

9 redenen waarom financiële planning past in de dienstverlening van een MKB-accountant

Word als accountant de financieel regisseur van je klant

Ramón Wernsen

De jaarrekening en de aangifte richten zich op het verleden en worden steeds meer een commodity waarvan de meerwaarde lastig is aan te tonen. Het verleden laat zich immers moeilijk corrigeren. Een alternatief hiervoor is het integreren van financiële planning binnen uw organisatie. Dan kunt u als accountant meer en tijdig invloed uitoefenen op financiële keuzes en de verwachtingen van uw klant en op deze manier de rol van financieel regisseur pakken.

De financieel regisseur helpt om de levensdoelen van zijn klant te matchen met zijn financiële mogelijkheden (zie kader hieronder). De jaarlijkse bespreking van de jaarrekening en de aangifte is een goed moment om te kijken of de klant nog op koers ligt en of bijsturing noodzakelijk is vanwege wijzigingen in de persoonlijke of financiële situatie van de klant.

IQ maar vooral EQ

Financiële planning is geen product, maar een proces, zoals u kunt zien in figuur 1. Het proces bestaat uit de volgende zes stappen:

- Stap 1: Gesprek over doelen, meerwaarde, werkwijze en beloning

- Stap 2: Verzamelen, inventariseren, analyseren data
- Stap 3: Opstellen Persoonlijk Financieel Overzicht (PFO)
- Stap 4: Vanuit PFO oplossing Persoonlijk Financieel Plan (PFP)
- Stap 5: Uitvoering van het PFP (meewerk)
- Stap 6: Update van het PFO en PFP (relatiebeheer)

Financiële planning maakt onderscheid tussen zes vakgebieden: verzekeringen en pensioenen, sparen en beleggen, belastingen, sociale zekerheid, financieringen en huwelijksvermogensrecht en de fiscaliteit rondom deze vakgebieden. Goed om te onthouden is dat het uitein-

delijke succes van de financieel regisseur of trusted advisor niet in de eerste plaats wordt bepaald door zijn vakbekwaamheid (IQ), maar door het bezitten van goede communicatieve vaardigheden, zoals goed kunnen luisteren, de juiste vragen stellen, het achterhalen van de werkelijke drijfveren van de klant, zijn wensen, doelen, dromen en angsten (EQ). En pas daar vanuit stelt de financieel regisseur een voor de klant begrijpelijk financieel overzicht en advies op. Dit met als uiteindelijk doel het al eerder genoemde afstemmen van de totale financiën op de wensen en doelen van de klant, het monitoren hiervan en het inspelen op life events, zoals samenwonen, werkloosheid, trouwen, de verkoop van een onderneming, een overlijden en met pensioen gaan.

Gesprek over doelen, meerwaarde, werkwijze en beloning

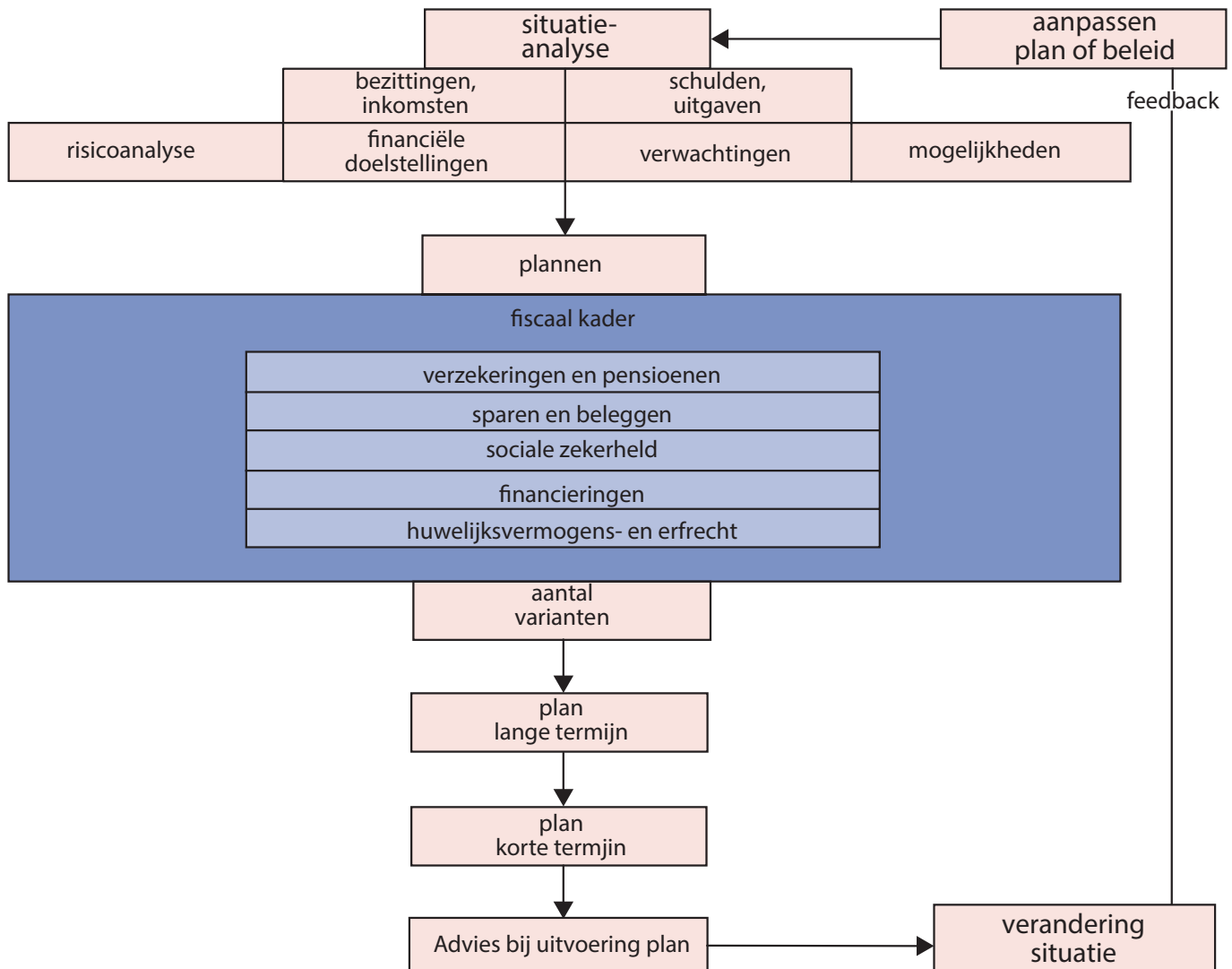
Echt belangrijke zaken in het leven van uw klanten zijn niet de inhoud van de jaarrekening of de aangifte. Welnee, uw klanten zijn meer bezig met het wel en wee van hun (klein)kinderen, hun familie en vrienden, hun gezondheid, enzovoorts. Uw klanten – hoe rijk dan ook – zijn dagelijks bezig met hun leven, en niet met hun financiën. Echte financiële planning bevindt zich dan ook op het snijvlak tussen geld (de onderneming als cash cow) en het leven van de DGA. Om de klik te maken met de klant kunt u als financieel regisseur in gesprek met uw klant er op wijzen dat de jaarrekening en aangifte slechts een röntgenfoto van zijn

Waarom financiële planning?

Waarom financiële planning?

1. Teruglopende omzet jaarrekeningen en aangiftepraktijk
2. Van adviseur naar financieel regisseur
3. Van opdrachtgerichte naar relatiegerichte benadering
4. Integratie ondernemer en onderneming
5. Van reactief naar proactief adviseren
6. Financiële planning = optimaal bedieningsconcept
7. Aangifte/ jaarrekening = basis voor financieel plan
8. Weinig invloed op verslaggeving van het afgelopen jaar, financiële planning gaat over de toekomst
9. Financiële planning = meer omzet

Figuur 1. Proces financiële planning



financiële positie zijn. U wilt het gesprek aan gaan over zijn leven, wensen, doelen, dromen en plannen. De balans, verlies-en-winstrekening en de aangifte over het afgelopen jaar zijn daaraan ondergeschikt. Over het algemeen zijn klanten bereid om over deze onderwerpen te praten. Adviseurs die beweren van niet, vinden het zelf vaak lastig om zo'n dialoog met hun klanten aan te gaan. De blokade zit vaak niet bij de klant, maar in het hoofd van de adviseur.

Van EQ naar IQ

Vanuit dit EQ-proces slaat de financieel regisseur op een natuurlijke manier de brug naar de meer inhoudelijke IQ-kant van zijn vak. Binnen het proces van financiële planning worden samen met de klant vragen doorgenomen, zoals:

- Past het huidige huwelijksgoederenre-

gime wel bij de persoonlijke en financiële situatie?

- Passen de testamenten nog bij de huidige persoonlijke en financiële situatie?
- In hoeverre wordt gebruikgemaakt van passende en optimale schenkingsfaciliteiten?

'Wat wil de klant doen nadat hij is gestopt met werken? Is er voor hem voldoende geld om zijn gewenste uitgavenpatroon voort te zetten?'

- Wat gebeurt er met de onderneming bij overlijden en wat wil de klant dat er gebeurt?
- Is het vermogen in de vennootschap

voldoende om het pensioen te kunnen betalen?

- Wat wil de klant doen nadat hij is gestopt met werken; is er voldoende geld om het gewenste uitgavenpatroon voort te zetten?
- Moet er iets gebeuren om de financiële risico's af te dekken, zoals overlijden, arbeidsongeschiktheid of faillissement?
- Hoe is de onderneming en/of onroerend goed gefinancierd? Is dit fiscaal en bedrijfseconomisch optimaal?
- Wat is verstandiger: vermogen opbouwen of schulden aflossen?
- Is er al nagedacht over toekomstige bedrijfsopvolging?

Antwoorden op dit soort vragen leiden er uiteindelijk toe dat de financiële middelen op de levensdoelen van de klant kunnen worden afgestemd. De klant zal dit

Bedrag opstellen PFP voor DGA		
Prijs PFP	Vast bedrag	Uurtarief
DGA	€ 2.750 - € 5.000	€ 175 - € 250
IB-ondernemer	€ 1.750 - € 3.500	€ 150 - € 200
Particulier	€ 1.500 - € 2.500	€ 125 - € 175

waarden en de accountant zien als zijn financieel regisseur. Financiële planning is een proces dat nooit af is, en dit zorgt ervoor dat het elk jaar bijdraagt aan een verantwoorde en hogere omzet.

Wat levert het op?

De financieel regisseur kan door het volgen van het planningsproces naast de jaarrekening en het aangiftewerk drie vormen van dienstverlening/producten aan zijn dienstverlening toevoegen en deze ook alledrie apart prijzen en verkopen. Het eerste product is een persoonlijk financieel overzicht (PFO) dat jaarlijks verstrekt wordt bij de jaarrekening en aangifte. Zie het als de aangifte+. Bij het vaststellen van de prijs speelt uiteraard de kostprijs van de onderneming, een gezonde marge en het aantal gewerkte uren in combinatie met het uurtarief een rol. Om de tijdsinvestering beperkt en de marge gezond te houden, is data-integratie tussen uw accountants- en aangiftesoftware en een financieel planningspakket noodzakelijk. Op deze manier is het mogelijk om in maximaal 1 uur een PFO te genereren, in uw eigen look and feel. Het PFO geeft de klant en de financieel regisseur overzicht van, en in-

zicht in, de huidige en voor zover mogelijk toekomstige situatie. Het verstrekt de klant naast financieel inzicht en overzicht ook financiële rust en hij krijgt antwoord op de vraag of hij zijn huidige life style ook in de toekomst kan voortzetten. Uitgaande van een vast bedrag van tussen de

‘De jaarlijkse bespreking van de jaarrekening en de aangifte is een goed moment om te kijken of de klant nog op koers ligt.’

€ 750 en € 1500 (excl. btw) voor een DGA is het PFO een product dat zowel de klant als uw organisatie veel oplevert. Onze ervaring is dat het opstellen en het op de goede manier bespreken van een PFO de vraag naar extra advieswerk stimuleert.

Dit advieswerk kan bestaan uit het opstellen van een gestandaardiseerd (integraal) persoonlijk financieel plan (PFP) of een maatwerkadvies. Vanuit het PFO kan met behulp van goede en geïntegreerde planningssoftware in drie tot vijf uur een gestandaardiseerd financieel plan worden gegenereerd. Een maatwerkadvies zal in de regel meer tijd in beslag nemen en daarmee ook een hogere factuur rechtvaardigen. Onderaan de streep echter is de kans groot dat meer standaardisatie meer marge oplevert. Uitgaande van een vast bedrag zal het opstellen van een PFP voor een DGA uitkomen op een bedrag tussen de € 2.750 en € 5.000 (ex. btw),

afhankelijk van de vraag of het een gestandaardiseerd advies is of maatwerk.

Een PFO en een PFP verliezen hun waarde als zij niet goed onderhouden worden. De jaarlijkse bespreking van de jaarrekening en de aangifte is een goed moment om te kijken of de klant nog op koers ligt om zijn levensdoelen te realiseren en of bijsturing noodzakelijk is vanwege wijzigingen in de persoonlijke of financiële situatie van de klant. Het betreft hier dus een standaardonderdeel aangifte / jaarrekening (aangifte +). Het mooie van deze vorm van dienstverlening is dat deze niet veel extra tijd (maximaal 1 uur) hoeft te kosten. De accountant moet toch al met de klant de jaarrekening en aangifte bespreken. Verder is er een data-integratie tussen de diverse systemen waardoor de update van het gestandaardiseerde PFO en PFP efficiënt en dus goedkoop kan plaatsvinden. **An**



Ramón Wernsen – Bruin MFP, CFP® is eigenaar van Financial Planning 4 All. Het bedrijf verzorgt adviezen, trainingen, publicaties en consultancy-werkzaamheden. Daarnaast is Ramón momenteel werkzaam als manager strategic wealth management bij Figlo.

KH_dGE

CREËREN VAN MOMENTUM

van samenwerken tot samengaan binnen de mkb-accountancy

Meer dan 20 jaar ervaring met het tot stand brengen van samenwerkingsverbanden, fusies en overnames binnen uw branche

www.khdge.nl
stevendegeest@khdge.nl
06-54690661