

## **'De klant houdt altijd de regie'**

*Angela van Kester, ondernemer en Cash Coach in de Libelle*

**Is het slim om zo snel mogelijk onze hypotheek af te lossen? Hoe kan ik het best een pensioen opbouwen? Dit soort lezersvragen beantwoordt onafhankelijk financieel planner Angela van Kester in een wekelijkse rubriek in de Libelle. Voor een uitgebreider persoonlijk advies aan haar klanten gebruikt ze sinds jaar en dag de AdviesPlanner van Omniplan.**

Met een eigen visie op financiële planning zag Angela van Kester ('s-Gravenzande, 1970) volop mogelijkheden om de markt te benaderen. Omdat ze als ondernemer kon werken volgens haar eigen visie, waagde ze in 2004 de sprong en zag haar bedrijf KesCo Financiële Planning en Advies het levenslicht. Daarvoor werkte ze ruim een jaar bij KPMG Meijburg als fiscaal adviseur en bijna zes jaar als onafhankelijk financieel planner/belastingadviseur voor vermogende particulieren bij Wolkers & Co in Den Haag.

### **Recht in de ogen kijken**

Inmiddels onder één dak met een accountant, biedt zij een full service concept aan een klantenkring die altijd bij haar kan aankloppen. Zo heeft haar visie handen en voeten gekregen: onafhankelijk, integer en met een persoonlijke benadering maatwerk leveren. “Het is dankbaar werken”, stelt Van Kester. “Als onafhankelijk adviseur kan ik me volledig focussen op het belang van de klant. Het lijntje is kort: de klant betaalt een overzichtelijk uurtarief rechtstreeks aan mij, en niet via ondoorzichtige constructies via tussenpersonen en pensioenfondsen of verzekeraars. Door de transparante beloningsstructuur kan je elkaar recht in de ogen kijken en dat is de basis van een goede relatie. Voor een compleet beeld moet een klant financieel met de billen bloot en dat lukt alleen als er vertrouwen is.

“De AdviesPlanner van Omniplan maakt mijn werk sneller en efficiënter. De cijfers die uit de planner rollen, gebruik ik als onderbouwing bij mijn financiële plannen. Door variabelen aan te passen kan ik de klant laten zien wat de consequenties zijn van bijvoorbeeld een onvolledige indexering van pensioen.”

### **Beginnen bij waterhoofd**

Haar klanten de afzonderlijke bomen in het bos weer laten zien. Dat is voor Van Kester een belangrijke pijler in haar werk. “Particulieren en ondernemers krijgen zoveel informatie op zich af, het is aan mij om in die onoverzichtelijke brei een lijn te vinden – én door te trekken. Met een totaalpakket – advies, coaching, maar desgewenst ook de administratie en belastingaangifte – kan ik mijn cliënten optimaal bijstaan. Ik help ze te voldoen aan hun administratieve en fiscale plichten. Met het inzicht dat daarmee ontstaat kan ik hen adviseren hoe zij hun zaken kunnen optimaliseren. Op korte termijn, maar juist ook op de lange termijn. Nuttelose en te dure polissen houd ik zoveel mogelijk buiten de deur. Tevens signaleer ik onderverzekering van inkomensrisico's.

“Bij een nieuwe klant pak ik eerst het 'waterhoofd' vast: de grote bulk inventariseren, de samenhang in kaart brengen. Wat wil iemand, hoe ontwikkelt een bedrijf zich, wat is het toekomstperspectief. Met als doel: een beeld vormen van een optimale ordening van de persoonlijke financiën. In die eerste fase gaat de meeste tijd zitten. Daarna spreek ik mensen misschien een, twee keer per jaar, desgewenst periodiek. Maar dat is aan de klant, die houdt altijd de regie.”

### **Korte stukjes**

Haar wekelijkse rubriek in de Libelle, het grootste vrouwenblad van Nederland, gaf Van Kester de mogelijkheid om haar ideeën over financiële planning ook bij een groter publiek onder de aandacht te brengen. Eén duidelijke vraag, een antwoord in honderd woorden. De praktijk is vrijwel nooit zo eenduidig, maar de onderwerpen die de revue passeerden, boden volgens haar wel de mogelijkheid om de invalshoeken van onafhankelijke financiële planning te laten zien. “Onafhankelijkheid is een begrip dat te pas en te onpas wordt gebruikt. Maar voor mij is het de kern.”