

# Vermogen een horizon geven

Welke huisarts verkeert nu niet ooit in een situatie waarin grote en belangrijke financiële vraagstukken spelen en doordachte beslissingen nodig zijn? Een moment bijvoorbeeld waarop hij zich wil inkopen in een maatschap, een overname overweegt of zijn zinnen heeft gezet op uitbreiding of verkoop van zijn praktijk. De Eerstelijns heeft deze zomer een partner verwelkomt die financieel, fiscaal en strategisch kan meedenken: Van Lanschot Healthcare.

‘Deze samenwerking helpt ons nóg beter dicht bij de bron te zitten’, zegt senior healthcare banker Daphne Jansen. ‘Wij willen graag optimaal op de hoogte zijn van ontwikkelingen in de eerstelijnszorg, vooral de huisartsenzorg, en ook van de daaruit voortkomende behoeften van zorgverleners. Daar proberen we voor onze klanten vervolgens haarfijn op in te spelen. Van Lanschot Healthcare biedt een breed scala van bancaire dienstverlening op het gebied van zowel privé- als zakelijke (financiële) vraagstukken en vermogensopbouw en -behoud.’

## *‘Sturen in plaats van achter de situatie aanlopen’*

### **Kopen of huren**

Een luisterend oor dus midden in huisartsenland. Waartoe heeft dat tot dusver onder meer geleid? Jansen: ‘We kennen de markt, weten wat de uitdagingen zijn en zien ook thema’s die bij bepaalde doelgroepen horen. Neem de gemiddelde huisarts van rond de 55 jaar. Mede onder invloed van zorgverzekeraars is hij in de afgelopen jaren, net als jongere huisartsen, steeds meer ketenzorg gaan bieden. Menigeen ziet daardoor zijn praktijk uit het jasje groeien. Opeens staat die 55-jarige voor de vraag: ga ik op mijn leeftijd nog een nieuw praktijkpand kopen of is het verstandiger te huren? Wat zijn de financiële voor- en nadelen van beide scenario’s? Wij organiseren seminars en workshops voor huisartsen met dit soort vragen.’

### **Traject gezondheidscentrum**

Jansen noemt een ander voorbeeld waarin deskundigheid van (financiële) zaken essentieel is voor de huisarts. ‘Er ontstaan steeds meer eerstelijns gezondheidscentra. Ook weer mede gestimuleerd door zorgverzekeraars, gaan huisartsen onder één dak samenwerken met bijvoorbeeld apothekers, fysiotherapeuten en paramedici. Wij zien dat veel huisartsen zich in de besluitvormingsfase vooral focussen op de financiën: kan

ik me deze stap veroorloven? Maar het is raadzaam de zaken breder te benaderen. Wat is bijvoorbeeld het businessplan van het gezondheidscentrum, met welke andere beroepsgroepen uit de zorg wil je samenwerken en in welke structuur ga je dat gieten? Het kan als huisarts soms goed zijn je te laten bijstaan door een expert op het gebied van dergelijke thema’s. In oktober houden wij een workshop over dit thema. Daar spreekt zowel een huisarts die de weg richting een gezondheidscentrum zelf heeft afgelegd als een huisarts die het traject heeft uitbesteed.’

### **Ondernemende huisarts**

Van Lanschot Healthcare bedient “de ondernemende huisarts”, ofwel de zorgprofessional die van zijn beroep een bedrijf heeft gemaakt. ‘Geef uw vermogen een horizon; dát is onze slogan’, vertelt Jansen. ‘Relatief veel zorgondernemers zijn financieel defensief ingesteld, maar dat hoeft vermogensregie zeker niet uit te sluiten.’

Ze geeft een voorbeeld. ‘Stel, je zou als huisarts graag op je zestigste willen stoppen met werken. Of je hebt de ambitie

### **Levenscyclus ondernemer en onderneming**

In welke fase van mijn levenscyclus als ondernemer bevind ik me? En hoever is mijn bedrijf? De antwoorden op dit soort vragen kunnen de huisarts bijvoorbeeld helpen te bepalen welke financiële behoeften er zijn en welke beslissingen hij neemt. Van Lanschot Healthcare heeft een schema ontwikkeld dat als hulpmiddel dient: de levenscyclus van ondernemer en onderneming.

‘Of je nu bezig bent met de opbouw van je praktijk, de positie van een product of de opvolging van de zaak: er moeten altijd financiële beslissingen worden genomen en er moet altijd oog zijn voor een gezonde toekomstige financiële situatie’, zegt senior healthcare banker Daphne Jansen. ‘Tegelijkertijd is het belangrijk de balans te vinden tussen zakelijk en privé. Samen met de klant hanteren wij de levenscyclus tijdens de gesprekken.’



Daphne Jansen, senior healthcare banker Van Lanschot: 'Iedere zorgondernemer verkeert in een specifieke situatie met specifieke uitdagingen. Hij verlangt dus een maatpak in plaats van confectiekleding. Dat is ook onze ambitie.' (Foto: Frank van der Burg)

ooit een wereldreis van een jaar te maken of je kind financieel bij te staan in het streven zijn eigen huis te bouwen. Of je wilt in de toekomst doneren aan charitatieve instellingen. Het is ons doel om deze kwalitatieve doelstellingen te matchen met de financiële situatie. We geven het vermogen van de huisarts een horizon met behulp van een vermogensregierapport. We zetten je doelstellingen en financiën op een rij, zodat je inzicht krijgt in de haalbaarheid van deze wensen en je toekomstige vermogen. Op basis van die informatie kun je sturen op de zaken die je belangrijk vindt in het leven. Denk ook aan zaken als de huidige lage spaarrente en hypotheekrente. Welke kansen biedt dit wel en niet?

### Eén aanspreekpunt

Een klant van Van Lanschot Healthcare heeft één aanspreekpunt voor zijn financiële vraagstukken op zowel privégebied als zakelijk vlak. Dat past bij het streven naar een persoonlijke, snelle en flexibele dienstverlening.

Jansen: 'Iedere zorgondernemer verkeert in een specifieke situatie met specifieke uitdagingen. Hij verlangt dus een maatpak in plaats van confectiekleding. Dat is ook onze ambitie. We hebben de lenigheid en klantvriendelijkheid om verder te kijken dan: dit past niet bij wat wij standaard hebben bedacht, dus het is onmogelijk wat u vraagt. Op deze manier kan Van Lanschot Healthcare optimaal meedenken over de mogelijkheden voor de huisarts.' <<

Gerben Stolk

### Levenscyclus ondernemer en onderneming

