



Private Banking

Rabobank

Rabobank Schiedam-Vlaardingen jaargang 4, nummer 3, december 2009

Vijf vragen
over sparen



Pagina 2

Bedrijf
verkopen?



Pagina 6

AOW-plannen
kabinet
raken ook
ondernemers

Pagina 7



Het idee is dat u iets moois kunt doen met uw vermogen

De Rabo Charity Desk van Private Banking helpt u uw dromen te verwezenlijken

Steeds meer mensen zien in dat het niet alleen plezierig is om vermogen te hebben, maar dat het ook voldoening geeft om dit vermogen in te zetten voor de maatschappij. Bill Gates is een beroemd voorbeeld, maar ook u kunt een deel van uw vermogen inzetten voor een goed doel of een project waar uw hart naar uit gaat. U kunt geld schenken, zelf een goeddoelinstichting oprichten, of veelbelovende startende ondernemers steunen, misschien wel uit uw eigen familie. De Rabobank adviseert en ondersteunt u hierbij.

Als u met uw vermogen iets wilt doen voor de samenleving, kan dat op verschillende manieren. Het meest eenvoudige is om geld over te maken naar een goeddoelinstichting. Als de organisatie waaraan u schenkt bij de Belastingdienst staat geregistreerd als algemeen nut beogende instelling (anbi), mag u uw schenking aftrekken van de belasting.

Maar misschien heeft u een doel op het oog waar nog geen stichting voor bestaat. Dan kunt u zelf een goeddoelinstichting oprichten en kunt u zelf bepalen hoe uw geld wordt gebruikt. Bijvoorbeeld voor behoud van een bijzonder gebouw bij u in de buurt of voor steun aan een weeshuis in het Oost-Europese stadje waar u op vakantie bent geweest. Daarbij kunt u uw eigen ervaring en netwerk ook inzetten.

U kunt met uw vermogen ook als 'durfkapitalist' investeren in een startende onderneming. U geeft een (jonge) ondernemer dan een kans op een goede start. En die ondernemer kan misschien ook profiteren van uw kennis en ervaring in de branche. Er zijn verschillende fiscale regelingen waardoor u belastingaftrek kunt krijgen en u uw risico beperkt.

Rabo Charity Desk helpt dromen te verwezenlijken

Wilt u een goed doel steunen en heeft u al een project op het oog? Of wilt u juist hulp om een project te vinden dat bij u past? De Rabo Charity Desk van Private Banking helpt u uw dromen te verwezenlijken. De experts van de Rabo Charity

Desk hebben al vele klanten geholpen om een goede bestemming te vinden voor hun vermogen. Ze hebben een enorm netwerk en weten alles over de financiële, fiscale en juridische aspecten van goede doelen.

De Rabo Charity Desk werkt samen met alle lokale Rabobanken, veel goeddoelinstichtingen en vermogensbeheerder Schretlen & Co, onderdeel van de Rabobank Groep. Daarnaast heeft de Rabo Charity Desk uitstekende contacten met de Rabobank Foundation. De Rabobank Foundation ondersteunt met onder meer microkredieten gemiddeld 150 projecten per jaar, waarvan ongeveer 100 in ontwikkelingslanden.

Wilt u een deel van uw vermogen gebruiken om iets terug te doen voor de samenleving? Maak dan een afspraak met uw accountmanager Private Banking. Die kan u meer vertellen over de mogelijkheden om iets moois te doen en u in contact brengen met de Rabo Charity Desk. Wij helpen u graag helpen.



VIJF VRAGEN OVER SPAREN

1

Hoe zit het met sparen en de belasting?

Spaargeld valt in Box III van de inkomstenbelasting. U heeft een vrijstelling van € 20.661 (2009). Die geldt voor het totaal van uw bezittingen in Box III, dus ook bijvoorbeeld beleggingen. Heeft u een partner, dan is de gezamenlijke vrijstelling € 41.322. Heeft u een vermogen van meer dan € 41.322, dan betaalt u vermogensrendementsheffing. Die bedraagt 1,2%, ofwel 30% over een fictief rendement van 4%, ongeacht het werkelijke rendement op uw vermogen. Per kind kunt u nog eens een extra vrijstelling krijgen van € 2.762. In het verleden hebben veel vermogende landgenoten geprobeerd deze heffingen te omzeilen door vermogen op buitenlandse rekeningen onder te brengen. Staatssecretaris De Jager voert de afgelopen jaren met succes een strijd om deze rekeningen boven water te krijgen, zodat mensen toch belasting betalen.

2

Wat bepaalt de hoogte van de rente?

Bij de hoogte van de rente spelen verschillende zaken een rol. Allereerst is er een inflatievergoeding om te compenseren voor de geldontwaarding. Verder vragen banken een risicopremie; hoe hoger het risico, hoe hoger de rente. Daarom is de rente op een hypotheek lager dan die op een persoonlijke lening. Bij een hypotheek heeft de bank immers de woning als onderpand.

Een belangrijke factor in de rentestand is de rente die banken elkaar onderling berekenen, in Euro-landen de Euribor (Euro Interbank Offered Rate). Afhankelijk van de soliditeit en de behoefte aan vermogen legt de bank daar een marge op. IceSave had destijds dringend geld nodig en lokte daarom spaarders met een hoge rente. Daarnaast is de vraag naar kapitaal en de economische groei van invloed op de rentestand. Als bedrijven veel investeren en consumenten veel kredieten vragen, stijgt de rente.

Pas op met oude sok

Sommige mensen wantrouwen de banken en bewaren zelf hun geld. Ze nemen daarbij voor lief dat hun vermogen minder waard wordt door de inflatie. Hun risico is echter veel groter dan dat.

Een 86-jarige weduwe uit het Limburgse Elsloo was in één klap € 179.000 armer toen er in 2006 brand uitbrak in haar woning. Het matras waarin ze het geld had verstopt vatte vlam door kortsluiting in haar elektrische deken. Ze durfde het pas op te biechten aan haar zoon toen de resten van het matras al waren afgevoerd naar de vuilverbranding. De verzekering betaalde niet meer uit dan € 908 en de waarde van het verbrande matras.



3

Hoe werkt het depositogarantiestelsel?

Het depositogarantiestelsel van De Nederlandsche Bank (DNB) garandeert de klant een maximale vergoeding van € 100.000 bij een faillissement van een bank. De vergoeding geldt per rekeninghouder per bank, ongeacht het aantal rekeningen. Bij een gezamenlijke rekening wordt dus maximaal € 200.000 vergoed. Het depositogarantiestelsel geldt voor particulieren en kleine ondernemingen. Onder kleine ondernemingen vallen ondernemingen die een verkorte balans mogen publiceren.

4

Wie betaalt het Nederlandse depositogarantiestelsel?

DNB zorgt voor de vaststelling en betaling van de uitkeringen door het Nederlandse depositogarantiestelsel en slaat vervolgens het door haar betaalde bedrag om over de deelnemende banken, naar rato van hun bedrijfsomvang. Minister Bos verhoogde na het 'omvallen' van IceSave het garantiebedrag van € 40.000 naar € 100.000. De Nederlandse banken waren hier overigens niet erg enthousiast over. Uiteindelijk worden de vergoedingen opgebracht door de klanten van deze banken. Zij draaien dus op voor het risico dat andere spaarders nemen door op zoek te gaan naar de hoogste rente. De toenmalige Rabobank bestuursvoorzitter Bert Heemskerk pleitte voor een alternatief systeem waar spaarders zich kunnen verzekeren tegen een faillissement van hun bank. Spaarders bij een solide bank als de Rabobank zouden dan een veel lagere premie betalen dan spaarders bij een risicobank.

5

Is het (spaar)geld van mijn onderneming veilig bij de Rabobank?

De Rabobank staat onder continu toezicht van De Nederlandsche Bank en valt daarmee ook onder de depositogarantiestelling die vanuit DNB geldt. Maar veel belangrijker nog: het eigen vermogen van de Rabobank is groot, waardoor we de enige private bank ter wereld zijn met een Triple-A status en daarmee gezien worden als één van de meest veilige banken ter wereld. Dit is vastgesteld op basis van een onafhankelijke rating door kredietbureaus, zoals Standard's & Poor, Moody's en Fitch.

Naar het museum met de Rabobank

De Rabobank is al vele jaren één van de grotere sponsors in de culturele sector. Door samen te werken met toonaangevende culturele partners, maakt de Rabobank cultuur toegankelijker. Voor iedereen.

Neem bijvoorbeeld het partnerschap sinds 2003 met het Van Gogh Museum. De Rabobank was hoofdsponsor van vijf bijzondere tentoonstellingen. Daarnaast is dankzij het partnerschap sinds 2004 de Van Gogh Museum vrijdagavond mogelijk.

Museumbus

Een ander product van de samenwerking, is de Van Gogh Museumbus. Een speciaal ontworpen Amerikaanse schoolbus rijdt de kinderen van school naar het museum en weer terug. Lokale Rabobanken bieden aan scholen in hun regio het programma aan.

De belangrijkste doelstelling van de samenwerking is om meer Nederlandse bezoekers naar het Van Gogh Museum te krijgen. Dat lukt goed. Van 1,5 miljoen bezoekers die het museum jaarlijks ontvangt, komen er 300.000 uit eigen land. Dat is een verdubbeling in vier jaar tijd.

Geld stinkt niet

Wie meer over geld wil weten, kan zijn hart ophalen in het Geldmuseum in Utrecht. Geen zalen vol munten, penningen en waardepapieren, wel een multimediale presentatie met computers en filmpjes. Het Geldmuseum is een interactief museum over onze geldcultuur en de emotionele waarde van geld. Tot en met het voorjaar van 2010 kunt u een bezoek brengen aan de tentoonstelling



De belangrijkste doelstelling is om meer Nederlandse bezoekers naar de musea te krijgen

'Poen, Para, Doekoe, Floes. 50 nationaliteiten over hun geld'. U leert vijftig bewoners van de Utrechtse multiculturele volkswijk Lombok kennen via hun geld en de manier waarop zij met geld omgaan. Speciaal voor jongeren van twaalf tot en met zestien jaar is de tentoonstelling 'Geld en je leven!'. Deze interactieve tentoonstelling over de rol van geld in de leefwereld van jongeren is

een combinatie van spel, soap en competitie. De Rabobank is één van de partijen die zich voor langere tijd heeft verbonden aan een fonds van het museum voor de ontwikkeling van exposities.

Een speciale schoolbus rijdt klassen naar het Van Gogh Museum

Bedrijf erven wordt gemakkelijker

De Successiewet van 1956 gaat op de schop. Het aantal tarieven wordt teruggebracht van de huidige 28 naar 6. Het hoogste tarief wordt 40% in plaats van de verfoeide 68%. Het overdragen van een bedrijf bij leven wordt een stuk eenvoudiger.



Begin november stemde de Tweede Kamer in met de voorstellen van staatssecretaris De Jager om het systeem sterk te vereenvoudigen. Als de Eerste Kamer ook akkoord gaat, wordt de nieuwe wet per 12 januari 2010 van kracht.

De belastingvrijstelling bij schenking of erven van een bedrijf gaat fors omhoog. Tot € 1.000.000 geldt een vrijstelling, voor de waarde boven € 1.000.000 geldt een vrijstelling van 85%. De mogelijkheden om het bedrijf over te dragen aan de volgende generatie worden ruimer. Onder de oude wet moest een ondernemer ouder dan 55 zijn of arbeidsongeschikt om in aanmerking te komen voor de belastingfaciliteit. Dat hoeft straks niet meer.

Het belastingvrije deel voor partners gaat omhoog van € 530.000 naar € 600.000. Over het meerbedrag betaalt de partner 10% belasting tot € 718.000 en

20% daarboven. Deze vrijstelling en tarieven gelden ook voor mensen die minimaal vijf jaar samenwonen. Kinderen en kleinkinderen krijgen een belastingvrije som van € 19.000 (is nu € 10.500). Voor overige familieleden geldt een vrijstelling van € 2.000. Het tarief over de eerste € 120.000 wordt 30%. Ouders die erven krijgen dankzij een amendement van de regeringspartijen een hogere vrijstelling dan De Jager voor ogen had: € 45.000. Deze verruiming wordt gefinancierd door een verhoging van de accijns op wijn.

Het schenkingsrecht aan kinderen wordt ook aangepast. Er geldt een eenmalige vrijstelling voor schenkingen tot € 24.000. Is de schenking bestemd voor een studie of de aankoop van een woning, dan is de vrijstelling € 50.000.

De vereenvoudiging van de Successiewet kost staatssecretaris De Jager naar schatting 210 miljoen euro. Hij wil dit bedrag compenseren door zwart spaargeld op te sporen en door constructies aan te pakken waarmee vermogende Nederlanders hun geld naar buitenlandse trusts sluizen om ze buiten de Successiewet te houden.

De ZZP'er en Rabobank Private Banking

Nu de vakantieperiode weer voorbij is en de drukte van alle dagelijkse werkzaamheden weer hoogtij viert, is het tijd om eens rustig te gaan zitten en al uw financiële zaken tegen het licht te houden.

Als Zelfstandige Zonder Personeel (in de volksmond "ZZP'er" genoemd) bekleedt u best een bijzondere positie. U wordt door de wetgeving gezien als ondernemer en daar zitten nogal wat consequenties aan verbonden. Op het moment dat u uw eigen bedrijf opstart, zijn er veel zaken te regelen. Het afdekken van risico's wordt vaak uitgesteld, maar laat het uitstel geen afstel worden!

De oudedagsvoorziening

Wanneer u in loondienst bent, bouwt u doorgaans via uw werkgever een ouderdomspensioen op.

Als ondernemer moet u zelf zorg dragen voor een oudedagsvoorziening. De fiscus komt u hierbij tegemoet, want de stortingen in een oudedagsvoorziening zijn onder voorwaarden fiscaal aftrekbaar. Voor de opbouw van een oudedagsvoorziening zijn diverse mogelijkheden. De Private Banking adviseur van de Rabobank kan u adviseren welke methode het beste bij uw wensen aansluit.

Een nabestaandenvoorziening

Heeft u er al over nagedacht wat de financiële gevolgen zijn voor uw gezin als u er niet meer bent? Kan uw partner de woonlasten en de overige kosten alleen dragen? Is de bestaande overlijdensrisicoverzekering nog wel voldoende? Door het maken van een betaalbaarheidsanalyse kan uw adviseur voor u berekenen of de reeds

getroffen voorzieningen voldoende zijn of dat een aanvulling gewenst is.

Arbeidsongeschikt en dan?

Op het moment dat u een eigen bedrijf start, bent u niet meer verzekerd onder de Wet Inkomen en Arbeid (de WIA). U bent dus niet beschermd tegen de financiële gevolgen van ziekte en arbeidsongeschiktheid. Ook hiervoor dient u zelf eventueel een verzekering af te sluiten. Uw Private Banking adviseur geeft samen met de verzekeringsadviseur een advies over de dekking die het beste op uw situatie is afgestemd.

Zorg ervoor dat u net als de Rabobank met beide benen op de grond blijft staan en loop geen onnodige risico's. Maak vandaag nog een afspraak met uw adviseur.



Paul Pijnen, Accountmanager Private Banking

Banksparen voor een goed pensioen

Een goed pensioen willen we allemaal. Maar krijgen we dat ook? De AOW-leeftijd gaat omhoog, de partnertoeslag verdwijnt, pensioenverzekeraars zijn negatief in het nieuws door hoge provisies en lage rendementen en pensioenfondsen moeten alle zeilen bijzetten om de dekkingsgraad op peil te brengen. Maar u kunt zelf ook wat doen. Accountmanager Private Banking Paul Pijnen van Rabobank Schiedam-Vlaardingen beantwoordt vijf vragen over banksparen.

Wat is banksparen?

Bij banksparen stort u uw geld op een geblokkeerde rekening. U mag de inleg volgens bepaalde regels aftrekken van de belasting. Het geld staat vast tot u met pensioen gaat, dan kunt u er een periodieke uitkering mee kopen. U kunt ook kiezen voor beleggen of een combinatie van sparen en beleggen.

Wat is het voordeel van banksparen?

Er zijn veel voordelen van banksparen ten opzichte van het afsluiten van een traditionele lijfrenteverzekering. De kosten zijn minimaal. U hoeft niet meer te doen dan een rekening te openen. Daarnaast is banksparen heel flexibel. U kunt er geld op storten als het u uitkomt. Een voordeel is ook dat het geld bij overlijden naar de erfgenamen gaat.

Adviseert u mensen om te sparen of om te beleggen?

Dat hangt ervan af wat de wensen zijn. Ik probeer zo goed mogelijk de voor- en nadelen van verschillende opties uit te leggen. Als u spaart, kunt u bijvoorbeeld kiezen voor een vaste rente of een variabele rente. Wanneer de verwachting is dat de rente gaat stijgen, kan er voor een variabele rente worden gekozen. Wilt u zekerheid, dan kiest u voor vaste rente. Het animo voor beleggen is op dit moment niet zo groot. Maar als u een lange-termijn horizon heeft, kan beleggen zeker wel interessant zijn.

Zijn er ook gevallen waarbij je mensen adviseert iets anders te doen?

Soms is het handiger om voor een ander product te kiezen, bijvoorbeeld bij een vrijkomende lijfrente

waarop het oude regime van toepassing is. Brengt u die onder bij banksparen, dan vervalt een aantal vrijheden die u wel had onder het oude regime. Bijvoorbeeld het vrijkomende vermogen gebruiken om een periode tot het pensioen te overbruggen.

Wat kan ik doen met het bankspaargeld als het vrijkomt?

De bedoeling is dat u er een periodieke uitkering mee koopt. Doet u dat niet, dan dient u het bedrag tegen het progressieve tarief af te rekenen met de Belastingdienst. Wij bieden de Rabo Toekomstuitkering, met een aantrekkelijke vaste rente over de inleg en gegarandeerde bruto uitbetalingen tijdens de looptijd.

Meer weten?

Neem contact op met de afdeling Private Banking van Rabobank Schiedam-Vlaardingen, telefoon (010) 248 15 40.

Een vraag aan de Rabobank

Mijn termijndeposito loopt af. Wat kan ik doen?

Twee jaar geleden heb ik een flink bedrag ondergebracht in een termijndeposito. Binnenkort loopt de termijn af en moet ik besluiten wat ik met mijn geld ga doen. Zet ik het nog een termijn vast, of zijn er interessante alternatieven?

Bert Breeman, Schiedam

Benieuwd naar ons idee hierover?

"Nog niet zo lang geleden boden aanbieders tegen elkaar op in een concurrentieslag om uw geld. Daardoor kon u rendementen realiseren van wel 8% of hoger. Die slag is achter de rug. IceSave en DSB hebben aangetoond dat hoge rendementen vaak gepaard gaan met hoge risico's. Inmiddels zijn de rendementen op termijndeposito's gedaald naar realistischere waarden. Veel Nederlanders beschouwen deze waarden na de vette jaren echter als onvoldoende en zoeken naar hogere rendementen.

Wilt u vooral zekerheid, dan kunt u uw geld bij de Rabobank onderbrengen op een Spaardeposito of spaarrekening. Kunt u uw spaargeld wat langer missen, bijvoorbeeld 5 of 10 jaar, dan is de Rabo Spaardeposito iets voor u. Wilt u ten alle tijden geld op kunnen nemen als dat nodig is dan is Rabobank InternetLoyaalSparen zeker iets voor u. Hierop kunt u ten alle tijden via de Rabofoon of Internetbankieren over uw geld beschikken en als u het niet opneemt krijgt u per kwartaal een bonusrente van een 0,5%.

Een mooi alternatief voor deposito's is er in de vorm van de Rabobank Extra ledenobligatie. Dit product heeft een looptijd van 4 jaar met een rentevergoeding van 3,5%. Hierbij wordt uw investering jaarlijks voor 25%

contant afgelost of in de vorm van de ledencertificaten van de Rabobank. Voor een volledige beschrijving van het product wil ik u verwijzen naar Internet of u kunt contact met mij of één van mijn collega's van Private Banking opnemen.

Een ander alternatief voor deposito's zijn obligaties. Obligaties schommelen doorgaans minder in waarde dan aandelen en zorgen voor meer stabiliteit in uw portefeuille. Beleggen in de obligatiefondsen van Robeco is een solide keuze. U kunt kiezen uit diverse fondsen die in verschillende soorten obligaties beleggen: staatsobligaties, gedegen bedrijfsobligaties en risicovollere bedrijfsobligaties. Lux-o-rente, het grootste obligatiefonds van de Robeco Groep, belegt in staatsobligaties. Het fonds heeft in de afgelopen vijf jaar gemiddeld een rendement van 4,68% per jaar behaald*; het is het best presterende obligatiefonds in haar categorie. In de periode september 2008 – augustus 2009 heeft Lux-o-rente zelfs een rendement behaald van 10,5%, en het fonds verslaat al tien jaar op rij de benchmark.

Durft u meer risico te nemen, dan kunt u op zoek gaan naar beursfondsen die een relatief hoog dividend uitkeren. De afgelopen jaren hebben bedrijven als Royal Dutch Shell, Unilever en KPN hun aandeelhouders verblijd met dividenden van 4% en hoger. In dit geval moet u wel voorbereid zijn op eventuele koersdalingen. Beleggen in aandelen is nu eenmaal risicovoller dan beleggen in obligaties.



Wilt u meer weten, maak dan een afspraak met mij of met één van mijn collega's. Wij adviseren u graag in een persoonlijk gesprek."

Rosalin Vermeulen
Accountmanager Private Banking

R.M.Vermeulen@schiedam-vlaardingen.rabobank.nl

*Rendement per 31 augustus 2009

Lezersaanbieding

Minimaal € 45,- ledenvoordeel!

Brandwerende en waterdichte externe harde schijf

De ioSafe Solo is dé methode om zelf veilig back-ups op te slaan. U heeft geen abonnementskosten meer, omdat u gebruik maakt van externe opslag.

De speciale koeling, brandwerende isolatie en waterdichte barrières zorgen ervoor dat kostbare gegevens beveiligd worden tegen oververhitting, brand en water. De ioSafe Solo kan worden verankerd/vastgezet met behulp van een kabel (optioneel).

Voor de zakelijk gebruiker kunnen allerlei databestanden, administraties en andere vertrouwelijke gegevens veilig worden weggeschreven. Ook als standaard back-up voorziening is de ioSafe Solo een perfecte oplossing. Voor thuisgebruik biedt de ioSafe Solo een uitstekende oplossing voor het veilig opslaan van het digitale foto's, muziek, filmbestanden en andere waardevolle bestanden.

Introductieaanbieding (500GB):

Adviesverkoopprijs

€ 344,00

Actieprijs (inclusief BTW en verzendkosten)

€ 299,00

De ioSafe Solo is leverbaar in 3 uitvoeringen met een harde schijf van respectievelijk 500GB, 1TB of 1,5TB. Alle uitvoeringen kunt u kopen met een introductiekorting. Respectievelijk met € 45, € 73 en € 90 voordeel.

Extra informatie

Brandwerend (30 minuten bij 843° C / 1550° F)
Waterdicht (minimaal 3 dagen op 3 meter diepte)
USB 2.0 – plug & play voor PC, Notebook & Mac
Speciale "Airflow" koeling Verankerbaar aan de bodem of vast te zetten m.b.v. een kabel mogelijk

Specificaties

Afmetingen: H 180,3 x B 127 x D 279,4 mm. Gewicht: 6,8 kg.
Interface Transfer Rate (USB 2.0): 480 Mbps. 7200 RPM. Opslag capaciteit: 500 GB, 1 TB of 1,5 TB. Voeding: AC Input 100-240 V, 50-60 Hz, 1,0 A / DC output 12V, 2A. Getest volgens UL, FCC en CE standards

Minimale systeemvereisten

Intel Pentium II 350 Mhz compatible of Mac G3 processor Microsoft Windows XP/Vista of Mac OS 8.6 USB 2.0



Meer informatie en bestellen op: www.tools4safety.nl/iosafe
Actieperiode: december 2009

Bedrijf verkopen?

Al eens aan uw eigen medewerkers gedacht?



Management buy-out aantrekkelijke optie voor overdracht bedrijf

De komende jaren staan duizenden ondernemers voor de taak om hun bedrijf te verkopen voordat ze met pensioen gaan. Een aantrekkelijke mogelijkheid kan zijn om de onderneming over te doen aan mensen die al in het bedrijf werken. Zij kennen de zaak als geen ander en hebben vaak bewezen dat ze het in de vingers hebben. Als ondernemer moet u dan echter niet de hoofdprijs verwachten.

Ab van Urk is partner bij Rembrandt Fusies & Overnames. Hij heeft meer dan twintig jaar ervaring met het begeleiden van en adviseren bij overname- en fusietrajecten. Van Urk 'doet' graag management buy-out trajecten (MBO), waarbij zittend management het bedrijf overneemt. "Het bijzondere van MBO's is dat de partijen elkaar goed kennen. Er zit een andere emotie in de relatie, dat geeft een extra dimensie."

Financieringsvraagstuk

Een andere bijzonderheid is dat er vrijwel altijd een financieringsvraagstuk aan zit. "Ik heb nog nooit meegemaakt dat de overnemende partij bij een MBO de hele koopsom kon betalen. Er moet dus ergens anders geld vandaan komen. Vaak draagt de verkopende ondernemer een steentje bij. Gemiddeld verstrekt de verkoper 10 tot 30 procent van de koopsom als (achtergestelde) lening. Vervolgens kan de koper naar de bank. De verkopende ondernemer laat met zijn lening ook zien dat hij vertrouwen heeft in de koper. Dat is voor de bank belangrijk."

Soms is er naast de verkoper en de bank nog een partij nodig om de financiering rond te krijgen,

zoals een participatiemaatschappij of een 'informal investor'. De informele investeerder kan een ondernemer zijn die zelf zijn bedrijf al heeft verkocht en met de opbrengst startende ondernemers wil ondersteunen. "Als het iemand is die bekend is met de branche, kan dat voordelen bieden", zegt Van Urk. "Verwacht je in de toekomst meer kapitaal nodig te hebben, bijvoorbeeld om uit te breiden, dan is een participatiemaatschappij soms een betere partij. Hun financiële polsstock is meestal langer."

Tips voor succes

Aan een MBO zitten kansen, maar ook risico's. Kopers en verkoper kennen elkaar en de kopers kennen het bedrijf. Er zijn emoties in het spel en de overname kan ook mislukken. Ab van Urk heeft de volgende tips om het traject tot een succes te maken:

1. Doe je huiswerk

Hoe beter de kwaliteit van de informatie, hoe beter de deal, zowel voor koper als voor verkoper. Ook al ken je de onderneming, houd de dingen goed tegen het licht. Een koper vraagt garanties van de verkoper. Als verkoper moet je ervoor zorgen dat de dingen kloppen, anders kun je achteraf claims verwachten. Als kopende partij kun je je zeker de eerste jaren geen tegenvallers veroorloven. Zorg dus voor een goed ondernemingsplan en wees realistisch in je aannames.

2. Neem de tijd

Zorg voor een goede planning. Dergelijke trajecten vragen veel aandacht en tijd. Ondertussen moet het gewone werk doorgaan. Laat je dat versloffen, dan maak je een slechte start. Aarzel niet om extra tijd in te huren door een adviseur in te schakelen. Die brengt zijn kennis en ervaring in, heeft er de tijd voor, en kan als het lastig wordt een buffer zijn tussen koper en verkoper.

3. Leg afspraken vast

Het is essentieel om misverstanden te voorkomen. Juist als je elkaar kent, is de verleiding groot om dingen aan te nemen. Maar als dingen niet duidelijk zijn, kan dat tot conflicten leiden. Het managen van verwachtingen is heel belangrijk. Maak een stappenplan, spreek af hoeveel tijd de koper kan besteden, beloof als verkoper dat je niet met andere partijen praat zolang je met de managers onderhandelt.

4. Denk na over de verhoudingen na de overname

Bij een MBO zijn vaak meerdere kopers betrokken. Zij moeten een duidelijke rolverdeling hebben en weten hoe de zeggenschap geregeld is. Maak ook afspraken over een exit-strategie. Wat doe je als een partner eruit wil stappen? Of als een partner arbeidsongeschikt wordt? Het is een huwelijk waarvan je zeker weet dat je een keer gaat scheiden. Houd daar dan ook rekening mee.

Meer informatie: www.rembrandt-fo.nl

AOW-plannen kabinet raken ook ondernemers

Terwijl de FNV zich verzet tegen de kabinetsplannen voor verhoging van de AOW-leeftijd naar 67 jaar en de werkgevers redelijk tevreden zijn, doen ondernemers er goed aan om na te gaan welke gevolgen de plannen hebben voor hun pensioen.

Alle Nederlanders moeten in de toekomst doorwerken tot hun 67ste verjaardag, vindt het kabinet. Nadat de sociale partners er binnen de SER niet uitkwamen, heeft het kabinet besloten dat de AOW-leeftijd in 2020 in één keer naar 66 jaar gaat. Daarna komen er per jaar twee maanden bij, totdat in 2026 de 67 is bereikt. Voor mensen die 65 worden in 2019, is er niets aan de hand. Wie de pech heeft daarna deze leeftijd te bereiken, mag nog één jaar tot twee jaar doorwerken.

Een uitzondering geldt voor werknemers in 'zware beroepen' en voor werknemers die 42 jaar of langer hebben gewerkt. Tot ongenoegen van onder andere het Platform Zelfstandig Ondernemers geldt deze uitzondering vooralsnog niet voor zelfstandigen. Als u op jonge leeftijd bent gaan werken en later een onderneming bent gestart, vist u achter het net. U krijgt pas AOW als u 66 of 67 bent, afhankelijk van uw geboortjaar.

Welke gevolgen de plannen precies hebben voor de fiscale behandeling van pensioen dat u zelf opbouwt, bijvoorbeeld in een lijfrenteverzekering, is bij het ter perse gaan van deze Private Banking uitgave nog niet bekend. Als u op dit moment opgebouwd pensioen vóór uw 65e laat uitkeren, betaalt u er het progressieve belastingtarief over. De verwachting is dat deze maatregel straks ook van toepassing wordt als u vóór uw AOW-leeftijd laat uitkeren. Wilt u dus vóór die tijd stoppen met werken, dan moet u nú geld opzij gaan zetten.



Banksparen is een goed instrument om pensioen op te bouwen



Vooralsnog zelfstandig ondernemers lijken massaal af te stevenen op armoede

50% van zelfstandigen heeft geen pensioen

Uit onderzoek van EIM van enkele jaren geleden bleek dat ongeveer de helft van de zelfstandige ondernemers geen pensioen opbouwt. Directeur-grotaandeelhouders (DGA's) hebben hun zaakjes nog wel redelijk geregeld, maar vooral zelfstandig ondernemers lijken in groten getale af te stevenen op armoede. De helft bouwt geen pensioen op en is dus na het bereiken van de pensioenleeftijd aangewezen op alleen AOW.

Patrick Koimans, secretaris pensioenen bij MKB-Nederland, denkt dat dit te maken heeft met lage inkomens en relatief hoge kosten. "Een werknemer lift mee op een collectieve voorziening. De kosten van een pensioenfonds zijn relatief laag. Een zelfstandige moet het zelf regelen bij een

verzekeraar. Die verzekeraar wil verdienen aan de polis, en rekt dus hogere kosten. Daarbij betaalt de werkgever een groot deel van de pensioenpremie van zijn werknemers. De ZZP'er draait er zelf voor op. En meer dan de helft zit rond het minimuminkomen, dan kun je geen € 250 per maand opzij zetten."

Wat kan u als ondernemer dan wel? Een mogelijkheid is de fiscale oudedagsreserve (FOR). Een zelfstandig ondernemer mag hieraan jaarlijks een bedrag toevoegen. Over dat bedrag hoeft u geen belasting te betalen. Voorwaarde is wel dat het geld in het bedrijf blijft. U mag alleen gebruikmaken van de FOR als het ondernemingsvermogen is gegroeid. Bij staking van het bedrijf moet u alsnog afrekenen met de fiscus. Als u de pensioengerechtigde leeftijd bereikt, moet u de FOR gebruiken om een (direct ingaande) lijfrente te kopen van het kapitaal dat u met de FOR in uw bedrijf heeft opgebouwd. Die lijfrente is dan uiteraard wel belast.

Banksparen

Een andere goede optie is banksparen. Bij banksparen stort u geld op een geblokkeerde rekening. Zo bouwt u een lijfrentekapitaal op tot een van tevoren afgesproken einddatum. Uw inleg mag u aftrekken van de belasting, net zoals bij een lijfrenteverzekering. De uitkering wordt te zijner tijd wel belast, maar dan valt u meestal in een lager tarief. Ook dit is niet anders dan bij een lijfrenteverzekering. Het grote verschil zit hem in de kosten. Die zijn een stuk lager.

De invoering van de hogere pensioenleeftijd lijkt nog ver weg. Toch is het verstandig om nu al na te denken over de gevolgen en maatregelen te nemen. Onze accountmanagers Private Banking helpen u daar graag bij.



Site van de Rabobank is favoriet voor hypotheek

Mensen die op zoek zijn naar een hypotheek, gaan het liefst naar een adviseur van de Rabobank. De website van De Hypotheker wordt het meest gevonden, maar de site van de Rabobank is favoriet, blijkt uit onderzoek van onderzoeksbureau 'WUA!'.

Uit de onafhankelijk uitgevoerde Web Performance Scan, waarbij 59 websites werden bekeken, krijgt de site van de Rabobank de hoogste score: 6,6. Daarna volgen De Hypotheker.nl (6,0), ING.nl (5,8), Hypotheekshop.nl (5,5) en MoneYou.nl (5,4).

De respondenten keken naar deelaspecten zoals vindbaarheid, gebruikersvriendelijkheid en voorkeur. De site van de Rabobank scoort voor geen enkel deelaspect als hoogste, maar toch besluit meer dan één derde van de bezoekers van Rabobank.nl tot een vervolgspraak. De site heeft handige tabellen en een duidelijke navigatie, met als doorslaggevend argument dat op Rabobank.nl "het snelst en makkelijkst te vinden is welke hypotheekvorm en maandlasten van toepassing zouden zijn".

Enkele families zijn goed voor 15 miljard euro op buitenlandse rekeningen

Enkele vermogende families zijn goed voor 15 miljard euro, geparkeerd op buitenlandse rekeningen. De Belastingdienst is op het spoor gekomen van de trustvennootschappen, meldt Het Financieel Dagblad. Een trust is een vehikel waarmee geld buiten het zicht van de fiscus kan worden gehouden. Staatssecretaris De Jager (Financiën) heeft de Tweede Kamer een brief gestuurd over deze kwestie.

De Jager wil de fiscale route onmogelijk maken per 1 januari 2010. Daarnaast wil hij de successiebelasting verlagen. Daardoor hoeven erfgenamen in totaal 200 miljoen euro minder af te dragen aan de fiscus. Circa honderd Nederlandse rekeninghouders bij de First Curaçao International Bank (FCIB) moeten binnenkort uitleg verschaffen over het vermogen dat ze in het buitenland hebben gestald. De Belastingdienst vermoedt dat de rekeninghouders inkomsten hebben verzwegen.

Goudprijs overschrijdt 1.000-dollargrens

In september 2009 heeft de goudprijs recordhoogtes bereikt van boven de \$ 1.000 per ounce (28,35 gram). Dat is twee keer zo hoog als vier jaar geleden. Deskundigen verschillen van mening over de vraag of goud nu een goede belegging is. Sommigen waarschuwen dat de prijs gaat dalen, anderen zien een verdere stijging in het verschiet tot wel \$ 5.000.

In euro's is de prijsstijging van de afgelopen jaren wat minder spectaculair, omdat de waarde van de dollar nogal gedaald is. In 2005 wisselde een kilo goud voor € 14.000 van eigenaar, nu is dat ongeveer € 23.000. Nog altijd een stijging van 60%.

De prijsstijging is grotendeels te danken aan de slechte economie. Veel beleggers zoeken veiligheid in goud, bijvoorbeeld om zich in te dekken tegen de zwakke dollar. Peter Schiff van Euro Pacific Capital verwacht een verdere prijsstijging omdat de Amerikaanse economie nog zwak is. Hij voorspelt een neerwaartse correctie op Wall Street en als gevolg daarvan een verdere vlucht in goud.

Anderen wijzen naar de historische prijsontwikkeling. Tussen 1950 en 2000 hield de goudprijs gemiddeld gelijke tred met de inflatie, zo'n 4% per jaar. Op korte termijn waren er wel forse uitschieters omhoog, maar ook correcties omlaag. Het lijkt dus vooral een kwestie van op het juiste moment instappen en vooral ook weer uitstappen.

Rabobank Schiedam-Vlaarding

Private Banking

Adviescentrum
Karel Doormanweg 48
3115 JD Schiedam

Postbus 268
3130 AG Vlaarding

Telefoon: (010) 248 15 40
E-mail: privatebanking@schiedam-vlaarding.rabobank.nl
Internet: www.rabobank.nl/schiedam-vlaarding

Rabobank. Een bank met ideeën.



Column

Onze hoge notering schept verwachtingen

Kenners zijn het er over eens: Rabobankdochter Schretlen en de Rabobank scoren het hoogst in Private Banking. Dat zegt het blad Incompany in haar jaarlijkse top 100 van adviesbedrijven. Schretlen & Co staat daarin op nummer 1 en Rabobank Private Banking staat op een gedeelde tweede plaats.

Voor de Incompany 100 werden vijfduizend zakelijke beslissers uit het midden- en grootbedrijf ondervraagd. Die gaven een rapportcijfer voor knowhow, prijs, service en resultaat. Zowel Schretlen als de Rabobank scoorden over de gehele linie ruim boven de zeven. Waar Schretlen geroemd wordt om haar specialistische kennis, scoort de Rabobank vooral hoog op haar lokale aanwezigheid.

Rabobank Schiedam-Vlaarding is verheugd over de hoge waardering door onze klanten. Maar achteroverleunen is er niet bij. Onze uitdaging blijft om onze klanten elke dag zo goed mogelijk van dienst te zijn en u de beste producten en de beste adviezen te leveren. Onze hoge notering schept verwachtingen. Onze accountmanagers Private Banking doen er alles aan om die waar te maken en waar mogelijk te overtreffen. Dat is het idee.



Monique Gullit
Manager Private Banking