



PENSIOENZAKEN

door **Theo Gommer**

Pensioenverwachtingen te hoog

De AFM, de Autoriteit Financiële Markten, bracht onlangs een rapport uit onder de titel *Pensioenverwachtingen te hoog*. In dat rapport kijkt de AFM onder meer naar de communicatie over pensioen. Uit het onderzoek blijkt dat de meeste Nederlanders verwachten dat ze veel meer pensioen gaan ontvangen dan ze in werkelijkheid krijgen. We verwachten vaak zo'n zeventig procent van het laatst verdiende salaris en gaan er dan ook nog vanuit dat het aangepast wordt aan de inflatie. De werkelijkheid is echter dat het vaak gemiddeld minder dan vijftig procent is van het gemiddelde salaris dat u in uw loopbaan heeft verdiend. En de kans dat het elk jaar wordt verhoogd met het inflatiepercentage is niet groot. Zeker de komende vijf tot tien jaar niet.

De vraag is dan natuurlijk: hoe kan dat? Ik heb al eens eerder aangegeven hoe u naar uw pensioen moet kijken en tegelijkertijd de laatste AOW-ontwikkelingen besproken. Pas ná 2025 krijgt u van uw 67ste jaar AOW. Maar al eerder, vanaf 2015, krijgt u geen partertoeslag meer als uw partner jonger is dan u. Iedereen krijgt in de toekomst dus alleen zijn of haar eigen AOW en dat vanaf 67 jaar. Om een goed beeld van de hoogte van uw pensioen te krijgen, is het wel van belang dat u alle pensioenen verzamelt, die u heeft opgebouwd bij uw werkgevers. Normaal bouwt u gedurende ongeveer veertig jaar pensioen op, van 25 tot 65 jaar dus. Voor jongeren geldt echter dat zij al vanaf 21 jaar pensioen opbouwen en dan ook nog tot 67 jaar. Schrijft u voor uzelf nu eens al uw dienstjaren op, dus vanaf wanneer u bent gaan werken, waar, en hoe lang. En zet erbij of u daar pensioen hebt opgebouwd. Stel dat u op uw

22ste bent gaan werken, maar pas vanaf 25 jaar pensioen bent gaan opbouwen, dan mist u al drie jaar. Als u tussendoor een paar keer een paar maanden werkloos bent geweest mist u die jaren ook. Ook de periodes die u eventueel zelfstandig ondernemer bent geweest, tellen niet mee bij de opbouw van het pensioen. Tel vervolgens alle jaren op. Als u bijvoorbeeld op 32 jaar uitkomt, dan heeft u dus geen zeventig procent maar slechts 56 procent van het laatstverdiende salaris (namelijk 32/40ste deel).

Om vervolgens uit te rekenen hoeveel pensioenrechten u heeft opgebouwd, zijn de pensioenopgaven of de Uniforme Pensioenoverzichten van al uw pensioenen nodig. Ook de pensioenregelingen zelf zijn van belang. Die regelingen zijn belangrijk omdat vroeger namelijk vaak rekening werd gehouden met een hoge zogenoemde AOW-franchise. Over een deel van uw salaris bouwde u geen pensioen op. Een voorbeeld. Stel u verdient dertigduizend euro. Over de eerste vijftienduizend euro bouwt u geen pensioen op. U zou dan bij zeventig procent uitkomen op een pensioen van 15.000 x 70 procent = 10.500 euro. Maar u krijgt maar 8.400 euro AOW. Pensioen en AOW zijn samen dan maar 63 procent van uw inkomen. De reden hiervoor is dat men vroeger uitging van kostwinners, terwijl men tegenwoordig uitgaat van tweeverdieners. Bij jongeren zal het franchiseprobleem dus niet snel spelen, maar bij ouderen, zeker bij pensioenopbouw tot circa 2000 wel. Kortom, als u een aantal dienstjaren mist én als u te maken heeft gehad met een hoge AOW-inbouw vroeger, dan heeft u al snel twee redenen om te veronderstellen dat u niet op zeventig procent uitkomt.

Mr. Theo Gommer MPLA is partner bij Akkermans & Partners Legal & Advice in Tilburg, waar hij tevens directeur van het Wetenschappelijk Bureau is. Daarnaast is hij advocaat bij Gommer & Partners Pensioen Advocaten en voorzitter van de Nederlandse Orde van PensioenDeskundigen.

De financiële crisis heeft bij veel mensen de ogen geopend: er is meer in het leven dan zoveel mogelijk geld verdienen en zo hard mogelijk werken. Liever willen ze zichzelf ont-plooien. Daarbij is geld niet meer een doel maar een middel om diepere wensen en behoeften te realiseren. De wensen kunnen liggen op het gebied van relaties, spiritualiteit en creativiteit. De life planner kan een handje helpen om de goede keuzes te maken.

Life planner Ivo Valkenburg: „Life planners zijn adviseurs die de innerlijke drijfveren van de klant centraal stellen, niet het geld. Ik vergelijk het altijd met het bakkersvak. Je hebt bakkers die brood bakken om zoveel mogelijk brood te verkopen en je hebt bakkers die proberen zo lekker mogelijk brood te bakken. Tot die laatste reken ik de life planners. Dat zijn mensen die doorvragen, die de dieperliggende wensen van de klant boven water halen en die actief meedenken om deze te realiseren.” Valkenburg, auteur van het boek *Spirit in finance*, leidt zelf financieel adviseurs op tot life planners.

„Om duidelijk te krijgen wat iemand echt wil, stelt een life planner drie vragen: wat zou je met je leven doen als geld geen enkel probleem zou zijn, wat zou je doen als je nog maar tien jaar te leven hebt en hoe zou je terugkijken op je leven als je nog maar een etmaal te leven hebt, heb je dan ergens spijt van of heb je dingen niet gedaan die je wel had willen doen?” De meeste mensen mensen komen in eerste instantie met een expliciete vraag bij een financieel adviseur. Ze willen bijvoorbeeld een nieuwe woning financieren, ze vragen zich af of hun pensioen voldoende is, of ze willen hun financiële zaken eens op een rijtje laten zetten. Vaak blijkt tijdens het gesprek met de adviseur dat onderhuids meer speelt. Dan kan de overstap naar een life planner een handje helpen. De klant kan kiezen voor een life planningstraject. Dat bestaat uit drie tot vijf gesprekken waarin wordt uitgezocht wat de passies, dromen of talenten zijn. Samen met de life planner worden de gesprekken in

Een huisje in Toscane, minder werken. Steeds meer mensen willen hun leven graag zo inrichten dat er tijd en geld voor dit soort zaken is. Life planning kan daarbij helpen.

door **Ria Harmelink**
illustratie **Job van Gelder**

kaart gebracht aan de hand van de drie hiervoor genoemde vragen. Daarbij wordt gebruik gemaakt van EVOKE, een afkorting voor de begrippen Exploration (wie bent u?), Vision (wat wilt u werkelijk?), Obstacles (wat houdt u tegen?), Knowledge (hoe pakken we het aan, de financiële planning) en Execution (uitvoering en coaching). Met de antwoorden worden hindernissen geïnventariseerd en verschillende financiële scenario's doorgerekend. Daarna stelt de life planner een stappenplan op waarmee de cliënt handen en voeten kan geven aan het levensdoel.

Sophie (32) maakte zo'n gang naar een life planner. „Ik wilde heel graag een kinderdagverblijf beginnen aan huis. Daarvoor waren mijn man en ik op zoek naar een groter huis. Om te kijken wat onze financiële mogelijkheden waren, klopten we aan bij een financieel adviseur. Eenmaal met hem in gesprek stelde hij ons voor een life planningstraject te doen. Ondanks onze twijfel hebben we hiermee ingestemd. „Gaandeweg ontstond het inzicht dat een kinderdagverblijf helemaal niet mijn diepste wens was, maar dat ik meer rust wilde en meer wilde genieten van mijn eigen kinderen. Dat inzicht zorgde voor een enorm gevoel van opluchting. Bij mijn man, die systeembeheerder is, bleek dat hij het onderwijs in wilde. „Onze adviseur heeft alles in kaart gebracht en vervolgens een financieel plan opgesteld zodat we onze wensen kunnen verwezenlijken. We zijn niet verhuisd, maar hebben ons huis verbouwd en ik ben gestart met een pedicureopleiding. Dat beroep kan ik in de avonden uitoefenen. Op termijn kan ik overdag minder gaan werken zodat ik meer ruimte heb voor de kinderen. Mijn man is inmiddels aan het solliciteren naar een baan in het onderwijs. Stapje voor stapje werken we naar ons doel toe. Echt, ik heb zoveel meer rust in mijn lijf en in mijn hoofd gekregen nu ik weet wat ik werkelijk wil. Dat voelt fantastisch.”

reageren?
geld@wegener.nl

George Kinder



- George Kinder (foto) is de **grondlegger** van life planning. Als financieel adviseur ontdekte hij dat geld voor veel mensen een obstakel is om hun hart te volgen. Geïnspireerd door filosofie, literatuur, psychologie en boeddhisme ontwikkelde hij zijn ideeën over life planning.
- Hij richtte het **Kinder Institute** op om zijn gedachtegoed te verspreiden en leidde in de loop der jaren ruim duizend life planners op.
- **Boeken** over life planning:
George Kinder - *Life Planning, de ontbrekende schakel tussen geld en gevoel*. Rozhanitsa, 22,50 euro.
Ivo Valkenburg - *Spirit in Finance, laat je licht schijnen in de wereld van geld en materie*. Ankh-Hermes, 19,50 euro.

www.kinderinstitute.nl



**Larousse
Gezondheidsencyclopedie**

Luxe, hardcover versie

Dé gezondheidsencyclopedie voor het hele gezin! Compleet, toegankelijk en rijkelijk geïllustreerd.

De belangrijkste gezondheidsaspecten en ziekten bij kinderen en volwassenen komen aan bod in een logische en heldere indeling. Ruim 670 pagina's in een luxe, hardcover uitvoering.

Adviesprijs € 24,95
Lezersprijs* € 14,95

* exclusief € 4,95 verzendkosten

BON GEZONDHEIDSENCYCLOPEDIA

Hierbij bestel ik _____ (sets) x 'Gezondheidsencyclopedie' à € 14,95*

* exclusief verzendkosten van € 4,95. Levertijd met bon 10 werkdagen. Levertijd webwinkel 5 werkdagen. Klantenservice: 0900 - 2021352 (€ 0,45 p.g.) Het is helaas niet mogelijk uw bestelling telefonisch of per mail door te geven.

| | | |
|---------------------|----------|---|
| VOORLETTERS | VOORNAAM | <input type="radio"/> M <input type="radio"/> V |
| NAAM _____ | | |
| ADRES _____ | | |
| POSTCODE | PLAATS | _____ |
| TELEFOON _____ | | |
| E-MAIL _____ | | |
| GEBORTEEDATUM _____ | | |

Hierbij macht ik Buckeroo Payment Service om i.o.v. Wegener NieuwsMedia BV eenmalig het verschuldigde bedrag af te schrijven.

BANK-/GIROREKENING _____

HANDTEKENING _____

Stuur de volledig, in blokletters ingevulde, bon in een envelop naar Webwinkel, o.v.v. 'Gezondheidsencyclopedie', Postbus 1090, 5004 BB Tilburg.

De Stentor gaat zorgvuldig om met persoonsgegevens. Op alle informatie die u aan ons verstrekt is de Wet Bescherming Persoonsgegevens van toepassing. In het colofon van de krant en op www.destentor.nl treft u nadere informatie aan.