

Accountant en financieel planner Roelof de Jager:

'FINANCIËLE PLANNING IS LOGISCH VOORTVLOEISEL VAN ACCOUNTANCY'

NAAST ACCOUNTANT IS ROELOF DE JAGER SINDS 2011 OOK GECERTIFICEERD FINANCIËEL PLANNER. BEVLOGEN VERTELT HIJ OVER DE BEIDE DISCIPLINES DIE HIJ IN ZIJN PRAKTIJK NAADLOOS OP ELKAAR LAAT AANSLUITEN. "FINANCIËLE PLANNING VLOEIT LOGISCHERWIJS VOORT UIT ACCOUNTANCY. EEN ACCOUNTANT DIE ZIJN KLANTEN OPTIMAAL WIL BIJSTAAN, DOET ER GOED AAN ZICH OOK IN DIT VAKGEBIED TE BEKWAMEN."

Roelof de Jagers carrière begon in Leeuwarden bij een rechtsvoorloper van PricewaterhouseCoopers. Aansluitend werkte hij in Antwerpen en Rotterdam, om daarna terug te keren naar Friesland. In 1997 begon hij in Harlingen zijn eigen bedrijf: De Jager Accountancy. Er werken inmiddels tien mensen.

TOERISTISCHE SECTOR

"Veel van onze klanten zijn gevestigd op de Waddeneilanden Vlieland en Terschelling", vertelt Roelof. "Wij focussen ons op het MKB, waarbij de nadruk ligt op bedrijven die in de toeristische sector opereren. Denk bijvoorbeeld aan verblijfsaccommodaties en de horeca. Dat is één van de grootste bedrijfstakken in Friesland en er gaat veel geld in om."

"Onze klanten hebben ieder hun eigen specialisme en richten zich vooral op gastvrijheid, het in de watten leggen

van hun klanten. Hun financiële besef is misschien iets minder ontwikkeld en daardoor kunnen wij echt toegevoegde waarde leveren. Dat levert dankbare klanten op, iets waar ik trots op ben."

LEVENSVRAGEN

"Wij doen geen wettelijke controles. We hebben ervoor gekozen om MKB-bedrijven bij te staan met uiteenlopende administratieve diensten, zoals de boekhouding, aangiftes en loonadministraties", vervolgt hij. "Daarnaast begeleiden we bij uiteenlopende trajecten, zoals bijvoorbeeld het aanvragen van een lening."

"Maar op een gegeven moment stel je jezelf de vraag hoe je die dienstverlening verder kunt optimaliseren. En dan kun je niet om financiële planning heen. Het leuke daarvan is dat het levensvragen centraal zet. Waar wil je met je leven naartoe? Hoe is de balans werk-privé? Stel je doelen? Handel je daar vervolgens naar? En wat doe je als blijkt dat

je die doelen niet gaat halen? Vooral die wat-als-scenario's zijn belangrijk. Ik vind eigenlijk dat elke MKB-accountant dat zou moeten doen."

CONCURRENTIE

"Af en toe werken wij samen met andere planners. Soms is het goed dat een andere partij alles nog eens bekijkt. Een andere keer moet iemand de producten leveren die bij de vermogensplanning passen, bijvoorbeeld als het om beleggen gaat. Dergelijke samenwerkingsvormen zijn echter niet aan de orde van de dag."

Gecertificeerd financieel planners die bij een bank werken of uitsluitend particulieren bedienen, hebben niets van hem te vrezen. Maar voor financieel planners die zich in zijn regio op zakelijke klanten richten, is Roelof de Jager een pittige concurrent, denkt hij. "Wij zitten immers al bij de doelgroep om tafel."



GENERATIE Y

Financiële planning heeft in Nederland een grote toekomst, voorspelt Roelof. “De overheid treedt steeds verder terug. Wij zijn daar nog niet zo aan gewend. In de Verenigde Staten, Australië en Zuid-Afrika is dat heel anders. Daar zijn de sociale voorzieningen kaal. Het gevolg is dat financiële planning in die landen een hele andere status heeft dan bij ons.”

Maar dat verandert langzaam maar zeker. “Ik zie het al gebeuren bij de generatie Y, de jeugd van circa 15 tot 30 jaar oud. Die heeft een heel ander beeld dan de generaties die haar voorgingen. Ze zijn vaak minder carrièregericht, geloven meer in de deel- en leereconomie en zijn sceptisch over collectieven. Daardoor zijn ze veel ontvankelijker voor financiële planning. De onzeker-

heid die met de crisis is gekomen, helpt daar natuurlijk aan mee.”

SCENARIO-DENKEN

Van mensen uit andere landen, probeert hij te leren. “Zo sprak ik in Zuid-Afrika eens met een financieel planner over de economische crisis. Hij haalde de schouders op en zei: ‘Wij hebben hier elke dag crisis’. Dat heeft me aan het denken gezet.”

Waar het volgens Roelof bij financiële planning om gaat, is stabiliteit. “Wat doe je als die er – al dan niet tijdelijk – niet is? Dat vraagt weer om scenario-denken. Incidenten die je waarneemt, moeten je aansporen om zelf maatregelen te treffen. Want als je huis eenmaal in brand staat, kun je het niet meer verzekeren.”

De laatste jaren volgen steeds meer accountants de FFP-opleiding. Die trend heeft zich ook in 2015 voortgezet. Slechts een klein percentage daarvan ronds de opleiding af met een examen en certificering. Het ledenbestand van de FFP telt daarom maar enkele tientallen mensen met zowel een accountantstitel als de certificering financieel planner.