



**Van Lanschot**  
SINDS 1737

# Private banking voor medici

Gespecialiseerde dienstverlening  
in alle fasen van uw loopbaan



“

Een sparringpartner voor al uw financiële vraagstukken, zakelijk én privé

Het is uw missie om te zorgen voor andere mensen, maar hoe zit het met uzelf? De specialisten van Van Lanschot Healthcare weten als geen ander wat er speelt in uw sector en situatie. Wij zorgen voor u, met advies en passende oplossingen in iedere fase van uw medische loopbaan.

**Van Lanschot Healthcare heeft teams voor**

- ✓ Medisch specialisten
- ✓ Mondzorg professionals
- ✓ Apothekers
- ✓ Eerstelijnszorg professionals
- ✓ Dierenartsen

# Inhoud

**Private banking voor medici**

Wij hebben aan een half woord genoeg.

PAGINA 3

**Uw praktijk, apotheek of toetreding financieren**

Krijg een scherp beeld van uw financieringsbehoefte.

PAGINA 7

**Wij stellen ons netwerk voor u open**

Een waardevol netwerk van specialisten.

PAGINA 10

**Financiële oplossingen in iedere fase**

Uw financiële wensen en behoeften veranderen gedurende uw loopbaan.

PAGINA 4

**Uw woning financieren**

Vaak is er meer mogelijk dan u denkt bij de aankoop van een huis.

PAGINA 8

**Zet ons aan het werk**

Wij willen bijdragen aan uw succes, laat ons u verrassen door onze persoonlijke aanpak.

PAGINA 10

**Een specialist die uw situatie echt begrijpt**

Uw healthcare banker kent uw sector als geen ander.

PAGINA 5

**Genieten van financiële vrijheid**

Uw levensstandaard behouden, nu en later.

PAGINA 9

# Private banking voor medici

U zorgt voor andere mensen, maar hoe zit het met uzelf? Bij Van Lanschot Healthcare hebben wij jarenlange ervaring in de financiële begeleiding van medisch professionals. We weten precies wat er komt kijken bij het realiseren van uw ambities en idealen. Wij helpen u goed voor uzelf te zorgen, nu en voor later. De kennis van uw branche en situatie maakt ons een stevig sparringpartner. Zakelijk én privé, dat is wel zo prettig.

## Een specialist voor de specialist

Uw medisch ondernemerschap heeft invloed op uw privésituatie. Dat begrijpen wij maar al te goed. Uw healthcare banker heeft aan een half woord genoeg. Hij herkent uw uitdagingen en komt meteen in actie. U heeft één aanspreekpunt voor al uw vraagstukken in iedere fase van uw medische loopbaan. Daardoor is er vaak meer mogelijk dan u denkt, bijvoorbeeld als u een huis wilt kopen of een praktijk wilt starten.

Veranderingen in uw sector vertalen wij door naar concrete adviezen waar u echt wat aan hebt.

## Waarom bankieren bij Van Lanschot Healthcare?

- ✓ Wij weten wat er in uw situatie en sector speelt
- ✓ Altijd één vast aanspreekpunt voor zakelijke en privé vraagstukken
- ✓ Kennisbijeenkomsten waarin wij u bijstaan in uw medisch ondernemerschap
- ✓ Gedreven en ervaren healthcare bankers nemen de tijd voor u
- ✓ Intensieve samenwerking met beroeps- en brancheverenigingen, praktijkadviseurs, accountants en fiscalisten



# Financiële oplossingen in iedere fase

Aan het begin van uw medische loopbaan ligt de nadruk meer op financieren. Bij de volgende stap in uw loopbaan verschuift de aandacht naar vermogensopbouw en het stroomlijnen van uw financiële belangen. Wij begeleiden en adviseren u persoonlijk in iedere fase, zowel privé als zakelijk.



|                 | Start  | Groei   | Overdracht  |                 |
|-----------------|--|---|---|-----------------|
|                 |  |   |   |                 |
| <b>Prive</b>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Woningfinanciering</li> <li>- Eigen studiekosten/financiering TOVIST</li> <li>- Studie voor kinderen</li> <li>- Risico's afdekken/vermogensopbouw</li> <li>- Huwelijksvoorwaarden</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Oversluiten hypotheek</li> <li>- 2e woning/groter wonen</li> <li>- Vermogen voor later</li> <li>- Financiële planning</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vermogensplanning</li> <li>- Zorgkosten</li> <li>- Schenken</li> <li>- Testament</li> </ul>  | <b>Prive</b>    |
| <b>Zakelijk</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Toetreding maatschap/MSB (goodwill en werkkapitaal)</li> <li>- Samenwerking focuskliniek/ZBC</li> <li>- Financieringsstructuur inrichten</li> <li>- Verzekeren tegen beroepsrisico's</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Financieringsstructuur optimaliseren</li> <li>- Vermogen veilig stellen</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Voorbereiden uittreding maatschap/MSB</li> <li>- Minder werken/vervroegd met pensioen</li> <li>- Financiële onafhankelijkheid</li> </ul> | <b>Zakelijk</b> |

# Een specialist die uw situatie echt begrijpt

## Medisch specialisten

Ziekenhuizen maken nieuwe strategische keuzes door de dreigende stijging van zorgkosten. De focus ligt bijvoorbeeld op het aanbod van hoog complexe specialistische zorg, specialisatie in dienstverlening en de kwaliteit van patiëntenzorg. De stijgende levensverwachting, de toename van medische oplossingen en een veranderende samenleving heeft ook uitwerking op de zorgvraag. Nieuwe zorgconcepten als anderhalvelijnszorg en focusklinieken voor 'laag complexe' zorg maken hun entree. Hierdoor verandert uw rol als medisch specialist. Met een strategisch plan blijft u weerbaar voor deze en andere veranderingen in het zorglandschap.

“

Uw healthcare banker volgt alle ontwikkelingen op de voet en denkt graag met u mee

## Eerstelijnszorg

Voor betaalbare en kwalitatieve gezondheidszorg wordt steeds meer zorg van de tweede naar de eerste lijn verschoven. De druk op huisartsenzorg neemt toe door het 'zorg op de juiste plek' -principe, dat zowel overdag als tijdens ANW-uren op de huisartsenpost gevolgen heeft. Als huisarts en vooral vanuit uw reguliere rol binnen de eerste lijn wordt verwacht dat u een grote bijdrage levert aan deze transformatie. Dit heeft ook effect op uw financiële situatie, zakelijk en privé.

## Apothekers

Lagere marges door prijsdruk ondanks de toegenomen vraag naar medicatie zorgen voor schaalvergroting. Het inkoopbeleid van zorgverzekeraars en de planning tot aanpassing van de bekostiging speelt een rol. Maar ook binnen de zorgverlening zijn er vraagstukken zoals: hoe werk je goed samen met de eerste en tweede lijn, en hoe informeer je een patiënt nu het beste over het beter gebruiken van zijn medicatie? Juist omdat er zoveel verandert uw sector is het goed om inzicht te krijgen en houden in uw financiële situatie als apotheker. Zakelijk en privé, met als doel continuïteit en groei van uw apotheek te realiseren.

### **Mondzorg**

Er gebeurt veel in uw sector. De opkomst van grote tandartsketens gesteund door grote Europese investeringsmaatschappijen, de onzekere wetgeving omtrent flexibele arbeid en de taakherschikking. Jaarlijks worden er minder tandartsen opgeleid dan dat er met pensioen gaan, vooral in de periferie ontstaat een tekort aan tandartsen. Wat betekent dit voor u als praktijkeigenaar of zelfstandige? Deze veranderingen vragen om een sterk staaltje ondernemerschap, een heldere visie en inzicht in uw financiële situatie.

### **Dierenartsen**

De komst van tuincentra, bouwmarkten met een dierenkliniek, dierenartsen aan huis en webshops zorgen voor flinke concurrentie voor praktijken voor gezelschapsdieren. De opkomst van ketens accelereert en daar waar de focus lag op de gezelschapsdieren, worden nu ook gemengde- en landbouwhuisdierenpraktijken overgenomen. Deze situatie biedt volop kansen voor u als dierenarts, maar wat is verstandig? Verkoopt u of bepaalt u uw eigen koers en gaat u aan de slag om groei te realiseren?

### **Financieel sparringpartner**

De Van Lanschot healthcare bankers zijn volledig op de hoogte van de ontwikkelingen in de zorgsector en kunnen u waar nodig helpen. Zodat u zich kunt focussen op uw werk als zorgverlener.



“  
Uw healthcare  
banker fungeert  
als financieel  
sparringpartner  
bij uw afwegingen

# Uw praktijk, apotheek of toetreding financieren

Om een praktijk te starten of over te nemen, een apotheek te beginnen of om als specialist toe te treden is vaak een financiering nodig. Ontdek uw financieringsbehoefte.

Breng uw financiën in kaart met een duidelijk ondernemingsplan. Dit plan bespreekt u met uw healthcare banker om duidelijk te krijgen wat uw financieringsbehoefte is. U krijgt snel inzicht in uw kredietmogelijkheden, daarna stellen we een kredietvoorstel op voor een zakelijke financiering.

## Verschillende zakelijke leningen

Een zakelijke lening is meestal een hypothecaire of onderhandse lening. Soms is het een rekening-courant-faciliteit. Dan leent u voor een bepaalde periode geld met tussentijds betalen en aflossen.

Laat ons u adviseren, zodat u zich volledig kunt richten op uw specialisme als zorgverlener.

MAAK AFSpraak





## Een woning financieren: wij kijken verder dan salaris alleen

Uw droomhuis komt ineens een stuk dichterbij. Wij kijken bij het afsluiten van een hypotheek naar ál uw bijzondere inkomstenbronnen zoals winstdeel, dividend en inkomen uit vermogen. Iedere medicus is uniek, onze hypotheekoplossingen zijn dat ook.

### **Hypotheekrentekorting**

Als medisch professional krijgt u standaard 0,1% korting op uw hypotheekrente. Brengt u vermogen bij ons onder? Dan kan uw korting oplopen tot 0,3%. De korting die u krijgt hangt af van hoeveel vermogen u onderbrengt.

### **Hypotheek afsluiten: zelf doen, of met advies?**

Wat past het beste bij u? Heeft u voldoende kennis om zonder advies een hypotheek af te sluiten, dan kan dit. Wij toetsen uw kennis tijdens het aanvraagproces.

Hebt u onvoldoende kennis of misschien weinig tijd om de hypotheek zelf te regelen? Wij geven u graag advies en begeleiden u tijdens het hele proces. U kiest dan voor een hypotheek met advies.

[LEES MEER](#)





## Genieten van financiële vrijheid

U wilt uw levensstandaard blijven houden, nu en later. Bouwt u wel voldoende vermogen op voor later? Wat heeft dat voor financiële gevolgen en hoe speelt u daar nu het beste op in?

### Waar doet u het voor?

Gedurende uw carrière zal uw financiële behoefte veranderen. In het begin hebt u vooral een financieringsbehoefte, maar daarna ontstaat vaak steeds meer ruimte voor vermogensopbouw.

Het is lastig om in de toekomst te kijken. Als u op tijd begint met vermogensopbouw, hebt u later genoeg om uw levensstandaard te behouden. Ook als uw ideeën en gedachten veranderen. Want hoe u er nu over denkt, is misschien niet zoals u er over tien jaar naar kijkt.

Werkt u in loondienst, dan bouwt u via uw werkgever pensioen op. Wanneer u als zelfstandig medisch professional niet bij een verplicht pensioenfonds bent aangesloten, bouwt u geen pensioen op. U moet dan zelf vermogen voor later opbouwen.

### Regel later vandaag

Onze beleggingsspecialisten voelen de verantwoordelijkheid als het over uw vermogen gaat. Zij zijn, net als u, specialist op hun vakgebied. Bij iedere periode in uw leven komen er andere vraagstukken kijken. Wij weten precies wanneer wij hierover moeten beginnen als u dat niet doet. Wij blijven u volgen en adviseren wanneer u van gedachten verandert en zorgen dat het plaatje blijft kloppen.

## Wij stellen ons netwerk voor u open

Ons netwerk bestaat uit specialisten, beroeps- en brancheverenigingen zoals FMS, LHV, ANT, KNMP en zorgpraktijkadviseurs.

Het delen van kennis, maar ook het creëren van nieuwe kansen om zaken te doen staat centraal. Met onder meer workshops, masterclasses en lezingen staan wij u bij in uw medisch ondernemerschap.



## Zet ons aan het werk

Door onze jarenlange ervaring weten wij goed wat er komt kijken bij het realiseren van uw ambities en idealen. Vertel ons meer over uw drijfveren en ambities en laat u verrassen door onze aanpak.

MAAK AFSpraak

### Onze contactgegevens

088 553 15 53

[afspraak@vanlanschot.com](mailto:afspraak@vanlanschot.com)

[www.vanlanschot.nl/medici](http://www.vanlanschot.nl/medici)

**Disclaimer**

De informatie die is opgenomen in deze publicatie is uitsluitend bestemd voor algemene doeleinden. Met uw individuele specifieke omstandigheden is geen rekening gehouden. De informatie kan niet worden beschouwd als een juridisch, financieel, fiscaal of ander professioneel advies. Wij adviseren u op grond van de informatie niet meteen tot actie over te gaan en voorafgaand aan uw eventuele actie eerst deskundig advies in te winnen. Deze publicatie is geen aanbod en u kunt aan deze publicatie geen rechten ontlenen.

Bij de totstandkoming van deze publicatie hebben wij de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht bij de selectie van externe bronnen. Wij kunnen niet garanderen dat de informatie van deze bronnen die in deze publicatie is opgenomen juist en volledig is of in de toekomst zal blijven. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor druk- en zetfouten. Wij zijn niet verplicht de informatie die we hebben opgenomen in deze publicatie te actualiseren of te wijzigen. Alle rechten ten aanzien van de inhoud van de publicatie worden voorbehouden, inclusief het recht van wijziging. Het is niet toegestaan de gegevens in de publicatie geheel of gedeeltelijk te reproduceren, in welke vorm dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Van Lanschot NV.

**Overige informatie**

Van Lanschot NV is statutair gevestigd aan de Hooge Steenweg 29, 5211 JN te 's-Hertogenbosch, KvK 's-Hertogenbosch nr. 16038212 met btw-identificatienummer NL.004 670632.B.01. Van Lanschot NV is als bank geregistreerd in het Wft-register en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank NV (DNB), Postbus 98, 1000 AB Amsterdam, en de Autoriteit Financiële Markten (AFM), Postbus 11723, 1001 GS Amsterdam. Van Lanschot NV kan optreden als aanbieder van betaal-, spaar- en kredietproducten, als bemiddelaar in verzekeringsproducten en als aanbieder en/of uitvoerder van beleggingsdiensten.

Voor eventuele klachten inzake onze financiële dienstverlening kunt u zich richten tot uw eigen kantoor van Van Lanschot NV, de afdeling Klachtenmanagement van het hoofdkantoor, Postbus 1021, 5200 HC 's-Hertogenbosch of het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (KiFiD), Postbus 93257, 2509 AG Den Haag.