



Astrid Sinterniklaas, belastingadviseur RB en gecertificeerd financieel planner:

## 'De klant staat bij mij centraal'

Wat wil de klant? Wat zijn zijn wensen? Voor Astrid Sinterniklaas, eigenaar van FiscaPlus, zijn deze vragen leidend bij haar werk als erkend belastingadviseur en gecertificeerd financieel planner. Bijna vijftien jaar geleden startte ze haar eigen bedrijf. 'Ik wil mensen graag inzicht geven in hun financiële situatie.'

Door Sandra van den Nieuwenhof | Foto's: Raphaël Drent

'Aanvankelijk wilde ik accountant worden maar dat is er nooit van gekomen. Ik ben andere opleidingen gaan doen, uiteindelijk lopen dingen soms anders. Ik volgde eerst een opleiding op het gebied van marketing en reclame. Vervolgens deed ik de opleiding HBO Bedrijfskader. Daarna heb ik bij diverse bedrijven gewerkt. Bij toeval kwam ik bij een belastingadvieskantoor terecht, bij een voormalige venoot van Loyens & Volkmaars, die voor zichzelf was gestart. Ik voerde daar fiscale en administratieve werkzaamheden uit. Door hem ben ik de Federatie Belasting Academie gaan doen. Tijdens deze

opleiding ben ik bij een ander accountantskantoor op de fiscale afdeling gaan werken. Op dit kantoor heb ik mijn fiscale studie afgerond. Omdat ik steeds fulltime gewerkt had naast mijn studie wilde ik er een half jaar tussenuit. Dit vond mijn werkgever niet zo'n goed idee en dus heb ik mijn ontslag genomen. Ik ging op reis, vertrok vanuit Moskou met de Trans Mongolië Express naar China en reisde verder door Azië. Daarna ben ik voor mezelf begonnen. Ik startte met de opleiding van de Federatie Financieel Planners (FFP). Ik werkte eerst vanuit huis en later kocht ik een bedrijfsruimte in Rotterdam. Ik heb personeel gehad maar inmiddels niet

meer. We deden veel bedrijfsadministraties en ik deed veel controle van administraties, maar ik kwam niet meer toe aan het werk dat ik uiteindelijk het allerliefste doe: uitdagende fiscale / financiële vraagstukken. Bij de accountantskantoren waar ik eerder werkte kwamen dit soort vraagstukken al op mijn bureau terecht.'

Op de vraag wat haar aanspreekt in het financieel plannen, antwoordt ze: 'Samen met de klant kijken naar wat hij wil en welke wensen hij heeft. Hoe kan ik op basis van zijn financiële plaatje zijn wensen vormgeven? Dat maakt financieel plannen boeiend. Iedere situatie is uniek. Ik wil mensen graag bewust maken van hun financiële situatie, bijvoorbeeld bij een scheiding of bedrijfsverandering. Hoe kunnen ze ervoor zorgen dat het financieel gezond blijft? Daar worden ze blij van, want dan weten ze waar ze aan toe zijn.'

## Oude dag

Ze ziet het als een meerwaarde om zowel belastingadviseur als financieel planner te zijn. 'Beide disciplines versterken elkaar. Bij financiële planning benoem ik altijd het fiscale plaatje. Wat is fiscaal het meest interessant? Hoe bespaar je het meeste geld? Voor een klant blijkt dit niet altijd de keuze die ze willen maken. Samen bekijken we de mogelijkheden om van daaruit tot een passend advies te komen. Vanuit de fiscale invalshoek komen er andere antwoorden dan wanneer je kijkt naar wat de klant wil. Ik kijk met een bredere blik naar de materie. Omgekeerd komt financiële planning ook aan bod bij mijn gesprekken met de klant over de aangiftes, administraties en jaarcijfers. De klantervaart dat dan niet altijd als bezig zijn met financiële planning. Zo komt bij het doornemen van het totale

## FFP

FFP (Federatie Financieel Planners) is de beroepsorganisatie van financieel planners en bewaker van het FFP en CFP®-keurmerk. FFP maakt ook onderdeel uit van het internationale netwerk van FPSB Ltd (Financial Planning Standards Board). Circa 3.200 financieel planners in Nederland zijn aangesloten bij FFP. Hiermee is FFP de grootste Europese organisatie van financieel planners. Een financieel planner is specialist op het gebied van complexe financiële situaties en schetst toekomstscenario's op basis van de laatste wet- en regelgeving.

Gecertificeerd financieel planners adviseren integraal over persoonlijke financiële situaties en werken vaak nauw samen met andere financiële beroepsgroepen als belastingadviseurs, notarissen en accountants.

Financiële planning biedt consumenten inzicht en overzicht over zijn of haar totale financiële situatie in de vorm van een financieel (deel)plan. Het gaat erom in alle levensfasen over voldoende inkomen en vermogen te beschikken om financiële wensen en doelstellingen te realiseren en eventuele risico's op te vangen.

Rob van den Aker, voorzitter van de vereniging FFP, licht onder andere de relatie met RB toe:

### 1. Wat is de visie en missie van FFP?

'De kern van onze activiteiten is het keurmerk FFP voor de financieel planners op een hoog niveau houden. Dat zij in de gelegenheid blijven om hun vak nu

en in de toekomst goed uit te oefenen. Daarbij hebben wij als beroepsorganisatie in de financiële wereld ook sterk de consument voor ogen. Financieel zelfbewust zijn is cruciaal in deze tijd waarin veel verandert voor consumenten én ondernemers. Dit zijn bijvoorbeeld fiscale veranderingen en het nieuwe pensioenstelsel die grote impact hebben op keuzes die gemaakt moeten worden. Goede voorlichting is hier belangrijk én de weg weten te vinden naar de juiste financieel professional die inzicht kan geven om de juiste keuzes te maken.'

### 2. Wat zijn de plannen voor de nabije toekomst?

'Vanuit de vereniging en ook vanuit onze leden zelf ligt er komend jaar een sterke nadruk op contacten leggen en onderhouden met andere vakcollega's zoals het notariaat en belastingadviseurs. Samenwerken op inhoud is voor onze vereniging een aandachtsgebied. De FFP-leden hebben zelf ook aangegeven dat zij hun vakcollega's meer willen opzoeken om een goed team te vormen bij voorlichting en advies naar de consumenten en ondernemers.'

### 3. Wat kunnen het RB en FFP voor elkaar betekenen?

We merken dat veel belastingadviseurs naast hun kernactiviteiten ook veel aandacht krijgen voor financiële planning. In de opleiding tot FFP financieel planner zien we een sterke toename van belas-

tingadviseurs. Deze scholing is ook een heel mooie aanvulling op de sterke vak kennis die de belastingadviseurs al hebben. In deze opleiding krijgen ze namelijk naast integrale vakkennis ook te maken met ontwikkeling van klantgerichte vaardigheden, zoals het voeren van een goed inventarisatiegesprek. Ik zie dan ook dat deze vakcombinatie een sterke positie in de markt geeft. Beide beroepsorganisaties praten al over het uitwisselen van vakinformatie en over een betere aansluiting tussen de beide PE-stelsels waarbij over en weer PE-punten worden erkend. We hebben elkaar nodig en zullen elkaar dus ook meer zien in 2020!'





## 'Ik kijk met een bredere blik naar de materie'

plaatje de oude dag voorbij. Hoe ziet dat eruit? Wat zijn de wensen voor later?'

Pensioenen, de oude dag, arbeidsongeschiktheid, langer doorgaan met werken of juist eerder stoppen zijn onderwerpen die vanzelfsprekend vaak voorbij komen in haar praktijk. 'Ondernemers benaderen mij regelmatig met de vraag of ze nog geld moeten storten voor hun oude dag of niet. Of het wenselijk is dat er dit jaar nog iets wordt opgebouwd. Er zijn ook klanten die besluiten om niet op te bouwen. Ze zijn daar huiverig voor, want het geld verdwijnt in een potje en ze kunnen dan niet meer aan hun geld komen. Mijn uitgangspunt is dat iedere ondernemer/directeur-grotaandeelhouder bewust heeft nagedacht over zijn wensen voor zijn oude dag. Ondernemers kunnen ook een fiscale oudedagsreserve opbou-

wen in hun onderneming. Ik ben daar overigens geen voorstander van, omdat deze vaak tot het staken van de onderneming blijft staan. Uiteindelijk is dat dan een probleem, want dan heeft de ondernemer geen geld gereserveerd. Een beter alternatief vind ik direct storten in een oudedagsvoorziening.'

### Teleurstellend

In haar praktijk heeft ze te maken met de meest uiteenlopende financiële vraagstukken. Ze licht een voorbeeld toe: 'Onlangs heb ik een directeur-grotaandeelhouder geholpen die bij mij kwam voor advies. Hij heeft in het verleden pensioen opgebouwd met zijn ex-partner, dat met deze partner is verdeeld. Daarnaast heeft hij nog overig opgebouwd pensioen en een stukje pensioen in eigen beheer, dat inmiddels is afgekocht. De nieuwe partner is al lange tijd werkzaam bij zijn BV, maar voor haar is er nooit pensioen opgebouwd. Zij heeft alleen recht op AOW. Wanneer de man zou overlijden, zou verhoudingsgewijs weinig van zijn pensioen overgaan op haar. Dit vonden zij beiden een teleurstellende conclusie. Inmiddels waren de opbouw mogelijkheden beperkt. Toch is het gelukt om voor de laatste jaren nog een acceptabele aanvullende pensioenvoorziening op te bouwen. Dit geeft nog een aanvullende uitkering.'

In de toekomst wil Astrid meer klanten gaan werven voor financieel advies. 'Ik wil me meer gaan profileren als financieel planner. Dit is best een uitdaging, omdat onze twee zonen allebei intensief aan sport doen en dat vraagt veel tijd. Zij doen karate op hoog niveau. In de toekomst als zij ouder en zelfstandiger worden, zal dit minder tijd en aandacht vragen. Mijn man heeft ook een eigen bedrijf. Wij zijn beiden zelfstandig ondernemer en moeten onze agenda's goed op elkaar afstemmen. Zo kunnen we onze kinderen de gewenste begeleiding geven bij hun school en sport en kunnen wij ook onze bedrijven verder blijven profileren.'

### Onafhankelijk

Astrid hecht er veel waarde aan om onafhankelijk adviseur te zijn. Zij verkoopt geen financiële producten. Daar onderscheidt zij zich in ten opzicht van andere collega's uit het verzekerings- en bankwezen die ook gecertificeerd financieel planner kunnen zijn.

'Ik maak mee dat klanten tevreden zijn over een verzekeringsproduct, dat helemaal niet zo gunstig blijkt te zijn, als ik er goed naar kijk. Ik maak hen ervan bewust dat het ook anders kan en vaak financieel aantrekkelijker. De kunst is om vanuit verschillende invalshoeken te kijken en tot de juiste financiële en best passende oplossing te komen. Daarbij is het van belang om ons steeds bewust te blijven van elkaars beweegredenen en invalshoeken. Al deze aspecten zijn van belang om uiteindelijk tot de beste keuze te kunnen komen. Het is geweldig als je mensen financieel verder kunt helpen en als zij met een goed gevoel je adviezen kunnen gebruiken voor een gezonde financiële toekomst. Ik verdiep mij voortdurend in wat het beste advies is voor mijn klanten, zo maak ik het verschil.' <<<