



Anita Straatman en Bert-Jan Vincent

TWEE PLANNERS, TWEE SPECIALISATIES

FOTOGRAFIE RAPHAEL DEENT

Wat gebeurt er als je een specialist in levensexecutele en een expert in scheidingsbegeleiding samen aan tafel zet? Dan ontstaat er een boeiend gesprek met mooie doorblikjes in hun adviespraktijk en passie voor het vak.

Het tweegesprek brengt ons dit keer naar de voet van de Holterberg. Die ligt halverwege Deventer en Rijssen, de locaties van waaruit de twee gesprekspartners Anita Straatman en Bert-Jan Vincent werkzaam zijn. Beide financieel planners kennen elkaar nog niet. Dat heeft ongetwijfeld te maken met het uiteenlopende specialisme waarvoor ze uiteindelijk gekozen hebben: Anita voor (levens)executele en Bert-Jan voor scheiding.

Achterste van de tong

Ze zijn beiden geboren en getogen in Salland. Ze erkennen dat dit een voordeel is in de omgang met hun klanten. Anita: "Omdat je zelf uit deze omgeving komt, ken je de aard van de mensen. Het helpt je in je werk, als je heel makkelijk aansluiting met ze hebt."

Bert-Jan vult aan: "Mensen laten hier niet snel het achterste van hun tong zien. Ze zijn wat geslotener en vragen niet snel om

advies. Als ik weer eens een reactie krijg in de trant van 'we willen er even over nadenken', dan wil ik als nuchtere reactie nog wel eens teruggeven: 'dat is goed, loop ik even naar buiten en kom ik over vijf minuten terug'. En dat werkt."

Van marinier tot planner

Ze delen hun CFP-certificering, de route er naartoe was heel verschillend. Anita: "Ik ben na mijn HBO-studie Toegepaste

'VANUIT MIJN ROL ALS FINANCIËEL PLANNER KAN IK MAKKELIJK DOORSCHAKELEN NAAR ADVIES OVER HET (LEVENSTESTAMENT)

Huishoudwetenschappen begonnen in de voorlichting bij een landbouworganisatie. Daar had ik veel te maken met huwelijkszaken, erfrecht en vermogensoverdracht. Dat werk kon je toen eigenlijk al bestempelen als financiële planning, alleen heette het toen nog niet zo. Vanuit die praktijkervaring ben ik de FFP-opleiding gaan doen."

De route van Bert-Jan was wat exotischer: "Ik was als marienier gestationeerd op Curaçao en had als bewaker van het vliegveld genoeg tijd over om in de studieboeken te duiken. Ik ben, zoals velen met mij, begonnen met het traditionele assurantie-B diploma en van daaruit doorgroeide in het vak." Met verscheidene certificeringen al op zak was Bert-Jan een van de eersten die in 2011 het diploma voor het Register Financieel Echtscheiding Adviseurs (RFEA) behaalde: "Toen RFEA in 2023 opging in FFP werd ik via die weg 'automatisch' CFP-gecertificeerd."

Ingrijpende gebeurtenissen

Anita en Bert-Jan staan klanten bij in heftige en emotionele omstandigheden. Bert-Jan: "Een scheiding is een van de meest ingrijpende gebeurtenissen in iemands leven. Het begint natuurlijk met chaos, met verdriet, met woede. Gevoed vanuit onzekerheid over hele primaire zaken: Wat gebeurt er met mijn huis? Kan ik blijven wonen of moet ik eruit? En waar kom ik dan terecht? Ik heb drie kinderen, maar kan ik wel een huis met drie slaapkamers betalen? In die heftiek probeer je als financieel planner in eerste instantie wat rust en duidelijkheid te scheppen. Vervolgens kun je de financiële puzzelstukjes op hun plaats gaan leggen. Het is belangrijk om emoties bij de partners goed te kunnen kanaliseren. Ik vind daarom dat je als financieel echtscheidingsadviseur ook eigenlijk mediator hoort te zijn. Als mediator leer je de gesprekken te voeren en als financieel planner zorg je ervoor dat de afspraken ook juridisch en fiscaal kloppen. Hoe zit dat bij jou, Anita?"

Minder van emotie, meer van harmonie

Anita: "Ik ben wat minder van de emotie en meer van de harmonie. Daarom ligt scheiding mij wat minder. Levensexecutele past mij veel beter."

In gesprekken die Anita voert met klanten in de pensioengerechtigde leeftijd brengt zij bewust het nut van een levenstestament onder de aandacht: "Een financieel plan is natuurlijk de basis: goed om te weten waar je staat en hoe jouw financiële toekomst eruit kan zien. Maar heb je nagedacht over het maken van financiële keuzes als je erin de toekomst door omstandigheden niet meer toe in staat

bent? Vanuit mijn rol als financieel planner heb ik natuurlijk als geen ander inzicht in de financiële huishouding van een klant en kan van daaruit makkelijk doorschakelen naar en advies geven over inrichting van een levenstestament en testament en mijn eventuele rol daarin."

Organische overgang

Bert-Jan: "Hoe vindt dan vervolgens afstemming plaats met de familie? Anita: "Dat is wisselend. Dat hangt af van de samenstelling en de onderlinge verhoudingen binnen zo'n familie. Soms blijft mijn rol beperkt tot (financieel) adviseur. In andere gevallen krijg ik de functie van levensexecuteur. Vaak gaat die na overlijden van de klant als het ware organisch over

naar die van executeur. Dat is ook eigenlijk vrij logisch: ik ben natuurlijk al goed op de hoogte van het financiële reilen en zeilen en vaak ook verantwoordelijk voor de financiële administratie. Maar natuurlijk moet ik dan nog wel formeel door de familie worden aangewezen in mijn nieuwe rol als executeur."

Complexer en omvangrijker

Anita en Bert-Jan zijn het erover eens dat het belang van de financieel planner in de toekomst zal toenemen. Zeker in de life-events waarin zij werkzaam zijn. Bert-Jan: "Met de huidige woningwaardes wordt uitkopen van de vertrekkende partner steeds meer een uitdaging. En dan hebben we het nog niet eens over waar de vertrekkende partner heen moet in deze krappe markt."

Anita heeft steeds meer te maken met grotere vermogens die bij overlijden moeten worden verdeeld. "Dan is het goed als er een professional bij betrokken is. Zeker met alle belastingwijzigingen. Wat in de ene periode populair is, bijvoorbeeld het huis op naam van de kinderen zetten, is dat op een ander moment niet meer."

Anita wijst daarnaast op klanten die steeds meer individuele wensen hebben. "(Levens)testamenten bieden de mogelijkheid om bij leven en bij overlijden je wensen vorm te geven. Je zit op de manier zelf aan het stuur." Bert-Jan: "Hoe zit het dan met de rol van de notaris? Anita: "Die blijft natuurlijk nodig voor de juridische afhechting. Maar voor de financiële en zelfs voor de praktische administratieve zaken is een mooie rol voor ons als financieel planners weggelegd. En hiervoor geldt dan gewoon een fair uurtarief."

Rol van beroepsorganisaties

Anita: "Hoe bevalt het om als oud-RFEA-lid nu aangesloten te zijn bij FFP?"

Bert-Jan: "Aanvankelijk vond ik de exclusiviteit wel leuk, met strenge examens en PE-procedures. Maar dat heeft de club uiteindelijk wel de das omgedaan. Want daardoor heeft het uiteindelijk niet de omvang gekregen die wenselijk is als

je jezelf richting consumenten wil profileren. De FFP heeft daarvoor meer 'body'. Maar ik heb nog te weinig ervaring opgedaan om daar een goed oordeel over te kunnen vellen. Jij bent naast lid van FFP ook lid van VELEX?"

Anita: "Ja, dat klopt. Het initiatief daartoe is genomen door een clubje financieel planners, verenigd in de VOFP. Wij zagen in onze adviespraktijk het belang van levenstestamenten toenemen. Wij vonden het belangrijk om elkaar op dat gebied te ondersteunen. Dat doen we door in een netwerk (Vereniging van Levensexecuteurs, VELEX) met elkaar te sparren en elkaar te vervangen als dat nodig is. Ik ondervind daar veel steun van."



ANITA STRAATMAN
financieel planner,
(levens)executeur,
eigenaar van De Muntor
in Deventer



BERT-JAN VINCENT
financieel planner,
scheidingsspecialist,
eigenaar van Scheiden
in Company in Rijssen

planen tot
voorbij de horizon

Op het FFP Congres van 5 november veel aandacht voor scheiding en (levens)executele. Zo verzorgt Jacqueline van der Vorm een Expertmeeting, getiteld: 'Financieel relatieadvies als de zon nog schijnt'.

Vermogensoverdracht bij leven en overlijden staat centraal in de Expertmeeting van Jan van het Hof (NOVEX). En natuurlijk is er het plenaire optreden van hoogleraar Successierecht Bernhard Schols in de middag. Nog niet ingeschreven? Scan de QR-code of ga naar www.ffpcongres.nl

Maak nu voordelig gebruik van het Startersaanbod!

Startersaanbod = t/m 31 december 2025: € 995,- (daarna vanaf € 1.095,-)

- 1 jaar onbeperkt toegang tot alle applicaties
- Kosteloze en geheel verzorgde eendaagse Startertraining
- 1 op 1 sessie met zeer ervaren planner en applicatie specialist
- 12 maanden premium support en ondersteuning

Na 31 december 2025 verdwijnt dit aanbod! Profiteer nu vrij!

www.privatewealthsupport.nl/startersaanbod

Private Wealth Support
De kracht achter jouw advies