

Ondernemers Sjaak en Brenda de Coninck:

'MET VRAGEN OPENDE FINANCIËEL PLANNER ONZE OGEN'

SJAAK EN BRENDA DE CONINCK ONDERNEMEN AL HEEL WAT JAREN. HET ECHTPAAR HEEFT EEN ACCOUNTANT, MAAR MAAKTE PAS ONLANGS KENNIS MET FINANCIËLE PLANNING. HET DUO WERD GECONFRONTEERD MET NIEUWE VRAGEN EN DAT DEED DE OGEN OPENEN. "FINANCIËEL IS HET BIJ ONS NU EEN STUK BETER GESTRUCTUEERD."

Een jaar of wat geleden ben ik mij gaan verdiepen in woekerpolissen", vertelt Brenda. "Ik vroeg me af in hoeverre onze hypotheek, die wij negentien jaar geleden hebben afgesloten, onder die noemer zou vallen. Het bleek dat er een 100% woekerpolis aan de hypotheek was gekoppeld. Toen we dat wilden veranderen, zijn wij in contact gekomen met financieel planner Hubrien Meijaard."

EYE OPENER

"Tijdens het eerste gesprek vertelde Hubrien over *life planning* en hoe hij dat in de praktijk invult", vult Sjaak aan. "Ik voelde daar aanvankelijk niets voor, we hadden toch al een accountant? Hubrien

merkte toen op dat die de financiële zaken achteraf bekijkt, terwijl een planner juist vooruitblijkt. Aansluitend stelde hij ons een paar vragen over onze pensioensituatie en de gevolgen van arbeidsongeschiktheid, waar ik geen antwoord op kon geven. Dat was voor mij wel een eye-opener."

"Voor mij is het belangrijk dat de financieel planner ons het gevoel geeft én bewijst dat hij aan onze kant staat", vindt Brenda. "Dat kan ik namelijk niet zeggen van onze hypotheekverstrekker en de organisatie die indertijd het hypotheekadvies heeft gegeven. Toen we onze hypotheek wilden omzetten, stuitten we daar op weerstand en werd er doodleuk gezegd dat we een nieuw advies konden laten opstellen voor € 1.500."

CONFRONTEREND

"Er waren nog meer zaken verre van optimaal geregeld", vervolgt Sjaak. "Zo bleek onze arbeidsongeschiktheidsverzekering veel te duur voor de dekking. En om onze pensioenwensen zo goed mogelijk in te vullen, stond Hubrien erop om een gezamenlijke afspraak met onze accountant te maken. Ik dacht dat het allemaal wel goed geregeld was, maar ook dat kon beter."

Brenda: "Wat ik erg confronterend vond, was zijn vraag: 'Hoe wil je dat je leven eruit ziet als Sjaak morgen overlijdt?' Dat zijn scenario's waar je liever niet over nadenkt, maar die ook financieel gezien enorme impact hebben. Ik had eigenlijk verwacht dat een financieel planner mij zou vertellen wat ik moest



'Ideale klant is geen 'makkelijke' klant'

Hoewel het niet direct voor de hand ligt dat ondernemers uit Lelystad een financieel planner uit Culemborg kiezen, kan Hubrien Meijaard het in dit geval wel verklaren. "Brenda zat met een woekerpolis in haar maag. Toen de bank niet wilde meewerken, heeft ze mijn hulp ingeroepen. Omdat sprake was van een complexe financiële huishouding, heb ik dit niet aan een collega in de omgeving van Lelystad uitbesteed, maar het zelf met hen opgepakt."

Direct bij de kennismaking kwam een financieel plan en *life planning* ter sprake. "Sjaak en Brenda vroegen mijn advies voor het omzetten van de polis. Ik heb toen uitgelegd dat ik pas een deeladvies kan geven als ik de mensen ken en we samen een integraal plan hebben opgesteld. Zo gaat het natuurlijk vaak. Iemand komt in eerste instantie bij je voor de oplossing van een deelprobleem, niet voor een financieel plan."

"Sjaak en Brenda zijn fijne klanten die goed bij mij passen", vindt hij "Het zijn ondernemers die grip op hun geld willen houden, kritisch zijn en doorvragen. Daarmee houden ze mij scherp en dat vind ik prettig. Een ideale klant is voor mij namelijk alles-behalve een 'makkelijke' klant."

doen, niet dat hij vragen zou stellen en ik zelf de antwoorden moest formuleren."

'NIETS MEE TE MAKEN'

"Ook vroeg hij naar ons uitgavenpatroon", herinnert Sjaak zich nog goed. "Mijn primaire reactie was: 'Daar heb je niets mee te maken'. Maar toen we alles toch op een rijtje zetten, zijn we flink geschrokken. Mijn ouders gaven vroeger makkelijk geld uit en ik had me voorgenomen om dat niet te doen. Maar dat deden we dus wel! Nu gaan we veel bewuster om met geld."

"De wisselwerking tussen onze zakelijke en privé-financiën is verbeterd. Een

deel van de hypotheek is gefinancierd vanuit de BV, waardoor dat geld nu weer rendeert. Je begrijpt dat ik Hubrien steeds aardiger ging vinden!", zegt hij lachend.

RUST EN OVERZICHT

Door het financiële plan is alles wat met geld te maken heeft een stuk beter gestructureerd, vinden ze allebei. "Eigenlijk is het net zoiets als het volgen van een dieet", zegt Brenda. "Je past je gewoonten aan om er beter van te worden. Bij ons heeft het 'dieet' financiële rust en overzicht gecreëerd. Dus houden we ons aan de uitgestippelde route en updaten we die om de zoveel tijd."