



JUBILEUMBOEK

Inhoud

- 3 **Voorwoord**
- 4 **Tien jaar VOFP en hoe het zo gekomen is**
- 5 **Heel veel appeltjes voor de dorst**
Annemarie van Amelrooij • Utrecht
- 6 **Weten waar je financieel aan toe bent**
Angelika Arntz • Den Dolder
- 7 **Aftrekbare kosten eigen woning**
Leon Batenburg • Amsterdam
- 8 **Opa's studiepotje**
Fons de Bilde • Utrecht
- 9 **Financiële planning is emotie!**
Judith Bootsman-Wagemaker • Amersfoort
- 10 **Ondernemend beleggen**
Herman Bouter • Amsterdam
- 11 **Onverwachte mogelijkheden met ontslaguitkering**
Miek Bouwes • Rotterdam
- 12 **Terug naar de basis**
Kapé Breukelaar • Amsterdam
- 13 **Wat kan ik voor u inschenken?**
Iris Brik • Rotterdam
- 14 **Pensioen in eigen beheer, doen of niet?**
Diana Dutilh • Rotterdam
- 15 **Een droom op Bali**
Caroline Elenbaas • Fijnaart
- 16 **Huwelijkse voorwaarden beschermen niet altijd**
Jomara Günther • Breda
- 17 **Ontslag is ook een kans**
Gaston Hendriks • Voorburg
- 18 **Uitzicht op een onbezorgde oudedag**
Martijn van Hulst • 's Hertogenbosch
- 19 **Scheiden is niet altijd lijden**
Leon Kersten • Roermond
- 20 **Een betere balans tussen werk en privé**
Angela van Kester • Leiderdorp
- 21 **Pensioenadvies voor jonge ondernemers**
Dick Kruijt • Nieuwegein
- 22 **Orde scheppen in de financiële huishouding**
Andrea P.C. Middel • Amersfoort
- 23 **Bezorgd om het pensioen in eigen beheer**
Frans Nieuwhof • Berlikum
- 24 **Grensoverschrijdend wonen en werken**
Jeannette Scheepers-van Hal • Retie (België)
- 25 **Spaargraag en Nietsnut gaan scheiden**
Rik Smit • Landsmeer
- 26 **Overzicht in geldzaken bij scheiding**
Hendrik J. Steenhuis • Voorschoten
- 27 **Trouwen of samenwonen?**
Anita Straatman • Deventer
- 28 **Een flink bedrag armer**
Roger van Stuyvenberg • Amsterdam
- 29 **Scheiden: loslaten door grip te krijgen**
Greet Vernooij • Nederhorst den Berg
- 30 **Een rustig gevoel**
Jacqueline van der Vorm-van Zoelen • Hoofddorp
- 31 **Colofon**

Voorwoord



Als voorzitter van de VOFP ben ik trots dat wij u ter gelegenheid van ons tienjarig bestaan in 2012 dit boek in digitale vorm kunnen aanbieden. In dit boek worden een aantal echte praktijksituaties en

financiële adviezen beschreven die u tot nadenken over uw eigen financiën zullen aanzetten of u wellicht inspireren om uw financiën nu eens echt op orde te brengen.

De Vereniging van Onafhankelijke Financieel Planners heeft nu zo'n vijftig leden. Het draait bij de VOFP allemaal om kennis. Wij bemiddelen niet in producten en geven alléén advies. Goed advies, op maat. Daarbij heeft iedereen zijn eigen specialisme. De een geeft vooral integraal advies (pensioen, hypotheek, polissen, sparen en beleggen). Anderen zijn meer fiscaal georiënteerd en weer anderen kennen de fijne kneepjes bij echtscheiding. We verwijzen naar elkaar als dat nodig is.

Per 1 januari 2013 wordt in Nederland het provisieverbod van kracht: adviseurs moeten dan inzichtelijk maken hoeveel zij verdienen aan hun advies. Wij juichen de beslissing van de overheid om provisies op verkochte financiële producten te verbieden uiteraard toe. Feitelijk streeft onze vereniging al tien jaar na wat de wetgeving vanaf 2013 eist.

Aan betaald advies zullen de meeste mensen in Nederland nog moeten wennen. Bij veel Nederlanders bestaat namelijk nog steeds de gedachte dat financieel advies gratis is. Hoe kostbaar gratis kan zijn, weten we sinds alle woekerpolissen en -pensioenen wel.

Financieel advies kost gewoon geld, linksom of rechtsom. Hoe hoog de rekening wordt, hangt af van de complexiteit. Het levert altijd wat op: is het niet direct in geld, dan is het wel in nachtrust. Met een financieel plan op zak weten mensen weer wat ze wel of niet moeten doen.

Ik wens u veel leesplezier. En mocht u een puur en onafhankelijk advies kunnen gebruiken, dan staan onze leden voor u klaar!

December 2012

Fons de Bilde FFP MFP
Voorzitter VOFP

Tien jaar VOFP en hoe het zo gekomen is



Het startte allemaal begin 2002 toen een klein groepje financieel planners bij elkaar kwam. De grote gemene deler van die groep was tweeledig. Allemaal waren we gecertificeerd door de Federatie Financieel

Planners (FFP), waarmee we ons onderscheidden door integriteit, kwaliteit, deskundigheid en ervaring. Nog belangrijker: we werkten zonder uitzondering op basis van een uurtarief dat rechtstreeks bij de klant in rekening werd gebracht.

We waren hooguit met vijftien en samen met Frans Nieuwhof en Kees Boonstra vormde ik het bestuur van de pas opgerichte Vereniging van Onafhankelijke Financieel Planners (VOFP). Ik werd gevraagd om als voorzitter op te treden, mede omdat ik inmiddels een beetje bekendheid had in de media. Bovendien werkte ik zelf al sinds 1996 op onafhankelijke basis. Mijn voornemen was om de club te laten groeien tot zeker vijftig personen. Uiteindelijk duurde het tot 2010 voordat we die mijlpaal bereikten en ik afscheid nam als voorzitter.

In het begin was er de nodige weerstand tegen de VOFP bij financieel dienstverleners. Het was *not done* om duidelijk te maken wat er aan provisies werd verdiend of om zichtbaar te maken wat binnen producten aan kosten werd verrekend. Overigens ging het ons er niet om dat we deze praktijken openbaar wilden maken. De basisgedachte van de VOFP is en blijft het geven van een goed en gedegen financieel advies waarbij geen andere (product)belangen een rol mogen spelen. Om dat duidelijk te maken moet je de consument wijzen op de belangen die andere 'adviseurs' hebben. Gratis advies bestaat immers niet, maar iedereen is er gek op.

Nu vanaf 2013 iedere financieel adviseur provisieloos zal moeten werken is de VOFP niet overbodig geworden. Veel van de nieuwe urenschrijvers werken voor een bank of een hypotheekketen waarbij mensen gaan betalen voor een hypotheekadvies of een beleggingsadvies. De echte oplossing is echter een goed financieel plan waarin alles wordt bekeken, en niet één deelgebied. De behoefte aan hoogwaardige en onafhankelijke financiële planning zal dan ook alleen maar toenemen.

Kapé Breukelaar

Heel veel appeltjes voor de dorst



Op mijn voicemail klonk een verheugde stem: 'Met Astrid Eekhoorn. Ik heb mijn droomhuis gevonden! Wil je me weer adviseren?' Ze was een oude bekende, want drie jaar geleden had ik haar ook al geadviseerd.

Eekhoorn is niet haar echte naam, maar zo noemde ze zichzelf. Hoe kwam dat zo? Astrid Eekhoorn was 45 jaar en leerkracht op een basisschool in Zwolle. Ze kwam uit een gebroken gezin en groeide op bij haar moeder. Ze hadden het thuis niet breed. Haar moeder hield haar altijd voor: zorg goed voor jezelf en blij onafhankelijk!

Astrid knoopte die les in haar oren. Sparen werd haar mantra. Ze volgde alle programma's op tv over financiële zaken zoals *Kassa* en las alle op de deurmat vallende brochures en aanbiedingen van banken en verzekeraars. Ze spaarde trouw elke maand. Het geld zette ze op de rekening of deposito die de hoogste rente bood. Voor haar pensioen kocht ze lijfrentes, spaarplannen, beleggingsverzekeringen en een enkele keer belegde ze in een vastgoed-cv. Haar kon niks gebeuren, nu niet, en later als ze oud zou zijn ook niet.

Totdat zij naar het tv-programma *Radar* keek over woekerpolissen. Woekerpolissen? Maar die had zij ook! Hoe kon dat? Ze had zich toch altijd goed geïnformeerd en de brochures goed gelezen? En nu bleken de banken en verzekeraars hoge kosten te rekenen! Haar polissen waren toch niet waardeloos geworden? Hoe zat het eigenlijk met al haar andere appeltjes voor de dorst? Paniek maakte zich van haar meester. Ze wilde overzicht en advies.

Zo kwam ze bij mij. Ik legde haar uit dat je zonder plan in de wereld van banken en verzekeraars aan de goden bent overgeleverd. Elke dag verschijnen er nieuwe producten, plannen en polissen. Het is als autorijden: als je niet weet waar je heen wilt, blijf je rondrijden totdat de tank leeg is. Helemaal als je elke 'aantrekkelijke' afslag neemt die je tegenkomt.

Samen liepen we de lange lijst van producten af. Ik zei: 'U heeft ongeveer alle spaarproducten gekocht die de laatste jaren in de aanbieding waren. Dat zijn wel heel veel appeltjes voor de dorst!'

'Tja,' zei ze, 'eigenlijk ben ik mijn hele werkzame leven druk bezig geweest met nootjes verzamelen. Om ze vervolgens te verstoppen zonder dat ik nog weet waar. Eigenlijk ben ik een eekhoorn!' En daar moesten we beiden hard om lachen.

In ons gesprek drie jaar geleden heb ik met Astrid haar dromen en verlangens achterhaald. Hoeveel wilde ze werken, in wat voor huis zou ze willen wonen, welke uitgaven heeft ze, wilde ze eerder stoppen met werken of juist iets nieuws ondernemen? En bij hoeveel zekerheid voelde ze zich prettig?

We hebben een plan gemaakt met duidelijke doelen. En dan blijken al die mooie aanbiedingen niet nodig. De folders kunnen gelijk de oudpapierbak in. Als je weet waar je heen wilt en je hebt een goede TomTom, kun je rustig én zuinig autorijden.

Astrid Eekhoorn durfde zelfs te dromen van het kopen van een huis. We spraken af dat als ze zover zou zijn, ze gerust contact kon opnemen. Vandaag dus!

Annemarie van Amelrooij



Van Amelrooij Inzicht en Advies

drs. Annemarie van Amelrooij FFP
Frederik Hendrikstraat 110 (bezoekadres 112)
3583 VR Utrecht
T 030 25 423 96
E annemarie@inzichtenadvies.nl
W www.inzichtenadvies.nl

Weten waar je financieel aan toe bent



Een jaar geleden benaderde Pieter (60) mij. Pieter was alleenstaand en werkzaam als organisatieadviseur bij een adviesbureau. Hij had een goed inkomen, bouwde pensioen op en had diverse spaartegoeden. Daarnaast

had hij ook nog een stamrechtverzekering (als gevolg van een ontslag tien jaren geleden), een aantal lijfrenteverzekeringen en hij nam deel aan de levensloopregeling. In zijn koopwoning wilde hij zo lang als mogelijk blijven wonen, maar hier zat nog wel een hypotheek op, waarvan de rentevastperiode binnenkort afliep.

Hij was voornemens zijn betaalde werkzame leven over een paar jaren te beëindigen om meer tijd te kunnen besteden aan vrijwilligerswerk. Maar voordat hij definitief ging stoppen met werken, wilde Pieter op korte termijn een sabbatical van een half jaar nemen om te reizen en werken in Zuid-Amerika.

Pieter had mooie plannen voor de toekomst, maar geen overzicht van zijn financiën. Hij wilde graag weten waar hij precies aan toe was als hij gestopt was met werken:

- Was eerder stoppen met werken financieel wel mogelijk? En zo ja, wanneer dan? Wat waren de risico's en aandachtspunten? Kon hij zijn huidig uitgavenpatroon handhaven?
- Hoe kon de sabbatical het beste worden gefinancierd?
- Was het een goede zaak om de hypotheek nu af te lossen of juist niet?
- Wanneer en op welke wijze kon hij het beste het opgebouwde levenslooptegoed opnemen en de stam- en lijfrenteverzekeringen laten uitkeren? En hoe zat het met zijn pensioen?

Na een volledige inventarisatie te hebben gemaakt van de financiële situatie van Pieter is een aantal scenario's uitgewerkt voor de toekomst, waarbij de pensioenleeftijd varieerde en de diverse inkomsten en vermogenscomponenten (fiscaal) zo gunstig mogelijk op elkaar

werden afgestemd. Ook kwam (aflossing van) de hypotheek aan de orde. Voor- en nadelen van de scenario's zijn besproken en op papier gezet, evenals de risico's en aandachtspunten bij het stoppen met werken. Voorzichtigheidshalve is rekening gehouden met mogelijk afnemende pensioeninkomsten en de later ingaande AOW.

Duidelijk werd dat Pieter in ieder geval over twee jaar, op 62 jaar, kon stoppen met werken. De sabbatical kon het beste worden gefinancierd door een opname van het levenslooptegoed.

Inmiddels is Pieter terug van zijn sabbatical, waarvan hij enorm heeft genoten. Op zijn werk is de situatie helaas drastisch gewijzigd: over een half jaar zal hij worden ontslagen vanwege het gebrek aan opdrachten. Wat dit ontslag financieel zou betekenen, was hem niet geheel duidelijk. Pieter heeft mij dan ook benaderd om de consequenties van het ontslag inzichtelijk te maken en hem te adviseren over de wijze waarop hij zijn ontslagvergoeding het beste kan aanwenden.

Pieter zal nu iets eerder stoppen met zijn betaalde werkzaamheden dan hij voor ogen had. De ontslagvergoeding zal in een aantal jaren worden uitgekeerd (via een bankspaarproduct) om het verlies aan inkomen te compenseren. Hij is blij dat zijn financiële situatie inzichtelijk is gemaakt en weet nu precies waar hij aan toe is. Dit geeft hem rust en bovendien kan hij nu aan de slag met concretisering van zijn plannen voor de toekomst.

Angelika Arntz

Arntz Advies bv

drs. Angelika Arntz MFP FFP

Hertenlaan west 41

3734 cs Den Dolder

T 030 22 903 74

M 06 49 366 426

E info@ArntzAdvies.nl

W www.arntzadvies.nl

Aftrekbare kosten eigen woning



Onlangs ontving ik een nieuwe cliënt die zijn financiële situatie door mij wilde laten analyseren. Het vrijstaande woonhuis dat hij inmiddels dertig jaar geleden had aangekocht was door de jaren heen flink

in waarde gestegen. Inmiddels bedroeg de woz-waarde van het pand €2,5 miljoen. De hypotheek van €700.000,- was ongeveer tien jaar geleden, op aanraden van de accountant, van de bank overgesloten naar de eigen holding tegen een rente van 4%. Ook het pensioeninkomen van €150.000,- kwam uit de holding en zo kon de hypotheekrente (na saldering met het eigenwoningforfait) grotendeels tegen 52% worden afgetrokken. Vervolgens ontving de holding de hypotheekrente van €28.000,- en kon na afrekening van 20% vennootschapsbelasting en 25% inkomstenbelasting (aanmerkelijk belang) het saldo van €16.800,- weer naar privé worden uitgekeerd als dividend. Erg gunstig, zo had de accountant uitgelegd. Per saldo kostte de hypotheek op jaarbasis maar €3.790,-.

Jarenlang ging dit prima. Tot in 2010 het eigenwoningforfait voor dure woningen werd verhoogd: de zogenaamde 'villabelasting'. De aftrekbare kosten met betrekking tot de eigen woning zijn het saldo van de betaalde hypotheekrente en de bijtelling van het eigenwoningforfait. In 2009 bedroeg dit eigenwoningforfait nog 0,55% van de woz-waarde. Op basis van de huidige woz-waarde resteerde in 2009 per saldo dan een aftrekbaar bedrag van €14.250,- tegen 52%. De invoering van de 'villabelasting' in 2010 had echter tot gevolg dat voor zover de woz-waarde meer dan €1,01 miljoen bedroeg het eigenwoningforfait jaarlijks zou worden verhoogd naar 0,8% in 2010 en verder oplopend tot 2,35% in 2016. Inmiddels is het eigenwoningforfait in 2012 voor de woz-waarde tot €1,04 miljoen gestegen naar 0,6% en voor zover de woz-waarde meer bedraagt dan €1,04 miljoen opgelopen tot 1,3%.

Voor mijn cliënt resteert in 2012 dus nog een aftrekbaar bedrag van slechts €2.780,- en voor 2013 is al te voorzien dat dat daalt naar nul. Het forfait stijgt dan namelijk door naar 1,55%. Voor mijn cliënt heeft dit tot gevolg dat de in privé betaalde hypotheekrente vanaf komend jaar in het geheel niet aftrekbaar zal zijn. De holding kan nog steeds de ontvangen hypotheekrente, na betaling van 20% vennootschapsbelasting en 25% inkomstenbelasting, als dividend uitkeren waardoor €16.800,- in privé terugkomt bij de cliënt. De netto hypotheeklasten stijgen in vier jaar tijd van €3.790,- naar €11.200,-, ofwel bijna een verdrievoudiging van de lasten. Dat de 'villabelasting' in 2010 werd ingevoerd had mijn cliënt wel meegekregen, maar de gevolgen hiervan voor de daaropvolgende jaren had hij zich niet gerealiseerd. Zonder dat zijn uitgavenpatroon was veranderd, waren de jaarlijkse lasten inmiddels hoger dan de inkomsten.

Met dit inzicht kunnen we naar een lange-termijnoplossing werken, bijvoorbeeld de hypotheek aflossen of een groter deel van het privé beleggingsvermogen liquide maken om de jaarlijkse tekorten te bekostigen. Als de feiten helder zijn, dan kan ook de emotie in de keuze betrokken worden. Wil de cliënt liquiditeit behouden of lagere lasten?

Leon Batenburg



CAPITAL CONSULT & COACHING

Capital Consult & Coaching bv

Leon Batenburg FFP

Hullenbergweg 357

1101 CP Amsterdam ZO

T 020 40 020 44

F 020 69 642 88

E leonbatenburg@capitalconsult.nl

w www.capitalconsult.nl

Opa's studiepotje



Het ging niet goed met Albert de Gauw. Hij had hartproblemen en longemfyseem en zou niet lang meer leven. Financieel kende de gepensioneerde De Gauw geen zorgen. Hij had een mooi pensioen van

netto €2.500,- per maand en een hypotheekvrij huis. Daarnaast had hij nog enkele lijfrentes die tot uitkering zouden komen.

Het geld van de lijfrentes had hij op zich niet nodig. Drie recente lijfrentes hadden ieder een waarde van rond de €5.000,-. Maar hij had ook een lijfrente van vóór 1992, met een gegarandeerde uitkering van €40.000,-. Dit was een zogenaamde oudregimelijfrente, die veel mogelijkheden bood.

Een lijfrente is uitgesteld inkomen. De premies zijn (onder voorwaarden) aftrekbaar van de inkomstenbelasting, terwijl over de uitkeringstermijnen inkomstenbelasting moet worden betaald. Doorgaans is in de uitkeringsfase het inkomen behoorlijk lager, zodat minder belasting hoeft te worden betaald. Er zijn wel eisen aan de duur van de uitkering. Omdat het om een levensverzekering gaat, moet er in de periode van uitkering een sterftkans zijn van minimaal één procent op het leven van de verzekerde. Het wrange voor De Gauw was dat zijn sterftkans heel hoog was. Als hij de lijfrentes omzette in periodieke uitkeringen voor zichzelf, zou hij waarschijnlijk zijn overleden voordat alle uitkeringen hadden plaatsgevonden. Het geld dat overbleef, zou vervallen aan de verzekeraar.

Zonde, vond dochter Sandra. Zij vroeg mij om een advies. Voor de nieuwe lijfrentes waren de mogelijkheden beperkt, die moesten ten gunste van de verzekerde komen, Albert de Gauw zelf. Het slimste was om die lijfrentes via een direct uitkerende lijfrentebankspaarrekening te bedingen. Als Albert zou komen te overlijden voordat het geld was uitgekeerd, zou het resterende saldo naar de nabestaanden gaan. De minimale uitkeringsduur was vijf jaar.

De oudregimelijfrente bood meer ruimte. De Gauw kon ervoor kiezen om de lijfrente in één keer te laten uitkeren, maar dan moest hij er ook in één keer belasting over betalen. Dat was duur. Een oudregimepolis kan echter aan iedereen worden geschonken, met uitzondering van de eigen partner. Ik adviseerde De Gauw de polis aan zijn dochter te schenken. Die moest dan over 70% van de waarde schenkbelasting betalen. Niet over 100%, omdat de fiscus ervan uitging dat Sandra inkomstenbelasting zou betalen als de lijfrente tot uitkering kwam.

Sandra had twee kinderen van drie en vijf en koos ervoor de lijfrente te verlengen. Het opgebouwde kapitaal moest een studiepotje worden voor de kinderen. De lijfrente zou dan tot uitkering komen als de kinderen achttien werden. De kinderen moeten dan inkomstenbelasting over de uitkeringen betalen, maar omdat ze als student waarschijnlijk geen of weinig inkomen hadden, zou de belasting vermoedelijk laag zijn. Albert en Sandra de Gauw waren tevreden met de oplossing. Sandra moest wel €2.400,- schenkbelasting betalen, maar creëerde een mooie studiepot voor haar kinderen, Alberts kleinkinderen. 'Opa's studiepotje', heette het al. Enige mits was dat Albert niet binnen 180 dagen na schenking zou komen te overlijden; in dat geval zou de schenking teniet gedaan worden.

Fons de Bilde

Deze tekst is een bewerking van het artikel van André de Vos, dat eerder verscheen in het FD.



De Bilde Inzicht en Advies

Fons de Bilde FFP MFP
Prof. Abersonlaan 6
3571 VA Utrecht
M 06 46 332 426
E fons@inzichtenadvies.nl
W www.inzichtenadvies.nl

Financiële planning is emotie!



In mijn werk als financieel planner en mediator ontmoet ik vaak (echt)paren die gaan scheiden. Het mooie van mijn vakgebied is dat je mensen in een van de meest vervelende periodes van hun leven mag

helpen bij het weer (financieel) op de rit zetten van hun leven. En daar zijn ze heel dankbaar voor! Alle emoties en de fase waarin de partners zich bevinden in het rouwproces heeft zijn weerslag op de onderhandelingen rondom de verdeling van het vermogen of het bepalen van de (partner)alimentatie.

Het echtpaar Dirk en Els meldde zich met de vraag om de financiële afwikkeling van hun scheiding te regelen. Ze hadden drie kinderen. Ze wisten precies wat er omging aan financiën, maar ze wilden graag dat er nu eens goed in beeld werd gebracht hoe een aantal mogelijkheden zou uitpakken. Natuurlijk omdat ze een aantal discussiepunten hadden waar ze samen niet uitkwamen. Eerst maakte ik een inventarisatie van het gehele financiële plaatje in een scheidingsplan. Een scheidingsplan is een integrale financiële uitwerking van het te verdelen vermogen, de (kinder)alimentatie, woonwensen, levensverzekeringen en pensioen. Toen al bleek dat de discussiepunten over het te verdelen vermogen snel beslecht konden worden. Els had als wens geuit om in de woning te blijven wonen. Dit bleek in de praktijk echter niet mogelijk. Dirk kon de lasten wel opbrengen, maar er was dan geen ruimte meer voor partneralimentatie. Het overhouden van een vertrouwde plek voor de kinderen was voor Els belangrijker dan het ontvangen van partneralimentatie. Dirk kreeg de woning toebedeeld, en Els kon met de uitkoop uit de woning een nieuwe start maken. Pas toen zij zagen hoe groot de 'taart' was die verdeeld moest worden, konden ze de juiste keuzes maken en wisten ze ook wat ze weggaven, maar nog belangrijker: wat ze ervoor terugkregen!

Niet alleen echtparen komen bij mij bij een scheiding. Ook één van de echtelieden kan zich melden voor een second opinion of advies aan de zijlijn. Men voelt zich dan 'eenzijdig geplukt' of is bang akkoord te gaan met zaken of besluiten te nemen die niet goed voor hem of haar zijn.

Zo meldde zich een keer Teun met de vraag of de alimentatieberekeningen van de scheidingsmediator wel klopten. De kosten van de twee minderjarige kinderen waren wel in de berekeningen meegenomen, maar die van het studerende, meerderjarige kind niet. En terwijl deze kosten toch echt een groot stempel drukten op de maandelijkse uitgaven! Door deze kosten mee te nemen in de te verdelen kinderkosten bleek er namelijk geen ruimte meer te zijn voor partneralimentatie. Terwijl de scheidingsmediator door het achterwege laten van de studiekosten van de oudste zoon wel aan partneralimentatie toekwam. Hoe zeer Teun het zijn ex-echtgenote ook gunde, een bedrag kon maar een keer uitgegeven worden.

Inzicht geeft overzicht en dus de rust om in de kolkende rivier die scheiding heet de juiste beslissingen te nemen.

Judith Bootsman-Wagemaker



Bootsman Consultancy

drs. J. Bootsman-Wagemaker FFP

NMI-mediator

De Rode Leeuw 17

3824 CZ Amersfoort

M 06 10 539 398

E info@bootsman-consultancy.nl

W www.bootsman-consultancy.nl

Ondernemend beleggen



Als ondernemers hun bedrijf hebben verkocht, verandert er veel. Heel veel. Om de verkoop van het bedrijf soepel te laten verlopen, wordt de voormalige eigenaar vaak gevraagd nog een periode

voor de onderneming beschikbaar te zijn. Dat blijkt in de praktijk dikwijls lastig omdat de ondernemer niet langer meer de baas is. Het afscheid nemen van de onderneming valt zwaarder dan gedacht.

Het hele leven van de ondernemer verandert na verkoop van het bedrijf. Daar zal hij of zij aan moeten wennen. Niet alleen doet de ondernemer dan afstand van de organisatie waarin hij of zijn jarenlang zijn of haar ziel en zaligheid heeft gelegd, maar ook wordt de onderneming getransformeerd in vermogen. Vermogen van vaak meer dan gemiddelde omvang. Er is een groot verschil tussen het leiden van een onderneming en het aansturen van vermogen.

Het leiden van de eigen onderneming is door jarenlange ervaring bekend en vertrouwd gebied, terwijl het aansturen van vermogen van een grote omvang meestal nog onontgonnen terrein voor de ondernemer is. De meeste ondernemers hebben wel enige beleggingservaring, maar vaak niet met het substantiële vermogen dat zij voor de verkoop van de onderneming hebben ontvangen. Bovendien is er een groot verschil tussen ondernemen en beleggen. Het vermogen van succesvolle ondernemers wordt opgebouwd door het nemen van risico's. Risico's nemen is inherent aan ondernemen. De verkoopopbrengst van de onderneming is in mijn ogen de beloning voor de risico's die tijdens het ondernemersbestaan zijn genomen.

Indien het vermogen ruim voldoende is om van te kunnen leven, is het de vraag of de ondernemer nog steeds risico's wil nemen. Als er meer dan voldoende vermogen is om een comfortabel leven te leiden, wat is dan nog de zin van risico nemen? Waarom zou je de zojuist verworven

financiële onafhankelijkheid in de waagschaal willen stellen? Toch merk ik dat veel ondernemers na de verkoop van het bedrijf voortvarend met beleggen aan de slag willen. De enige verklaring die ik hiervoor heb is dat ze met hun eigen bedrijf gewend zijn risico's te nemen en dat dit met beleggen ook zo werkt. Er is echter een groot verschil. De risico's die zij in hun eigen onderneming namen waren voor hen bekende risico's, terwijl beleggingsrisico's voor hen nieuw zijn. Bovendien zijn er flink veel ondernemers die risicomijdend beleggen maar niets vinden. Met hun onderneming maakten zij immers veel meer rendement. Het grote gevaar hiervan is dat de ondernemers beleggen met een te hoog risico-profiel en dat zij de beleggingsrisico's denken te kunnen 'managen'. En dan 'managen' in de zin van het voortijdig kunnen afwenden van een verlies of dit slechts te beperken tot een aanvaardbaar verlies. Helaas blijkt dit in de praktijk vaak anders uit te pakken en worden aanzienlijke verliezen op de beleggingen geleden. Dat is voor mij de reden om ondernemers die net hun bedrijf verkocht hebben te adviseren eerst de tijd te nemen en niet te snel gaan beleggen. Je kunt daar ook beter voorzichtig mee beginnen en vervolgens qua risico's opschalen. Ondernemen is iets anders dan beleggen.

Herman Bouter



CAPITAL CONSULT & COACHING

Capital Consult & Coaching bv

Herman Bouter FFP

Hullenbergweg 357

1101 CP Amsterdam ZO

T 020 40 020 44

F 020 69 642 88

E hermanbouter@capitalconsult.nl

W www.capitalconsult.nl

Onverwachte mogelijkheden met ontslaguitkering



‘Wat moet ik met mijn gouden handdruk doen?’ is een vraag die regelmatig wordt gesteld. Zo ook door Sander, een manager die na een reorganisatie niet meer terug kon keren in zijn oude functie bij een project-

ontwikkelaar. Bij de ontslagprocedure was hij begeleid door een arbeidsrechtadvocate. Zij had echter geen antwoord op zijn vraag hoe hij de ontslaguitkering moest aanwenden en adviseerde Sander contact op te nemen met Fine Tuning Personal Finance.

Tijdens het eerste gesprek met Sander en zijn vrouw Karlijn werd snel duidelijk dat de ontslaguitkering niet nodig was om het inkomen op korte termijn aan te vullen. De arbeidsovereenkomst met een nieuwe werkgever was al ondertekend en het nieuwe salaris was vrijwel gelijk aan het salaris bij de projectontwikkelaar. De pensioenregeling bleek zelfs iets gunstiger. Zowel Sander als Karlijn had geen plannen om een eigen bedrijf op te starten. Karlijn werkte met veel plezier in de zorg en wilde dit werk nog heel lang blijven doen.

Wel maakten Sander en Karlijn zich zorgen over het feit dat zij al geruime tijd in het bezit waren van twee huizen. De oude woning stond al bijna drie jaar te koop. Gelukkig hadden zij, met toestemming van de bank, een huurder gevonden. Deze huurder had aangegeven de woning voor langere tijd te willen huren. De lasten waren hierdoor ruimschoots gedekt, maar binnenkort zou de rente voor de hypotheek worden herzien. Ook had de bank gemeld het overbruggingskrediet op korte termijn te zullen opeisen.

Naast de vraag hoe ze de ontslaguitkering zouden aanwenden, hadden ze dus ook de vraag wat ze met de hypotheek op hun oude woning moesten doen. Allereerst heb ik een uitgebreide inventarisatie van de wensen en doelstellingen en de financiële positie gemaakt. In het advies zijn de effecten van de verschillende mogelijk-

heden op zowel de korte als lange termijn doorgerekend en toegelicht. Vervolgens heb ik dit advies uitgebreid met Sander en Karlijn besproken.

Uiteindelijk heeft Sander ervoor gekozen een stamrecht bv op te richten en zijn hypotheek op de oude woning over te sluiten naar deze bv. Het rendement in de stamrecht bv wordt hierdoor zonder veel risico verhoogd. Bovendien zouden Sander en Karlijn de rente niet langer aan een bank betalen, maar aan de eigen bv. Zodra zij besluiten de woning te verkopen, kan Sander met de opbrengst de hypotheek bij de bv weer aflossen. Hierdoor kan hij te zijner tijd aan zijn verplichtingen met betrekking tot het stamrecht voldoen. Vanzelfsprekend heb ik Sander begeleid bij het oprichten van de stamrecht bv en het opstellen van de stamrechtovereenkomst en de leningovereenkomst met de bv.

Voor de overige adviespunten hebben wij een actielijst opgesteld. Sander heeft mij verzocht te bewaken dat de actiepunten worden uitgevoerd. Ook na uitvoering van alle punten houden wij regelmatig contact. Hierdoor kunnen wij ons advies tijdig bijstellen en aanpassen aan de actualiteit. Waardoor Sander en Karlijn inzicht houden in hun financiële situatie.

Miek Bouwes



Fine Tuning Personal Finance bv

Miek Bouwes FFP

Westersingel 92

3015 LC Rotterdam

T 010 45 046 76

F 010 45 046 45

E miekbouwewes@finetuning.nl

w www.finetuning.nl

Terug naar de basis



Het was op een vrijdagmiddag dat ik ze sprak, Trudy en Henk, het echtpaar van eind vijftig dat net het bedrijf had verkocht. Van een simpele winkel hadden ze een bloeiend bedrijf gemaakt, zonder al te veel

personeel maar wel met een gezonde omzet en winst. De nodige miljoenen stonden nu op de bank en het bedrijfspand was voor een riant bedrag verhuurd aan de kopers van het bedrijf. Tijdens het gesprek kwam alles aan de orde, zodat ik me een goed beeld kon vormen van alle facetten van de financiële, fiscale en erfrechtelijke situatie.

Het bedrijfspand bleek al jaren privé-eigendom, zodat nog een fiscale afrekening zou volgen nu de zaak verkocht was. Ook waren er garanties gesteld richting de koper, garanties die de komende drie jaar tot een terugbetaling zouden kunnen leiden. Met dergelijke ingewikkelde zaken moet je ook in het financieel plan rekening houden. Hoewel het beeld daardoor steeds complexer wordt, gaat het in de kern maar om een simpele vraag: kunnen we er straks ook goed van leven? Dat bracht het gesprek op het gewenste netto besteedbaar inkomen. Trudy had altijd de privé-financiën gedaan. De uitgaven wist ze niet exact, maar gekscherend noemde ze een bedrag van een ton per jaar. Ik noteerde de één met vijf nullen. Tegelijkertijd gaf ik aan dat een verschil van €10.000,- per jaar al snel tonnen scheelt op de langere termijn. Mijn verzoek aan hen was om op een regenachtige zondagmiddag nog eens door de bankafschriften te bladeren, zodat we ook de uitgaven goed in beeld zouden krijgen.

Twee dagen later was het zondag en het regende en Trudy zag kans om de werkelijke kosten in beeld te krijgen. Die bleken €180.000,- per jaar te zijn. Heel verstandig had ze voor een aantal zaken een stelpost opgenomen, zoals de vervanging van de auto's en het onderhoud aan het huis. Dat zijn geen jaarlijkse uitgaven, maar

komen wel eens in de zoveel tijd terug. Ook de studie van de kinderen zou de komende jaren het nodige kosten. Bovendien waren er in het verleden uitgaven die de zaak betaalde en die nu naar privé zouden gaan. Tot slot had ze nog een bedrag toegevoegd voor vakanties en reizen. Daar hadden ze nooit tijd voor gehad en die zaten dus ook niet in de kosten van het voorgaande jaar. Trudy sloot haar e-mail af met de opmerking dat ze was geschrokken van het totaal aan kosten. Die zouden weliswaar gaan dalen zodra de kinderen op eigen benen stonden, maar dan nog resteerde zo'n €150.000,- per jaar.

Ondanks dat de werkelijke kosten hoger uitvielen, kon ik toch de planning naadloos aan laten sluiten bij de financiële wensen. De hogere uitgaven leidden automatisch tot een voorzichtiger beleggingsbeleid. Hoe complex een financieel plan ook mag zijn, in de kern komt het bijna altijd neer op het dekken van de uitgaven. Een op het oog simpel gegeven dat vaak wordt onderschat.

Kapé Breukelaar



CAPITAL CONSULT & COACHING

Capital Consult & Coaching bv

Kapé Breukelaar

Hullenbergweg 357

1101 CP Amsterdam ZO

T 020 40 020 44

F 020 69 642 88

E kapebreukelaar@capitalconsult.nl

W www.capitalconsult.nl

Wat kan ik voor u inschenken?



We zaten aan tafel. Tussen de gerechten door spraken we over koetjes en kalfjes. Tot het onderwerp werk ter sprake kwam. Op een bepaald moment vroeg ik haar. 'Waar word jij nu gelukkig van?' Binnen een

fractie van een seconde zag ik haar ogen al oplichten, waarna ze vervolgens met veel passie over haar droom – een eigen bedrijf – sprak. Ik werd gegrepen door het enthousiasme waarmee ze haar verhaal vertelde en vroeg haar na afloop. 'Maar waarom doe jij dit dan niet?'

Een reeks van 'maren' volgde. Ja, maar... Ja, maar...

Allerlei redenen voerde ze aan om vooral niet datgene te gaan doen waar haar hart lag. De angst voor het onbekende voerde bij haar de boventoon. En bovendien, hoe moest dat dan financieel?

Deze situatie is typerend voor de klanten die dagelijks in onze praktijk binnenkomen. Ze hebben allemaal een verhaal. Leuke verhalen. Omdat ze een huis gaan kopen of een bedrag te beleggen hebben. Geld uit een erfenis of door hard werken bij elkaar hebben gespaard. Droevige verhalen omdat ze met een scheiding of een overlijden zijn geconfronteerd. Of hun baan kwijt zijn geraakt. En onzekere verhalen, net zoals van de dame met wie ik aan tafel zat, omdat ze ergens van dromen maar er niet voor durven te gaan.

En dat brengt ons nu juist bij de essentie van mijn vak als financieel planner. Sommigen vragen mij weleens: is dat niet vreselijk saai, het werken met cijfers? Maar cijfers zijn slechts een *tool*. Door middel van deze tool kunnen wij een klant inzicht geven in haar of zijn financiële situatie en helpen de consequenties van een bepaalde beslissing te overzien. Daaruit vloeit tevens de boodschap die ik mee wil geven: overzicht en inzicht in de financiën geven financiële rust en houvast. Ook als er een beslissing uit rolt om iets niet te doen. Ook dat is een beslissing.

Naarmate ik langer als financieel planner werkzaam ben, merk ik dat de gesprekken gaandeweg veranderen. De gesprekken gaan steeds vaker over de klant en over het leven zelf. Wat beweegt de klant om iets of wel of niet te gaan doen in het leven? Wat houdt hem of haar bezig? Waar worstelt hij of zij mee? Maar bovenal: wie is de mens achter deze klant? Die gesprekken in combinatie met het adviesvak maken mijn werk boeiend en de moeite waard.

En de dame met wie ik aan tafel zat? Zij heeft een paar jaar geleden haar baan opgezegd en is haar eigen bedrijf begonnen. Zij is succesvol in wat ze doet. En financieel? Ze krijgt steeds meer grote opdrachtgevers en nog even en dan zit zij financieel weer op haar oude niveau. En uiteraard twijfelt ze soms, als het even tegenzit. Maar dankzij de planning die ik voor haar heb gemaakt, weet ze waar haar grenzen liggen. De fase waar zij nu in zit is: hoe laat zij haar onderneming groeien en hoe kan zij haar risico's als ondernemer beheersen? Ook daarin sta ik haar bij.

Iris Brik



Fine Tuning Personal Finance bv

Iris Brik FFP
Westersingel 92
3015 LC Rotterdam
T 010 45 046 76
F 010 45 046 45
E info@finetuning.nl
W www.finetuning.nl

Pensioen in eigen beheer, doen of niet?



Er is in Nederland veel te doen over pensioenen. Het maakt daarbij niet uit of je bij een bedrijf werkt waar pensioen voor je wordt opgebouwd, of in de situatie zit dat je als directeur-grootaandeelhouder zelf

pensioen moet gaan opbouwen. Er is commotie alom, mede door de huidige perikelen rondom het regeerakkoord en het Belastingplan 2013. Hierin staan de fiscale plannen die op Prinsjesdag zijn gepresenteerd.

‘Wat moet ik nu doen?’ stelde René Gerritse, ondernemer in hart en nieren, mij de vraag. Hij had drie jaar geleden samen met een collega het bedrijf waar hij werkte overgenomen. Vrijwel alle tijd stak hij in het bedrijf, het was zijn lust en zijn leven. Daarnaast gaf hij veel aandacht aan zijn vrouw en twee kinderen van twaalf en tien jaar oud. Zijn echtgenote Mieke werkte parttime. Ze hadden een eigen woning en wat spaargelden. René had bovendien pensioen opgebouwd toen hij nog in loondienst was. Uit de tijd van de spaarloonregeling liep ook nog een lijfrentepolis.

Aan de hypotheek zat een beleggingspolis met een opgebouwde waarde die volgens René nooit zou kunnen oplopen tot het beoogde einddoel om een deel van de hypotheek af te lossen. Hij kreeg veel brieven over compensatie van de te veel betaalde kosten, maar dat zei hem allemaal maar weinig.

René wist het niet meer. Moest hij pensioen opbouwen in eigen beheer, storten in bank-sparen, de hypotheek aflossen? Hoe ging hij de studie van de kinderen betalen en wat moest hij met het geld in de bv? Dat lag daar ‘ook maar uit te rusten’, zoals hij dat zei.

‘Laten we eerst de totale situatie maar eens in beeld brengen, cijfermatig en in de tijd,’ stelde ik voor. ‘Op het moment dat ik alle financiële gegevens in beeld heb gebracht, maken we een vervolgafspraak om de mogelijkheden met alle voors en tegens te bespreken.’

Nadat ik een overzicht had gemaakt van de

persoonlijke en financiële situatie van René en zijn gezin, konden we eigenlijk vrij snel keuzes maken. Ik heb hen daarbij geadviseerd de beleggingspolis om te zetten naar een spaarhypothec en de lijfrentepolis premievrij te maken. Een deel van het geld van de bv van René is gebruikt om de hypotheek in privé over te nemen. Tevens is ‘pensioen in eigen beheer’ opgezet in de bv om zo ook fiscaal optimaal gebruik te maken van die faciliteiten. Het inkomen van René is geoptimaliseerd evenals de overige geldstromen van de bv.

Tot slot hebben we ook de huwelijksvoorwaarden en de testamenten aangepast die René en Mieke ruim veertien jaar geleden hadden opgemaakt. Ook deze zaken voldeden nu weer aan de eisen van de huidige tijd, én, niet geheel onbelangrijk, vooral aan de wensen van René en Mieke.

En zo was er twee maanden later weer financiële en fiscale rust in huize Gerritse. Een volgende geruststelling is ook dat, indien er iets wijzigt in de fiscale of financiële wereld, René kan rekenen op een bericht van mij. Juist in een roerige tijd als die waarin we nu leven, is het fijn om een onafhankelijke, kennisinhoudelijke rots in de branding te hebben.

Diana Dutilh

Dutilh
advies

Dutilh Advies bv

Diana Dutilh FFP
Honingbijstraat 39
3061 VZ Rotterdam
M 06 31 002 565
E Diana@dutilhadvies.nl
W www.dutilhadvies.nl

Een droom op Bali



Vrienden van Roel en Hanneke wonen al jaren op Bali. Daar wonen is ook de ultieme wens van Roel en Hanneke geworden. Afgelopen jaar hebben ze er weer een lange vakantie doorgebracht en meteen

een eerste stap gezet. Een buitenkansje deed zich voor: aan een geweldig 'bountystrand' konden ze een stukje bouwgrond kopen. Ze hebben het gekocht en op deze prachtige locatie wilden ze hun droomhuis realiseren. Eenmaal terug van vakantie begon het echter te knagen. Was het verstandig om hier alles achter te laten? Waar begonnen ze aan? Wat waren de financiële consequenties?

Roel en Hanneke waren tegen de zestig. Beiden hadden een goede baan, maar ze hadden zich nooit verdiept in hun financiën. Ze hadden wel een en ander geregeld, maar op hun toekomstige inkomen hadden ze weinig zicht. Financieel leefden ze zorgeloos en vonden het belangrijk dit leven op Bali voort te zetten. Het liefst wilden ze op korte termijn hun droom verwezenlijken. Het werken ging vooral Roel steeds meer tegenstaan; hij kampte met rugklachten en zag een toekomst op Bali wel zitten.

Ze namen contact op met mij en legden hun situatie voor. Ik heb een uitgebreide inventarisatie gedaan van hun totale financiële hebben en houden. Inkomsten, pensioen en vermogen zijn daarbij uitgebreid tegen het licht gehouden. Maar meer dan dat hebben we ook naar de praktische uitwerking van hun droom gekeken. Hoe dachten ze te gaan leven op Bali? Hoe zag het leven er uit wanneer de gezondheidsklachten van Roel zouden verergeren? Wilden ze in Nederland nog iets achter de hand houden?

Ik heb een uitgebreid financieel plan opgesteld met meerdere scenario's. Zo kregen Roel en Hanneke goed zicht op hun toekomstige inkomsten en vermogenssituatie. Financieel kon het verhuizen naar Bali net uit. Het inkomen bij pensionering vanaf zestig jaar was voldoende om

hun huidige levensstandaard te handhaven. Maar verder zou al het vermogen van Roel en Hanneke opgaan aan de te bouwen woning. Er resteerde geen reserve om in Nederland nog een appartement aan te houden. Hiermee zouden ze een fors risico nemen, want hoe stabiel was Bali politiek en economisch gezien? En hoe courant de te bouwen woning?

Daarbij kwam dat de bouwkvavel erg afgelegen lag. De dichtstbijzijnde stad, waar allerlei voorzieningen zoals een ziekenhuis te vinden zijn, bevond zich op ongeveer anderhalf uur rijden. Roel had regelmatig last van zijn rug en het leek toch niet verstandig daar een nieuw bestaan op te bouwen. Langzaam kwam het besef dat hun leeftijd ging meespelen en dat de bouwlocatie te ver af lag van alle voorzieningen. Wanneer de gezondheidssituatie van Roel erg zou verslechteren zouden ze toch weer terug naar Nederland willen.

Nadat we alles besproken hadden stond het echtpaar weer met beide benen op de grond. Hoe sterk was de wens naar Bali te vertrekken?

Enkele weken later heb ik nogmaals contact opgenomen om te kijken hoe het advies was aangekomen. De plannen te stoppen met werken waren er nog steeds. Maar ze hadden het roer omgegooid en waren zich gaan oriënteren binnen Europa. En het 'bountystrand' stond te koop.

Caroline Elenbaas

ELENBAAS FINANCIËLE PLANNING

Deskundig

Betrouwbaar

Onafhankelijk

Elenbaas Financiële Planning

Caroline Elenbaas FFP

Groeneweg 4

4794 RP Fijnaart

M 06 38 933 715

E caroline@elenbaasplanning.nl

W www.elenbaasplanning.nl

Huwelijkse voorwaarden beschermen niet altijd



Dina en Guus kwamen op 1 februari bij mij op de praktijk om hun scheiding te bespreken. Ze waren inmiddels tien jaar getrouwd. Dina, binnenhuisarchitecte, had voordat ze trouwde

€50.000,- aan spaargeld.

Op advies van de notaris had ze huwelijkse voorwaarden op laten maken, want ze wilde haar spaargeld buiten het huwelijk houden. De notaris had haar op koude uitsluiting gewezen, waarbij iedere vorm van gemeenschappelijk inkomen of vermogen wordt uitgesloten. Hierdoor bleven de vermogens van het stel volledig gescheiden. Verder hadden Dina en Guus een periodiek verrekenbeding laten opnemen. Een dergelijk beding ziet erop toe dat nieuwe inkomsten gezamenlijk bezit zijn, waaruit de kosten voor de huishouding worden voldaan. Dina vond dat redelijk. Zij wilde op gelijkwaardige voet met Guus een gezin gaan vormen, ook al had Guus zich ingeschreven aan de universiteit om medicijnen te gaan studeren.

Dina spaarde van haar salaris vervolgens elk jaar €10.000,-. Het inkomen van Guus ging jaarlijks helemaal op aan zijn studie, zijn dure hobby als bergbeklimmer en in de kroeg. Natuurlijk had Dina geen rekening gehouden met een scheiding, anders had ze zich wel drie keer bedacht. Het huwelijk liep echter niet lekker. Na negen jaar getrouwd te zijn, bleek Guus een nieuwe liefde te hebben en ze kwamen deze crisis niet te boven.

Dina had na tien jaar huwelijk een lieve som van €100.000,- gespaard, naast de €50.000,- die ze al had. Ik vertelde haar dat Guus recht had op de helft van het geld (€50.000,-) dat zij tijdens het huwelijk had gespaard. Guus was recentelijk huisarts geworden en kon dat bedrag goed gebruiken voor zijn nieuwe praktijk.

Dina ging zoeken in de huwelijkse voorwaarden of ontsnapping aan deze in haar ogen oneerlijke verdeling mogelijk was. Ze stuitte

op een ontbindende voorwaarde: de verjaaringstermijn van één jaar. Dit houdt in dat na één jaar na afloop van het kalenderjaar niet meer hoeft te worden verrekend. Aangezien het 1 februari was dacht Dina dat ze alleen de helft van €10.000,- over het voorafgaande jaar hoefde te verrekenen.

Ik wees haar op een wettelijke bepaling, dat een vordering uit hoofde van een verrekening tijdens het huwelijk niet verjaart. Guus had volgens deze bepaling wettelijk het recht op verrekening van al het spaargeld dat tijdens de huwelijkse periode was gespaard. Dat was een enorme domper voor haar.

Dina wilde graag in het huis blijven wonen. Voor haar werd dat al minder reëel als ze €50.000,- van haar spaargeld aan Guus moest afstaan. Kon zij met haar vermogen van €100.000 (€50.000 vóór en €50.000 tijdens het huwelijk) nog in het huis blijven wonen? Zou zij ook op pensioendatum nog over voldoende geld beschikken om de hypotheek te kunnen betalen en op dezelfde voet verder te kunnen leven? Dina was ook hiervoor bij mij aan het goede adres om haar toekomstige financiële situatie inzichtelijk te maken en samen naar oplossingen te zoeken.

Jomara Günther



BACK2BALANCE

ECHTSCHIEDINGSADVIES
MEDIATION
FINANCIËLE PLANNING

Back2Balance

Jomara Günther FFP
Willem van Oranjelaan 84
4837 AL Breda
M 06 20 938 909
E info@back2balance.eu
W www.Back2Balance.eu

Ontslag is ook een kans



Ontslag kan iedereen overkomen. Zo ook Piet en Joke. De multinational waar zij beiden al jaren in dienst waren ging reorganiseren. Het bedrijf realiseerde steeds meer omzet in het Verre Oosten en had

besloten tot sluiting van haar vestiging in Nederland.

Piet had een leidinggevende functie binnen het bedrijf met een uitstekend salaris en zijn vriendin Joke een aantrekkelijke baan op de verkoopafdeling. Zowel Piet als Joke was gevraagd om mee te gaan naar het Verre Oosten. Tegelijkertijd kregen zij de gelegenheid om met een goede ontslagvergoeding het bedrijf te verlaten. Het avontuur in het Verre Oosten lonkte, maar ze hadden ook direct twijfels. Meegaan zou betekenen dat de woning in Nederland verkocht of verhuurd zou moeten worden. En zouden zij wel kunnen aarden in hun nieuwe werkomgeving? Piet had lange tijd voor zijn werk geleefd, maar wilde nu ook een goede balans tussen privé en werk. Drie jaar geleden was zijn eerste vrouw plotseling overleden en dat had hem een andere kijk op het leven bezorgd. Sindsdien was genieten van het leven een vast agendapunt in zijn leven. De ontslagvergoeding van Piet zou beiden in staat stellen het roer om te gooien en een andere balans in hun leven aan te brengen.

Piet en Joke konden zich wel een beeld vormen bij hun financiële situatie wanneer zij naar het Verre Oosten zouden verhuizen, maar hoe dat zat als ze de vertrekregeling zouden accepteren was niet helemaal duidelijk. Om de juiste keuzes te kunnen maken wilden Piet en Joke eerst een zuiver beeld hebben van de financiële consequenties op korte en langere termijn. Zij hadden behoefte aan onafhankelijk financieel advies.

Zij namen contact op met KapitaalMeester. Na een uitgebreide inventarisatie van het spaargeld, beleggingen, schulden en risico's, maar vooral ook de wensen van Piet en Joke bleek al

snel dat er voldoende financiële ruimte was om het ontslag te accepteren. Zij konden het zich permitteren om voorlopig niets te doen en het roer om te gooien. Een eigen onderneming starten of lange reizen maken bleek binnen de financiële mogelijkheden te passen. Voorwaarde was wel dat hun levensstijl min of meer op het huidige niveau zou blijven. Meer vrije tijd betekent vaak een aanslag op je portemonnee. Gaandeweg het adviestraject werd ook duidelijk dat de risico's binnen hun beleggingsportefeuille bijgesteld zouden moeten worden naar meer zekerheid en minder risico, omdat er na het ontslag voorlopig minder geld binnen zou komen.

Piet en Joke hebben het roer omgegooid en zijn erg blij met die beslissing. Zij genieten nu van een lange vakantie en hebben zin in hun nieuwe leven. Het financiële plan geeft ze daarbij een stevig houvast om te bepalen waar zij financieel staan. Nu en in de toekomst. De dreiging van ontslag bleek voor hen de mooiste kans op een nieuw leven.

Mijn ervaring is dat bij alle financiële vraagstukken die mensen hebben, beslissingen gemakkelijker worden genomen wanneer de financiële consequenties duidelijk zijn.

Gaston Hendriks

KapitaalMeester
— III —
Persoonlijke Financiële Planning

KapitaalMeester

Gaston Hendriks MFP FFP
Charlotte van Pallandtlaan 29
2272 TP Voorburg
M 06 53 533 667
E info@kapitaalmeester.nl
W www.kapitaalmeester.nl

Uitzicht op een onbezorgde oudedag



Paul en Anke van der Horst (65 en 63 jaar) waren succesvolle ondernemers. Paul had een verhuurbedrijf voor partycatering en deed vooral de verkoop en de begeleiding bij feesten. Anke stuurde het personeel aan

en was verantwoordelijk voor de administratie.

In de stad waren ze graag geziene gasten. Ze hielden er een flamboyante leefstijl op na. Naast het salaris dat ze kregen, leenden ze regelmatig geld van de holding om op vakantie te gaan. De boog kon immers niet altijd gespannen zijn.

Zo'n twintig jaar geleden had Paul zich een tijdje beziggehouden met beleggen. De rendementen die zijn pensioengeld in de BV opleverden waren volgens hem veel te laag. Met de beleggingsadviezen van een oude studievriend was hij het pensioengeld privé gaan beleggen. Aanvankelijk met groot succes. Met name internetaandelen waren indertijd hot en het kapitaal groeide sterk. Tot hij in 1999 inschreef voor de beursgang van World Online. De omhooggestoken duimen van oprichtster Nina Brink luidden de neergang direct al in. Meerdere verkeerde beslissingen op een rij minimaliseerden het pensioenkapitaal van Paul en Anke.

Een paar jaar geleden gingen Paul en Anke nadenken over hun bedrijfsopvolging. Koen, de vriend van hun dochter Marjolein, leek een geschikte kandidaat. Hij was enthousiast en slim. De aandelen van de werkmaatschappij zouden in vijf jaar tijd geleidelijk worden overgedragen. En na vijf jaar kon Koen de rest van de aandelen ineens overnemen. Dat leek een prima plan, maar na drie jaar ging het mis. De relatie tussen Koen en Marjolein ging uit en Koen maakte er in het bedrijf een potje van. De klandizie liep razendsnel terug en pogingen van Paul en Anke om de zaak ten goede te keren haalden niets uit. Uiteindelijk moesten ze afscheid nemen van Koen en de aandelen van hem terugkopen. Ten einde raad verkochten Paul en Anke het bedrijf aan een concurrent. Voor een véél lager bedrag

dan aanvankelijk gehoopt. Maar er was geen alternatief.

Er waren een paar problemen toen ze bij mij kwamen. De holding had te weinig geld om het pensioen te betalen. Paul en Anke woonden in een groot huis, gelukkig zonder veel hypotheek. En helaas waren ze in de loop van de jaren gewend geraakt aan hun ruime leefstijl. Paul en Anke wilden weten of ze toch een onbezorgde oudedag konden hebben.

Allereerst hebben Paul en Anke een overzicht gemaakt van hun uitgaven. Alleen dat al bleek een eyeopener. Samen hebben ze een plan opgesteld voor het beperken van hun uitgaven. Het stond vast dat ze hun huis moesten verkopen om geld vrij te maken. In de financiële planning heb ik berekend hoe ver de vraagprijs van hun huis omlaag zou kunnen om met hun aangepaste uitgavenpatroon toch rond te komen. Uiteindelijk bleek het niet nodig om tot de bodem te gaan. Het huis is verkocht voor €30.000,- boven het bodembedrag.

Het financieel plan gaf Paul en Anke inzicht in hun financiën. En uitzicht op een onbezorgde oudedag. Nu maar hopen dat ze hun uitgaven in de hand weten te houden.

Martijn van Hulten

belastingadviseurs & financieel planners



Van Vugt & Van Hulten Belastingadviseurs

drs. Martijn J.J. van Hulten FFP

Europalaan 4E

5203 DL 's Hertogenbosch

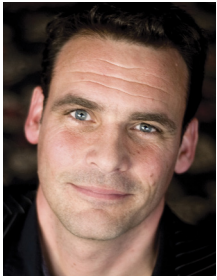
T 073 50 304 05

F 073 50 304 06

E martijn.van.hulten@vanvugt-vanhulten.nl

W www.vanvugt-vanhulten.nl

Scheiden is niet altijd lijden



Henk en Ingrid besloten dat ze niet meer met elkaar verder wilden. Henk (53) werkte als ingenieur voor een multinational. Ingrid, tien jaar ouder dan Henk, was lerares en met (pre)

pensioen. Ze hadden geen kinderen.

Aan vermogen was aanwezig een woning met een waarde van €250.000,-. De hypotheek was geheel afgelost en het spaargeld bedroeg in totaal €140.000,-. Ingrid had bij het ABP een nagenoeg volledig pensioen opgebouwd. Henk had bij een vorige werkgever pensioen opgebouwd en ook zijn nieuwe werkgever, waar hij nog maar kort werkte, kende een pensioenvoorziening.

Henk en Ingrid hadden een geregistreerd partnerschap dat via de notaris ontbonden kon worden. De notaris had mij ingeschakeld om voor de partijen financieel een optimale verdeling te regelen. De wens van Ingrid was om in de huidige woning te blijven wonen. Henk vond het belangrijk om Ingrid goed verzorgd achter te laten. Daarnaast zouden ze het allebei prettig vinden om na de scheiding 'financieel van elkaar af te zijn'.

Ingrid zou binnenkort 65 jaar worden. Bij pensioenverevening (Wet verevening pensioen bij scheiding) van het door Henk opgebouwde pensioen zou dit pas uitbetaald worden als hij 65 wordt. Ingrid zou hierop nog tien jaar moeten wachten. Daarom heb ik geen verevening, maar conversie geadviseerd. Hierbij is een deel van het pensioen van Henk afgesplitst en van dit deel zal Ingrid vanaf haar 65e jaar een eigen pensioen ontvangen. Het APB-pensioen van Ingrid en het nieuwe pensioen van Henk zijn in overleg niet in de verevening betrokken.

Met dit vaste inkomen was het voor Ingrid mogelijk een hypotheek te krijgen en Henk uit te kopen voor zijn aandeel van €125.000,- in de woning. Het aanwezige spaargeld werd daarna gelijk verdeeld.

In het kader van de echtscheiding had Ingrid nog behoefte aan partneralimentatie omdat zij

met haar eigen inkomen niet helemaal in haar eigen levensonderhoud kon voorzien. Voor deze berekeningen heb ik aansluiting gezocht bij de Alimentatienormen die bij echtscheiding meestal toegepast worden. Omdat partijen na scheiding financieel los van elkaar wilden staan, is de totale verplichting aan partneralimentatie ineens afgekocht. Een kapitaal van €135.000,- was hiervoor voldoende. Doordat Henk dit geld afstortte bij een verzekeraar was dit geheel aftrekbaar in het jaar van afstorten. Door middeling van de belastingen was deze storting bovendien tegen 52% aftrekbaar. Ingrid zou twaalf jaar lang een belaste uitkering van €13.902,- per jaar gaan ontvangen van de verzekeraar.

Ingrid had de eerstkomende twaalf jaar dus een vast inkomen, een huis met overwaarde en een buffer op de spaarrekening. Henk had na belastingteruggave van de afkoop van de alimentatie een reserve op de spaarrekening. Omdat zijn alimentatieverplichtingen waren afgekocht en zijn salaris nog steeds goed was, kon Henk ook zonder problemen een financiering krijgen voor de aankoop van een eigen woning.

Uit deze casus blijkt duidelijk dat bij een scheiding, als beide partijen bereid zijn tot overleg, veel mogelijk is.

Leon Kersten



Fincq Midden Limburg

Leon Kersten FFP

Godsweetersingel 23

6041 GH Roermond

T 0475 33 878 2

M 06 13 285 395

E leon@fincq.nl

w www.financielenachtrust.nl

Een betere balans tussen werk en privé



Wim Derden is een 52-jarige directeur-groootaandeelhouder bij een werkmaatschappij. Doordat zijn broer kortgeleden overleed na een langdurig ziekbed heeft Wim veel nagedacht en besloten dat hij anders

wilde gaan leven. Voorheen werden zijn dagen, ook in het weekend, bepaald door zijn zakelijke agenda. Hij was bezig met winstmaximalisatie, kocht gemak en leidde een luxe leven. Het werk had hij inmiddels op een lager pitje gezet. Saar, de echtgenote van Wim, was HRM-manager bij een groot bedrijf. De ziekte van haar zwager had ook bij haar geleid tot een herschikking van levensprioriteiten. Zij wilde eveneens minder gaan werken.

Wim en Saar wensten meer inzicht in hun persoonlijke financiën. Ook wilden ze risico's afdekken en zaken optimaliseren.

In de holding van Wim waren overtollige liquiditeiten aanwezig, onder andere uit een stamrecht – een recht op een periodieke uitkering – uit een ontslagvergoeding. Wim en Saar hadden een eigen woning met een hypotheek waarvan de rentevastperiode binnenkort zou aflopen. Hun drie kinderen zaten op de middelbare school en het zag ernaar uit dat ze alle drie zouden gaan studeren. Wim en Saar bleken onvoldoende verzekerd tegen overlijdensrisico. Een aparte overlijdensrisicoverzekering was door de goede gezondheid van Wim en Saar goedkoop en adequaat. Wim beschikte al over een arbeidsongeschiktheidsverzekering, maar de premie bleek fors lager te kunnen door een langere eigenrisicotermijn en een daling van het verzekerde bedrag. In geval van arbeidsongeschiktheid zou het gezinsinkomen aanvaardbaar dalen; luxe wensten ze niet te verzekeren.

Een deel van de hypotheek bij de bank werd afgelost en vervangen door een lening bij de holding van Wim, om zo met de overtollige liquiditeiten tegen een aanvaardbaar risico een aantrekkelijk rendement te realiseren. In de

toekomst zou een groter deel van de bancaire hypotheek kunnen worden vervangen. Testamenten en huwelijksvoorwaarden werden getoetst en aanpassing bleek niet nodig.

Wim bouwde pensioen op in de holding. Ik wees hem erop dat verder opbouwen fiscaal gezien maar beperkt aantrekkelijk was, maar wel fiscale risico's met zich meebracht. Mijn advies was om de opbouw te staken. Vanaf dat moment werd vermogen deels in box 2 en deels in box 3 opgebouwd: flexibel beschikbaar en het beheer kon kostenefficiënt worden ingericht. Wim en Saar formuleerden samen met mij de uitgangspunten voor het vermogensbeheer. Slechts een deel van het vermogen zou worden belegd en daarvoor zochten ze een lokale beleggingsadviseur. De rest van het geld werd gespaard.

Het gedaalde inkomen vergde een aanpassing van de uitgaven. Wim en Saar hebben alle gezinsuitgaven eens goed tegen het licht gehouden en zijn tot een aantal bezuinigingen overgegaan. Ze besloten onder andere de luxe gezinsvakanties anders in te richten. Ze vonden het belangrijk dat ook de kinderen financieel bewuster zouden worden en hebben ze medeverantwoordelijk voor hun eigen uitgaven gemaakt. Hierbij is ook een studiefinancieringsplan opgesteld.

Na afronding van het adviestraject hadden Wim en Saar het gevoel dat ze hun zaken goed geregeld hadden. Minder werken schept ruimte en ze waren blij dat ze ook hun kinderen hadden betrokken in het proces.

Angela van Kester

KesCo
Financiële Planning & Advies



KesCo Financiële Planning en Advies

Angela van Kester FFP
Van Diepeningenlaan 34
2352 KA Leiderdorp
T 071 54 230 93
M 06 48 342 027
E kester@kesco-fpa.nl
W www.kesco-fpa.nl

Pensioenadvies voor jonge ondernemers



Twee jonge ondernemers, Chris en Ben, waren op zoek naar een goed advies over hun pensioenvoorziening. Ze werkten samen in een vennootschap onder firma (vof) die het voor de wind ging. Beiden hadden net

hun eerste kindje gekregen en wilden ook een goede verzorging van hun partner en kind voor het geval ze wat zou overkomen.

Chris en Ben kwamen bij mij en in een intakegesprek stelde ik vast wat ze precies voor wensen hadden en wat er al geregeld was. Beide ondernemers waren spaarzame types die liever geen risico liepen met hun oudedagsvoorziening. Het ondernemen op zich was voor hen voldoende risico. Ze hadden een goede regeling getroffen voor arbeidsongeschiktheid. De heren wilden daarnaast dat ik rekening zou houden met de mogelijkheid om binnen een jaar of drie à vijf het pand dat ze nu huurden – of een soortgelijk pand – aan te kopen.

Een dergelijke situatie vroeg om een brede inventarisatie en advies. Mijn advies was om een financieel plan te maken, gericht op hun wensen en doelstellingen. Zowel Chris als Ben ging hiermee akkoord. Vervolgens voerde ik een inventarisatiegesprek met de heren afzonderlijk en hun partners waarin al hun privéwensen en behoeften zijn geïnventariseerd. Op basis daarvan heb ik voor zowel Ben als Chris een advies uitgebracht.

Een van de vragen die bij beiden naar voren kwam, was of ze de overwinst die ze in de vof realiseerden in de zaak moesten laten zitten en van daaruit de aankoop van het zakelijke pand moesten financieren. Dit was meteen een aandachtspunt voor de berekeningen: overwinst achterlaten in de vof leidt tot belastingheffing over het rendement op de overwinst. Hevel je die overwinst over naar privé, dan betaal je daarover belasting in box 3. Dat betekent dat je 1,2% aan belasting betaalt over het vermogen in privé. In de vof wordt over het rendement progressief

inkomstenbelasting geheven in box 1. Bij deze ondernemers is dat al gauw 52%.

Stel: samen realiseren ze netto €50.000,- overwinst en beiden hebben al zo veel spaargeld in privé dat ze in box 3 geen resterende vrijstelling meer kunnen benutten. Hoe werkt dit aspect dan uit, bijvoorbeeld bij een rendement van 3% op de spaargelden? Houden ze de overwinst in de vof dan levert die winst aan rendement een bedrag van €1.500,- per jaar. Bij 52% belastingheffing resteert daarvan netto €720,-. Dat is een netto rendement van 1,44%. Wordt de overwinst naar privé overgeheveld, dan wordt er $1,2\% \times €50.000,- = €600,-$ belast en houden ze €900,- over. Ofwel: de overwinst zou renderen tegen een netto rendement van 1,8%.

Het financieel plan voor Chris en Ben bevatte natuurlijk veel meer aspecten dan alleen de aanwending van de overwinst. Beiden gingen een deel van de overwinst aanwenden om in privé een voorziening voor het zakenpand te vormen. En beiden gingen voor een bescheiden bedrag een oudedagsvoorziening vormen via een bancaire lijfrente. Daarmee hebben ze een bodem gelegd in de oudedagsvoorziening die zodanig is berekend dat die fiscaal goed uitkomt. De heren bereikten hiermee een maximaal flexibele oplossing.

Dick Kruijt



Kruijt Consultancy & Training

Dick Kruijt MFP
Klippermonde 1
3434 GP Nieuwegein
T 030 60 606 29
M 06 55 168 080
E dick.kruijt@planet.nl
W www.kruijtconsult.nl

Orde scheppen in de financiële huishouding



Via zijn accountant kwam ik in contact met Pieter en Ellen. Ze waren eind vijftig en hadden studerende kinderen. Ellen had een prima baan op een ministerie, Pieter had een gespecialiseerd technisch

bedrijf met een man of tien in dienst, vooral hooggeschoold technisch personeel. Het bedrijf liep erg goed, maar dat was ook wel eens anders geweest. Tien jaar geleden was Pieter bijna twee jaar arbeidsongeschikt en het bedrijf is toen langs de rand van de afgrond gegaan.

Pieter wilde graag een grote investering doen. Om nieuwe markten te kunnen bereiken met nieuwe producten wilde hij een apparaat aanschaffen dat circa €400.000,- kost. Dat geld was liquide beschikbaar in het bedrijf, een financiering was niet nodig. Pieter en zijn team waren dolenthousiast over de mogelijkheden met de investering.

Ellen was minder enthousiast. Zij zag liever dat haar man met zijn bedrijf niet te veel risico's meer nam: het was immers een deel van hun oudedagsvoorziening. Zij zou graag over vijf jaar stoppen met werken en daarvoor wilde ze niet te veel moeten inleveren. Dit was het moment dat ze bij mij aanklopten. Want hoe stonden ze er eigenlijk voor? Wat hadden ze al gespaard in pensioenen, polissen, spaarrekeningen, etc.?

Ik kreeg een paar boodschappentassen mee met polissen, pensioenoverzichten, hypotheekgegevens, jaarrekeningen, belastingaangiften en dergelijke. Nadat ik de complete financiële positie in kaart had gebracht, kon ik Pieter en Ellen geruststellen: als zij samen over vijf jaar stopten met werken, konden zij op dezelfde wijze als nu in hun levensonderhoud blijven voorzien. Dat gold ook als het bedrijf van Pieter, inclusief gedane investering, op dat moment waardeloos zou blijken te zijn. Ze hadden, zonder dat ze dat zelf in de gaten hadden, al veel gespaard in polissen en pensioenpotten.

Pieter en Ellen haalden opgelucht adem na mijn analyse. Ik adviseerde ze om wat orde te scheppen in de financiële huishouding; ze zouden er goed aan doen om veel van de polissen af te kopen, het (kleine) restant hypotheek af te lossen en de premies voor lijfrentepolissen stop te zetten.

Het echtpaar was zichtbaar tevreden met de uitkomst: Pieter heeft de investering in het bedrijf gedaan en samen hebben ze weer een helder zicht op de privé financiële positie.

Andrea P.C. Middel



Lyncs Strategie + Finance

Andrea P.C. Middel CFP MFP FFP

Spacelab 12

3824 MR Amersfoort

T 033 460 38 32

E A.Middel@lyncs.nl

W www.lyncs.nl

Bezorgd om het pensioen in eigen beheer



In het najaar van 2010 sprak ik met de hardwerkende mannen Erik (49) en Willem (56). Samen hadden zij een goedlopend onafhankelijk onderzoeks- en adviesbureau. Omdat Erik en Willem ouder werden,

gingen ze zich zorgen maken om hun opgebouwde pensioen. Zoals ze zelf zeiden: 'Jaarlijks bouwen wij pensioen op in eigen beheer, dat moet goed komen. Toch...?' Vanwege deze twijfel kwamen ze bij mij.

Erik en Willem bezaten samen een onroerend-goedmaatschappij. Hierin zat de forse waarde van hun bedrijfsgebouw met, laten we zeggen een waarde van circa €2 miljoen. Daartegenover stond ook een volledige financiering van €2 miljoen. De financier had nu plotseling aangegeven dat ze 'wel erg zwaar gefinancierd' waren. Onder de onroerendgoedmaatschappij hing de goedlopende werkmaatschappij, die veel overheidstrajecten onderzocht. De bezuinigingen drukten echter ook op het resultaat van de werkmaatschappij.

Deze werkmaatschappij huurde het gebouw van de onroerendgoedmaatschappij. Van deze huurinkomsten betaalde de onroerendgoedmaatschappij rente en aflossing. Vanuit die maatschappij moest eigenlijk geld 'naar boven' in de Beheer BV van beide mannen. Door de hoge rente en aflossing bleef daarvoor echter bijna niets over en de huur kon fiscaal gezien ook niet meer veel hoger.

Helaas heb ik bij beide mannen in hun financieel plan moeten aangeven dat het op deze manier niet goed zou komen. Er was namelijk wel een pensioenvoorziening (het pensioen in eigen beheer) maar hier was niets voor gereserveerd. Willem gaf aan dat hij graag op 62-jarige leeftijd met pensioen wilde. Wanneer op dat moment geen pensioen kan worden aangekocht omdat er onvoldoende liquide middelen zijn, zal dit tot gevolg hebben dat de fiscus zich op het standpunt stelt dat er dan van pensioen wordt afgezien.

De volledige pensioenvoorziening wordt op dat moment progressief belast met daarbovenop een boeterente van 20%. Totale belasting: 72%! Daarvoor is dus ook geen liquiditeit beschikbaar.

Het andere risico dat opdoemde was het ook niet beschikbaar zijn van het wél toegezegde nabestaandenpensioen voor hun partners. Daar moest een (dure) risicoverzekering voor worden afgesloten en/of het moest als toezegging uit de pensioenbrief. Wanneer ze hier niets aan zouden doen zouden ze voor dezelfde heffing van 72% opdraaien.

De situatie van Erik en Willem is maar één van de vele die ik onder ogen heb gekregen waarbij pensioen in eigen beheer niet goed ging. Te vaak heb ik gezien dat aan het einde van de rit de liquide middelen er simpelweg niet waren. Er ontstaat dan niet alleen een groot pensioengat maar ook een (onbetaalbare) claim van de fiscus. Voor Erik en Willem is de voorziening nu 'bevroren' en we zijn aan een oplossing aan het werken.

Natuurlijk laat ik het liefst weten dat alles goed geregeld is en de klant zich nergens zorgen over hoeft te maken. Slecht nieuws brengen is niet leuk maar dankzij het financiële plan kan er wel op tijd actie worden ondernomen! En dat is waar de onafhankelijke financieel planner voor staat.

Frans Nieuwhof


NIEUWHOF
FINANCIËLE PLANNING

Nieuwhof Financiële Planning

Frans Nieuwhof FFP

It Koartlân 9

9041 VB Berlikum

T 0518 45 112 7

F 0518 45 182 2

E info@nfplanning.nl

W www.nfplanning.nl

Grensoverschrijdend wonen en werken



Mark en Debbie woonden al een paar jaar in België met drie kleine kinderen. Mark had een onderneming in Nederland en Debbie was op zoek naar een nieuwe baan. Ze benaderden mij om eens te kijken of alles

wel zo goed was geregeld. We vormen dan wel met 27 landen één Europa, maar binnen de landen afzonderlijk zijn de regels toch nog steeds heel verschillend.

Mark en Debbie hadden al diverse adviseurs gehad. Onder anderen een financieel adviseur die hen heeft geholpen bij de financiering van de woning in België, een accountant die de onderneming adviseerde en een notaris voor het testament en andere aktes. Al snel kwam ik tot de conclusie dat de aangiftes in beide landen (Nederland en België) niet fiscaal waren geoptimaliseerd. Het gaat hier om een specialisme, dus Mark en Debbie konden het de accountant en adviseurs niet kwalijk nemen. Ze zijn superspecialisten op hun eigen vakgebied maar het grensoverschrijdende aspect hadden ze onderschat.

Na mijn inventarisatiegesprek bleek dat een aantal zaken goed op de rit stonden, maar dat ze ook financiële producten hadden afgesloten waar ze zich niet bewust van waren. Toen ze naar België verhuisden hebben ze in alle haast een financiering voor hun woning afgesloten. Ze waren dolgelukkig dat de financiering rond kwam en hebben zich volledig verlaten op het advies van de bank. Maar ze hadden er allerlei extra producten bij gekregen waar ze eigenlijk helemaal geen behoefte aan hadden. Zonder dat ze het beseften hadden ze bijvoorbeeld verschillende levensverzekeringen lopen. Alles bij elkaar opgeteld was er zeker sprake van oververzekering. Ik heb de werkelijke behoefte in kaart gebracht, de overbodige verzekeringen opgezegd en gezorgd dat ze een goede levensverzekering overhielden. Een verzekering waar ze echt iets aan zouden hebben, mocht een van beiden komen te overlijden.

Ook het aflosproduct stamde uit het verleden. Ze hadden twee woekerpolissen gekregen, terwijl ze dachten een spaarhypotheek te hebben afgesloten. We zijn in gesprek gegaan met de bank om de hypotheekvorm om te zetten en het financieel plan beter af te stemmen op de wensen van Mark en Debbie.

Mark gaf verder aan dat hij vanuit zijn onderneming in Nederland zowel in Nederland als België aan het ondernemen was. Natuurlijk kon dat zo blijven, maar het was mogelijk dit fiscaal en sociaal te verbeteren door een gedeelte van de activiteiten in een Belgische vennootschap onder te brengen. Ik heb ze begeleid bij het opzetten van deze onderneming in België en de aangiftes inkomstenbelasting en personenbelasting in Nederland en België geoptimaliseerd. Gelukkig was de bezwaartermijn nog niet verstreken! Voor Mark en Debbie haalde ik de kosten die ze aan mij kwijt waren er ruimschoots uit met de besparingen die ik wist te realiseren.

Debbie is op mijn advies op zoek gegaan naar een nieuwe baan in België in plaats van in Nederland. De kinderbijslag die ze in België voor haar drie kinderen zou ontvangen was drie keer zo hoog als in Nederland. Dat zijn netto inkomsten!

Mark en Debbie hebben mij gevraagd voortaan de regie over hun financiële plan in handen te houden en de afstemming met de diverse adviseurs te doen. Wat een droombaan heb ik toch!

Jeannette Scheepers-van Hal

Scheepers Consultancy BVBA

drs. Jeannette Scheepers-van Hal FFP

Tulpenlaan 6a

B-2470 Retie (België)

T +32 (0) 14 70 76 42

M NL + 31 (0)6 20 364 602

M BE + 32 (0)4 99 762 508

E info@ikvertreknarbelgie.nl

W www.ikvertreknarbelgie.nl

Spaargraag en Nietsnut gaan scheiden



Marjan Spaargraag wilde scheiden van Kees Nietsnut. Kees vond dat ze ieder de helft van de waarde van de goederen moesten krijgen. Er was sprake van een huwelijk in gemeenschap van goederen. Marjan vond

dit onredelijk. Ze was ten einde raad.

De situatie van Marjan en Kees komt vaak voor. In lang niet in alle gevallen moet zomaar alles door de helft gedeeld worden.

Marjan en Kees hebben:

een koopwoning	€	280.000,-
een hypotheek	€	-/- 240.000,-
een spaarhypotheekpolis	€	10.000,-
een auto	€	8.000,-
een spaarrekening	€	20.000,-
inboedel	€	6.000,- +

Totale waarde gemeenschap van goederen

€	84.000,-
---	----------

De auto is drie jaar geleden gekocht, toen Marjan een erfenis kreeg. Bij die erfenis is bepaald dat deze niet mocht vallen in een gemeenschap van goederen. Na het betalen van erfbelasting hield Marjan €15.000,- over. Daarvan heeft zij €5.000,- meebetaald aan de nieuwe auto. De auto kostte €12.000,-. Omdat de inruilauto nog €4.000,- waard was, hoefden ze nog maar €3.000,- van de spaarrekening af te halen om de nieuwe auto te kunnen kopen.

Kees stelde voor dat hij de auto zou krijgen en dat ze de inboedel eerlijk zouden verdelen. Als de woning verkocht zou worden, wilde hij €31.000,- ontvangen. Want, zo redeneerde hij, als de totale waarde €84.000,- was, dan had ieder recht op de helft daarvan. Hij zou de helft van de inboedel ter waarde van €3.000,- krijgen, plus een auto met een waarde van €8.000,-. Dan resteerde er voor hem €31.000,-.

Marjan was ten einde raad en vroeg mij om advies. Uit de gesprekken bleek dat Marjan een

veel groter deel van haar inkomen aan de gemeenschappelijke huishouding besteedde dan Kees. Als dit betiteld kan worden als benadeling van de gemeenschap, dan heeft Marjan uiteindelijk een vordering op Kees. Bovendien heeft Marjan een vordering van €5.000,- op de huwelijksgemeenschap. Zij heeft namelijk €5.000 van haar eigen geld (verkregen via de erfenis) meebetaald aan de auto die aan de gemeenschap toebehoort. Dus moet deze huwelijksgemeenschap dat bedrag aan haar terugbetalen. Ook al is in dit geval de auto, waarvoor het geld gebruikt is, minder waard geworden.

Tot slot konden we nog vaststellen dat het saldo van de spaarrekening voor de helft van Marjan zelf was, want dat geld was afkomstig uit haar erfenis. De rente hebben we hier voor het gemak buiten beschouwing gelaten. In ieder geval is de waarde van de huwelijksgemeenschap geen €84.000,- maar €69.000,-.

Mijn rol en kwaliteit als financieel echtscheidingsadviseur bestaat uit de analyse van dit soort verdelings- en verrekeningsvraagstukken. Wij maken dergelijke analyses vooral omdat het heel veel uren werk scheelt bij de advocaat of mediator, als dit al door ons is uitgezocht. Dat is mijn toegevoegde waarde en specialiteit.

Rik Smit

Smit  **Vernooij c.s.**

Smit Vernooij c.s.

Rik Smit FFP

Dr. Martin Luther Kingstraat 2b

1121 CP Landsmeer

T 020 48 258 42

F 020 48 248 59

M 06 55 334 147

E riksmit@smitvernooij.nl

W www.smitvernooij.nl

www.scheidenopmaat.nl

Overzicht in geldzaken bij scheiding



Marjan en Joost wilden gaan scheiden. Zij waren vijftien jaar getrouwd en hadden twee kinderen van tien en twaalf jaar oud. Ze hadden in het geheel geen overzicht van alle geldzaken. Er waren zo veel vragen.

Gecombineerd met alle emotionele aspecten viel het ze echt zwaar. Ze hadden al bij een mediator aangeklopt, maar mij legden ze de vraag voor of ik de financiële aspecten van de scheiding met ze wilde bespreken. Van hen mocht ik contact opnemen met de mediator.

Het gaf voor Marjan en Joost al wat lucht toen ik zei dat er maar vier bespreekpunten waren:

- Regeling voor de kinderen
- Regeling verzorging van de dan ex-partner
- Verdeling van alle bezittingen en schulden van hen samen
- Regeling van de pensioenen

Vervolgens vroeg ik of er nog punten waren die direct aandacht moesten krijgen, zoals de betaling van de huishoudelijke kosten, omdat Joost een tijdelijke woning had. Ik heb ze heel nadrukkelijk gevraagd naar hun individuele wensen voor een nieuwe start. Waar wilde Joost gaan wonen, waar Marjan? Wilden ze de kinderen als echte co-ouders gaan verzorgen, of juist niet, of iets er tussenin? Hoe keken ze aan tegen partner-alimentatie? Luisteren was hierbij erg belangrijk. Daarna gaf ik ze een overzichtelijke invulijst mee als voorbereiding voor de volgende keer.

Na twee weken hadden we het volgende gesprek. De door hen toegestuurde informatie had ik vooraf bestudeerd. Alle gegevens lagen op tafel en waren beschikbaar voor beiden.

Ik begon dit gesprek met de belangrijke huwelijksvoorwaarden, waarvan ze niets wisten over de inhoud. De flat van Joost was verkocht en samen hadden ze een nieuw huis gekocht. En de verbouwing, wie had die nu eigenlijk betaald? En Marjan had van haar moeder geërfd. Door het opstellen van een lijst van alle bezittingen en schulden en een overzicht

van wie geld zou krijgen en wie zou gaan betalen, kregen ze inzicht. Marjan had meer begrip van de cijfers. Joost heb ik daarom extra uitleg gegeven.

De alimentatieberekeningen heb ik nog even achter de hand gehouden. Eerst wilde ik hun idee over de oplossingen weten en heb hun wensen samengebracht in een aantal plannen voor de toekomst. We bespraken wie waar wilde gaan wonen en wie welk deel van de kosten voor de kinderen zou betalen. Ook heb ik gevraagd of één van hen aanvulling nodig had op het inkomen. Met mijn specialistische kennis en ervaring vulde ik dit aan en gaf aandachtspunten mee.

Als financieel planner kon ik plannings maken van alle inkomsten en uitgaven voor de komende vijftien jaar. De pensioenen kwamen zo ook in beeld en de diverse opties waren hierdoor goed te vergelijken. Bovendien stonden alle fiscale aspecten erbij. Dit gaf veel stof voor gesprek!

Marjan en Joost hebben het huis verkocht. Dat kon niet anders. Tot de verkoop kon Joost er in blijven wonen en daarbij hebben ze samen gekozen voor een fiscaal gunstige oplossing. Joost zou daarna een klein huis kopen en Marjan zou gaan huren. Ze hebben een regeling opgesteld voor de kinderen en ik heb berekend wat ieder op de kinderrekening moest storten.

Ze kregen overzicht en inzicht. De keuzes waren helder, de oplossingen eerlijk. En ik ben nog meegegaan naar het volgende gesprek met de mediator.

Hendrik J. Steenhuis

STEENHUIS
Financieel Advies

Steenhuis Financieel Advies

Hendrik J. Steenhuis CFP FFP

Chopinlaan 62

2253 BW Voorschoten

T 071 56 223 24

E info@steenhuis-fa.nl

W www.steenhuis-fa.nl

Trouwen of samenwonen?



Bart belde mij met de vraag of ik advies kon geven over de financiële mogelijkheden als hij en zijn vriendin 80% zouden gaan werken. Bart had een relatie met Daisy en er was een baby op komst.

Door korter te werken wilden ze samen de verzorging van de baby doen.

We spraken af bij Bart thuis. Ze woonden daar al enige tijd samen, maar het was niet officieel, omdat Daisy's woning te koop stond. Ze wisten niet goed wat de gevolgen van samenwonen zouden zijn voor de eigenwoningregeling, waarbinnen de fiscale aftrekbaarheid van de hypotheekrente is geregeld. Bart en Daisy wilden van mij graag de verschillen horen tussen samenwonen en trouwen en of er bijvoorbeeld nog financieel voordeel te behalen was met de ene of de andere vorm. Ik vertelde hen dat bij trouwen veel zaken automatisch geregeld worden, zoals wie de vader is van de baby, de financiële verantwoordelijkheid naar elkaar toe, de rechten op pensioen en de erfenis bij overlijden. Samenwoners moeten alle afspraken zelf maken. Ze moeten voor de baby erkenning en ouderlijk gezag regelen. Hierdoor wordt de band met de vader bekrachtigd en kan de baby zijn achternaam krijgen en van hem erven. Ook wees ik ze erop dat bij huwelijkse voorwaarden van een aantal vermogensregelingen is af te wijken.

De woning van Daisy stond al enige tijd te koop en er waren nog niet veel kijkers geweest. We bespraken wat de mogelijkheden zouden zijn als het niet ging lukken met de verkoop. Bijvoorbeeld tijdelijke verhuur en hoe dat financieel zou uitpakken. En ook hoe lang de rente van de hypothecaire lening nog als eigenwoningrente zou mogen worden afgetrokken. En wat zouden ze kunnen doen met de winst wanneer de woning verkocht werd? Welke gevolgen had dat voor de renteaftrek van Bart?

Ik nam hun salarisstroken mee en hun pensioenvoorzieningen en ben vervolgens aan de slag gegaan met het rekenwerk. Ik heb berekend

wat 80% salaris voor hen betekende en hoeveel zij dan zouden overhouden voor hun levensonderhoud. En ik heb nog enkele rampscenario's doorgerekend: wat als een van beiden zou komen te overlijden of als de woning van Daisy over twee jaar nog steeds niet verkocht was?

Gelukkig werd uit de inkomensoverzichten duidelijk dat hun wens om allebei voor 80% te gaan werken mogelijk was. Bart zijn ouderdomspensioen stond er niet rooskleurig voor en in het rampscenario dat hij zou komen te overlijden moest er wel wat geregeld worden. Maar een andere uitkomst zorgde voor veel rust. Uit de berekeningen bleek namelijk dat het financieel haalbaar was om de woning van Daisy te verhuren, wanneer de verkoop niet zou lukken.

Bart en Daisy kozen ervoor om te gaan trouwen. Ik voel me dankbaar dat ik hun wat wegwijs mocht maken in deze materie. Vaak worden we op een ander moment in het leven ingeroepen om de financiën in goede banen te leiden. Bijvoorbeeld bij een scheiding of een overlijden.

Ik vind het heerlijk als vooraf, wanneer mensen nog aan het begin staan, de financiële gevolgen besproken worden.

Anita Straatman



De Muntor

Anita Straatman FFP
Zwolseweg 86
7412 AP Deventer
M 06 41 280 712
E info@muntor.nl
W www.muntor.nl

Een flink bedrag armer



Kort nadat ik mij als zelfstandig financieel planner in Amsterdam had gevestigd, werd ik gebeld door Suzan. Haar vraag was of ik haar een hypotheekadvies kon geven, want met de bestaande hypotheek-

adviseurs kwam ze er niet uit. Van vrienden had ze gehoord dat ze eens te rade moest gaan bij een financieel planner die bij de VOFP was aangesloten.

Suzan was van middelbare leeftijd en bij ons kennismakingsgesprek vertelde ze dat ze van buitenlandse afkomst was. Na vele omzwervingen over de wereld was ze twintig jaar geleden in Amsterdam blijven hangen. Ze woonde op een prachtige locatie in de hoofdstad, maar nu de kinderen groter werden wilde ze graag buiten de stad gaan wonen. Ze had een schitterende vrijstaande woning in de duinen op het oog, waar in die tijd uiteraard nog een flink bedrag voor werd gevraagd. Haar bank had aangegeven dat er bijna geen mogelijkheden waren voor een hypotheek, omdat Suzan geen inkomen had.

In het eerste gesprek was er al gauw een goede klik en het vertrouwen groeide snel. Natuurlijk vroeg ik me ook af waar ze de kapitale woning van had betaald en ik vroeg haar daarnaar. Ze vertelde mij over haar moeder in het buitenland en het vermogen van meerdere miljoenen dat zij haar had nagelaten. Het was echter niet zo makkelijk om dat geld vrij te maken voor de nieuwe woning. In mijn inventarisatie ging ik verder en vroeg om haar belastingaangifte en wat bleek: Suzan had nog nooit belastingaangifte in Nederland gedaan!

Nadat ik haar volledige situatie in kaart had gebracht was het financieren van de nieuwe woning makkelijk rond te krijgen. Ze was gerustgesteld dat ze met haar wens kon doorgaan, maar daarmee was ik er nog niet. Ik had ook een heel vervelende boodschap. Met het zweet in mijn handen legde ik haar uit ze al jaren

belasting in Nederland had moeten betalen. Als ze de woning zou aankopen was het zeer waarschijnlijk dat de fiscus hier vragen over zou stellen. Een globale berekening wees uit dat de fiscus waarschijnlijk nog recht had op enkele tonnen. Op het moment dat dit speelde was de zogenaamde 'inkeerregeling' nog van toepassing, waarbij geen boete werd opgelegd als je zelf tot inkeer kwam en alsnog aangifte deed. Mijn verwachting dat ze dit slechte nieuws moeilijk zou kunnen verwerken was totaal ongegrond. Suzan had er geen enkele moeite mee om te betalen wat ze verschuldigd was.

Via een ervaren fiscalist uit mijn netwerk is de procedure bij de fiscus opgestart en door te onderhandelen is er een voor beide partijen bevredigend resultaat uitgekomen. Suzan was immers volledig te goeder trouw dat het betalen van belasting in haar geboorteland voldoende was.

Ondanks dat ze door mij in te schakelen een flink bedrag 'armer' was geworden, was Suzan blij dat ze mij had ingeschakeld. Ze voelde zich lekkerder nu ze aan haar plicht had voldaan en woont inmiddels met een gerust gevoel op haar prachtige plek in de duinen.

Roger van Stuyvenberg

**Your
Financials** 
PARTNERS IN PLANNING & CONSULTANCY

Your Financials

Roger van Stuyvenberg FFP

Koninginneweg 181-2

1075 CP Amsterdam

T 020 82 082 80

E r.van.stuyvenberg@yourfinancials.nl

W www.yourfinancials.nl

Scheiden: loslaten door grip te krijgen



Ben (59) en An (60) kwamen na twee jaar relatietherapie tot de conclusie dat hun 29-jarige relatie geen toekomst meer had en dat ze beter konden scheiden. De kinderen waren al de deur uit.

Zij vroegen een mediator hen bij de scheiding te begeleiden. Deze begeleidde en informeerde ze samen op onpartijdige wijze. Naast de emotionele en juridische vragen hadden zij nogal wat financiële vragen. Zij wilden een zo goed mogelijke oplossing voor de verdeling van vermogen en inkomen.

Tijdens hun huwelijk had An altijd de financiën behartigd. Ben maakte zich daarom zorgen of hij wel kon rondkomen. Dit leidde in het overleg onderling en bij de mediator nogal eens tot woorden. Zij kwamen niet tot een besluit.

De mediator stelde voor dat Ben zijn financiële huishouding in kaart liet brengen door een onafhankelijk financieel planner gespecialiseerd in echtscheidingen. Deze zou hem persoonlijk kunnen adviseren. Zo kwam Ben bij mij. Mijn rol en kwaliteit als financieel echtscheidingsadviseur/mediator bestaat uit de analyse van verdelings- en verrekeningsvraagstukken en alimentatieberekeningen. In het vrijblijvende intakegesprek hebben we bepaald wat ieder zou gaan doen.

Ben wilde een zuiver beeld krijgen van de financiële gevolgen op korte en lange termijn en advies over hoe hij zijn situatie zou kunnen optimaliseren. Omdat Ben onzeker was over zijn situatie was het juist van belang dat hij zelf inventariseerde wat hij werkelijk uitgaf. Dit hielp hem met zijn bewustwording van de persoonlijke financiën. Ik raadde hem aan via zijn bankafschriften te kijken wat hij kwijt was aan gas, licht, water, boodschappen etc. Desnoods zou hij te rade kunnen gaan bij An die hier meer zicht op had, of kon hij op de website

van Nibud kijken wat gezien zijn inkomen gemiddelde uitgaven zijn.

Ondertussen ben ik aan de slag gegaan met de analyse van het inkomen, de alimentatieverplichting, het vermogen (huis, hypotheek, spaargeld), pensioen en risico's (overlijden en arbeidsongeschiktheid).

Al snel bleek dat er voor Ben voldoende financiële ruimte was na de scheiding. Alleen zijn belastingteruggaaf, hypotheek en testament behoefden wat aanpassing. Dit luchtte hem op. Het was direct merkbaar in het gezamenlijk overleg met An en Ben. In korte tijd werden er nu besluiten genomen over de verdeling en kon de scheiding ingediend worden bij de rechtbank.

Het financiële plan heeft Ben rust en houvast gegeven. Mijn ervaring is dat ondanks het verdriet bij een scheiding het loslaten bespoedigd wordt door grip te krijgen op de financiën. Beslissingen worden genomen wanneer de financiële consequenties duidelijk zijn.

Greet Vernooij

Smit  Vernooij c.s.

Smit Vernooij c.s.

Greet Vernooij FFP NMI-mediator

De Biezen 2

1394 LS Nederhorst den Berg

T 0294 25 344 4

F 0294 25 751 0

M 06 23 300 323

E greetvernooij@smitvernooij.nl

W www.smitvernooij.nl

www.scheidenopmaat.nl

Een rustig gevoel



‘Goh, uw tarief is best hoog! Hoeveel levert mij uw advies straks op?’ Dat is een veelgehoorde vraag als mensen mij voor het eerst telefonisch benaderen. Mijn antwoord is dan dat ik dat niet vooraf kan voorspellen.

Ik weet immers niet op voorhand of de vraagsteller de financiële zaken optimaal heeft geregeld. Wat ik wel vooraf kan garanderen is dat mijn advies een rustig gevoel oplevert. Want als alles is uitgezocht weet iemand exact hoe de financiën ervoor staan en kan hij of zij zelf onderbouwde beslissingen voor de toekomst nemen.

Op een dag kwam meneer de Waard bij mij. Hij was sinds kort met pensioen en had, mede door een erfenis, best een aardig bedrag op de bank staan. Daarnaast had hij nog een relatief kleine hypotheek lopen. Hij vroeg zich af of het niet verstandiger was om die af te lossen. Om te bekijken of het aflossen van de hypotheek wel of niet verstandig was heb ik allereerst een rekensommetje gemaakt. Hoeveel rente betaalde hij, tegen welk tarief kon hij dit aftrekken en tot wanneer? En hoeveel rendement maakte hij op zijn vermogen na belasting? Van belang was ook dat de fiscale bijtelling op de woning komt te vervallen als je de hypotheek aflost. Met de huidige rentestanden komt er uit deze rekensom meestal dat aflossen voordeliger is.

Maar naast de rekensom is ook flexibiliteit van belang. Als meneer De Waard zijn hypotheek aflost zit zijn geld ‘in de stenen’ en kan hij er verder niets meer mee. Als hij het geld opnieuw zou willen lenen is de rente hierover niet meer aftrekbaar. En omdat zijn pensioeninkomen niet zo hoog was, snoepte hij maandelijks een vast bedrag van zijn vermogen af. Ook de erfrechtelijke positie speelde bij meneer De Waard een rol. Zijn kinderen waren erfgenaam. Zij waren financieel zelfstandig en vonden dat hun vader zijn geld vooral zelf op moest maken. Dat was ook wel besteed aan meneer De Waard, die een echte

levensgenieter was. Zijn instelling was: ik leef nu en wil nu genieten!

Op basis van de heldere uiteenzetting in het financiële plan maakte meneer De Waard dan ook de keuze om zijn hypotheek niet af te lossen. Hoewel dit financieel voordeliger was geweest, paste dit niet bij hem. Hij wilde zo lang mogelijk leuke dingen kunnen blijven doen.

Zo heeft deze meneer bewust niet gekozen voor de optie die hem financieel het meeste zou opleveren. Maar wel voor de optie die hem het meest rustige gevoel gaf: hij wist nu dat hij op dezelfde wijze door kon blijven leven tot zijn negentigste!

Jacqueline van der Vorm-van Zoelen



Van der Vorm Financiële Planning

drs. Jacqueline van der Vorm-van Zoelen

FFP RFEA

Elisa van Calcarstraat 7

2135 LR Hoofddorp

T 023 82 220 59

E jacqueline@vandervormfp.nl

W www.vandervormfp.nl

Colofon



Dit jubileumboek is een initiatief van de Vereniging Onafhankelijke Financieel Planners (VOFP) in het kader van het tienjarig bestaan van de vereniging.

Deze uitgave is tot stand gekomen dankzij de bijdragen van een aantal leden van de vereniging.

De in de cases beschreven situaties berusten op werkelijkheid, maar de namen en situaties van de personen zijn gefingeerd.

Iedereen is vrij de hierin opgenomen informatie te kopiëren en hergebruiken, mits de naam van de betreffende auteur(s) en de VOFP hierbij genoemd worden.

www.vofp.nl

Tekstredactie

Rita Jager Tekst & Internet

ritajager@teksteninternet.nl

Vormgeving

Via Bertha Grafische vormgeving en desktop publishing

eric@viabertha.nl

