

Door middel van inzicht en overzicht kunnen mensen gefundeerde keuzes maken

# JAN© ZIET TOEKOMST

Elke ondernemer, of hij nu een eenmanszaak heeft of directeur is van een bedrijf, heeft de illusie dat zijn bedrijf voldoende waard is om alle in de toekomst gelegen risico's op te vangen. "Dat is een utopie", stelt Paul van Ravenzwaaij, partner bij JAN© en expert op het gebied van pensioen en financiële planning. "Ondernemers onderschatten vaak de risico's die ze lopen."

Tekst Martin Hoekstra | Fotografie John Brussel

Financiële planning is een uitgebreid adviestraject, waarbij planning van inkomen, vermogen en overdracht van vermogen naar de volgende generatie aan de orde komen. In de planning wordt rekening gehouden met de financiële risico's en veranderingen waar iemand privé en zakelijk mee te maken kan krijgen. Paul noemt financiële planning een containerbegrip. "Je kunt er de meest ingewikkelde dingen van maken, maar waar het om gaat is, dat de klant weet welke risico's hij loopt en dat hij vervolgens zelf een keuze kan maken. Dekt hij die risico's af of niet."

Om de risico's inzichtelijk te maken, heeft JAN© een aantal systemen bedacht. Paul stuurt een team van zes gecertificeerde financiële planners aan. "In 2015 merkten we dat de markt van pensioen voor met name de directeur-groootaandeelhouder (DGA) aan het veranderen was. We moesten veel meer toe naar het terrein van financiële planning."

## RISICO'S AFDEKKEN

Natuurlijk zijn er ondernemers die miljoenen maken voor hun bedrijf, erkent Paul. "Zij hoeven zich echt niet druk te maken over hun oudedagsvoorziening, maar er zijn genoeg bedrijven waar dat niet het geval is. Wat je dan vaak ziet, is dat men aan het begin op allerlei voorzieningen bezuinigt of dat men het afdekken van risico's niet nodig vindt. Laat mensen zien wat er gebeurt als je morgen komt te overlijden. Moet je gezin dan het huis uit omdat ze het niet meer kunnen betalen? Maak het inzichtelijk, zodat mensen gefundeerd keuzes kunnen maken."

Paul en zijn team geloven hierin. "Laat mensen zien wat er gebeurt in het risico van arbeidsongeschiktheid, overlijden en

oude dag. Ingewikkelder hoeft het niet te maken. Maak een vergelijking tussen wat je nu te besteden hebt en wat jouw partner na jouw overlijden te besteden heeft. Als je dat niet genoeg vindt, kun je gaan nadenken over een oplossing."

## ADVIES STAAT CENTRAAL

Financiële planning werd altijd ingestoken vanuit de gedachte om iemand zoveel mogelijk producten te verkopen. "Het is misbruikt door veel adviseurs", geeft Paul toe. "Wij maken een foto van hoe je ervoor staat en daar betaal je voor. Als we de uitkomsten besproken hebben, kun je voor jezelf bepalen welke risico's je wilt afdekken. Wij geven wel indicaties. Als je bepaalde risico's wilt afdekken, kost je dat een bepaald bedrag per maand. Je kunt met ons rapport naar jouw eigen adviseur lopen of je laat ons jou helpen. Als iemand anders jouw verzekeringen regelt, dan is het onlogisch dat ik ertussen ga zitten, maar zorg wel dat hij doet wat in ons advies staat. Dan weet jij zeker dat het goed wordt opgelost. Hoe dan ook, voor ons staat het advies centraal. De invulling volgt uit een goed advies."

Paul vergelijkt het met een apk-keuring van de auto. "Het kan best zijn dat je voor de keuring 50 euro betaalt, maar dan weet je dat je auto helemaal top is. Je hebt dan niet het gevoel van weggegooid geld. Je bent immers blij dat je auto goed is. Maar het kan ook zo zijn dat uit de keuring blijkt dat je remmen bijna versleten zijn. Het is dan aan jou of je de remmen op dat moment vervangt of dat je er nog even mee wacht. Met financiële planning is het eigenlijk hetzelfde. Geef inzicht en overzicht en help mensen keuzes te maken die passen bij



Paul van Ravenzwaaij

wat ze willen. We zijn niet uniek, maar ik denk dat de markt nog steeds te veel redeneert vanuit productadvisering. Je moet eerst één stap teruggaan en jezelf de vraag stellen welke risico's je allemaal loopt. Breng eerst in kaart wat het probleem is."

Of iemand nu zzp'er, ondernemer of DGA is, het gaat altijd om zijn of haar privéproblematiek. "Wij kijken uitsluitend naar de risico's die jij als privépersoon loopt binnen jouw organisatie en gedurende jouw leven." JAN© doet bijvoorbeeld ook de financiële planningen voor twee kompanen die samen een bedrijf hebben. "Wat betekent nou het overlijden van een van deze twee, zowel privé als voor het bedrijf? Als je weet dat je dan een enorm financieel probleem hebt, moet je daar een voorziening voor treffen of je moet accepteren dat je een probleem hebt. Het enige wat wij doen, is alles inzichtelijk maken. Als iemand dat wil, vertellen we hoe hij het op kan lossen. En als hij wil dat wij het oplossen, gaan we hem helpen om het probleem op te lossen."

#### **OOK VOOR PARTICULIEREN**

Paul geeft aan dat financiële planning niet alleen iets is voor ondernemers. Ook particulieren doen er verstandig aan om hun situatie eens door te laten lichten. "Alleen omdat je er tegenwoordig voor moet betalen, ben ik me bewust van het feit dat mensen er die prijs niet voor over hebben om te weten hoe ze ervoor staan. Zij geloven dat hun baas dat wel goed geregeld heeft. Feitelijk loop je daarmee een risico, maar dat is ook weer een keuze. Heb je die prijs er voor over of niet?"

#### **JAN© PENSIOENADVISEURS**

Rijnsburgerweg 106 | 2231 AG Rijnsburg  
Waterland 96 | 1441 MR Purmerend  
Korte Muiderweg 2A | 1382 LR Weesp  
Dennenlaan 16 | 1161 CR Zwanenburg  
088-2202200 | [info@jan.nl](mailto:info@jan.nl) | [www.jan.nl/pensioen](http://www.jan.nl/pensioen)