

Onlangs startte KALB Accountants met een pilot ‘Persoonlijk Financieel Plan’.

De pilot is een succes en Peter Kalb vertelt: ‘Deelnemers zijn razend enthousiast en willen inzicht in vermogen’. Een voorliefde voor automatisering en een vader met een accountantskantoor: Peter Kalb had het allebei. Hij combineerde beiden en begon een studie Bestuurlijke informatiekunde in Tilburg, vergelijkbaar met Bedrijfseconomie met automatiseringskennis-vakken.

Nu, 23 jaar later is het kantoor van Peter en niet meer van zijn vader. De overname in 1995 lag voor de hand, alhoewel hij gevleid was door een uitnodiging voor een Management Development traject bij zijn laatste werkgever om zo door te stromen naar het MT van een groot kantoor. Maar echt getwijfeld heeft hij nooit.

‘Na de overname van het kantoor liet mijn vader mij heel erg vrij. We hebben heel wat gesteggeld in mijn puberteit maar in onze professionele samenwerking heeft mijn vader het heel goed aangepakt. Na 6 maanden samenwerken is hij gestopt. Hij zag dat het bedrijf goed ging en ik heb definitief het roer overgenomen.’

Pilot Persoonlijk Financieel Plan

Onlangs startte KALB Accountants met een pilot ‘*Persoonlijk financieel plan*’. De pilot (die wordt gefinancierd door KALB zelf), is een groot succes.

‘Mijn klanten zijn razend enthousiast over de pilot. Ze willen overzicht van alle producten die ze hebben. Wat gebeurt er bij verkoop van mijn bedrijf, lang leven, overlijden? We kunnen dit allemaal inzichtelijk maken voor ze. De deelnemers in de pilot adviseren ons over hoe we het plan moeten inrichten. Zij geven een uitgebreide review en ik ben blij verrast over hoe enthousiast ze zijn, het zijn geweldige ambassadeurs voor ons geworden.’

‘Een van onze klanten uit de pilot had meerdere keren een verzekeringsadviseur gesproken over het afsluiten van een AOV. Blijkbaar lukte het niet om de urgentie over te brengen. Wij hebben niks te winnen bij het verkopen van een product en *informeren* de klant over de mogelijkheden. Wij hebben in het gesprek tijdens de Pilot Financiële Planning kunnen laten zien welke AOV goed aansluit. En in MoneyView kan ik zien wat dit mijn klant gaat kosten. Deze informatie is essentieel voor een goede financiële planning.

Na ons gesprek wilde hij de verzekering gelijk afsluiten en ik kon hem met de informatie terugverwijzen naar zijn verzekeringsadviseur. Mijn belang is: de klant informeren en toegevoegde waarde bieden, en dat lukt erg goed op deze manier. Ik heb steeds meer een soort coachende rol. Dit is mogelijk omdat we heel dicht bij de klant staan en een grote vertrouwensband hebben’.

‘Een AOV is niet voor iedereen per definitie interessant. Het te verzekeren bedrag is afhankelijk van veel aspecten en zeker niet alleen van het huidige inkomen. goegtoegangenHet doel van de pilot is het inzichtelijk maken van vermogen en besteedbaar inkomen. De producten met een fiscale impact kennen wij allang, want die informatie levert de klant aan. Maar de kosten en de uitkering van AOV zijn niet altijd bekend, en daar gebruiken we MoneyView voor.’

Ondernemen

Ondernemen zat er altijd al in. 'Ik ontwikkelde als student een administratieprogramma voor mensen die niet kunnen boekhouden. Dit programma kostte destijds ca 179 gulden. Na een aantal weken had ik een paar pakketjes verkocht, dit kwam onder de aandacht en toen ging het hard. Als ik het toen had aangedurfd om een lening af te sluiten en het groots aan te pakken had ik een andere carrière gehad denk ik. Nieuwe dingen proberen en zien hoe dat gaat blijf ik geweldig vinden.'

'Dat ik zelf een overname binnen de familie heb meegemaakt maakt dat ik de ondernemers die ik bedien goed begrijp. Zij belanden soms in dezelfde situatie als ik en dan helpt het dat ik kan spreken uit ervaring.'

Figlo en MoneyView

'Financiële planning is de toegevoegde waarde voor mijn klanten binnen mijn kantoor. Het is heel handig als je als accountant kan kijken wat er in de markt wordt aangeboden en als je dit kan vergelijken.'

'Financiële planning an sich bestaat al langer, maar veel accountants doen dit met spreadsheets. Dit is erg bewerkelijk en foutgevoelig, je bent iedere keer opnieuw het wiel aan het uitvinden. Figlo en MoneyView data maken de informatie voor mijn klanten compleet en begrijpelijk, zonder deze kennis over onder andere verzekeringen heb je geen goed advies naar je klant.'

'De manier waarop we de informatie kunnen presenteren aan onze klant, heel grafisch, geeft veel meer inzicht dan overzichten met cijfertjes. Het maken van verschillende scenarios met spreadsheets is een enorm karwei, met Figlo gaat dit veel makkelijker.'

'Om ervoor te zorgen dat de pilot goed van start ging heeft 1 medewerker van het kantoor zich bekwaamd in Figlo en MoneyView. De Figlo Helpdesk heeft dit geweldig ondersteund. In de toekomst wil KALB het Financiële Plan aan al zijn klanten kunnen aanbieden. De kosten van een complete planning komen dan waarschijnlijk uit op zo'n EUR 2500. We overwegen ook om een abonnementsvorm aan te bieden voor 5 jaar zodat je de planning regelmatig kan updaten.'

Tot slot: jouw eigen financiële planning, hoe zit het daarmee?

Mijn eigen financiële planning? Haha, dit doe ik zelf, 1x per jaar. Dan pak ik alles erbij en kijk ik of het nog actueel is. Mijn ORV heb ik zelf gecheckt in MoneyView of deze nog passend was. Ik heb een verzekeringsadviseur die me vervolgens verder helpt. Maar echt plannen kan ik prima zelf doen.'