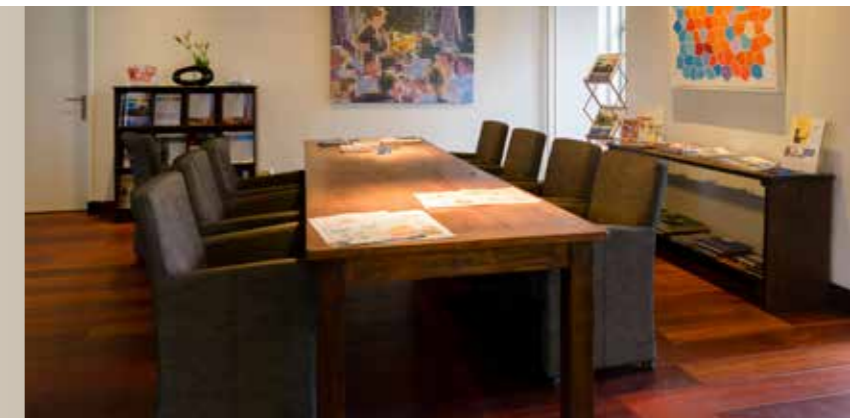


Niemand denkt graag aan doemscenario's

# Er huist een struisvogel in ons allemaal

TEKST JENNEKE DE ROIJ FOTOGRAFIE KEES BENNEMA



Annemieke Martini en Joris Verhoof

Zit jij regelmatig met je vrouw of man bij het haardvuur? Lekker relaxed samen zijn, de telefoons op stil, het huis verder leeg? Wijntje, kaasje, dat werk? Zo'n lome avond waarbij je de tijd neemt elkaar lang in de ogen te kijken. En pak je er dan gezellig de huwelijkse voorwaarden van jaren geleden erbij om het er eens over te hebben? Nee toch?

Joris Verhoof (vennoot) en Annemieke Martini (belastingadviseur) bij Van Boekel accountants en adviseurs snappen dat helemaal. Annemieke: 'Natuurlijk is dat zo'n document wat onder in een la ligt te verstoffen. Mensen hebben ooit bewust gekozen voor die huwelijkse voorwaarden, maar dat wil niet zeggen dat er in je leven niet veel kan veranderen. Zo nu en dan moet je aanpassingen laten verrichten. Daarmee voorkom je narigheid. Zeker als je ook een onderneming hebt.' Joris vult aan: 'Veel huwelijkse voorwaarden kennen een zogenoemd periodiek verrekenbeding op grond waarvan vaak jaarlijks het inkomen van de huwelijkspartners verrekend dient te worden. Vindt deze verrekening niet plaats dan kan het gevolg zijn dat de waarde van de onderneming bij echtscheiding moet worden gedeeld met de ex-partner. Vandaar dat het toch écht belangrijk is om zo nu en dan de huwelijkse voorwaarden er weer eens bij te pakken.'

## Miljoenen belasting betalen

Joris: 'Annemieke is onze specialist Estate en Financial Planning. Kort door de bocht gezegd weet Annemieke alles wat betreft vermogen nu en later en in relatie tot trouwen, scheiden en overlijden. Goed advies kost geld, maar het levert ook geld op. Om maar eens een voorbeeld te noemen: een klant van ons zou miljoenen belasting moeten betalen bij het overlijden van zijn ouders. Omdat hij zich goed heeft laten adviseren was dat uiteindelijk nog maar 30.000 euro.'

## Van haver tot gort

Huwelijkse voorwaarden, testamenten, daarvoor moet je toch bij de notaris zijn? Dat klopt, de notaris maakt uiteraard de

documenten op. Annemieke: 'Maar een notaris kent zijn klanten doorgaans niet van haver tot gort, wij wel. Ik heb zelf bij een notariskantoor gewerkt, een notaris schat met een paar uur adviesgesprek in wat belangrijk is voor degene die tegenover hem zit. Voor ons is dat makkelijker.' Joris vult haar aan: 'Wij kennen onze klanten heel goed, vaak hebben we al een lange relatie met elkaar en weten we wat belangrijk is. We kunnen makkelijk initiatief nemen om moeilijke zaken bespreekbaar te maken. Mensen denken natuurlijk liever niet na over hun eigen overlijden of de gevolgen van een eventuele scheiding. Het zijn doemscenario's en we zijn toch ook allemaal een beetje struisvogels. Vanwege onze relatie met onze klanten kunnen wij daarop makkelijker voorsorteren en dan zien we dat mensen ons advies vaak ter harte nemen.'

Goed advies kost geld

## Kinderen van de rekening

Annemieke: 'Natuurlijk zijn er ook dingen bij wet geregeld. Maar wil je dat wel? Denk aan het overlijden van een ouder. Onder de wettelijke regeling kan er al bij het eerste overlijden erfbelasting verschuldigd zijn door de kinderen, terwijl ze slechts een vordering op de langstlevende ouder hebben. Met een testament kun je dat scenario voorkomen. Maar ook als je gaat samenwonen ben je niet automatisch elkaars erfgenaam. Dan kloppen je schoonouders dus bij je aan. Ook daar kan een testament uitkomst bieden.'

## Blinkend goud

Ook wat de financiële planning betreft, komen Joris en Annemieke veel struisvogels tegen. Ondernemers die denken dat hun zaak of hun huis hun pensioen is. Het is wel gebleken dat die vlieger niet altijd opgaat. Van een berg stenen koop je nou eenmaal geen brood. En van het ontvangen van 'goodwill' is ook niet altijd meer sprake.

Die vlieger gaat niet op

De Financial Planning rapportage die je bij Van Boekel op kunt laten maken, is vaak een eye opener. Joris: 'Mensen beginnen vaak te laat met het nadenken over hun pensioen. Als je daar na je vijftigste pas aan begint, heb je relatief weinig tijd om het goed te regelen. We kijken naar het totaalplaatje en gebruiken de rapportage als praatstuk. We willen bewustwording creëren. Want op een gegeven moment wil je stoppen met werken en ook nog een beetje leuk kunnen leven. Daarvoor moet je vooruitkijken.'

## Geen bangmakerij

Maar niets menselijks is Joris en Annemieke vreemd. Zoals de schoenmaker die zelf met kapotte schoenen rondloopt, snappen de fiscalisten ook hoe de 'struisvogel' werkt. Joris: 'We kennen allemaal de voorbeelden waarbij iemand plotseling overlijdt. We willen mensen echt niet bang maken, maar je wilt ook niet dat je nabestaanden niet goed achterblijven. Of dat je als ondernemer langdurig ziek wordt en geen inkomen

meer hebt. Gelukkig zien we dat cliënten zich steeds vaker bewust met deze onderwerpen bezighouden.'

## Stoffig

Het vooroordeel over accountantskantoren (stoffig!, saai!) kennen ze natuurlijk. Met vuur in de ogen weerleggen ze het ook meteen. Annemieke: 'Onze dienstverlening gaat echt niet alleen om cijfers. Sterker, de factor 'mens' is zoveel belangrijker. We willen niemand bang maken, integendeel, we willen mensen helpen. Natuurlijk kun je van alles googelen tegenwoordig, maar onze kennis en kunde brengt je zoveel meer. Als wij je kunnen aanzetten tot nadenken over je eigen toekomst, dan hebben we al heel wat bereikt!'



Van Boekel accountants en adviseurs  
Ringbaan West 306c  
5025 VB Tilburg  
T 013-4633533  
E info@vanboekel.nl  
I www.vanboekel.nl