

GRIP OP JE GELD EN JE LEVEN

EEN PRAKTISCH STAPPENPLAN
VOOR JE GELDZAKEN

Iris Brik

Alle personen en situaties die in dit boek worden beschreven, zijn illustratief. Ze zijn een weergave van mijn ervaringen als financieel planner. Natuurlijk wil ik de privacy van mijn cliënten waarborgen, dus de cases zijn levensecht, maar ze hebben zich in werkelijkheid niet zo voorgedaan als ik ze heb geformuleerd. De namen van personen zijn gefingeerd.

Copyright © 2019 Iris Brik
Fine Tuning Personal Finance BV, Rotterdam

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Fine Tuning Personal Finance BV, Mathenesserlaan 211, 3014 HD Rotterdam. *No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means, without written permission from Fine Tuning Personal Finance BV, Mathenesserlaan 211, 3014 HD Rotterdam.*

Omslagontwerp en vormgeving: Esther Molenkamp | estherwerkt
Ontwerp binnenwerk: Yolande Verhoef | grafische producties
Omslagfoto/overige foto's: Kimberly Gomes Photography
Illustratie cover: Henk de Bont, benksbiz
Illustraties: Words, Heroes & Images

ISBN: 9789082168174
www.finetuning.nl

VOORWOORD

Dat ik mijn roeping in de financiële wereld zou vinden, had ik zelf nooit kunnen bedenken. Hoe raak je erin verzeild? Na het gymnasium was het logisch geweest als ik was gaan studeren. Je ging of rechten of economie studeren. Ik deed geen van beide.

Ik was zestien jaar toen mijn stiefvader de diagnose Parkinson kreeg. De boodschap die ik op een ochtend kreeg zal ik nooit vergeten. Het was het begin van een lijdensweg die een paar jaar zou duren.

Het was ook hij die altijd zei: 'Als ik straks met pensioen ben, ga ik met je moeder de wereld rondreizen.' Drie jaar later overleed hij. Voor ons stortte de wereld in. Mijn moeder, tweeënveertig, bleef met een gezin en schulden achter. Mijn stiefvader had niets geregeld voor mijn moeder die er bij haar eerdere scheiding ook al bekaaid vanaf was gekomen. De belangrijkste lessen die ik daaruit heb geleerd?

Regel je financiële zaken op tijd

Zorg dat je krijgt waar je recht op hebt en

Stel niet uit wat je graag wilt doen

Deze ervaringen zijn wellicht reden geweest dat ik mij ben gaan specialiseren in de thema's scheiden, ziek worden en overlijden. Omdat ik aan den lijve heb ondervonden, los nog van het verdriet dat het met zich meebrengt, wat het betekent als je je financiële zaken niet goed hebt geregeld.

Mensen vragen dikwijls waar mijn drive vandaan komt. Ik denk omdat ik het zelf graag anders wil doen, maar vooral ook anderen wil laten zien dat het ook anders kan. Het geeft een hoop rust als je overzicht en inzicht hebt in je financiën en zelf de regisseur blijft over je geldzaken! Uit onderzoek blijkt ook dat mensen gelukkiger en langer leven als ze geen zorgen hebben over geld.

Door het overlijden van mijn stiefvader stond mijn hoofd niet naar studeren. Ik wilde weg van huis, weg van het verdriet. Maar waar begon ik? Op een dag heb ik *De gouden gids* gepakt. Eerst kwam ik bij de A van aannemers. Dat leek mij niets en vervolgens bij de B van banken. En zo kwam ik bij de ING (toen nog de Nederlandsche Middenstands Bank) terecht.

Maar wat maakt het werken in de financiële wereld dan zo interessant?

De cliënten in mijn praktijk hebben allemaal een verhaal. Leuke verhalen. Omdat ze een huis gaan kopen of een bedrag te beleggen hebben, uit een erfenis of door hard werken bij elkaar gespaard. Droevige verhalen omdat ze met een scheiding of een overlijden worden geconfronteerd. Of hun baan kwijt zijn geraakt. Of angstige verhalen, omdat ze ergens van dromen maar er niet voor durven te gaan.

En dat brengt mij bij de essentie van het vak van financieel planner. Sommigen vragen wel eens: 'Is dat niet saai, het werken met cijfers?' Ze hebben dan het beeld van een accountant of bankier in een driedelig grijs pak. Maar cijfers zijn slechts een tool waarmee ik cliënten inzicht geef in hun financiële situatie en ze help de gevolgen van een bepaalde beslissing te overzien. Dat is tevens de boodschap die ik mee wil geven: door overzicht en inzicht in de financiën te verschaffen, krijgen mensen rust en houvast, zodat ze een beslissing kunnen nemen als ze op een bepaald kruispunt staan. Ook als de beslissing die er uitrolt betekent dat ze iets niet doen. Ook dat is een beslissing, maar dan wel één op de juiste gronden!

Naarmate ik langer als financieel planner werkzaam ben, veranderen de gesprekken. Ze gaan nu over de cliënt en over het leven zelf. Wat beweegt hem of haar om iets wel of niet te gaan doen? Wat houdt hem of haar bezig? En waar worstelt hij of zij mee? Maar bovenal, wie is de persoon achter deze cliënt? Die gesprekken in combinatie met het adviesvak maken mijn werk boeiend.

En geen cliënt is gelijk. Allemaal hebben ze hun eigenaardigheden, grappigheden, wensen, passies en talenten. Dat geldt natuurlijk ook voor mijzelf. Ook dat maakt mijn werk als financieel planner juist bijzonder.

Als ik mijn rol van financieel planner in twee kernwoorden mag samenvatten dan is het *trusted advisor*. Iemand op wie je op de kruispunten in je leven kunt terugvallen en jou helpt die ene beslissing te nemen waardoor jouw leven verandert!

Met dit boek beoog ik je meer grip op je geld en daarmee je leven te laten krijgen. Aan de hand van mijn stappenplannen en door je gezonde verstand te gebruiken en met de nodige zelfwerkzaamheid, laat ik zien hoe je financiële onafhankelijkheid kunt bereiken en welke rol de financieel planner als *trusted advisor* daarin voor jou kan betekenen.

VOORDAT JE GAAT LEZEN...

In dit boek heb ik ervoor gekozen om zoveel mogelijk in de 'jij-vorm' en in spreektaal te communiceren. In mijn praktijk merk ik dat cliënten vaak opkijken tegen professionals in de financiële wereld, die houding wordt nog eens versterkt door het vakjargon waarin zij spreken.

Verder druk ik mij voor de eenvoud uit in de 'hij-vorm', het is minder prettig lezen als ik steeds 'hij en/of zij' moet schrijven. Als ik het over 'hij' heb, bedoel ik daar uiteraard zowel mannen als vrouwen mee.

Ik wens je veel plezier bij het lezen en hoop dat mijn boek bijdraagt aan jouw persoonlijk en financieel welzijn voor nu en in de toekomst!

Iris Brik

INHOUD

DEEL 1 FINANCIËLE PLANNING ALS BASIS VOOR JE DROMEN	13
1 Het dak van de aannemer	15
2 Weg naar het onbekende...	17
3 Wel of geen financieel plan laten maken?	23
4 Een financieel adviseur vinden...	37
DEEL 2 DE 5 THEMA'S BINNEN DE FINANCIËLE PLANNING	49
1 Relatie	51
1.1 De relatie vormgeven	55
1.2 De relatie uitbreiden	61
1.3 De relatie verliezen	71
2 Werk	91
2.1 Studeren	93
2.2 Je eerste baan	97
2.3 Van baan veranderen	99
• vrijwillig ontslag	99
• vertrek naar het buitenland	114
• gedwongen ontslag	119
2.4 Voor jezelf beginnen	127
• werken als zelfstandige	127
• als dga werken	135
3 Wonen	145
3.1 Een eigen woning	148
• huren of kopen?	148
• je eerste koophuis	153

• een volgend koophuis	162
• verbouwing van je huis	165
• als de hypotheek eenmaal loopt	168
3.2 De vakantiewoning	175
• huren of kopen?	175
• de vakantiewoning in Nederland en buiten Nederland	179
• alternatieven huren en kopen	182
4 Vermogen	185
4.1 Opbouwen	185
4.2 Lenen	227
4.3 Schenken	233
4.4 Nalaten	239
5 Vrije tijd	257
DANKWOORD	262
OVER IRIS BRIK	263
REGISTER	264



Tip!



Let op!



Nuttige website(s)!



Waarschuwing!

FINANCIËLE PLANNING ALS BASIS VOOR JE DROMEN

Er komt een moment dat de basis voor je financiën is gelegd. In welke tempo je dit bereikt is voor iedereen verschillend. Het hangt niet alleen af van je leeftijd (levensfase), er zijn ook andere factoren die daarbij een rol spelen: het inzicht, maar ook de mogelijkheid je talenten te benutten, timing (op de juiste plek en op het juiste moment ergens zijn), ontmoetingen met anderen (die jou op weg helpen en inspireren) en niet te vergeten je eigen wil en doorzettingsvermogen.

De een heeft eerder een goede basis gelegd dan de ander. Maar in hoeverre is snelheid van belang?

Een cliënt van mij, die zijn financiële basis al op heel jonge leeftijd had gelegd, bereikte op zijn vijfendertigste het punt dat hij zich als doel had gesteld. Op dat moment begon ik pas.

Toen ik hem daar een keer over complimenteerde, zei hij: 'Door veel vallen en opstaan ben ik gekomen, waar ik nu ben. Jouw levenservaring behoedt je voor de fouten die ik heb gemaakt en daardoor zul jij wat ik heb geleerd, je veel sneller eigen maken'.

Ik vond het grappig dat hij dit zei, want het leerde mij dat het er niet zo zeer toe doet op welk moment je iets bereikt. Het bracht mij bij de essentie van deze levensles: niet het doel maar de weg ernaartoe geeft ons inzichten om te komen waar we uiteindelijk willen zijn.

Hoofdstuk 1

HET DAK VAN DE AANNEMER

Cliënten vragen me wel eens. 'Hoe heb je het zelf nu eigenlijk geregeld?' Of ze zeggen: 'Jij zult als financieel specialist je zaakjes wel goed voor elkaar hebben!' Eerlijk gezegd, tot een paar jaar geleden was dat niet het geval. Ik was altijd bezig anderen te adviseren hoe ze hun zaken financieel op orde moesten krijgen. Ik kwam aan mijn eigen zaken niet toe. Ze zeggen niet voor niets, het dak van de aannemer lekt het hardst.

Als ik voor cliënten een financiële planning maakte, was ik vooral bezig hen te bewegen de stap te nemen die hun leven zou veranderen.

Totdat ik op een gegeven moment wakker werd en dacht: 'Wat is er eigenlijk van mijn financiële planning terechtgekomen?' Vanaf toen ben ik alles voor onszelf op een rijtje gaan zetten. En ik moet eerlijk bekennen: het maken van een financiële planning is één ding, maar ik heb gemerkt dat de uitvoering, de implementatie van alle stappen die daarbij horen, wel even iets anders was. Het kostte meer tijd en aandacht dan ik had gedacht.

Nu begrijp ik ook beter welke impact een financiële planning op het leven van mijn cliënten heeft. Het kost tijd en inspanning als je de financiële planning en daaruit voortvloeiende structuur zo neer wilt zetten dat je daarop de rest van

je leven (tijdens de verschillende kruispunten) verder kunt bouwen. Maar ook begrijp ik hoe belangrijk de begeleiding is om een planning tot een goed einde te kunnen brengen.

Onze financiële structuur staat inmiddels en vervolgens kwam de vraag: 'Wat wil ik zelf graag nog in het leven?' Dit vroeg ik wel altijd aan mijn cliënten, maar ik was vergeten er zelf over na te denken.

Verandering kost tijd en moed, dat weet ook ik inmiddels.

WEG NAAR HET ONBEKENDE...

Uit eigen ervaring

Sinds langere tijd ben ik weer zenuwachtig voor mijn vertrek. De laatste jaren deed ik alles op de automatische piloot. Omdat ik er op vertrouwde dat ik altijd op Marcel, mijn levenspartner kon terugvallen. Nu ben ik weer op mezelf aangewezen. Spannend, maar ook best eng.

Terwijl ik toch een hele zelfstandige vrouw ben, die in het dagelijks leven haar mannetje staat. Zo zie je maar weer. Zodra de cocon van zekerheden wegvalt kom je erachter wie je werkelijk bent.

Het begint al goed als ik bij de balie incheck. Maar liefst zevenentwintig kilo weegt de koffer. Marcel had er al een opmerking over gemaakt toen hij hem naar de auto droeg. De laatste jaren dacht ik op reis vaak: wat ik vergeten ben, koop ik daar wel. Maar dit keer ga ik naar een huisje op een berg en ben ik bang dat ik er niet kan krijgen wat ik wil, waaronder mijn geliefde kruiden om te koken. Met als gevolg dat mijn koffer veel te zwaar is.

Op het vliegveld kom ik de nodige bekenden tegen, niet zo raar als je vanaf Rotterdam vertrekt. Wat dat betreft is zo'n grote stad net een dorp. Ze vertrekken allemaal naar de kust. Ik hoor een reeks bekende badplaatsen voorbijkomen, maar die zijn aan mij niet besteed. Vol bewondering luisteren ze naar mijn reisdoel dat ergens op een berg in



Andalusië ligt. Het is deze bewondering die mij de afgelopen maanden voor mijn vertrek heeft doen beseffen hoe rijk ik ben dat ik dit kan en mag doen. Dat ik over een gezondheid beschik die het toelaat om te reizen, maar bovenal een partner heb die mijn reisplan omarmt. Het is blijkbaar een droom of wens van velen om te gaan doen wat ik doe. Een maand ergens zijn om te schrijven aan het boek dat ik al langere tijd voor ogen heb en waarvan ik hoop dat ik het af kan ronden. En het voelt te gek dat ik dit ga doen!

Behalve bewondering krijg ik ook vele goedbedoelde adviezen. Ik moet van alles. De meest mooie trips worden mij aanbevolen. Ook wil menigeen wel langskomen, ik zit er immers toch een maand. Of ze willen dat ik hen op de hoogte houd via e-mail of wat dan ook. Maar ook al is het nog zo goed bedoeld. Ik wil niets moeten, niets willen. Bovenal wil ik weer zijn. Loskomen van het leven dat ik thuis leid en dat ik – met alle respect – met heel veel plezier beleef. Het doet mij beseffen dat we gewend zijn geraakt aan een leven waarin je niets mag missen, alles moet meemaken en overal en direct van op de hoogte moet zijn. We worden continu geprikkeld van buitenaf. Maar waar is mijn prikkel van binnenuit gebleven?

Ik hoop deze weer terug te vinden als inspiratie voor het leven dat ik samen met Marcel voor ogen heb en voor het boek dat ik al langere tijd wil schrijven. En hier op het vliegveld voelt het al goed.

Het wordt nog sterker als ik bij aankomst in Spanje in een immens lange rij voor het loket van de autoverhuur met een Engelsman in gesprek raak. Hij is met zijn dochtertje, dat in Denemarken woont, op weg naar zijn broer. De botenman, zo noem ik hem in gedachten als ik naar zijn levensverhaal luister. Zijn verhaal raakt mij. En het doet mij des te meer beseffen dat het goed is, de weg die ik ben ingeslagen.

De Engelsman had een bedrijf. Eerst in de Caribbean, met vijftenzestig man. En later in Spanje. Een botenbedrijf. Op het hoogtepunt van de economie was hij alweer naar vijftentwintig man gegroeid. En toen kwam de crisis. Vier jaar was hij aan het bouwen. Terwijl hij iedere ochtend opstond met de gedachte: ik moet de hele dag mijn personeel vertellen wat en hoe ze het moeten doen. Ergens was hij doodongelukkig. Mijn god, wat herken ik dat gevoel. Enfin, hij heeft zijn bedrijf verkocht en werkt nu alleen en heeft een netwerk van partners om zich heen, met wie hij grote projecten kan doen. Hij

heeft mooie grote klanten, ook in Nederland, en is gelukkiger dan ooit. Wel drie keer gescheiden, dat dan weer wel. En dat is ook mijn eigen ervaring inmiddels, dat je geen bedrijf van omvang nodig hebt om grote klanten te kunnen bedienen. Kennis, ervaring en kwaliteit is wat klanten zoeken en waarvoor ze bereid zijn te betalen.

De botenman is onderweg naar zijn broer die op vijf uur rijden in de Sierra Nevada woont. Ook hij heeft zijn leven omgegooid. Van docent is hij imker geworden. De botenman en de bijenman. Met een blij gevoel verlaat ik het vliegveld en rij ik in mijn huurauto richting Andalusië. De tomtom werkt nog niet, dus moet ik vanaf een papiertje de reisaanduiding volgen. Ik heb geen flauw benul waar alle knopjes zitten, want een instructieboekje van de auto ontbreekt. Het is snikheet en ik ben niet alleen moe van het reizen, maar ook van slechts vier uur slapen vannacht. Voor ik het weet, moet ik een steile helling op en raakt mijn auto over de toeren, want blijkbaar schakel ik niet zoals het hoort.

Het zweet breekt mij uit als ik lange donkere tunnel inrijd en stop bij de eerste de beste benzinepomp om een monteur te vragen waar alles zit en hoe het werkt. Met handen en voeten maak ik de beste man duidelijk wat ik wil. Want Engels spreken ze niet of nauwelijks hier en dat zal ik nog vaker meemaken. Maar eenmaal op weg rijd ik met de airco op zijn hardst richting Iznajar. Want daar in de buurt ligt de cortijo waar ik een maand zal vertoeven.

Tot Iznajar verloopt de reis vlekkeloos en het stuwmeer waaraan het dorp ligt beneemt mij de adem. Totdat ik de bergen in moet. Ik raak de weg kwijt en moet een aantal keren bellen met de cortijo om mij te helpen met de route. Door vermoeidheid overmand rijd ik omhoog de berg op. De stralen vocht lopen langs mijn rug, en dit keer niet alleen van de warmte die overweldigend is. Zo nu en dan wil de auto niet omhoog. Ik rijd verder met links de enorme diepte. Door niets afgescheiden van de weg en er is geen mogelijkheid om te keren. Ik bedenk dat ik mijn telefoon bij mij heb, maar dat ik bij pech niemand zou kunnen vertellen waar ik zit. Ik ben omgeven door bergen en olijfbomen en verder niets of niemand. Ik zou het liefst willen huilen.

Ik ben moe, heb tot het laatst hard gewerkt om alles en iedereen goed achter te kunnen laten en nu zit ik op een godverlaten berg niet wetende waar de weg naar

toe gaat in dit niemandsland. En voor het eerst in mijn leven ben ik bang. Het onzekere, het oneindige, het niet weten waar het toe leidt. En ik word gedwongen mij eraan over te geven. Ik realiseer mij hoezeer ik vervreemd ben geraakt van dit gevoel. Thuis wil ik altijd alles plannen en vooruitkijken zodat ik weet waar ik naartoe ga. In controle zijn. Het is als een metafoor voor mijn eigen leven. Het is de belangrijkste les die ik vandaag heb geleerd. Als ik straks weer naar mijn eigen wereld terugkeer, ga ik proberen meer los te laten. Want ook dan kom je uiteindelijk op de plaats van bestemming aan.

Als ik bij de casita Galgo aankom, realiseer ik mij dat het de slingerende weg met al zijn S-bochten langs diepe ravijnen door de bergen meer dan waard is. Het kleine Moorse huisje, deel uitmakend van een cortijo, overtreft mijn verwachtingen. Ik voel mij er ondanks de vermoeidheid en hoofdpijn die ik heb meteen thuis en weet dat ik hier de komende maand wil ZIJN.

Ondanks de vermoeidheid ga ik toch weer met de auto op pad. Ik heb niets in huis en zal toch iets van eten moeten kopen. Ik zie er best tegenop. Dit keer rijd ik de andere kant van de berg af richting Fuentes de Cesna. Het dorpje ligt slechts twee kilometer verderop. Maar door de bergen met zijn slingerwegen lijkt iedere afstand langer. Als ik in Fuentes de Cesna aankom ziet het er op een paar dorpelingen na verlaten uit. Een oud vrouwtje in een bloemetjesjurk komt langslopen. Ik schiet haar aan, maar ze spreekt geen woord Engels. Als ik haar duidelijk maak dat ik uit Holland kom, lacht ze mij vriendelijk toe. Zou het vanwege Cruiff zijn of het feit dat Nederland straks flink mee moet betalen om de Spaanse economie overeind te houden?

Ik brabbel wat in het Spaans. Van mijn vele vakanties naar Spanje kan ik gelukkig nu wat woordjes terughalen. Ze gebaart mij met haar mee te komen en ik sjok achter haar aan door allerlei steegjes en over trappen totdat ze bij een winkeltje staat waar de luiken gesloten zijn. Ze gebaart naar het echtpaar dat verderop een auto staat te wassen. De vrouw van het stel komt aanlopen en nadat ze enkele woorden gewisseld hebben opent ze de luiken van het winkeltje en kan ik brood en drinken kopen. Meer heeft ze niet, maar het is niet erg. Die avond en ook de volgende ochtend bij het

ontbijt bestaat mijn eten uit stukjes witbrood met olijfolie met wat zout. Maar het smaakt mij heerlijk. Zeker als ik bedenk dat ik het weekend ervoor met mijn nichtje tijdens een etentje nog hebben zitten klagen over het brood dat maar niet kwam. 's Avonds bel ik Marcel en breng ik verslag uit van de dag en beseft dat het een onsamenhangend verhaal voor hem moet zijn. Die nacht slaap ik als een roos, van vermoeidheid maar ook van alle indrukken van deze eerste dag.

**De reis, een maand alleen in een huisje op een berg in Andalusië.
Door daar te zijn, kon ik afstand nemen van mijn eigen leven.**

Het begin van mijn schrijverschap!

WEL OF GEEN FINANCIËEL PLAN LATEN MAKEN?

DE SCHOENENDOOS

De meeste cliënten komen bij mij met de beruchte schoendoos. Tot de nok toe gevuld met paperassen over de hypotheek, pensioen, lijfrentes, kapitaalpolissen, studieplannen, beleggingen en wat al niet meer. Door de jaren heen hebben ze van alles afgesloten via de bank, de verzekeraar, de tussenpersoon of een andere adviseur. Maar wat het ze uiteindelijk oplevert, daar hebben ze geen idee van. En dat is niet zo gek, want een duidelijk plan of met welk doel ze al deze adviezen en producten hebben afgesloten zit er niet achter.

WAAROM SLUITEN CLIËNTEN ZO'N SCALA AAN PRODUCTEN AF?

Mensen sluiten om verschillende redenen financiële producten af. Dikwijls uit hebberigheid, maar ook door onwetendheid, onzekerheid of emoties als angst of blinde verliefdheid. Vaak gebeurt het ook in een opwelling. Denk maar aan de jaren voor de kredietcrisis (2008) waarin cliënten over elkaar heen buitelden

om hun geld op de beurs te mogen beleggen. Men deed dat niet vanuit een doordacht plan maar omdat ze vooral de boot niet wilden missen. Maar de drijfveer kon ook emotie zijn, iemand werd bijvoorbeeld verliefd op dat ene huis. Om de aankoop te realiseren moesten de lasten van de hypotheek natuurlijk zo laag mogelijk zijn. Met als gevolg dat er een zo hoog mogelijk aflosvrije hypotheek werd afgesloten. Dat deze lasten op de langere termijn ongunstiger uitpakten was een zorg voor later. Bovendien was niemand er bang voor: de prijzen van huizen stegen toch alleen maar?

Veel producten worden helaas ook uit onwetendheid afgesloten, omdat cliënten zich er gewoon weg niet in verdiepen of geen inzicht hebben in de risico's die ze lopen. Als je dan te maken krijgt met een adviseur die daar handig op inspeelt, dan weet je gelijk waarom de meeste schoenendozen tjokvol zitten. Deze adviseurs (de goede daargelaten) springen met hun adviezen in op de hebberigheid, maar ook op de angsten van hun cliënten. Dan begrijp je ook hoe debacles als effectenlease, woekerpolissen en woekerhypotheeken in de afgelopen jaren hebben kunnen ontstaan. Door de wirwar aan producten die cliënten hebben afgesloten ontbreekt niet alleen ieder overzicht, maar daardoor ook het vermogen om kritisch te blijven naar de rendementen die deze producten opleveren en de bedragen of premies die daarvoor zijn geïnvesteerd. Daarom begin ik altijd eerst met het op orde brengen van de schoenendoos. Wat zit er in en wat levert het op?

FINANCIËLE PLANNING

EERSTE FASE 'WAAR STA JE NU?'

In mijn visie zou iedere cliënt moeten beginnen met het in kaart laten brengen van zijn financiële situatie (of schoenendoos net hoe je het noemen wilt). Door zo'n inventarisatie krijg je inzicht in wat er met je inkomen en vermogen gebeurt als zich iets voordoet: je wordt arbeidsongeschikt, raakt je baan kwijt, overlijdt onverwachts of gaat met pensioen etc.

Als financieel planner kijk ik niet alleen naar de inkomenseffecten maar ook naar de belastingheffing. Hoeveel belasting betaal je over je inkomen en vermogen? Denk aan de inkomstenbelasting, de overdrachtsbelasting, erf- en schenkbelasting etc.

Verder kijk ik ook naar de juridische gevolgen voor het vermogen. Naar wie gaat het vermogen bij overlijden of scheiden? Als blijkt dat je het niet goed hebt geregeld, is dit het moment om in actie te komen. Eigenlijk is dat de eerste fase van een financieel plan, dat uit totaal zes stappen bestaat: inzicht geven in de financiële situatie en het in kaart brengen van de risico's die je met je inkomen en vermogen loopt.

Het netto resterend budget (NRB)

Een belangrijk uitgangspunt in deze eerste fase is het netto resterend budget. Deze term zal ik door het boek heen nog vaak gebruiken, in het vervolg afgekort met nrb. Hiermee wordt niet het netto inkomen dat je op de salarisstrook ziet staan bedoeld. Het nrb in een financieel plan is het netto bedrag dat je consumptief kunt aanwenden nadat de hypotheeklasten of huurlasten van de woning, de premies van levensverzekering en/of inleg op spaar- en beleggingsrekeningen en de belastingen zijn betaald. Wat overblijft kun je besteden aan de kosten van huishouding, uitgaven voor persoonlijke verzorging en ontwikkeling en de uitgaven voor sport, ontspanning en vakanties. Het gewenste nrb is