

Tekst: Erwin Feekes

**Financieel Planner Majorie Molegraaf: 'Het gaat om wensen en doelen'**

# Inzicht, overzicht, rust

Ook vermogende mensen hebben zo hun zorgen. Over het in stand houden van hun bezit, fiscale aspecten, de nalatenschap, bedrijfsopvolging en vooral: heb ik het wel goed geregeld? Majorie Molegraaf is Financieel- en Estate Planner bij Pyxis Adviseurs in Bussum. Vermogensregie is haar dagelijkse werk met als beloning: rust voor de cliënt.

'De term "Estate Planning" wil nog weleens voor verwarring zorgen. Soms denken mensen dat ik een landgoed beheer.' Majorie Molegraaf lacht. Dat doet zij veel tijdens ons gesprek. Hier zit geen grijs muisje, dat de hele dag met geld en cijfers goochelt, dikke dossiers met zware kost doorspit en op gewichtige toon haar cliëntèle doceert hoe zij met vermogen moeten omgaan. Zij praat losjes en luchtig over materie die de meesten van ons graag uit de weg gaan, omdat het complex is, niet zo leuk en soms confronterend. Vraagstukken over de persoonlijke financiële planning leggen wij maar al te graag op het bordje van mensen die er verstand van hebben. Het is ook bepaald niet iets wat je er in de avonduren even bij doet. Majorie heeft er in ieder geval stevig voor doorgeleerd, want je bent niet zomaar 'Financieel- en Register Estate Planner' en al die kwalificaties achter haar naam komen ook niet uit de lucht vallen. Tel daar twintig jaar ervaring bij op als fiscaal-, financieel- en vermogensplanner bij ondermeer Rabobank, Schretlen & Co en Van Lanschot Bankiers en je begrijpt dat de regie over je vermogen bij deze dame in goede handen is.

**'Droge materie'**

Als ik tussen neus en lippen door de term 'droge materie' laat vallen, kijkt Majorie mij vorschend aan,



schiet in de lach en legt uit: 'Ondernemers vinden dit over het algemeen geen leuk onderwerp, dat klopt! Tegelijkertijd vinden zij het moeilijk om het los te laten en uit handen te geven. Zij zijn trots, het is privé en je wordt geconfronteerd met het feit dat niemand onsterfelijk is. In deze coronatijd is dat extra delicaat. Want wat als jij plotseling op de intensive care aan de slangen komt te liggen en je nalatenschap is niet geregeld? Wat gebeurt er met je bedrijf, je huis, je bezittingen? Wie neemt de regie? Je moet er niet aan denken, maar die situatie kan zomaar realiteit zijn. Het bezit van een bedrijf en vermogen brengt ook verantwoordelijkheden met zich mee. Als de zaken goed zijn geregeld, is dat niet alleen fijn voor de nabestaanden, maar op korte termijn ook voor henzelf. Zij hoeven zich er geen zorgen meer te maken en kunnen zich richten op datgene waarin zij goed zijn: ondernemen.'

Majorie begeleidt vermogende ondernemers en particulieren, zodat zij inzicht krijgen in hun financiële situatie. Indien noodzakelijk en/of wenselijk adviseert zij wat te doen en begeleidt het proces. Maar het begint voor haar met het antwoord op de vraag: 'Waar wordt mijn klant blij van?'

**Beste deal**

'Het gaat om wensen en doelen,' zegt Majorie. 'De één wil nog twintig jaar doorgaan en sterven in het harnas, terwijl een ander zijn bedrijf wil overdragen aan de kinderen, of verkopen, om te genieten van een vroeg pensioen. Dan is het belangrijk om een totaalplaatje te hebben van de stand van zaken. Wij maken als het ware een foto van de actuele situatie en nemen daarin alles mee: bezit, de woning, tegoeden, opgebouwd vermogen, huwelijkse voorwaarden, pensioenvoorzieningen, schulden, fiscale verplichtingen, de erfenis etcetera. Wat ben je netto waard? Daaruit volgt een persoonlijk advies en een plan van aanpak. Wat kun en móet je doen? Vanuit die "foto" projecteren wij de toekomst. Inzicht en overzicht geven, daarmee creëer je rust.'

Vertrouwen is de basis van de samenwerking. Met name ondernemers horen niet graag dat zij hun zaken niet goed voor elkaar hebben. 'Wij zijn er om mensen te helpen,' benadrukt Majorie. 'Bijvoorbeeld bij een bedrijfsoverdracht. We kijken naar alle aspecten en zoeken de beste deal. Niet per se met als doel zo min mogelijk belasting te betalen, maar wat overall het beste is om te doen. Waar de klant dus blij van wordt.' Aan een degelijk financieel plan gaan gesprekken vooraf en een grondige analyse van de situatie, maar Majorie heeft een broertje dood aan de vuistdikke rapportages vol wollige teksten, je kunt je tijd wel beter en effectiever gebruiken. Doorgaans kom ik snel bij de kern, vervolgens presenteer ik een optimaal financieel plan en een actielijst, waarbij ik relaties desgewenst ook ondersteun bij de uitvoering. Het gaat erom structuur aan te brengen in de wensen, doelstellingen en mogelijkheden. Het is een strategisch plan voor de toekomst, waar, tenzij er sprake is van een ingrijpende levensgebeurtenis, in de basis niets meer aan veranderd hoeft te worden. Uiteraard is het wel wenselijk om de stand van zaken jaarlijks met de cliënt te evolueren.'

Majorie legt uit dat het meeste werk gaat zitten in het inventariseren van de actuele situatie. 'Ik maak mee dat mensen niets meer hebben geregeld sinds zij in 1987 zijn gaan samenwonen in een huurwoning met een studieschuld en als enige bezit wat meubels en een oude fiets. Inmiddels zijn er kinderen, twee carrières, een eigen bedrijf, een mooi huis in het groen en is er sprake van vermogen. Het is verstandig om niet te lang wachten met het ordenen van je financiële zaken. Het geeft comfort, niet alleen voor jou, maar ook voor je nabestaanden. Daar doe je het voor.' ■

**PYXIS | Adviseurs - Fiscalisten - Accountants**

Huizerweg 4, 1402 AA Bussum  
035 -799 35 00 | [www.pyxis.nl](http://www.pyxis.nl)