

Beleggen vereist een financieel plan

T

oen IT-consultant Roeland (47) € 100.000 van zijn beleggingen wilde verkopen om een deel van zijn hypotheek af te lossen raadde zijn beleggingsadviseur van de bank hem dat af. 'Hij rekende mij voor dat het rendement dat ik op mijn beleggingen maakte, veel hoger was dan het Euribor-rentetarief dat ik voor mijn hypotheek betaalde', blikt Roeland terug.

Rendement speelde echter voor Roeland geen rol. 'Na jaren van loondienst wilde ik voor mezelf beginnen. De zekerheid van lage woonlasten sprak me erg aan. Mijn beleggingsadviseur keek helaas alleen naar de cijfers.'

De ervaring van Roeland staat niet op zichzelf. De aansluiting tussen de financiële wensen van een particulier en de beleggingsdienstverlening is vaak niet optimaal. Voor een deel is dat een erfenis uit het verleden, waarin beleggen vooral draaide om vermogensgroei. Nog steeds zijn de meeste modelportefeuilles bij banken en vermogensbeheerders gericht op vermogensgroei op lange termijn. Maar tegenwoordig is vermogen steeds vaker geen appeltje voor de dorst, maar iets wat in verschillende levensfasen moet worden aangesproken.

Onzekerheden

Door bezuinigingen zijn er steeds meer financiële onzekerheden, zoals de stijgende kosten voor zorg en pensioen. Wie een huis wil kopen zal een groter deel van de koopsom zelf moeten opbrengen. Daarnaast moet door de beperking van het leenstelsel vaak meer worden gespaard voor de studie van de kinderen. Hoe het vermogen het beste kan worden ingezet in de verschillende levensfasen is lastig te overzien voor de meeste particulieren. Beleggen voor de studie van de kinderen, of juist sparen? Aflossen van de huidige hypotheek, of door beleggen een financiële buffer opbouwen om in de toekomst in een nieuw huis te investeren?

De behoefte aan advies op maat stijgt, maar het aantal financiële instellingen dat kan adviseren is beperkt — zeker voor de klant met minder dan € 1 mln aan vrij belegbaar vermogen.

Dat ondervond ook Ferdinand (60), werkzaam bij een verzekeringsmaatschappij. Hij vroeg zich af hoe hij een deel van zijn vermogen kon gebruiken om een jaar eerder met pensioen te gaan.

'We hebben een flink vermogen opgebouwd door sparen en beleggen', zegt hij. De bankadviseur kwam met een onverwacht advies — beleggen in een 'income fund': een aandelenbeleggingsfonds dat periodiek dividend aan de beleggers uitkeert.

'Ik wilde geen beleggingsfonds, maar gewoon met hem sparren over de inzet van mijn vermogen, en wanneer ik dat zou opnemen uit mijn beleggingsportefeuille', vertelt Ferdinand. 'Een bedrag per maand of het hele bedrag ineens aan het begin van het jaar? Toen ik me verdiepte in het geadviseerde fonds, zag ik ook nog dat het fonds jaarlijks 1,5% aan kosten rekende.'

78%

78% van de vermogens in Nederland wordt als spaargeld aangehouden, blijkt uit enquête vermogensbeheerder BlackRock

54%

Ruim de helft van de door BlackRock gepolste Nederlanders heeft nog nooit een financieel adviseur geraadpleegd

“

'Helaas keek mijn beleggingsadviseur alleen naar de cijfers'

ROELAND (47), IT-CONSULTANT

“

'Beleggen zonder financieel plan is een losse flodder. Maar dat geldt ook andersom'

EGBERT BERKHOFF, NNEK

Discrepantie

Financiële aanbieders worden zich bewust van de discrepantie tussen financieel advies en beleggen en spannen zich in toenemende mate in om deze te overbruggen. Daarnaast zijn er diverse initiatieven van de overheid en belangenorganisaties.

Zo publiceerde de Nederlandse Vereniging van Banken samen met financiële toezichthouder AFM en beleggersvereniging VEB recentelijk een handleiding die consumenten kan helpen bij het kiezen van de juiste vermogensbeheerder. Maar ook dit document richt zich volledig op de beleggingsdienstverlening. Zo ontbreekt de vraag of de financiële instelling de particulier kan helpen met keuzes rond de persoonlijke financiën.

'Het een kan niet zonder het ander', bevoegt directeur Egbert Berkhoff van vermogensbeheerder NNEK (Noordnederlands Effektenkantoor). 'Wij geloven dat beleggen slechts een onderdeel is van een totaal financieel plan.' Als deze niet op elkaar aansluiten, ontstaan fouten, zegt hij. 'Neem het beleggen voor een aanvulling op het pensioen. Daarbij wordt door beleggingsinstellingen veelal uitgegaan van het opgebouwde pensioen bij de werkgever. Maar door de defiscalisering van pensioenopbouw bouwen mensen ook steeds meer zelf pensioen op. Zeker nu de opbouw van pensioen over salaris hoger dan € 100.000 niet langer fiscaal vriendelijk kan. In het beleggingsadvies wordt daar echter meestal geen rekening mee gehouden. Denk ook aan een uitkering van het nabestaandenpensioen van de partner op latere leeftijd.' Door alle mogelijkheden in kaart te brengen blijkt dat het voor klanten vaak mogelijk is eerder te stoppen met werken, is de ervaring van Berkhoff. 'Terwijl ze voor hun gevoel te weinig pensioen hebben opgebouwd.'

Losse flodder

Om de persoonlijke financiële situatie in kaart te brengen maakt NNEK gebruik van onafhankelijke financieel planners. Het financieel plan vormt de basis van de beleggingsstrategie.

Een ideale combinatie, vindt Berkhoff. Hij ziet veel in het Britse AISA-systeem van 'advanced independent specialist advice'. Daarin wordt het beleggingsadvies altijd voorafgegaan door een persoonlijk financieel advies door een onafhankelijke financieel planner. Die wordt — net als bij NNEK — betaald door de klant en niet door de beleggingsinstelling. Hoewel sommige financieel planners ook advies geven over de beleggingen, ziet Berkhoff ook in de toekomst een rol weggelegd voor vermogensbeheerders. 'Financieel planners kunnen namelijk heel goed de wensen van mensen in kaart brengen, maar veel van hen blijven steken bij het beleggingsadvies.'

Dat hield hij ook afgelopen woensdag een zaal vol financieel planners op het PFP-forum voor. 'U laat de klant achter met een advies over de assetverdeling (de verhouding tussen aandelen, vastrentende waarden en liquiditeiten, red.). Maar daar kan de klant helemaal niets mee. Beleggen zonder financieel plan is een losse flodder. Maar dat geldt ook andersom.'

