

Een ondernemer over de financiële planning en coaching van IVM Vermogensbeheer

Dit artikel is gebaseerd op een bijzonder interview met Roel van de Berg*, klant van IVM Vermogensbeheer. Bijzonder, omdat het initiatief niet uitging van IVM, maar van de klant zelf. Dit naar aanleiding van de adviezen die de afdeling Financiële Planning en Coaching van IVM uitbracht na het grondig doorlichten van de financiële positie van Roel en zijn vrouw. Roel: "IVM heeft een broodnodige financiële 'foto' van ons gemaakt, concrete oplossingen aangedragen en ons veel geld bespaard. Hun persoonlijke financiële planning is een goed product. Ik vind dat ze daar méér mee moeten doen. Vandaar dat ik graag meewerk. Want zoals ik zijn er honderden, zo niet duizenden ondernemers, met net zulke vragen als wij hadden. Ik vind dat die collega-ondernemers moeten weten dat deze service bestaat."

Meervoudig ondernemer

Voor Roel (midden 40; de voornaam is op zijn aandringen) is geen andere job description mogelijk dan 'rasondernemer'. Hij leidt twee ondernemingen in twee totaal verschillende branches. Een daarvan is gespecialiseerd in het zoeken en detacheren van hoog gekwalificeerde interim professionals voor operatiekamers en intensive care afdelingen van ziekenhuizen. Zijn andere bedrijf ontwikkelt innovatieve webapplicaties om grotere organisaties te ondersteunen bij het realiseren van hun online marketing doelstellingen. Samen bieden deze gezonde ondernemingen werk en carrières aan meer dan honderd vaak hoog opgeleide mannen en vrouwen. Roel is typerend voor de clientèle van IVM Vermogensbeheer, die relatief veel (ex)

ondernemers telt. Selfmade men (en women!), goed op hun eigen terrein, maar niet altijd geïnteresseerd of sterk in de financiële aspecten.

Behoeft aan overzicht

Roel is de eerste om toe te geven dat dit ook voor hem opgaat. "Ik verdien het geld, mijn vrouw doet de geldzaken", zegt hij daar zelf over met een ironische glimlach. "Zij onderhoudt ook de meeste contacten met banken en verzekeraars." Een paar jaar geleden werden de Van den Bergs klant bij IVM Vermogensbeheer. Een beetje uit onvrede over het gebrek aan persoonlijke aandacht bij de grote banken. Roel: "De focus ligt daar meer op beleggen, ze hebben minder oog voor 'the overall picture'. En je contactpersonen zijn altijd bezig met hun eigen carrière. Zitten

ze er over drie maanden nog, is altijd weer de vraag." Bij IVM vonden ze die persoonlijke touch wél. Bijna vanzelfsprekend lag het accent in het begin van de relatie tussen IVM en het ondernemersechtpaar op beleggen. Maar al snel ontdekten ze dat ze ook met andere financiële vragen konden aankloppen. "En die hadden we steeds vaker. Logisch, want als je bedrijven groeien, groeit ook je vermogen. Je geldzaken worden steeds complexer. En we hebben opgroeiende kinderen. Onze oudste dochter gaat studeren in Utrecht en wil op zichzelf wonen. We dachten eraan iets voor haar te kopen, maar wisten niet wat slimmer was: zelf financieren, of een hypotheek nemen. Maar zo waren er meer vragen. Eerlijk gezegd waren we in de loop van de jaren het overzicht op onze financiële situatie een beetje kwijt geraakt."

Foto

Tijd voor een financiële röntgenfoto - en dus voor Vincent, Hoofd Financiële Planning & Coaching bij IVM Vermogensbeheer. Hij begint met het inventariseren van alle vragen en wensen in een oriënterend gesprek. Alle relevante gegevens worden verzameld en bij Vincent aangeleverd. Hij verwerkt deze in een persoonlijk verslag. Daarin wordt om te beginnen helder de huidige financiële positie in kaart gebracht. Alle aspecten worden belicht: vermogen, inkomen, pensioenvoorzieningen, onroerend goed en hypotheek, verzekeringen, verplichtingen... Maar er wordt ook vooruit gekeken naar te verwachten



Voor ondernemers is goede persoonlijke financiële advisering vaak nog belangrijker dan voor particulieren, omdat 'zakelijk' én 'privé' optimaal op elkaar moeten worden afgestemd.

belangrijke momenten in het financiële leven van de familie, zoals het meerderjarig worden van de kinderen en de voorgenomen pensioendatum. En er wordt gekeken naar de effecten op inkomen en vermogen bij verschillende scenario's als ziekte, arbeidsongeschiktheid, voortijdig overlijden van één van beide partners en (vervroegd) pensioen. Een apart punt van aandacht is het risicomanagement: is er verzekerd wat verzekerd moet worden? Zijn er lacunes of is er juist overkill? Weer een ander hoofdstuk gaat in op de fiscale planning. Het geheel mondt uit in wat voor Roel en zijn vrouw het belangrijkste is: gerichte adviezen die ze direct kunnen vertalen naar concrete stappen.

Gemoedsrust

Roel: "Het rapport en de adviezen van Vincent hebben ons echt de ogen geopend. Je denkt dat je wel zo'n beetje weet hoe je financiën ervoor staan. Maar een heleboel dingen hebben ons echt verrast. Zo rolde eruit dat ik zwaar oververzekerd ben voor mijn overlijdensrisico, maar mijn vrouw op dit punt juist weer onderverzekerd is. En ik bleek me al jaren blauw te betalen aan een privé arbeidsongeschiktheidsverzekering. Vincent kwam met het idee deze op de zaak te zetten en vond ook nog eens een veel voordeliger maatschappij. Het oversluiten levert ons direct zowel een forse

premiebesparing als fiscaal voordeel op. Ook voor onze studerende dochter hadden de mensen van IVM een oplossing waar wij zelf nooit opgekomen zouden zijn. Zij namen daarbij meteen het estate planning aspect mee. Ze heeft nu haar eigen flat

op basis van een papieren schenking, wat ooit ook weer voordeel oplevert in de vorm van een lagere erfbelasting." Maar ondanks al die concrete besparingen zat de grootste winst voor Roel en zijn vrouw ergens anders in. Roel: "We hebben nu een veel beter overzicht op onze financiële situatie én toekomst. Dat gevoel, die gemoedsrust, dat kun je niet in geld uitdrukken."

Huiswerk

Zijn er dan helemaal geen minpuntjes, willen we weten. "Ja, misschien. IVM is écht heel pro-actief in het onderhouden van de contacten. Soms zou dat wat mij en mijn vrouw betreft wel iets minder mogen. Van de andere kant: dat houdt ons bij de les. En het betekent dat ze waar maken wat ze roepen over 'aandacht'. Nog een punt: vóór je financiële rapportage op tafel ligt, moet je toch eerst zelf al je papieren op financieel en verzekeringsgebied bij elkaar zoeken. Dat was best een probleem. Vincent heeft ons in het begin heel wat huiswerk opgegeven. Daar moesten we echt even voor gaan zitten, mijn vrouw en ik.

Maar we snapten dat hij zonder die gegevens niet verder kon. En toen we alles eenmaal boven water hadden, ging het vrij snel. Achteraf ben je ook blij dat je het gedaan hebt. Het ligt nu allemaal vast. En er zit eindelijk lijn in."

De Triple AAA dienstverlening van IVM Vermogensbeheer

De aanpak van IVM Vermogensbeheer rust op drie belangrijke pijlers, samengevat in de Triple AAA formule.

Aandachtig.

Klanten van IVM kunnen rekenen op veel meer aandacht dan ze misschien gewend zijn bij grotere financiële instellingen. Persoonlijke aandacht, van vaste mensen die tijd investeren om u te leren kennen.

Anticiperend.

IVM monitort continu uw financiële situatie en de kansen/bedreigingen in de politiek, de economie en op de beurzen. Waar uw belang dat vereist handelen we pro-actief.

Alomvattend.

IVM Vermogensbeheer is full service vermogensbeheer. Dus omvat het naast beleggen ook financiële, fiscale en estate planning, risicobeheersing en pensioenadviesing.

Financiële planning & coaching volgens IVM Vermogensbeheer

De doelstelling is mensen inzicht te geven in hun financiële situatie en in de manieren waarop ze hun persoonlijke doelen kunnen bereiken. Eerste stap is het verzamelen en inventariseren van alle relevante financiële gegevens. Dan wordt er een financieel profiel opgesteld op basis van wensen, eisen, doelen, mogelijkheden, persoonlijke omstandigheden, toekomstverwachtingen, inkomen, vermogen en uitgaven. De volgende stap is het in kaart brengen van de financiële positie. Niet alleen die

van het moment, maar ook in alle denkbare toekomstige scenario's. De advisering is gericht op een solide financiële positie bij elk scenario. Dat vraagt om regelmatig bijsturen, oftewel financiële coaching. Daarbij is het voor veel cliënten een voordeel dat IVM Vermogensbeheer geen enkele binding heeft met een grote bank of verzekeringsconcern, dus strikt neutraal kan adviseren. IVM doet dit niet alleen binnen Nederland, maar ook ten behoeve van in het buitenland wonende Nederlanders.

* Om voor de hand liggende privacy redenen is de naam gefingeerd. Maar de hoofdpersoon van dit artikel bestaat echt. En zijn uitspraken zijn authentiek.