat je je gewenste levensstandaard kan behouden, ook nadat je bent gestopt met werken. In een financieel plan brengt de planner¹ alle vermogensbestanddelen bij elkaar en kijkt hoe het vermogen zo kan worden ingericht, dat die levensstandaard wordt behaald. Ook als de klant 90 wordt.

Soms betekent het dat een klant zijn uitgavenpatroon moet aanpassen, omdat hij niet genoeg opzij zet. Soms is er voldoende vermogen en kan de ondernemer winst behalen door het vermogen beter te structureren.

In een financieel plan gaat de planner uit van de wensen en doelstellingen van de klant. In een inventarisatiegesprek gaat de planner in op de diepere wensen en behoeftes. Hoe staat de klant in het leven? Wat vindt de klant belangrijk? Waar loopt de klant warm voor? Wat heeft hij altijd al willen doen en zich nooit gegund? Waarom doen ze dingen nu zoals ze het doen? Hoe zien ze hun pensioen voor zich? Wat is er nodig aan besteedbaar inkomen? In dit eerste gesprek gaat het dus vooral over de klant, zijn partner en hun gezin.

Aan de hand van de jaarrekeningen en aangiftes inkomstenbelasting analyseert de planner de financiële situatie. Aan de hand van de bestaande polissen analyseert de planner het overlijdens- en arbeidsongeschiktheidsrisico. Wat heeft de klant nodig om zijn besteedbaar inkomen op peil te houden? Alle analyses gaan uit van het benodigde besteedbare inkomen. En de planner houdt rekening met inflatie en rendement op het vermogen. Zo kan de planner een beeld vormen over de komende 40 jaar.

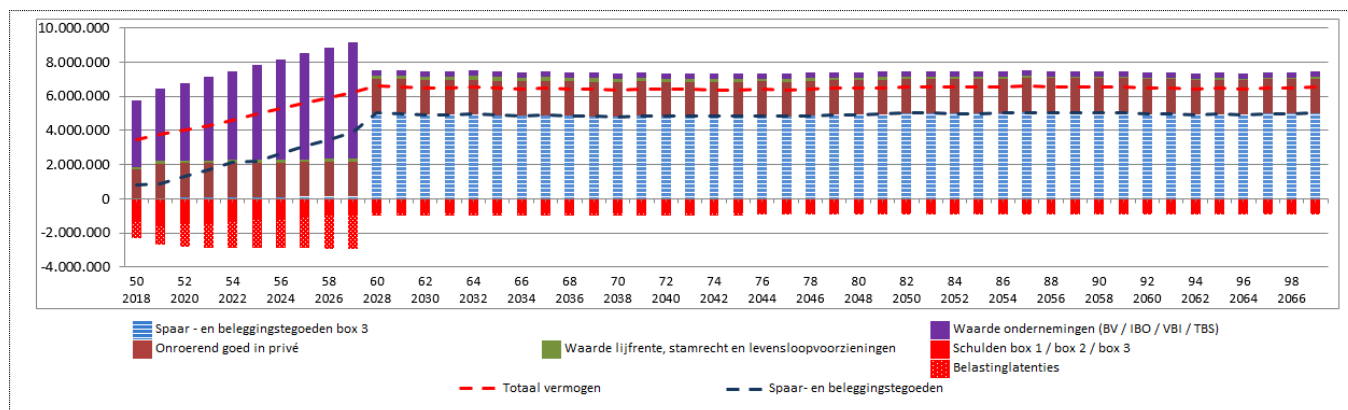


¹ Overall waar hij staat kan ook zij staan



PAARDEKOOPEER

EERST PRIVATE, DAN INSURANCE



Daarnaast analyseert de planner de huwelijkse voorwaarden en de testamenten en geeft daarin adviezen op hoofdlijn, zodat als het nodig is, de notaris deze kan aanpassen. En hoe die aanpassing plaatsvindt, hangt af van de bevindingen in het inventarisatiegesprek.

Een voorbeeld: een echtpaar was al 30 jaar getrouwd en had een behoorlijk vermogen opgebouwd. Zij hebben huwelijkse voorwaarden met volledige koude uitsluiting. In hun geval zou als hij komt te overlijden, zij een forse erfbelasting moeten betalen, omdat hij het grootste aandeel had in het vermogen. Ze hadden hun leven samen opgebouwd en hij wilde zijn vermogen met haar delen. Daarom pasten ze hun huwelijkse voorwaarden aan naar een gezamenlijk vermogen.

Als de planner het alleen over financiële producten had gesproken, had hij niet geweten dat het echtpaar nu heel anders in het huwelijk zat dan destijds bij aanvang. En dan had hij ook geen andere richting kunnen geven aan de huwelijkse voorwaarden. De planner heeft als taak de juridische, persoonlijke en financiële elementen op elkaar aan te sluiten, zodat de klanten van daaruit hun wensen en doelstellingen kunnen behalen.

Een voorbeeld: een echtpaar heeft een goed inkomen en geniet van het leven. Ze zijn allebei eind 40 en hebben nog weinig gespaard. Ze houden vrijwel niets over, want wat op de rekening komt, gaat op. De planner helpt de inkomensstroom zo in te richten, dat het inkomen op verschillende rekeningen terecht komt. Een van de rekeningen is voor de maandelijkse uitgaven. De andere zijn om voor korte en langere termijn te sparen en te beleggen. Zo kunnen de klanten toch met 68 jaar stoppen met werken.

PAARDEKOOPEER PRIVATE INSURANCE

SOESTDIJKSEWEG ZUID 247 | 3721 AE BILTHOVEN | + 31 (0)30 303 21 00 | INFO@PAARDEKOOPEER.NET | WWW.PAARDEKOOPEER.NET

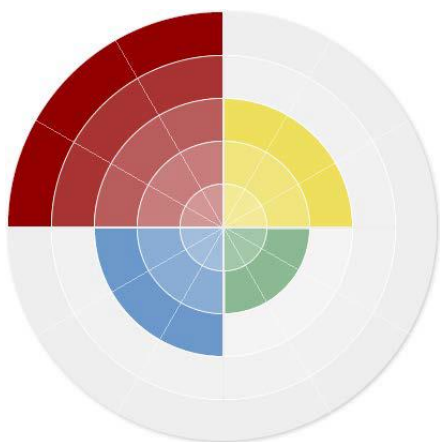
IBAN: NL82 ABNA 0472 1131 19 | KVK-NUMMER: 30205330



Financial behavior

Onderdeel van het financiële plan is het financial behavior van de klant. De klanten krijgen een vragenlijst waaruit blijkt welk financieel type ze zijn. Dit neemt de planner op in het rapport. De planner weet wat voor type hij is. En kan dan ook inschatten op welke manier zijn financiële persoonlijkheid de beide partners beïnvloedt en eventueel zijn gedrag aanpassen om een goed resultaat te krijgen.

Deze klant is een Bestuurder



Risico's	Kansen
Uitgesproken eigen doelen en wensen met kritische zakelijke blik	Houdt adviseur en partner scherp om samen de juiste beslissingen te nemen
Zoekend naar balans tussen risico en rendement maar toch ook soms snel willen beslissen.	Accepteren dat op lange termijn de doelen bereikbaar zijn en de gewenste vrijheid kunnen opleveren
Autonome beslisser indien alle informatie overzichtelijk voor handen is	Concrete invulling en duidelijk proces helpt voor goede focus en doelgerichtheid ; denk ook aan de doelen van de partner