

SERIE FINANCIËEL MANAGEMENT

De financiële functie

Financiële planning en beleggingen

T. Ammeraal / A.W.W. Heezen



Noordhoff Uitgevers

MET
WEBSITE

Serie Financieel management

De financiële functie: Financiële planning en beleggingen

Serie Financieel management

Heezen/Ammeraal, *De financiële functie: Inleiding*

Heezen/Ammeraal, *De financiële functie: Beslissingen en planning*

Heezen/Ammeraal, *De financiële functie: Vermogensmarkt en ondernemingswaarde*

Ammeraal/Heezen, *De financiële functie: Risicobeheer*

Ammeraal/Heezen, *De financiële functie: Financiële planning en beleggingen*

Schilstra, *De financiële functie: Integrale bedrijfsanalyse*

Serie Financieel management



De financiële functie: Financiële planning en beleggingen

Drs. T. Ammeraal

Drs. A.W.W. Heezen

Tweede druk

Noordhoff Uitgevers Groningen | Houten

Ontwerp omslag: G2K Designers, Groningen/Amsterdam
Omslagillustratie: Banana Stock

Eventuele op- en aanmerkingen over deze of andere uitgaven kunt u richten aan: Noordhoff Uitgevers bv, Afdeling Hoger Onderwijs, Antwoordnummer 13, 9700 VB Groningen, e-mail: info@noordhoff.nl

1 2 3 4 5 / 12 11 10 09

© 2006 Noordhoff Uitgevers bv Groningen/Houten, The Netherlands.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet 1912, dient men de daarvoor verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Reprorecht (postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/reprorecht). Voor het overnemen van een of meer gedeelten uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.cedar.nl/pro).

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

ISBN (ebook) 978-90-01-85151-4
ISBN 978-90-01-03424-5
NUR 782

Woord vooraf bij de tweede druk

Dit deel uit de serie Financieel management is voortgekomen uit het deel De financiële functie: Beleggingen. Ten opzichte van die uitgave is een aantal fundamentele wijzigingen aangebracht, hetgeen ook de veranderde naam, 'Financiële planning en beleggingen' verklaart.

De belangrijkste wijziging is dat het boek zich nu niet alleen op beleggingen richt, maar ook op andere onderdelen van financiële planning van gezinnen. De achtergrond hiervan is dat financiële dienstverlening aan particulieren een groeiend werkteerrein is voor afgestudeerde hbo-ers. De hoofdstukken 1, 2 en 3 zijn ten opzichte van de eerdere uitgave nieuw: zij behandelen de principes van financiële planning, beschikbare lening- en kredietvormen, en oudedagsvoorzieningen. Daarnaast worden in hoofdstuk 1 de hoofdlijnen van de inkomstenbelasting behandeld.

De hoofdstukken 5 t/m 8 zijn voortgekomen uit de eerdere uitgave. De wat meer technische onderdelen uit die uitgave, zoals het optimaliseren van de Sharpe-ratio en de binomiale benadering van optiepreizen zijn weggelaten. Ook heeft het onderdeel fundamentele analyse minder aandacht gekregen.

In dit boek worden de beginselen van de financiële rekenkunde bekend verondersteld. Voor gebruikers die in dat opzicht onvoldoende kennis hebben, wordt verwezen naar het onderdeel 'Inleiding' uit deze serie. Zoals ook in de vorige druk het geval was, zijn de antwoorden op de meerkeuzevragen en de getalsmatige uitkomsten van de vraagstukken achter in het boek gegeven.

In de tekst van elk hoofdstuk zijn verwijzingen opgenomen naar de bijbehorende meerkeuzevragen en vraagstukken, en bij de oefeningen wordt verwezen naar de relevante leerstof.

Wij hopen dat deze uitgave een nuttige aanvulling vormt op het beschikbare onderwijsmateriaal en stellen reacties van gebruikers op prijs.

oktober 2005,

Drs. T. Ammeraal
Drs. A.W.W. Heezen

Heerhugowaard
Elst

Inhoud

Inleiding op de serie 9

De financiële functie in de praktijk 13

1 Het werkerrein van de persoonlijke financieel planner 15

1.1 Wat is persoonlijke financiële planning? 16

1.2 Instrumenten 18

1.3 Regelgeving en beroepsorganisaties 20

1.4 Fiscale aspecten 21

Samenvatting 25

Kernbegrippenlijst 26

Meerkeuzevragen 27

Vraagstukken 28

2 Leningen en kredieten 31

2.1 Waarom lenen? 32

2.2 Hypothecaire leenvormen 34

2.3 Consumptieve leenvormen 40

2.4 Andere leenvormen 42

2.5 Lenen en financiële planning 43

Samenvatting 44

Kernbegrippenlijst 46

Meerkeuzevragen 48

Vraagstukken 50

3 Inkomensvoorzieningen voor later 53

3.1 Overheidsregelingen 54

3.2 Aanvullende pensioenregelingen 55

3.3 Individuele aanvullende maatregelen 58

Samenvatting 62

Kernbegrippenlijst 63

Meerkeuzevragen 65

Vraagstukken 66

4 Sparen en beleggen 69

4.1 De begrippen 'sparen' en 'beleggen' 70

4.2 Beleggingsinstrumenten 73

4.3 Markten en instituties 74

4.4 Het beursklimaat: indexen 75

Samenvatting 77

Kernbegrippenlijst 79

Meerkeuzevragen 80

5	Risico en rendement	81
5.1	Criteria om beleggingsportefeuilles te beoordelen	82
5.2	Het meten van rendement	83
5.3	Het meten van risico	86
5.4	Rendement en risico in één maatstaf	93
5.5	Diversificatie en portefeuilletheorie	97
5.6	Actieve of passieve beleggingsstrategie?	101
5.7	De Efficiënte Markt Hypothese	104
	Samenvatting	107
	Kernbegrippenlijst	108
	Meerkeuzevragen	110
	Vraagstukken	112
6	Obligaties	115
6.1	Basiskenmerken van obligaties	116
6.2	Renteveranderingen en obligatiekoersen	119
6.3	Soorten obligaties	126
6.4	Converteerbare obligaties en reverse exchangeable securities	130
	Samenvatting	137
	Kernbegrippenlijst	138
	Meerkeuzevragen	140
	Vraagstukken	141
7	Aandelen	145
7.1	Eigenschappen van aandelen	146
7.2	De waardering van aandelen	147
7.3	Beweeglijkheid van aandelenkoersen	155
7.4	Rendementseisen	158
7.5	Aandelenanalyse: fundamenteel en technisch	163
	Samenvatting	177
	Kernbegrippenlijst	178
	Meerkeuzevragen	180
	Vraagstukken	182
8	Opties en futures	187
8.1	Eigenschappen van opties	188
8.2	Eenvoudige optiestrategieën	190
8.3	Meer gecompliceerde optiestrategieën	195
8.4	Strategieën in combinatie met onderliggende waarde	207
8.5	Termijncontracten en futurescontracten	210
8.6	De prijsvorming van opties en futures	212
	Samenvatting	223
	Kernbegrippenlijst	225
	Meerkeuzevragen	228
	Vraagstukken	229
	Antwoorden meerkeuzevragen en vraagstukken	235
	Literatuuroverzicht	241
	Register	243

Inleiding op de serie

Aan de financieel manager van de 21^e eeuw worden hoge eisen gesteld. Deze stelling lijkt een cliché, maar er zijn diverse redenen waarom we mogen aannemen dat dit werkelijk zo is:

- Ondernemingen en andere organisaties worden steeds complexer en dynamischer. Door de toenemende concurrentiedruk, de voortschrijdende technologie en de daarbij behorende schaalvergroting kan een onderneming volkomen van karakter veranderen. Hierdoor wordt het beheren van de financiële structuur van de organisatie ook complexer en dynamischer. De taak van de financieel manager bestaat niet alleen uit het uitvoeren van operationele taken, maar hij of zij (in dit boek zullen we voor de leesbaarheid alleen over 'hij' praten) zal ook steeds vaker strategische beslissingen moeten nemen.
- In de competenties van financieel managers krijgen de houding en vaardigheden meer nadruk. Ze moeten hun kennis voortdurend vernieuwen en de vaardigheid bezitten deze kennis toe te passen en te integreren in het bedrijfsbeleid.
- De financiële omgeving wordt steeds weer verrijkt met innovatieve constructies en financiële producten; een sprekend voorbeeld daarvan is de ontwikkeling van de markten voor derivaten gedurende de laatste decennia. Kennis van deze producten is essentieel om gebruik te kunnen maken van de voordelen die deze innovaties kunnen bieden.
- Door de moderne communicatietechnologie worden financiële markten steeds transparanter. Daarnaast heeft het beleggend publiek zich door de economische groei aanzienlijk verbreed. De consequentie hiervan is dat de financiële prestaties van organisaties nauwlettender en kritischer door een bredere kring van belangstellenden worden gevolgd. De bestuurders van ondernemingen worden niet langer alleen maar door een gezapige aandeelhoudersvergadering beoordeeld, maar zitten in een glazen huis. Daardoor worden er steeds hogere eisen gesteld aan de te nemen ondernemingsbeslissingen.
- Door de toegenomen dynamiek van het bedrijfsleven en door de evolutie van het financiële systeem is er steeds meer aandacht voor risicobeheersing. Waar ooit de financiële functie in een onderneming vooral een verslagleggende functie was, verschuift nu het accent naar een toekomstgerichte benadering. Dit brengt met zich mee dat de financiële functionaris meer betrokken raakt bij het ondernemen in de zin van 'risico nemen'. Hij brengt de risico's in kaart en draagt bij aan risicobeheersing.

De serie *Financieel management* beoogt studenten toe te rusten om aan deze hoge eisen te voldoen. In de dagelijkse praktijk zal een financieel manager niet vaak de tijd vinden om zich in de actuele theorievorming op financieel-economisch gebied te verdiepen. Op momenten waarop nieuwe ontwikkelingen zich aandienen, zal hij moeten putten uit een

reservoir van concepten en technieken die hem in staat stellen de werkelijkheid te doorzien en een goede beslissing te nemen. Het doel van de serie is om een compleet beeld te geven van deze financieel-economische concepten en technieken.

De wereld van geld is er een van getallen. Een wiskundige en modelmatige benadering is daarom in de financieel-economische theorie niet altijd te voorkomen. Deze benadering zal, waar nodig, ook in deze serie terug te vinden zijn. Het uitgangspunt hierbij is dat deze benadering in dienst moet staan van de praktijk. Een eenvoudig voorbeeld hiervan is het volgende: een hypotheekadviseur die volledig vaart op de standaardsoftware van zijn hoofdkantoor, komt in de problemen wanneer een klant maatwerk vraagt. Wie zich daarentegen vlot kan bedienen van het wiskundige concept van de meetkundige reeks kan zelf alle varianten die er te bedenken zijn, doorrekenen. Iemand die de vaardigheid bezit dit soort concepten te hanteren, is beter in staat de werkelijkheid te doorgronden en hierdoor zal de kwaliteit van te nemen beslissingen worden verhoogd. Ook het gebruik van Excel bij het maken van berekeningen zullen we regelmatig aan de orde stellen.

De serie bestaat uit zes delen:

De financiële functie: Inleiding

De financiële functie: Beslissingen en planning

De financiële functie: Vermogensmarkt en ondernemingswaarde

De financiële functie: Risicobeheer

De financiële functie: Financiële planning en beleggingen

De financiële functie: Integrale bedrijfsanalyse

Bij deze serie is ook een website beschikbaar (zie www.seriefinancieelmanagement.noordhoff.nl) waarop onder meer aanvullende informatie over de serie, docentenhandleidingen, Excel-uitwerkingen en extra casuïstiek staan vermeld.

Het deel *De financiële functie: Inleiding* verkent het werkkterrein van de financiële functionaris. De positie en de taken van de financieel manager worden afgebakend. Omdat de financieel manager veelvuldig contact met de vermogensmarkt onderhoudt, wordt in dit deel een beeld geschetst van de diverse deelmarkten binnen de vermogensmarkt en van de wijze waarop de prijsvorming op deze markten plaatsvindt. In de leer van de financiering heeft het denken in termen van winst plaatsgemaakt voor het denken in kasstromen. De samenhang tussen de diverse bedrijfseconomische begrippen komt in dit deel aan bod. Het denken in termen van kasstromen brengt met zich mee dat er in financiële calculaties volop gebruikgemaakt wordt van interestberekeningen. In dit deel worden deze technieken behandeld, waarbij ook het gebruik van Excel wordt toegelicht.

In het deel *De financiële functie: Beslissingen en planning* worden de specifieke taakgebieden van de financieel manager belicht. Deze taakgebieden hebben veelal betrekking op het nemen van beslissingen of het geven van advies bij het beantwoorden van vragen als: Moet deze geplande investering wel of niet worden uitgevoerd? Welke invloed heeft onzekerheid op de investeringsbeslissing? Moet dit productiemiddel

wel of niet worden vervangen? Welke factoren spelen een rol bij het beheer van het nettowerkkapitaal? Hoe beheren we de overvloedige liquiditeiten? Dit deel levert het instrumentarium om dergelijke beslissingen, die vooral de debetzijde van de balans beïnvloeden, te onderbouwen.

Een onderneming ontleent haar bestaansrecht aan de waardecreatie die door de onderneming wordt gegenereerd. Het begrip aandeelhouderswaarde speelt hierin een sleutelrol. De waardecreatie die plaatsvindt is niet alleen afhankelijk van de ondernemingsactiviteiten, maar ook van de waardering door de vermogensmarkt. In het deel *De financiële functie: Vermogensmarkt en ondernemingswaarde* staat de interactie tussen financiële beslissingen en waardering door de vermogensmarkt centraal. Vormen van eigen en vreemd vermogen, vermogensstructuurbeleid, dividendbeleid, fusies en overnames worden in dit deel behandeld. Daarnaast bespreken we een aantal waardeconcepten, zoals aandeelhouderswaarde, economic value added en de balanced-scorecardbenadering.

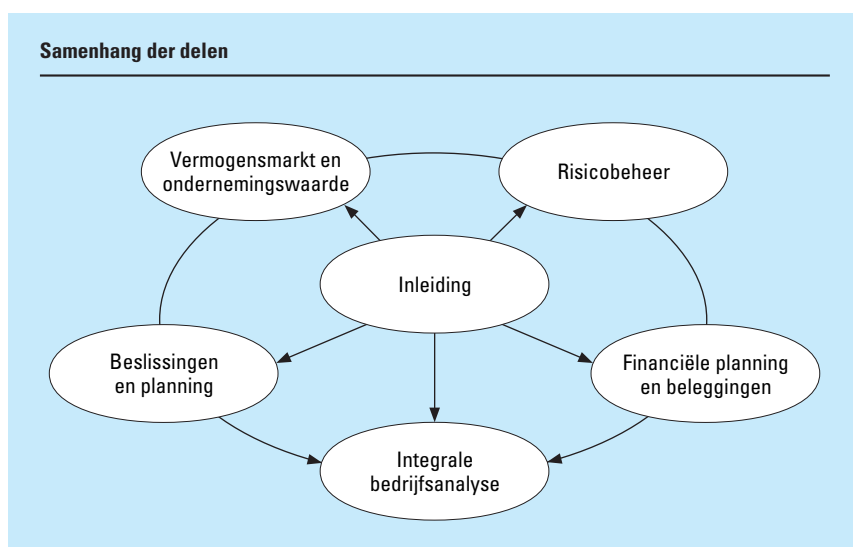
Met enige regelmaat verschijnen er in de financiële pers berichten over organisaties die ten gevolge van koersbewegingen op de financiële markten enorme verliezen geleden hebben. Dergelijke berichten onderstrepen het belang van een adequate beheersing van risico's. In het deel *De financiële functie: Risicobeheer* staat dit onderwerp dan ook centraal. Hoe kan de onderneming financiële risico's in kaart brengen en welke instrumenten zijn er om deze risico's te beperken? Wat is de reikwijdte en wat zijn de beperkingen van deze instrumenten? In dit deel geven we antwoord op deze vragen. Tevens besteden we aandacht aan de prijsvorming van te gebruiken externe financiële instrumenten. Dit moet de financieel manager in staat stellen om een verantwoorde keuze uit de voorhanden zijnde instrumenten te maken.

Niet alleen ondernemingen hebben te maken met financiële planning en risicobeheer. Ook in gezinnen moeten van tijd tot tijd belangrijke financiële beslissingen worden genomen. Te denken valt aan het afsluiten van leningen of het regelen van een oudedagsvoorziening. Vaak laat de particulier zich bij dit soort beslissingen bijstaan door een adviseur. Deze adviseurs dienen kennis te hebben van allerlei instrumenten om behoeften en mogelijkheden aan elkaar te kunnen koppelen. In het deel *De financiële functie: Financiële planning en beleggingen* wordt een overzicht gegeven van deze instrumenten en hun toepassingsmogelijkheden. Lenen, pensioenregelingen, sparen en beleggen, alsmede fiscale aspecten worden in dit deel behandeld vanuit het gezichtspunt van de financieel planner.

De leer van financieel-economisch management behoort traditioneel tot het vakgebied van de bedrijfseconomie. De grenzen tussen vakgebieden zijn echter aan het afbrokkelen. Ondernemingen moeten niet alleen op hun financiële structuur worden beoordeeld, ook de positie op de markt, de kwaliteit van het management, de missie en de strategie van de onderneming zijn elementen die in een dergelijke beoordeling worden betrokken. Het deel *De financiële functie: Integrale bedrijfsanalyse* biedt een multidisciplinaire benadering, waarbij het concept van 'learning by doing' het uitgangspunt is. Iemand die actief is in een

financiële functie, vervult vaak de rol van intermediair: deze tussenpersoon moet niet alleen in staat zijn een optimale oplossing te vinden, hij moet goed kunnen luisteren, analyseren, argumenteren, rekenen en communiceren! In de praktijk zal het namelijk zelden voorkomen dat financiële beslissingen door één persoon worden genomen. Dit 'doe-boek' plaatst de financiële functie in een breder perspectief.

Na de *Inleiding* kan elk ander deel van de serie, afhankelijk van het opleidingsprofiel, op elke gewenste manier in het onderwijsproces worden ingezet. De serie sluit daardoor aan op de behoeften van het onderwijs met een duidelijke praktische benadering, geschikt voor zelfstudie. Elk deel bevat veelzijdig opgavenmateriaal en, waar relevant, digitale toepassingen en internetverwijzingen. Ook worden regelmatig, aan de hand van concrete bedrijfsituaties, bepaalde aspecten van de financiële functie toegelicht.





Financiële planners zijn overal te vinden. Wie aan het begin van de zomer zijn vakantiebudget bepaalt, is in feite bezig met financiële planning. Er zijn ook beroepsmatige financiële planners. Patrick Haanstra is zo iemand. Haanstra werkt voor een groot bankkantoor in de kop van Noord-Holland. Haanstra vertelt over zijn werkzaamheden:

‘Binnen de bank is de financieel planner het eerste aanspreekpunt voor mensen die hun financiële situatie willen laten doorlichten. Vaak zijn dat ondernemers, maar ook particuliere klanten hebben in toenemende mate behoefte aan een degelijk advies. De aanleiding wordt meestal gevormd door grote veranderingen die zich voordoen: een huwelijk of een scheiding, de aankoop van een ander huis. Daarnaast vragen veel mensen zich af of ze eerder dan hun pensioengerechtigde leeftijd kunnen stoppen met werken. Nu de collectieve regelingen sterk zijn versoerd, ligt hier een behoorlijk terrein braak voor financiële planners.’

Voordat Haanstra bij de bank kwam werken, fungeerde hij voor een kleiner bureau als adviseur. Het werken bij de bank heeft zo zijn voordelen en zijn nadelen.

‘Als groot voordeel beschouw ik de expertise die binnen de bank aanwezig is. De financieel planner is in feite de generalist, iemand die op hoofdlijnen over de noodzakelijke kennis moet beschikken, maar hij moet voor specifieke kwesties de klant doorverwijzen naar een specialist of zelf de specialist raadplegen. Bij de bank zijn allerlei specialismen in huis: beleggingsadviseurs, verzekeringspecialisten, hypotheekadviseurs. Door in samenspraak met deze specialisten een plan op te stellen is heel veel mogelijk. Daarnaast is een voordeel van het werken bij een bank dat de verscheidenheid aan klanten enorm groot is.’

Het meeste plezier heeft Haanstra bij klanten waarbij veel te verbeteren valt aan de financiële huishouding. Hij geeft een aantal voorbeelden.

‘Mevrouw A, een weduwe van 57 jaar, kwam bij ons om een persoonlijke lening aan te vragen. Haar autootje had het begeven en ze wilde een nieuwe kopen. Bij de BKR-toetsing bleek dat ze nog wel wat andere leningen had lopen en ook een krediet had bij een postorderbedrijf. Ze bezat echter wel een eigen woning, waarop geen lening meer rustte. Bij het overlijden van haar echtgenoot was deze met de uitkering van de overlijdensrisicoverzekering afgelost. Een eenvoudig rekensommetje leerde dat mevrouw A., door haar lopende leningen te vervangen door een krediethypotheek, haar rentekosten met €150 per maand kon verlagen.

Vader en zoon B. kwamen naar de bank met een tas, waarin €180.000 aan contanten bleek te zitten. Dit was vader B.’s appeltje voor de dorst, maar zijn zoon had hem ervan overtuigd dat het toch beter was dit geld naar de bank te brengen. Op de vraag wat er dan met het geld moest gebeuren, zei de heer B. senior: “Koop er maar aandelen Corus voor. Mijn buurman heeft daar ook goed aan verdiend.” In dit soort gevallen moet je je overtuigingskracht aanwenden om duidelijk te maken dat dit beleggingsvoorstel uit risico-oogpunt niet zo

gelukkig was. Na een gesprek van anderhalf uur zijn we tot een evenwichtige mix gekomen van een lijfrentepolis binnen de beschikbare fiscale ruimte, geld op een direct opvraagbare spaarrekening, een aantal beleggingsfondsen en, ja hoor, ook wat aandelen Corus.

Behalve gesprekken met dit soort klanten, waar duidelijk eer aan te behalen is, moeten er ook wel eens moeilijke gesprekken worden gevoerd. Sommige mensen leven nu eenmaal boven hun stand. Een aankomend medisch specialist bijvoorbeeld had een huis gekocht dat eigenlijk te duur was, twee auto's aangeschaft en kwam vervolgens praten over mogelijkheden om geld vrij te maken om over een paar jaar een wereldreis te maken. In zulke gevallen moet je mensen duidelijk maken wat wel en wat niet mogelijk is.'

Volgens Haanstra moet een goede financieel planner over een aantal eigenschappen beschikken:

'In de eerste plaats is basiskennis van financiële instrumenten en regelgeving essentieel. Deze kennis moet je ook voortdurend op peil houden omdat er steeds veranderingen zijn. Naast het hebben van actuele kennis moet je goed kunnen luisteren en goed kunnen uitleggen. Dit laatste moet je overigens goed doseren. Als iemand bijvoorbeeld een doorgewinterde belegger is, moet je niet gaan uitleggen wat een aandeel is, want zo iemand voelt zich dan als een kind behandeld.

Ten slotte moet je als financieel planner ervoor waken dat je je eigen hobby's gaat uitleven. Het gaat immers om het belang van de klant en diens geld.'

Het werkterrein van de persoonlijke financieel planner

1

- 1.1 Wat is persoonlijke financiële planning?
- 1.2 Instrumenten
- 1.3 Regelgeving en beroepsorganisaties
- 1.4 Fiscale aspecten

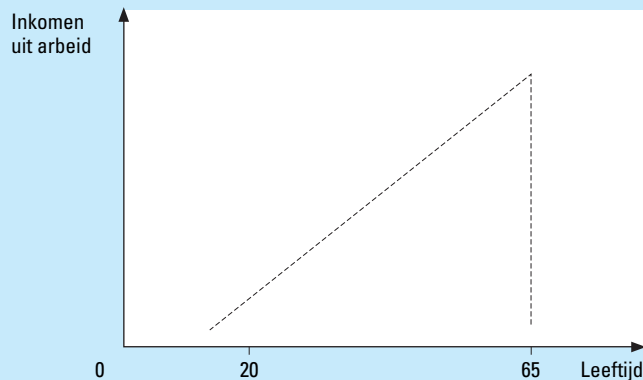
Van tijd tot tijd moeten mensen belangrijke financiële beslissingen nemen. Een eenmaal genomen beslissing, bijvoorbeeld een hypothecaire lening afsluiten, heeft vaak jarenlang gevolgen voor het besteedbare inkomen. Het is daarom niet verwonderlijk dat men zich bij dit soort belangrijke beslissingen laat bijstaan door professionele adviseurs.

Het werkterrein van deze financiële adviseurs, ook wel financiële planners genoemd, is het onderwerp van dit hoofdstuk. Welke kennis en vaardigheden heeft een planner nodig en aan welke eisen moet een financieel planner voldoen? Welke instrumenten kan hij inzetten om de mogelijkheden en de behoeften van zijn klant met elkaar in overeenstemming te brengen? Omdat de inzet van de te behandelen instrumenten vaak mede op grond van fiscale motieven plaatsvindt, wordt in dit hoofdstuk ook aandacht geschonken aan de hoofdlijnen van het stelsel van inkomstenbelasting.

1.1 Wat is persoonlijke financiële planning?

De meeste mensen hebben gedurende een beperkt aantal jaren van hun leven een zelfstandig inkomen. Deze periode loopt van de leeftijd van ongeveer 20 jaar tot de leeftijd van 60 à 65 jaar. Binnen de werkzame periode is er meestal een behoorlijke variatie in het verdiende inkomen. Wanneer een jongere pas gaat deelnemen aan het arbeidsproces, zal het inkomen betrekkelijk laag zijn. Maar naarmate het werkzame leven vordert, kan hij carrière maken en zal het inkomen doorgaans toenemen. In figuur 1.1 is dit verloop van het zelfverdiende inkomen in de standaard situatie weergegeven.

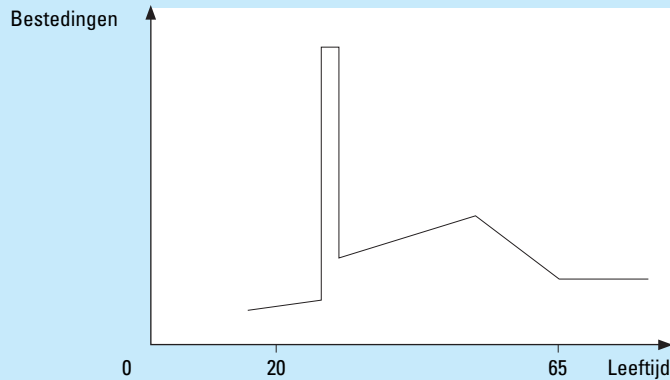
Figuur 1.1 De relatie tussen leeftijd en inkomen



Het bestedingspatroon van de meeste mensen in de loop van de tijd heeft vaak een andere vorm. Ook scholieren en studenten zonder eigen inkomen willen geld uitgeven. In de meeste gevallen zorgen de ouders ervoor dat dit mogelijk is, maar zeker in de leeftijd van 20 tot zo'n 25 jaar kan het voorkomen dat een student niet meer op zijn of haar ouders kan teren en toch voor hoge kosten staat. In de leeftijd van 25 à 30 jaar wordt aan gezinsvorming gedaan. Er zal een huis moeten worden gekocht of gehuurd en dit huis moet worden ingericht. Wanneer er kinderen komen, zorgen deze kinderen voor kosten, vooral wanneer ze de tienerleeftijd bereiken. Na een jaar of twintig gaan de kinderen het huis uit en daalt het noodzakelijke uitgavenniveau. Wanneer we het patroon, dat hierboven is beschreven, weergeven, ontstaat grofweg het beeld van figuur 1.2.

Wanneer we figuur 1.1 en figuur 1.2 bekijken, zien we dat ze qua vorm sterk van elkaar verschillen. Daarnaast zijn beide grafieken met veel onzekerheden omgeven. Iemand kan tijdens zijn werkzame leven arbeidsongeschikt worden, waardoor de stijgende lijn in figuur 1.1 drastisch wordt onderbroken. In de bestedingengrafiek kan deze arbeidsongeschiktheid juist voor een onvoorziene stijging van het uitgavenniveau veroorzaken. Een andere onzekerheid is die van het tijdstip van overlijden: niemand weet wanneer dit zal plaatsvinden.

Figuur 1.2 De relatie tussen leeftijd en bestedingen



Gelet op het voorgaande kunnen we het werkerrein van de persoonlijke financieel planner als volgt omschrijven:

'Het beoordelen van en het adviseren over de aansluiting van inkomende en uitgaande geldstromen van een persoon of een gezin met inachtneming van de onzekerheden die aan zowel inkomende als uitgaande geldstromen zijn verbonden.'

In deze omschrijving zijn twee hoofdelementen terug te vinden, namelijk:

- 1 beoordelen;
- 2 adviseren.

Ad 1 Beoordelen

Het maken van een financieel plan begint altijd met een inventarisatie van de bestaande situatie. In deze fase komen onder meer de volgende vragen aan bod:

- Hoe hoog is het inkomen en wat zijn de inkomensperspectieven?
- Hoe is de gezinssituatie en welke veranderingen zijn daarin te verwachten?
- Hoe is de huidige vermogenssituatie, inclusief aanspraken op verzekeringsuitkeringen en pensioenrechten?
- Hoe is het huidige consumptiepatroon en welke grote uitgaven zijn er te verwachten?

Wanneer deze inventarisatie heeft plaatsgevonden, kan de planner ook een voorlopig oordeel geven over de haalbaarheid van de geuite wensen. Iemand met een bescheiden inkomen kan wel in een luxe villa willen wonen, maar dit zal eenvoudigweg niet haalbaar zijn. Anderzijds kunnen er ook mensen zijn die, gelet op hun inkomens- en vermogenssituatie, consumptiemogelijkheden laten liggen.

Ad 2 Adviseren

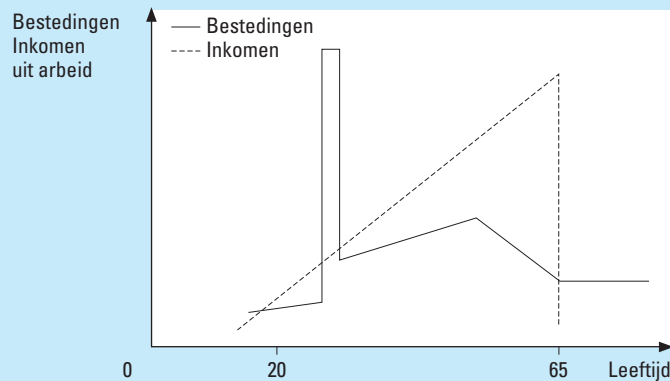
Na het in kaart brengen van de huidige situatie en de toekomstige wensen en risico's kan de planner proberen om een 'match' te maken. Hij zal zijn kennis van de beschikbare instrumenten en de regelgeving

aanwenden om met de inkomende geldstromen de gewenste uitgaande geldstromen mogelijk te maken en de risico's die aan beide stromen zijn verbonden, te dekken.

1.2 Instrumenten

Wanneer we de figuren 1.1 en 1.2 combineren, ontstaat figuur 1.3.

Figuur 1.3 **Inkomen en bestedingen in relatie tot leeftijd**



Er zijn perioden waarin de inkomende geldstroom de uitgaande overtreft en er zijn perioden waarin het omgekeerde het geval is. Soms zullen we geld willen uitgeven voordat we het binnenkrijgen en soms zullen we geld later willen uitgeven. Daarnaast moeten we met onzekerheden rekening houden. Om een match te bereiken en om de risico's te dekken kunnen we de instrumenten die de financieel planner kan inzetten, in drie categorieën indelen:

- 1 leenvormen;
- 2 spaar- en beleggingsvormen;
- 3 verzekeringsvormen.

Daarnaast zijn er allerlei collectieve regelingen waaraan mensen in meerdere of mindere mate deelnemen: sociale verzekeringen en pensioenregelingen. Ook deze hebben dezelfde bedoeling als de hiervoor genoemde instrumenten: zij zorgen voor een verschuiving in de tijd van inkomen. Voor de financieel planner zijn de collectieve regelingen enerzijds een gegeven, maar anderzijds moet hij deze wel op hoofdlijnen kennen. Hij moet immers kunnen beoordelen in hoeverre de dekking die door collectieve regelingen wordt geboden, adequaat is ten opzichte van de wensen van de klant.

Het gebruik van zowel collectieve als individuele instrumenten heeft belangrijke fiscale consequenties. Betaalde rente of premie kan wel of niet aftrekbaar zijn, uitkeringen kunnen wel of niet belast zijn. Dit betekent dat de financieel planner een goed beeld moet hebben van de fiscale wetgeving en zich in dit opzicht ook voortdurend moet bijscholen.

Ook onderwerpen uit het vermogensrecht en ondernemingsrecht zijn voor hem relevant. Te denken valt aan erfrecht, huwelijksrecht en aansprakelijkheidswetgeving.

Kennis van financiële instrumenten en de wet- en regelgeving behoort daarmee tot de basiscompetenties van een financieel planner. Bovendien zijn sociale vaardigheden uiterst belangrijk: een adviseur moet zowel kunnen luisteren als een helder verhaal kunnen vertellen. Omdat hij in de adviespraktijk met een grote variëteit aan klanten te maken heeft, zijn inlevingsvermogen en tact belangrijk.

Bij de inzet van financiële instrumenten kunnen we twee benaderingen onderscheiden:

- 1 de partiële inzet van financiële instrumenten;
- 2 de integrale financiële planning.

Ad 1 Partiële inzet van financiële instrumenten

Met de partiële benadering bedoelen we dat de instrumenten vaak ad hoc worden ingezet.

Een aantal voorbeelden:

- Iemand wil een nieuwe auto kopen en sluit voor die gelegenheid een persoonlijke lening af.
- Bij de aankoop van een huis wordt een hypothecaire lening afgesloten.
- Overtollig geld wordt, zodra het overschot zichtbaar is, op een spaarrekening gezet of het wordt belegd.
- Naar aanleiding van een ontvangen pensioenbericht wordt een lijfrenteverzekering afgesloten.

Bij de inzet van deze instrumenten kan de consument zich al of niet door adviseurs laten leiden. Een eenvoudige persoonlijke lening heeft meestal geen advies, maar een hypothecaire lening kent wat meer varianten en er is een groter bedrag mee gemoeid. Daarom zal de consument zich wenden tot een hypotheekadviseur, al of niet verbonden aan een bank.

Op zichzelf is er, wanneer een financiële huishouding niet al te ingewikkeld is, betrekkelijk weinig mis met deze benadering. Echter, deze benadering kan er gemakkelijk toe leiden dat er zich in de financiële huishouding tegenstellingen voordoen of dat de consument mogelijkheden onbenut laat. Het komt bijvoorbeeld regelmatig voor dat mensen een relatief dure persoonlijke lening hebben, terwijl ze tegelijkertijd een spaarrekening hebben die relatief weinig rente opbrengt. Een ander voorbeeld is dat men zich ernstig zorgen maakt over een pensioentekort, terwijl er anderzijds een flink vermogen in de vorm van een eigen huis aanwezig is dat kan worden aangewend om het pensioentekort te overbruggen. Daarnaast is het zo dat de belangen van de consument enerzijds en van 'partiële' adviseurs niet altijd samenvallen. Een verzekeringsagent bijvoorbeeld verdient geld door verzekeringen te verkopen. Hij zal dus minder snel geneigd zijn om alternatieven te onderzoeken wanneer dit ten koste kan gaan van de provisie die hij ontvangt op afgesloten verzekeringen.

Ad 2 Integrale financiële planning

We spreken van integrale financiële planning wanneer de totale inkomens- en vermogenssituatie wordt doorgelicht. Het perspectief is daarbij dat van de lange termijn. Men spreekt in dit verband wel van 'life time planning'. Soms is zelfs de beschouwingwijze nog langer. Dit is het geval wanneer ook erfenissen en daarmee familiebezit voor toekomstige generaties worden gepland. De term die hiervoor ook wel wordt gebruikt, is 'estate planning'.

Een goed ingelichte consument kan deze planning zelf verrichten, maar tegen het licht van de complexiteit en de veranderlijkheid van zowel de beschikbare financiële instrumenten als de regelgeving is er behoefte aan onafhankelijke adviseurs. Een belangrijke toetssteen voor onafhankelijkheid is de vraag of een adviseur op provisiebasis of op declaratiebasis inkomen verwerft. In het eerste geval (provisiebasis) verdient de adviseur aan klanten wanneer hij een financieel product namens een andere partij (bijvoorbeeld een verzekeringsmaatschappij of een hypotheekbank) verkoopt. In het tweede geval betaalt de consument, bijvoorbeeld op uurbasis, een bedrag aan de adviseur. Dit laatste lijkt een grotere waarborg voor onafhankelijkheid op te leveren.

◆ MC1.2, 1.4

1.3 Regelgeving en beroepsorganisaties

In het contact tussen een financieel adviseur en zijn klant is meestal sprake van ongelijkheid. De adviseur beschikt doorgaans over meer informatie en kennis dan de klant. Ook de belangen van de adviseur en de klant hoeven niet altijd parallel te lopen. Het is dan ook niet verwonderlijk dat er met enige regelmaat 'affaires' in de publiciteit komen. Tegelijkertijd is een gezond en betrouwbaar financieel bestel erg belangrijk, niet alleen voor consumenten, maar ook voor het functioneren van het economisch systeem. Dit is waarom het toezicht op de financiële wereld de laatste jaren is aangescherpt. Centraal in dit toezicht staat de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Deze organisatie is een stichting die valt onder de politieke verantwoordelijkheid van het ministerie van Financiën. Door de Minister van Financiën is het toezicht op financiële markten aan de AFM gedelegeerd.

Het statutaire doel van de AFM is 'het bevorderen op de financiële markten van een ordelijk en transparant marktproces, een zuivere verhouding tussen marktpartijen en de bescherming van de consument'. (bron: www.afm.nl)

Een bekende maatregel van de AFM is de verplichting aan aanbieders van financiële producten om een financiële bijsluiter aan hun producten toe te voegen die de consument inzicht zou moeten geven in de kenmerken en vooral de risico's.

Op grond van de in 2005 in te voeren Wet financiële dienstverlening (Wfd) moeten financiële dienstverleners beschikken over een vergunning om hun beroep uit te oefenen. De AFM is de instantie die deze vergunning verleent en het register beheert waarin toegelaten adviseurs zijn opgenomen.

De Wfd stelt eisen aan financiële dienstverleners op het gebied van:

- betrouwbaarheid;
- deskundigheid;

Autoriteit Financiële Markten

Financiële bijsluiter

- financiële zekerheid;
- adequate en integere bedrijfsvoering;
- zorgplicht;
- transparantie.

Ook is er op financieel gebied een groot aantal brancheorganisaties actief. Deze organisaties ontplooiën initiatieven op het gebied van opleiding en deskundigheidsbevordering van hun leden en hebben een functie op het gebied van zelfregulering. Op beleggingsgebied is een belangrijke instantie het Dutch Securities Institute (DSI). Deze organisatie is in 1999 opgericht op initiatief van een aantal brancheverenigingen, waaronder de Vereniging van Beleggingsanalisten, Euronext en de Nederlandse Vereniging van Banken. Het DSI heeft ten doel het vertrouwen van het beleggende publiek in de effectenbranche te versterken. Dit gebeurt onder meer door het verstrekken van een keurmerk aan gekwalificeerde effectenspecialisten en het beslechten van geschillen. Eén van de zaken waarbij het DSI recent was betrokken, is de behandeling van de klacht van beleggers over aandelenlease.

Dutch Securities Institute

De belangrijkste organisatie op het gebied van financiële planning is de Federatie Financiële planners (FFP). Deze organisatie kent ongeveer 1200 leden en richt zich op het verhogen van de kwaliteit van het advies dat de financiële planners afgeven. Dit gebeurt onder andere door het organiseren van examens. Er zijn verschillende instituten, waaronder hbo-instellingen, die opleidingen verzorgen die voorbereiden op deze FFP-examens.

Federatie Financiële planners

Wanneer we de leerdoelen van de FFP bezien, valt op dat kennis vooropstaat. De financieel planner moet kennis hebben van de verschillende instrumenten op het gebied van lenen, verzekeringen, sparen en beleggen. Daarnaast is kennis van de wetgeving, vooral op fiscaal gebied, zeer belangrijk. Behalve kennis zijn echter ook andere vaardigheden van belang. Vooral communicatieve vaardigheden, zoals een goede mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid, staan hoog in het vaandel.

MC1.10

1.4 Fiscale aspecten

Een essentieel aspect bij het nemen van financiële beslissingen is het overzien van de fiscale consequenties. De aantrekkelijkheid van een instrument kan aanzienlijk worden verhoogd wanneer er belastingvoordelen aan zijn verbonden. Om te beoordelen of dit zo is zal de financieel planner nauwgezet de fiscale regelgeving en veranderingen daarin moeten bestuderen. Wij beperken ons in deze paragraaf tot de hoofdlijnen van het stelsel van inkomstenbelasting.

In de inkomstenbelasting worden de inkomsten die een persoon kan hebben, ondergebracht in drie categorieën. Deze categorieën worden boxen genoemd. De indeling van de boxen (zie ook figuur 1.4) is als volgt:

- box 1: inkomen uit arbeid, uitkering, pensioen, onderneming en de eigen woning.
- box 2: inkomen uit aanmerkelijk belang. Er is sprake van aanmerkelijk

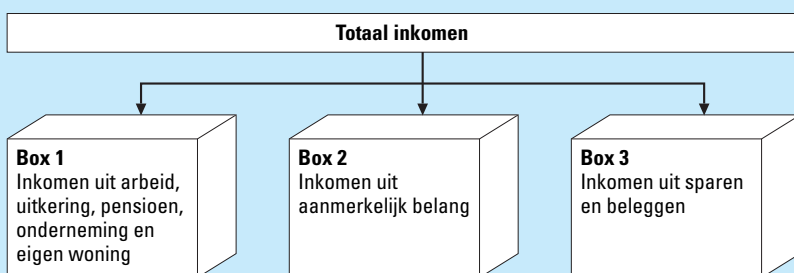
Boxen

belang wanneer iemand ten minste 5% van de aandelen van een BV of een NV heeft.

- box 3: inkomen uit sparen en beleggen.

Elk van de drie boxen heeft zijn eigen tarieven en vrijstellingen.

Figuur 1.4 Het boxensysteem in de inkomstenbelasting



Box 1

Voor box 1 geldt het volgende: alle inkomsten die in box 1 vallen, worden bij elkaar opgeteld. Voor de inkomsten uit eigen woning is het zogenoemde huurwaardeforfait van toepassing. Afhankelijk van de geschatte WOZ-waarde (de waarde van de woning volgens de Wet waardering onroerende zaken) moet de huiseigenaar een bedrag aangeven. Bepaalde kosten van de eigen woning, in het bijzonder de betaalde hypotheekrente, zijn een aftrekpost. In veel gevallen overtreft de hypotheekrente het huurwaardeforfait, zodat er negatieve inkomsten uit de eigen woning ontstaan. Het belastbaar inkomen ontstaat door de verschillende inkomsten in box 1 op te tellen en eventueel te verminderen met aftrekposten.

Schijventarief

Op het belastbaar inkomen wordt het zogenoemde schijventarief toegepast. Hieruit vloeit een bedrag voort, waarop vervolgens de kortingen van toepassing zijn: de algemene heffingskorting en eventueel een arbeidskorting. De werking van het schijventarief wordt in voorbeeld 1.1 geïllustreerd.

■ Voorbeeld 1.1

De tarieven in 2004 zijn als volgt:

Schijf	Belastbaar inkomen uit werk en woning	Inkomstenbelasting en premie volksverzekeringen	
		tot 65 jaar	65 jaar en ouder
1e	tot en met € 16.265	33,55%	15,65%
2e	van € 16.266 t/m € 29.543	40,50%	22,60%
3e	van € 29.544 t/m € 50.652	42%	42%
4e	vanaf € 50.653	52%	52%
	heffingskorting	€ 1.825	€ 852

Persoon A heeft een totaal inkomen in box 1 van €28.000 en een aftrekpost van €2.000.

Persoon B heeft een totaal inkomen in box 1 van €63.000 en een aftrekpost van eveneens €2.000.

Vraag

Welke bedragen moeten beiden betalen? (Beiden zijn jonger dan 65 jaar, we zien af van de arbeidskorting.)

Uitwerking

Persoon A

Inkomen box 1	€ 28.000
Aftrekpost	- 2.000

Belastbaar inkomen € 26.000

1e schijf		€16.265	× 33,55% =	€ 5.457
2e schijf	€26.000 – €16.265	€9.735	× 40,50% =	- 3.942
				€ 9.399
			Heffingskorting	- 1.825
			Te betalen	€ 7.574

Persoon B

Inkomen box 1	€ 63.000
Aftrekpost	- 2.000

Belastbaar inkomen € 61.000

1e schijf		€16.265	× 33,55% =	€ 5.457
2e schijf	€29.543 – €16.265 =	€13.278	× 40,50% =	- 5.378
3e schijf	€50.652 – €29.543 =	€21.109	× 42% =	- 8.866
4e schijf	€61.000 – €50.652 =	€10.348	× 52% =	- 5.381
				€ 25.082
			Heffingskorting	- 1.825
			Te betalen	€ 23.257

Uit voorbeeld 1.1 blijkt een belangrijke consequentie van het schijven-tarief: hoe hoger het inkomen is, des te groter het voordeel is dat voortvloeit uit een aftrekpost. Wanneer A de aftrekpost niet zou hebben gehad, zou er €2.000 meer in de tweede schijf zijn belast. Hij zou dan dus 40,5% van €2.000 = €810 meer hebben moeten betalen. We kunnen dit omdraaien en zeggen dat de aftrekpost van €2.000 een fiscaal voordeel oplevert van €810. Wanneer we deze berekening voor B maken, is het fiscale voordeel van een gelijke aftrekpost: 52% van €2.000 = €1.040. Een consequentie hiervan is dat wanneer aftrekposten naar believen mogen worden verdeeld over fiscale partners, ervoor

moet worden gekozen om de aftrekpost toe te passen op de meest verdienende partner.

Box 2

Aanmerkelijk belang

De belastingheffing in box 2 heeft een vast tarief van 25%. Dit tarief is van toepassing op ontvangen dividenden uit vennootschappen waarin de belastingplichtige een aanmerkelijk belang heeft. Daarnaast wordt de verkoopwinst op aandelen met dit tarief belast.

De meeste werknemers hebben geen inkomen in box 2. Voor de directeur- grootaandeelhouder (dga) van een BV daarentegen is box 2 bij uitstek van belang. In dit verband moet worden opgemerkt dat de winst van de BV in eerste instantie onderhevig is aan de vennootschapsbelasting. De winst na belasting kan hetzij in de vorm van dividend worden uitgekeerd, hetzij worden gereserveerd. Wanneer het laatste gebeurt, zal er waardestijging van de onderneming optreden. Wanneer deze waardestijging wordt gerealiseerd door verkoop van aandelen, wordt op de gerealiseerde verkoopwinst het tarief van box 2 toegepast. De tarieven van box 2 en die van de vennootschapsbelasting zijn zo gekozen, dat de het uit fiscaal oogpunt nauwelijks interessant is om voor de ene of de andere ondernemingsvorm te kiezen.

Box 3

Rendementsgrondslag

In box 3 worden de inkomsten uit sparen en beleggen belast. De systematiek van box 3 is als volgt. Allereerst wordt de rendementsgrondslag vastgesteld. Deze rendementsgrondslag is gedefinieerd als het gemiddeld nettovermogen in het betreffende belastingjaar. Voor de berekening van dit gemiddelde worden de nettovermogens per 1 januari en per 31 december opgeteld en door 2 gedeeld. Netto betekent dat van de waarde van de bezittingen de waarde van de schulden wordt afgetrokken. Voor de aftrek van schuld geldt wel een drempel van €2.700. Bepaalde vermogensbestanddelen mogen buiten beschouwing worden gelaten. Met name geldt dit voor de eigen woning, omdat de inkomsten uit de eigen woning in box 1 worden belast. Uiteraard mag de hypothecaire schuld die verband houdt met de eigen woning, ook niet worden afgetrokken. Daarnaast zijn persoonlijke bezittingen, zoals een auto en huisraad, vrijgesteld.

Op de berekende rendementsgrondslag is vervolgens een vrijstelling van toepassing. Deze bedroeg in 2004 €19.252. Over het gedeelte van de rendementsgrondslag dat boven de vrijstelling uitkomt, wordt de verschuldigde belasting berekend. Over de rendementsgrondslag minus de vrijstelling wordt een forfaitair rendementspercentage van 4% berekend. Over dit bedrag wordt een tarief van 30% toegepast. In feite wordt dus $30\% \text{ van } 4\% = 1,2\%$ aan belasting geheven over het vermogen. Benadrukt moet worden dat het feitelijk behaalde rendement er niet toe doet. Zelfs wanneer men, bijvoorbeeld door koersdaling van aandelen, een negatief rendement heeft gerealiseerd, wordt er toch belasting in rekening gebracht.

Voor de financieel planner is gedetailleerde kennis (of het vermogen die kennis snel te verwerven) van de systematiek van de boxen essentieel. Wanneer de inzet van een financieel instrument wordt overwogen, moet de planner zich telkens de volgende vragen stellen:

- 1 Leidt de inzet van het instrument tot een aftrekpost of tot inkomen nu of in de toekomst?
- 2 In welke box valt de aftrekpost of de inkomensbron?
- 3 Hoe verhouden de fiscale voor- of nadelen zich tot die van alternatieven?

Samenvatting

Financiële planning is erop gericht om financiële wensen enerzijds en financiële mogelijkheden anderzijds op elkaar af te stemmen. Het patroon in de loop van de tijd van deze wensen en mogelijkheden is vaak zeer wisselend. Wanneer de mogelijkheden de wensen overtreffen, kan er gespaard of belegd worden en wanneer het omgekeerde het geval is, kan het opgebouwde vermogen worden aangesproken of kan er worden geleend. Daarnaast zijn er verzekeringsvormen beschikbaar om de nadelige gevolgen van inkomensdaling te verzachten. De financiële planner moet kennis hebben van de beschikbare instrumenten op het gebied van sparen, beleggen, lenen en verzekeren om voor klanten een degelijk financieel plan op te stellen. Daarnaast is kennis van wet- en regelgeving op dit gebied essentieel.

Financiële advisering kan zich op deelgebieden voordoen, bijvoorbeeld ter gelegenheid van de aankoop van een huis. We spreken dan van partiële planning. Omdat er op deze manier tegenstrijdigheden in de financiële huishouding kunnen ontstaan, is integrale financiële planning te verkiezen. In dat geval wordt de totale financiële situatie van de betrokkene doorgelicht.

Tussen de financiële planner of adviseur en de klant kunnen zich soms belangentegenstellingen voordoen. Om die reden wordt de regelgeving op het gebied van financiële advisering aangescherpt. De Wet financiële dienstverlening is daarvan een uitdrukking.

De instrumenten die in het kader van financiële planning kunnen worden ingezet hebben vrijwel altijd fiscale consequenties. Daarom is het voor de financieel adviseur heel belangrijk om de hoofdlijnen van de belastingwetgeving te kennen. Het Nederlandse stelsel van de inkomstenbelasting wordt ook wel het boxenstelsel genoemd. Het inkomen wordt ingedeeld in boxen op basis van de bron van het inkomen. Elke box kent zijn eigen tarief.

Kernbegrippenlijst

Aanmerkelijk belang	Het bezit van minstens 5% van de aandelen van een BV of een NV; vormt de basis voor de belastingheffing in box 2.
Autoriteit Financiële Markten	Organisatie die namens de Minister van Financiën toezicht houdt op het financieel bestel.
Boxen	Categorieën inkomen die in de inkomstenbelasting met een eigen tarief worden belast.
Dutch Securities Institute	Organisatie, ontstaan als samenwerkingsverband tussen een aantal brancheorganisaties, die als doel heeft het vertrouwen van het publiek in het effectenwezen te bevorderen.
Estate planning	Financiële planning met een planningshorizon die ook volgende generaties omvat.
Federatie Financiële Planners	Beroepsorganisatie van financiële planners die onder meer examens op het gebied van financiële planning afneemt.
Financiële bijsluiter	Door de Autoriteit Financiële Markten opgelegd, verplicht document, waarin aanbieders van financiële producten de precieze eigenschappen en risico's van het aangeboden product beschrijven.
Life time planning	Financiële planning met een langetermijnkarakter: het hele leven van de betrokkene is de planningshorizon.
Rendementsgrondslag	Het gemiddeld nettovermogen dat in box 3 bepalend is voor het te betalen belastingbedrag.
Schijventarief	Tariefsysteem dat het te belasten bedrag in delen splitst, waarbij op elk deel een verschillend, oplopend belastingpercentage van toepassing is.



Oefeningen bij hoofdstuk 1

Meerkeuzevragen

- ⇒ §1.1 1.1 Het kernprobleem voor een financieel planner is dat hij moet proberen om:
- a het besteedbaar inkomen van zijn klant zo hoog mogelijk te maken.
 - b de financiële wensen en de financiële mogelijkheden van een klant met elkaar in overeenstemming te krijgen.
 - c zo laag mogelijke financiële lasten voor zijn klant te bewerkstelligen.
 - d het door zijn klant te betalen belastingbedrag te minimaliseren.
- ⇒ §1.2 1.2 Integrale financiële planning onderscheidt zich van partiële financiële planning doordat bij integrale financiële planning:
- a niet alleen sparen, maar ook beleggen wordt overwogen.
 - b het advies op declaratiebasis wordt gefactureerd aan de klant.
 - c de totale financiële huishouding van een klant wordt doorgelicht.
 - d financiële producten van verschillende aanbieders worden overwogen.
- ⇒ §1.4 1.3 Het boxenstelsel in de inkomstenbelasting houdt in dat:
- a de te betalen belasting afhankelijk is van de gezinssituatie.
 - b inkomen uit verschillende bronnen wordt onderscheiden, waarbij elke soort zijn eigen tarief kent.
 - c aftrekposten in verschillende categorieën (boxen) worden ingedeeld.
 - d er voorheffing plaatsvindt.
- ⇒ §1.2 1.4 Estate planning betekent dat:
- a het familiebezit, ook voor volgende generaties, in de planning wordt opgenomen.
 - b met name onroerend goed als beleggingsinstrument wordt gekozen.
 - c de planning ook betrekking heeft op de partner van de betrokkene.
 - d men een plan maakt over het tijdstip waarop een huis wordt gekocht.
- ⇒ §1.4 1.5 Onder ‘aanmerkelijk belang’ wordt verstaan:
- a een bezit van minstens 5% van de aandelen in een BV of een NV.
 - b een aftrekpost in box 1 van ten minste 5% van het inkomen.
 - c een vermogen dat zo hoog is, dat er belastingheffing in box 3 plaatsvindt.
 - d een belang in een buitenlandse onderneming.
- ⇒ §1.4 1.6 Het bezit van een huis leidt fiscaal tot:
- a belastingheffing in box 1 via het huurwaardeforfait.
 - b een aftrekpost in box 1 vanwege het huurwaardeforfait.
 - c belastingheffing in box 2.
 - d niets, omdat een huis vrijgesteld is in box 3.
- ⇒ §1.4 1.7 Het nettovermogen wordt in box 3 belast met:
- a 30%.
 - b 4%.
 - c 5%.
 - d 1,2%.

- §1.4 **1.8** Stel dat iemand op 1 januari een nettovermogen heeft van €120.000. Door koersverliezen is dit nettovermogen gedaald tot €80.000. Fiscaal betekent dit dat:
- a er belasting wordt terugontvangen omdat er sprake is van negatief inkomen.
 - b er geen belasting in box 3 hoeft te worden betaald.
 - c er moet worden betaald: 30% van 4% over (€80.000 – vrijstelling).
 - d er moet worden betaald: 30% van 4% over (€100.000 – vrijstelling).
- §1.4 **1.9** Het schijventarief in box 1 heeft onder andere tot gevolg dat:
- a een aftrekpost meer voordeel oplevert naarmate het inkomen lager is.
 - b een aftrekpost meer voordeel oplevert naarmate het inkomen hoger is.
 - c er geen aftrekposten meer mogelijk zijn in deze box.
 - d de hoogte van het inkomen niet bepalend is voor het fiscale voordeel dat een aftrekpost oplevert.
- §1.3 **1.10** Een financiële bijsluiter is een document dat:
- a de eigenschappen van een financieel product beschrijft en de koper wijst op eventuele risico's die aan het product zijn verbonden.
 - b aantoont dat het financiële product is goedgekeurd door de Autoriteit Financiële Markten.
 - c een financieel advies beschrijft dat door een financieel planner is opgesteld.
 - d als bewijsstuk moet worden meegeleverd bij de belastingaangifte.

Vraagstukken

- §1.4 **V1.1** De heer Kees Zwaan, 44 jaar oud, heeft een inkomen in box 1 van €58.400. Hij heeft, op grond van een afgesloten hypothecaire lening, een aftrekpost van €13.600.
- a Hoeveel belasting zou Zwaan moeten betalen wanneer hij de aftrekpost niet zou hebben gehad? Gebruik de tarieven die in dit hoofdstuk zijn gegeven. Met de arbeidskorting hoeft geen rekening te worden gehouden.
 - b Hoeveel belasting betaalt Zwaan wanneer we wel rekening houden met de aftrekpost?

Mevrouw Zwaan, 42 jaar oud, heeft een inkomen in box 1 van €52.260. De heer en mevrouw Zwaan willen de som van de door hen te betalen belastingbedragen zo laag mogelijk houden.

- c Beoordeel of het wel of niet verstandig is om de aftrekpost uitsluitend aan de heer Zwaan toe te rekenen. Zo nee, welke verdeling is voor hen optimaal?

- §1.4 **V1.2** Ten behoeve van haar belastingaangifte over het jaar 2004 heeft mevrouw Maria Vervoort de volgende gegevens verzameld:

Inkomen uit arbeid:	€ 67.800
Saldo betaalde hypotheekrente en huurwaardeforfait:	€ 6.400

De arbeidskorting bedraagt voor mevrouw Vervoort €1.213. Daarnaast is de algemene heffingskorting van toepassing. In box 3 is een vrijstelling van €19.252 van toepassing.

Vermogenssituatie	per 1 januari	per 31 december
• Waarde woning	€ 260.000	€ 260.000
• Hypothecaire schuld	€ 146.300	€ 135.600
• Spaartegoeden	€ 28.778	€ 32.128
• Aandelenportefeuille	€ 38.544	€ 31.889
• Ontvangen rente		€ 1.240
• Ontvangen dividend		€ 897

Bereken op basis van bovenstaande gegevens voor mevrouw Vervoort:

- het belastbare bedrag in box 1.
- het op grond van het inkomen in box 1 te betalen bedrag aan belasting.
- de rendementsgrondslag in box 3.
- het op grond van box 3 te betalen bedrag aan belasting.

Mevrouw Vervoort vraagt zich af of het verstandig zou zijn om uit haar spaartegoed €20.000 te gebruiken om haar hypothecaire lening gedeeltematig vervroegd af te lossen. Bij vervroegde aflossing is geen boete verschuldigd. Deze vraag legt zij voor aan haar financieel adviseur.

- Geef een schatting van de verandering van het besteedbaar inkomen van mevrouw Vervoort, wanneer zij dit zou doen.

- V1.3** De heer Khalid Abriz heeft een snelgroeiende handelsonderneming in de vorm van een eenmanszaak. Zijn belastbare winst bedroeg het afgelopen jaar ongeveer €80.000 en zijn privé-onttrekking was ongeveer €50.000. Abriz legt aan een financieel planner de vraag voor wat de fiscale consequenties zouden zijn wanneer hij de eenmanszaak zou omzetten in een BV en zichzelf een brutoloon van €50.000 per jaar zou toekennen. Abriz is niet voornemens om de winst van de BV in de vorm van dividend uit te keren.
- Welk gevolg heeft zo'n omzetting voor de verdeling van het inkomen van de heer Abriz over de boxen 1, 2 en 3?
 - Maak een globale berekening van de fiscale consequenties van de omzetting, uitgaande van een tarief van de vennootschapsbelasting van 31,5% en het huidige winstniveau van de eenmanszaak.
 - Waarmee moet de heer Abriz, wanneer hij de eenmanszaak in een BV omzet, in de toekomst rekening houden?

➔ §1.4