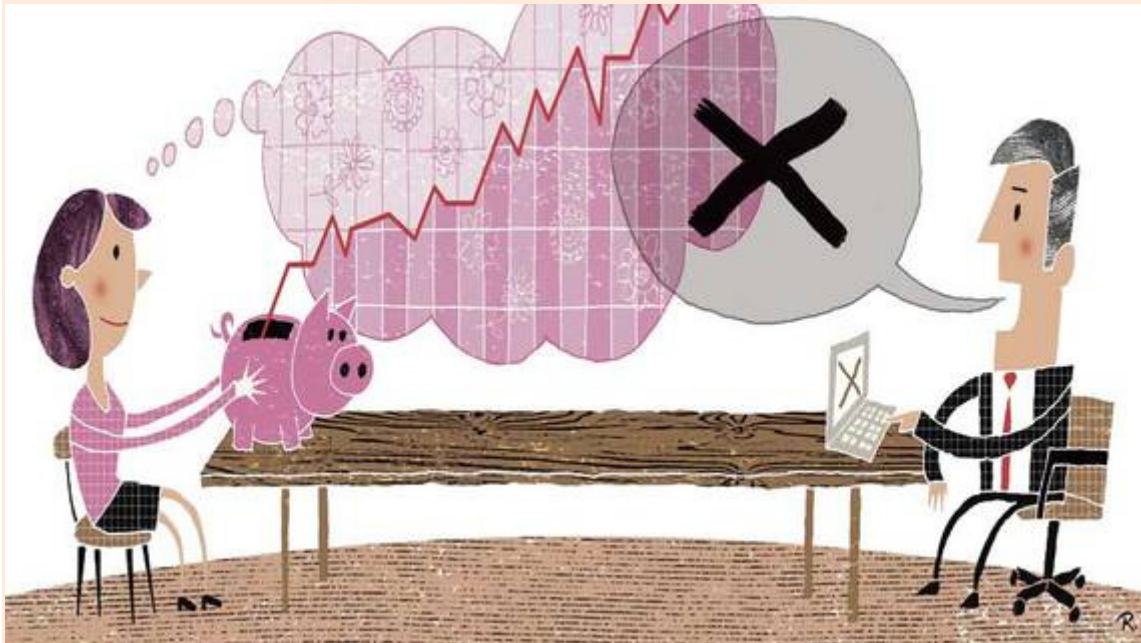


‘Nee’ als geschikt advies

Tom Loonen & Arjen Schepen
FD, zaterdag 4 februari 2012



Illustratie: R. Venke van Geerik

2012 zou wel eens het jaar van de grote verandering kunnen worden voor de -beleggingsadviseur. Wat betekent dat voor u als klant?

Vermogensbeheerders en beleggingsadviseurs schieten bij de klanteninventarisatie vaak tekort. Daar zijn toezichthouder AFM en zijn Europese evenknie, de European Securities Markets Authority (Esma) het over eens. Zij zijn met nieuwe eisen gekomen ter verbetering hiervan.

Er schort nogal wat aan de financiële dienstverlening aan (particuliere) klanten, stelde Esma afgelopen december vast. In een lijvig consultatiedocument voor de nieuwe Mifid-richtlijn, die de spelregels bepaalt voor financiële markten in Europa, oordeelt zij dat beleggingsondernemingen niet in staat zijn de juiste vragen te stellen aan beleggers.

Zo wordt er volgens Esma onvoldoende informatie ingewonnen over de beleggingsdoelstellingen en de financiële positie van cliënten. En wordt er vaak te weinig informatie ingewonnen over de kennis en ervaring van de klant. Bovendien zouden beleggingsondernemingen de indruk wekken dat de klant zelf moet beslissen over de geschiktheid van de belegging — terwijl dat volgens Esma juist de taak is van de adviseur.

Esma wil dan ook meer regels en procedures opleggen om de verantwoordelijkheid neer te leggen waar die hoort: bij de beleggingsonderneming. Maar wat betekent dat dan in de praktijk? U als klant bijvoorbeeld zal om nog meer informatie worden gevraagd en ook zullen er procedures komen om die informatie regelmatig te actualiseren.

Daarnaast komen er ook strengere regels voor de communicatie met u als cliënt over de noodzaak een goede geschiktheidstoets af te nemen. Zo is het belangrijk dat u duidelijk wordt

gemaakt waaróm de geschiktheidstoets voor u van belang is. Ook moet er goede informatie komen voor de adviseurs zodat zij hun eigen financiële producten goed begrijpen en aan u als cliënt helder kunnen uitleggen.

Nol Monster is het eens met de bevindingen van de Esma. Als ombudsman financiële dienstverlening bemiddelt hij bij klachten tussen beleggingsinstellingen en hun klanten. Het gros van de klachten komt volgens hem doordat er niet op gelijke voet wordt gecommuniceerd. ‘Ik vergelijk het met mijn scheikundeleraar van vroeger’, zegt hij. ‘Als je hem een eenvoudige vraag stelde, dan begreep hij die vraag gewoon niet; hij opereerde op een ander niveau en kon moeilijk afdalen.’

De nationale toezichthouder AFM gaat nog een aanzienlijke stap verder dan de Esma. In zijn nieuwe leidraad ‘Klant in beeld: Aanbevelingen voor zorgvuldig beleggingsadvies en vermogensbeheer’ presenteert de toezichthouder de bevindingen van een verkennend onderzoek onder dertien beleggingsondernemingen (waaronder banken en vermogensbeheerders). Conclusies: naast meer informatie die beter moet worden ingewonnen en vastgelegd, zou er ook meer aandacht moeten komen voor communicatieve vaardigheden.

Nu wordt er volgens de AFM nog te veel gefocust op de beleggingstechniek van de adviseur. ‘Bij beleggingsadviseurs — die overigens vaak hoogopgeleide professionals zijn — ontbreekt het op dit moment vaak nog aan de nodige brede kenniscompetenties’, becommentarieert voorzitter Marc van Poeteren van de Federatie Financiële Planners (FFP) de reactie van de AFM. ‘Er zijn veel nieuwe vakgebieden en zal er dus wel de nodige tijd geïnvesteerd moeten worden om deze eigen te maken.’

Wat gaat er dan concreet veranderen? Als klant verstrekt u immers al jaren allerlei informatie aan uw adviseur: details over uw financiële positie, uw beleggingskennis en -ervaring, uw opleidingsniveau, uw risicobereidheid en uw beleggingsdoelstellingen. Beleggingsondernemingen zijn uitgerust met allerlei formulieren en andere hulpmiddelen om deze informatie vast te leggen.

De AFM stelt echter dat deze informatie onvoldoende gebruikt wordt om vast te stellen hoe geschikt een bepaalde belegging is voor u. Consequentie? U zult in de toekomst door uw adviseur vaker verzocht worden om meer informatie te verstrekken. Maar de toezichthouder komt nog met een andere bevinding: er wordt te snel naar het ‘medicijn beleggen’ gegrepen, terwijl lang niet altijd vaststaat dat beleggen ook dé oplossing is voor uw financiële doel.

Ombudsman Monster is het daarmee eens: ‘Ik vind dat de gemiddelde consument ongeschikt is voor beleggen’, zegt hij onomwonden. ‘Hij ligt er wakker van!’ Monster vindt dat iedere klant eerst een financieel plan zou moeten krijgen, met daarin duidelijk uitgewerkt of beleggen geschikt voor hem is en wat dan de kosten zijn. ‘Ik ondersteun de opmerking van Esma dat het doe-het-zelven weinig zinvol is’, zegt hij. ‘Juridisch is het wellicht correct, maar het blijkt toch veel schade te veroorzaken. De professional moet de geschiktheidstoets afnemen, niet andersom.’

De AFM noemt een aantal praktijkvoorbeelden waaruit blijkt dat er te weinig is doorgevraagd. Zoals bijvoorbeeld het geval van de 49-jarige mevrouw De Wit, die € 50.000 wil beleggen. Uit het cliëntprofiel dat zij invult, blijkt dat zij dit bedrag beschikbaar heeft voor een termijn van acht tot twaalf jaar. Als doelstelling noemt zij het ophogen van haar latere pensioeninkomen. Maar zo’n doelstelling is te weinig concreet om een advies op te baseren.

Zo is niet duidelijk vanaf welk moment mevrouw De Wit haar pensioen wil aanvullen en met welk bedrag. Om dit te kunnen bepalen is ook haar vermogens- en inkomenssituatie van belang. Belangrijk is dat de adviseur inzicht krijgt in haar inkomenswensen bij pensionering, maar ook in het door haar al opgebouwde pensioeninkomen. Doordat deze gegevens niet zijn ingewonnen, kunnen geen doelvermogen en geen rendementsverwachting bepaald worden. De adviseur beschikt niet over een concrete beleggingsdoelstelling en kan dus onvoldoende inschatten welk risico de klant kan lopen. Ook is de beleggingshorizon onduidelijk. Vanwege de weinig concrete informatie is de kans op teleurstellingen gedurende het beheer van de portefeuille groot.

Uit dit voorbeeld blijkt dat de rol van de beleggingsadviseur aan het veranderen is en steeds meer die van financieel planner wordt. Van Poeteren van het FFP: 'Mijn verwachting is dat beide werelden op termijn meer en meer naar elkaar toe groeien. De beleggingsadviseur zal zich, inherent aan de eisen van wetgever en toezichthouder, meer en meer de competenties van de financieel planner eigen moeten maken.'

Jurisprudentie leert dat het inwinnen van informatie — en vooral het kritisch doorvragen — beter kan. Beleggingsdoelen als 'appeltje voor de dorst' of het realiseren van vermogensgroei zijn de rechterlijke macht niet specifiek genoeg, zo blijkt. Zelfs 'aanvulling pensioen' is weinig specifiek en kan beter omschreven worden. Immers: als de aanvulling er straks niet is, kan de schade groot zijn. Het kwantificeren van de doelstellingen is cruciaal. Ook het monitoren van het behalen van doelstellingen en het aanpassen van de beleggingen hierop kan beter, zo stellen AFM en Esma. Want een beleggingshorizon van nu vijf jaar betekent over drie jaar nog een beleggingshorizon van twee jaar. Hierop moet de mate van risico in de beleggingsportefeuille aangepast worden. Terwijl nu vaak een beleggingshorizon van vijf jaar vele jaren later nog steeds op vijf jaar staat.

En er zijn ook klanten voor wie op basis van de doelstelling(en) en risicobereidheid blijkt dat beleggen niet geschikt is. De adviseur moet in dat geval de cliënt adviseren om niet te beleggen. Zo wordt 'nee' zeggen een passend advies.

Tom Loonen is chief risk officer en Arjen Schepen is chief family office officer bij My Private CFO in Den Haag. Loonen zat in de werkgroep voor de AFM-leidraad.

Wat wilt u?

- Wees zo concreet mogelijk in gesprekken met uw adviseur over uw doelstellingen. Geef bijvoorbeeld goed aan welk bedrag op welk moment nodig is.
- Hebt u echt geen concrete doelstelling? Formuleer het dan negatief. Wat mag zeker niet gebeuren met dit vermogen?
- Toets minimaal eens per jaar de haalbaarheid van de doelstellingen.
- Een beleggingshorizon impliceert dat er een beleggingstermijn is vastgesteld. Handel hiernaar door het risico/rendement van de beleggingen aan te passen.
- Stel altijd de vraag: waarom is deze belegging goed voor mij? Komt hier geen klip en klaar antwoord op? Dan zal het wel niet zo goed voor u zijn.