

Waar sta je als financieel adviseur als het gaat om beleggen?

VFP 2020/13

Een goed en compleet financieel beeld van de klant bij beleggen is heel belangrijk. Het teamwerk van een financieel adviseur en beleggingsadviseur is daarin een ideale combinatie. Bij de meeste grootbanken werken ze al jaren zo. Aldaar worden klanten door de financieel adviseur voorzien van een financieel advies en als het om beleggen gaat, dan neemt de beleggingsadviseur/vermogensbeheerder het gesprek over. Helaas laten enkele grootbanken dat gouden duo nu veelal los. Kant-en-klare, one-size-fits-all beleggingsoplossingen die centraal worden aangereikt moeten het gat opvullen. De dienstverlening wordt al jaren bij veel grootbanken en verzekeraars gestroomlijnd. Klanten met een afwijkende (beleggings)wens krijgen dan helaas niet meer de meest optimale oplossing die daarbij past. Hier liggen kansen voor de (onafhankelijk) financieel adviseurs en vermogensbeheerders om dat gat op te vullen.

1. Inleiding

Wat doe je als je een goed financieel plan wenst, wilt weten hoe jouw financiële situatie er in de toekomst voor staat, wat jouw financiële wensen voor de toekomst zijn en wat je daarvoor nu moet regelen? Dan ga je naar een financieel adviseur! Zij zijn dan de aangewezen experts om hiervoor een uitgebreid onderbouwd plan op te stellen. In veel situaties is beleggen haast noodzakelijk om de doelen te behalen. Met de huidige (inmiddels al jaren) lage rente is sparen gelijk aan het inleveren van koopkracht. Beleggen dan maar? Helaas blijven nog te veel financieel adviseurs weg van beleggen. De redenen hiertoe zijn divers. Te veel risico, slechte ervaringen, het ontbreken van de kennis en/of de benodigde vergunning, het verdienmodel, hoe om te gaan met verliezen in de portefeuille en ga zo maar door. Veel van de genoemde redenen vinden de oorsprong vanuit de eigen beleving (risico, ervaring) dan wel het niet weten wat de mogelijkheden zijn (kennis, vergunning, verdienmodel). In dit artikel zal ik deze drempels toelichten en proberen te slechten.

2. Risico

Geef een hobbykok en een chefkok allebei de opdracht om hetzelfde gerecht te maken met gebruikmaking van dezelfde ingrediënten. Gegarandeerd dat de gerechten

niet gelijk zijn en grote kans dat het gerecht van de chefkok beter is. Waarom? Finesse, kennis en ervaring. Ik kan zo een aantal voorbeelden noemen waarbij eenieder van ons best ver zal komen, maar evenwel nooit het resultaat zal behalen van de professional. En, dat is maar goed ook. Beleggen is een vak. Net zoals financiële planning dat is. Als ik als vermogensbeheerder morgen voor een klant een financieel plan opstel laat ik gegarandeerd steken vallen. Ook al wordt bij het opstellen van dat plan geholpen door de meest uitgebreide en mooie software die er op de markt beschikbaar is. Ik mag dan denken dat ik alle aspecten belicht heb omdat ik consequent en rustig door de vragen ben heengegaan. Het rapport ziet er imposant uit en behandelt zo'n beetje alle financiële zaken waarmee wij allen te maken hebben. Maar zo werkt het niet. Was het allemaal maar zo simpel. Het zit hem vaak in de finesse. Die kleine zaken die belangrijk zijn en uiteindelijk een zeer grote impact kunnen hebben op het totaal. U, als financieel adviseur, kunt waarschijnlijk zo tientallen voorbeelden noemen waarbij de situatie van de cliënt toch net niet helemaal standaard was, terwijl dit op het eerste oog er wel zo uitzag.

En bij beleggen is dat net zo. Ja, je kan de meest mooie rapporten opstellen via software, optimaal uitgebalanceerde effectenportefeuilles samenstellen en met één druk op de knop hele portefeuilles herbalanceren. Maar de kans is groot dat er iets over het hoofd wordt gezien. Ook bij beleggen zit het hem in de finesse, kennis en ervaring. En hier zit tegelijkertijd het risico. Bij het missen van essentiële zaken kan bij de belegging die voor de klant is aangemeten, onbedoeld een risico worden aangegaan. De financieel adviseur die beleggen aanbiedt aan zijn klanten zonder dat hij daarbij de eigenlijke tijd, kennis en ervaring heeft kan, alle goede bedoelingen ten spijt, de klant flink benadelen.

3. Kop en schotel

Vanuit de wet- en regelgeving worden beleggingsondernemingen geacht de eigen klant te kennen. Het kennen van de klant gaat verder dan de NAW-gegevens en het vastleggen van het risicoprofiel. In diverse leidraden² van de AFM wordt aangegeven welke informatie van de klant in beeld gebracht dient te worden. Een financiële planning van de klant zit niet ver af van de ideale situatie zoals de AFM die wenst als het gaat om het klantbeeld. Het opstellen van een financiële planning kost tijd en geld. Ik hoor dat er bedragen van € 1500 en meer voor een financiële planning worden gevraagd bij financieel planners en grootbanken. Ook al weet je dit bedrag terug

¹ Lodewijk van Meel is directeur bij Post Vermogensbeheer.

² Onder andere: De klant in beeld (update 3 januari 2018) en Handreikingsdossier klantinventarisatie (april 2015).

te brengen naar € 250 door bijvoorbeeld een minder uitgebreide financiële planning te maken, dan zal dat bedrag evenwel op de een of andere wijze betaald moeten worden. Bij een klant die wil gaan beleggen met € 100.000 zal een dergelijk bedrag eventueel betaald kunnen worden door de aanbieder als hij dit wenst. Maar niet iedereen heeft € 100.000 om mee te beleggen. Hoe moet dat als je € 20.000 te beleggen hebt? Het is mijn ervaring in de loop der jaren dat € 20.000 het gemiddelde bedrag is waarmee klanten beleggen via een financieel adviseur. De gemiddelde waarde van een effectenportefeuille van klanten bij partijen als Brand New Day³ is met € 10.000 nog een stuk lager. Om die klanten die met een wat lager bedrag gaan beleggen goed in beeld te krijgen lijkt me een uitdaging.

Als vermogensbeheerder heb ik altijd een beetje dubbel gevoel als de klant opnieuw wordt 'onderworpen' aan een inventarisatie als deze via een financieel adviseur is doorverwezen. Ik doel hier niet op het dubbel werk wat het mogelijk met zich meebrengt, maar een financieel adviseur heeft nu eenmaal meer kennis en ervaring in huis om de klant werkelijk goed in beeld te brengen. De meeste vermogensbeheerders, zeker de online vermogensbeheerders, verkrijgen het klantbeeld door gebruik te maken van (online) vragenlijsten.

Veelal zijn dit vragen over welk doel de klant voor ogen heeft, bijvoorbeeld de aflossing van de hypotheek, of in welke termijn de klant dit doel wenst te behalen. Daarnaast volgen enkele vragen over de kennis, ervaring en risicobereidheid. Heel eerlijk gezegd zijn de vragenlijsten waarmee gewerkt wordt bij de meeste vermogensbeheerders min of meer hetzelfde. Er zijn derhalve weinig vermogensbeheerders die werkelijk een goed beeld hebben van de klant als het gaat om het inkomen nu, maar ook in de toekomst, en daarbij werkelijk alle voorzieningen in kaart hebben gebracht. Hierbij moet u denken aan opgebouwde pensioengelden en lijfrentevoorzieningen. Dat is ook moeilijk met vijftien tot twintig (standaard)vragen.

De oplossing om voor elke klant, dus ook die klant die met € 10.000 wenst te beleggen, de situatie goed in beeld te brengen heb ik zo een-twee-drie niet. Maar de combinatie vermogensbeheerder en een financieel adviseur en dat de financieel adviseur betaald wordt voor zijn werkzaamheden lijkt mij praktisch en logisch. Daarbij moet je het voor alle partijen (klant, vermogensbeheerder en financieel adviseur) interessant maken.

4. Vergunning

Om over beleggingsfondsen te mogen adviseren is een Nationaal regime vergunning of beleggingsonderneming 'light' vergunning nodig. Wilt u een stap verder en niet alleen adviseren maar het vermogen ook beheren en/of

wenst u dat er ook in individuele aandelen- of obligatiemarkten wordt belegd dan is een vergunning van een beleggingsonderneming nodig. Om de vergunning van beleggingsonderneming te verkrijgen en te behouden is tegenwoordig geen sinecure. Als u als financieel adviseur zonder eigen vergunning (nationaal regime of beleggingsonderneming) vermogensbeheer wenst aan te bieden aan uw klanten dan kunt u een samenwerking aangaan met een beleggingsonderneming (vermogensbeheerder). Veel vermogensbeheerders gaan graag de samenwerking aan en ik zie verschillende vormen van samenwerking in de markt. Deze samenwerking varieert van het doorgeven van leads (en ontvangen van een leadvergoeding voor de financieel adviseur voor het aanleveren van de leads) tot een samenwerking alwaar de financieel adviseur onderdeel is van de vermogensbeheerder (verbonden agent of dienstverband/partner). De rol van de financieel adviseur is er vaak één in het verlengde van het kennisniveau, de interesse in beleggen en het eigen klantenbestand.

5. Vergunningsvrije werkzaamheden

In de vele gesprekken die ik met financieel adviseurs/planners heb gehad is mij gebleken dat er veel onduidelijkheid is over wat nu wel en niet vergunningsvrij is. In tabel 1 geef ik enkele werkzaamheden die u kunt uitvoeren en geef ik aan of daarbij een vergunning vereist is.

Tabel 1

Is er voor het bepalen/vaststellen van een risicoprofiel van uw klant een vergunning nodig?	Nee
Als er een risicoprofiel bekend is, bijvoorbeeld een neutraal risicoprofiel, en u geeft aan dat er dan belegd kan worden in een portefeuille bestaande uit 50% aandelenbeleggingen en 50% obligatiebeleggingen. Is daarvoor een vergunning nodig?	Nee
Als u uw klant adviseert dat bij zijn risicoprofiel hij/zij een specifiek mixfonds kan aankopen. Is daarvoor een vergunning nodig?	Ja
Als u uw klant adviseert/aangeeft dat hij/zij bij zijn/haar risicoprofiel een keuze kan maken uit één of meerdere mixfondsen uit een door u gemaakte selectie van vijf mixfondsen. Is daarvoor een vergunning nodig?	Nee
Als u voor uw klant doorneemt waar hij staat met zijn beleggingen in relatie met zijn einddoel en op basis daarvan een advies uitbrengt, bijvoorbeeld om de inleg (eenmalig) te verhogen en/of doel bij te stellen en/of beleggingen aan te passen en/of tijdspanne te verlengen waarin het doel behaald dient te worden. Is daarvoor een vergunning nodig?	Nee

³ Brand New Day - Jaarverslag 2018, p. 5.

6. Vergoeding

Met de invoering van het provisieverbod is er ook onduidelijkheid ontstaan over wat nu wel en niet mag. Kort gezegd kunt u een vergoeding ontvangen zolang de klant maar weet wat die vergoeding is, hoe deze wordt betaald en wat uw rol en werkzaamheden zijn. Het provisieverbod is er deels gekomen omdat voorheen de vergoeding ontvangen werd zonder dat de klant hier weet van had. Dit had als gevaar in zich dat juist dat product/dienst met de meeste provisie werd geadviseerd aan de klant.

Zoals u ziet zijn er heel veel werkzaamheden die vergunningsvrij zijn alwaar juist een financieel adviseur met zijn kennis van de klant een meerwaarde kan bieden richting een vermogensbeheerder om de klant optimaal te bedienen. U kunt hiervoor een vergoeding vragen direct aan de klant, of u kunt een vergoeding krijgen van een vermogensbeheerder die deze werkzaamheden uitbesteedt.

Naast vrij vermogen (box 3) wordt er ook veel belegd door klanten binnen een lijfrente. Ook dat vermogen behoeft aandacht. Voorheen was het lastig om voor bovengenoemde werkzaamheden een vergoeding te onttrekken uit de gelden in die lijfrente. Die drempel is echter sinds kort geslecht. Diverse partijen hebben de Belastingdienst verzocht om deze werkzaamheden (geheel terecht) onder de dienst vermogensbeheer te plaatsen. De Belastingdienst is het met deze redenering eens en heeft derhalve hiervoor de mogelijkheden geformuleerd. De vermogensbeheerder treedt in dat geval op als enige contractspartij richting de klant.

De beleggingsonderneming is eindverantwoordelijk voor de activiteiten binnen de 'dienst' vermogensbeheer, maar voert sommige activiteiten niet zelf uit. Hierbij wordt gebruikgemaakt van de informatie en werkzaamheden van een financieel adviseur. De werkzaamheden van de financieel adviseur betreffen vermogensbeheer ondersteunende kosten zoals:

- inzicht;
- aanreiken van kennis;
- het inventariseren, begeleiden, monitoren en bijsturen.

Deze werkzaamheden zijn vergunningsvrij en de financieel adviseur die deze uitvoert kan hiervoor betaald worden. Die betaling kan verricht worden uit het vermogen van de klant of door de beleggingsonderneming. Dat kan zowel over belegd vermogen in box 3 (vrij vermogen) maar ook vermogen in box 1 (lijfrente).

Voor box 1-gelden geldt dat dit opgaat voor zover het gaat om kosten die als kosten van beleggingsdiensten binnen het box 1-product kunnen worden aangemerkt. In dat geval kunnen die kosten ten laste van de box 1-rekening worden gebracht. Bij de invulling van het begrip 'kosten van beleggingsdiensten' wordt aangesloten bij de definities die de Autoriteit Financiële Markten hanteert in zijn rapport 'Onderzoek kosten van beleggingsdienstverlening' van november 2012. De kosten voor de hierboven

genoemde werkzaamheden (inzicht, aanreiken van kennis, het inventariseren, begeleiden, monitoren en bijsturen) vallen onder dit begrip en zijn niet aan te merken als advies- of bemiddelingskosten. Uiteraard dienen bij de vergoedingen de geldende provisieregels in acht te worden genomen. Ook dient u ervoor te waken dat er geen sprake is van bijvoorbeeld belangenverstrengeling en een passend beloningsbeleid is afhankelijk van de vorm van samenwerking.

Idealiter worden periodiek de werkzaamheden (deels) herhaald. Dit kan bijvoorbeeld het uitvoeren van een jaarlijkse revisie van het risicoprofiel zijn en checken of de uitgangspunten nog valide zijn. Of periodiek de waardeontwikkeling van de effectenportefeuille doornemen met de klant en controleren of deze ontwikkeling nog in lijn ligt met het te bereiken doel dat de klant voor ogen heeft met de effectenportefeuille. Mocht dit niet het geval zijn, dan kan er direct worden geadviseerd hoe het groeipad weer in lijn komt te liggen (bijstellen doel, langere beleggingshorizon, (éénmalige) bijstorting, aanpassen profiel).

7. Toch zelf doen of samenwerken

Er zijn ook financieel adviseurs die de beleggingen voor de klant zelf beheren dan wel daarin een adviserende rol hebben. Ze worden daarin veelal bijgestaan door centraal opgestelde informatie en voorzien van modelportefeuilles behorend bij een risicoprofiel. Veelal op basis van een nationaal regimevergunning stellen financieel adviseurs dan effectenportefeuilles samen met gebruikmaking van beleggingsfondsen. Indien nodig worden mutaties voorgesteld aan de klant die deze dient te accorderen. Voor deze dienstverlening kan een vergoeding gevraagd worden.

Ook in deze vorm is het mogelijk om beleggingen aan de klant aan te bieden. Ikzelf ben hiervan geen voorstander. Dit omdat de financieel adviseur dan veelal blindvaart op de aangeleverde informatie en zwaar leunt op de kennis en ervaring van een ander; terwijl hij daarvoor evenwel zelf de zorgplicht draagt. Bij een eventuele klacht van de klant is de financieel adviseur direct verantwoordelijk en draagt hij de volle zorgplicht. Op zich is dat niet erg, zolang de financieel adviseur in kwestie die zich maar ten volle beseft.

Bij een samenwerking wordt optimaal gebruikgemaakt van de aanwezige kennis, ervaring en finesse van elk van de partijen en is de klant het best geholpen is mijn overtuiging. De risico's worden 'gelopen' door de partij die de risico's goed kan inschatten. Ieder zijn vak.

8. Resumerend

Steeds meer mensen gaan beleggen. Zeker nu met de lage rente en daarnaast de noodzaak dat er zelf een voorziening voor later dient te worden opgebouwd. Een hele grote groep mensen laat zich hierin meer dan graag begeleiden en zoekt antwoorden op de vele vragen die ze daarbij

hebben. Hier liggen kansen voor financieel adviseurs en vermogensbeheerders die samen deze groep (nieuwe) beleggers kan voorzien van passende vermogensopbouw. Door gebruik te maken van elkaars expertise, ervaring en werkzaamheden kan werk worden gedeeld en is de klant daarbij goedkoper uit en beter in beeld bij de partijen alwaar hij zijn vermogen laat beheren. Als daarbij de spelregels worden gevolgd zoals vastgelegd in de wet- en regelgeving kan eenieder zonder zorgen van een tekortschieten in de zorgplicht zijn werk doen en beloond worden voor zijn werkzaamheden.

Informatie: lvmeel@postvb.nl