

Adviseur helpt bij de keuze van een goede financieel adviseur

door
Geert Dekker

De verzuchting is herkenbaarder in slechte tijden: wie moeten we nu geloven? In elk geval niet de verkoper van aandelenleaseproducten die zegt dat je alleen maar kan winnen. Ook niet de vermogensbeheerder die zelf eerst een paar aandeltjes van fonds X aanschaft, voordat hij voor een paar grote pensioenfondsen in hetzelfde fonds stapt. En niet de bank die bij het adviseren over beleggingsfondsen alleen maar huisfondsen weet te selecteren als de zogenaamd beste optie. En ook niet de tussenpersoon in verzekeringen die zeker weet welke verzekering voor ú het beste is, namelijk de verzekering waarbij hij de hoogste provisie

krijgt. Maar wie dan wel? Misschien iemand die je betaalt om te adviseren over de adviseurs en daardoor onafhankelijk kan zijn, een optie die - hoe kan het ook anders - is komen overwaaien uit de VS en in Nederland stukje bij beetje bekend raakt.

Specialist

Het idee is duidelijk: je huurt een specialist in die geld verdient met zo goed mogelijk adviseren, en niet met het scoren van provisijs, het incasseren van bonussen of simpelweg het zich houden aan interne (bank)regels en omzodoelen. De specialist krijgt zijn geld omdat de klant hem de gewerkte uren vergoedt. Uitgangspunt: de financiële industrie hangt zo aan elkaar van onderlinge betalingen, dat het belang van

de klant op het tweede plan komt. Dus heb je iemand nodig die buiten de industrie opereert. Maar wel precies weet wat daar gebeurt. In Den Haag is onlangs Dutch Wealth Services (DWS) met dit concept gestart. Niks voor modale inkomens, de doelgroep bestaat uit vermogenden en vóór alles maakt Aermout van den Berg, een van de twee directeuren, duidelijk dat DWS 'gewoon een commercieel bedrijf' is. Maar vervolgens: "Ik vind het mooi dat ik er mijn principes in kwijt kan."

Wat doet DWS? Van den Berg: "We zijn een zogenaamd Family Office. Als een rentmeester zorgen wij voor de coördinatie van het totale vermogen. Dat kan alleen in een langdurige relatie, met wederzijds vertrou-

wen en respect. Startpunt is het in kaart brengen van de manier waarop het vermogen is geplaatst. Vervolgens maken we een plan voor verbeteringen. Dat gaat om financiële, om fiscale en om juridische kwesties. Is het plan uitgevoerd, dan is het een kwestie van onderhoud. Wisselen de omstandigheden kunnen aanpassingen nodig maken."

Tot zover weinig nieuws onder de zon? "Wellicht. Maar vervolgens gaat het erom dat wij onze ervaring gebruiken niet om het vermogensbeheer zelf uit te voeren, maar om het werk van de professionals die wij geselecteerd hebben te beoordelen." Soms is dat even slikken voor de klant. "Mensen zijn vaak zo trouw aan hun 'eigen' bank", zegt Van den Berg. Hij noemt

een voorbeeld van een situatie waarin die trouw bijna onbegrijpelijk is. "Een mevrouw met een vermogen van vier miljoen euro, op een rekening met 1,25 procent rente en ze betaalt elk jaar 0,75 procent beheerskosten."

Lust

Maar ook in die situaties is wisselen van bank niet per se de enige oplossing. "Als wij de bank netjes uitnodigen voor een gesprek en uitleggen waarom we dit niet de optimale oplossing vinden voor onze client, dan blijkt er toch wel meer mogelijk te zijn." En de klant kan ook andere dan financiële motieven laten meewegen bij financiële beslissingen. "Emotionele argumenten zijn immers ook belangrijk. Mensen willen dat hun vermogen een

lust is, geen last. Rust of overzicht kunnen belangrijkste doelen zijn bij een financiële planning dan die paar tienden van een procent meer of minder." Maar dat zijn doelen waar soms maar erg weinig ruimte voor is bij een adviseur die pas verdient als hij een bepaald aantal van een bepaald soort producten verkoopt.

Is het addertje onder het gras bij DWS dan niet dat er meer verdienend wordt als er meer geadviseerd wordt? "Daar waken we voor", zegt Van den Berg. "We maken vooraf goede afspraken met onze klanten. We spreken een vast jaarbedrag af, of we doen het per gewerkt uur, maar dan besteden we veel aandacht aan duidelijk maken wat we gedaan hebben voor dat geld."