

# Duurzaam beleggen: Waar stopt je rol als vermogensplanner?

## 1. ACHTERGROND

**Binnen de vermogensplanning is er nog wel eens discussie over de vraag tot waar je je klant moet bijstaan. Sommigen maken globaal een plan en vervolgens is het aan de klant om in actie komen. Dat kan voor veel CFP'ers prima werken. Maar persoonlijk geloof ik er juist in dat de klant erbij gebaat is wanneer je hem of haar óók helpt bij de concrete inrichting van de beleggingsportefeuille.**

Mensen maken keuzes op basis van gevoelens als angst, pijn en onwetendheid. Ze kiezen datgene waar ze de minste pijn verwachten. Wie onbekend is met beleggen, is doorgaans voorzichtig uit angst voor eventuele risico's. Die angst wordt ingegeven door onwetendheid: "Ik weet niet precies hoe het werkt, dus ik speel maar op safe".

In feite is dat wat wij als CFP'ers ook

doen. Wie kent niet de angst dat er op een dag een advocaat op de stoep staat, die je komt vertellen dat je jarenlang je klanten niet van het beste advies hebt voorzien. En dus gaan we vooral niet te ver op het gebied van vermogensplanning. Maar ik denk dat we wat minder bescheiden mogen zijn. De meeste planners die iets met beleggen doen, hebben er altijd nog veel meer verstand van dan hun klanten. En die willen maar één ding: bij de hand genomen

en gerustgesteld worden.

Rust. Dat is wat een klant wil. Die wil geen angst of onwetendheid ervaren. Om rust te creëren, moet je eerst weten wat de klant drijft en waar eventuele angsten vandaan komen. Cijfertjes zijn eigenlijk helemaal niet zo interessant. Ik begin in mijn gesprekken met nieuwe klanten dan ook niet over het financiële stuk, maar probeer overtuigingen van de klant

te achterhalen. Hoe is hij of zij opgevoed? Met welke normen en waarden? Als je snapt waar dergelijke angsten vandaan komen, kun je daar in je financiële planning rekening mee houden. Het is mijn overtuiging dat je klant daardoor veel gemakkelijker vertrouwen schenkt aan jou en je advies. En als je de klant ook bijstaat bij de invulling van de portefeuilles, kun je hem of haar direct helpen bij het maken van meer of minder duurzame keuzes.

## 2. DE CASUS

We zijn de kredietcrisis alweer een paar jaar te boven, als mevrouw Van Velden<sup>1</sup> (63) een erfenis van een 1,5 miljoen euro ontvangt. Ze is ongehuwd, werkt in de zorg, heeft wat landbouwgrond en nog een tweede huisje in familiebezit. Er zit ook nog aardig wat vermogen in de familie, dat door een overlijden nu dus gedeeltelijk haar kant op komt. Ze wil weten hoe ze haar vermogen moet omgaan. En ze wil het in ieder geval zo duurzaam mogelijk wegzetten; dat is de reden waarom ze bij mij aanklopt. Haar wens is bovendien een appartement te kopen en misschien zelfs eerder te stoppen met werken. En als het kan, wil ze jaarlijks een retraite doen en geld schenken aan mensen die haar dierbaar zijn.

Dát ze het zich kan veroorloven om vervroegd te stoppen met werken en een huis te kopen, is mij als planner in één oogopslag (nou vooruit: twee oogopslagen...) wel duidelijk. Maar wat ook meteen duidelijk is: deze mevrouw is in veel opzichten bijzonder voorzichtig. Ik weet dus dat ze me niet zal geloven, als ik haar nu zeg dat ze al haar wensen makkelijk kan verwezenlijken en dat ze haar geld beter zorgvuldig kan investeren dan zoveel mogelijk op spaarrekeningen te laten staan. Maar hoe overtuig ik haar daarvan?

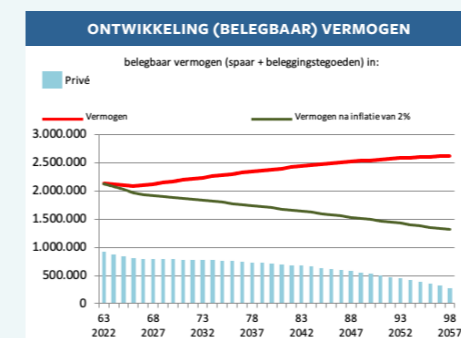
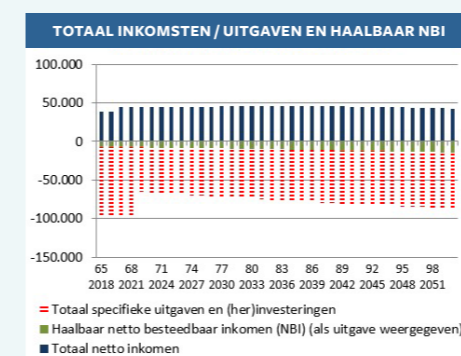
Tijdens onze eerste ontmoeting laat ik haar een financiële DNA-test doen. Het profiel dat daaruit komt, geeft me al veel inzichten in waarom ze dingen doet zoals ze ze doet. Ik gebruik de uitkomsten om met haar verder te praten over haar jeugd, hoe ze is opgevoed, wat haar ouders haar meegaven. Ik leer haar langzaam een beetje kennen. Omgekeerd zorgt mijn interesse in haar ervoor dat ze me begint te vertrouwen. Ik zie haar niet als mijn broodwinning. Ik zie een vrouw die een vraag heeft, ik wil weten wat er achter die vraag zit en ik wil haar graag helpen. De vraag achter de vraag is bij haar (zoals bij velen): Kom ik straks niet tekort?

Noot

<sup>1)</sup> Om privacyredenen is de naam van de klant in deze casus gefingeerd.

## 3. HET ADVIES

**Ik begin heel eenvoudig. Met een simpele grafiek die weergeeft hoeveel ze heeft, hoeveel ze tekort komt en hoe dat betrekking heeft op haar vermogen en haar plannen. De rest van de cijfertjes zet ik in de bijlage.**



Ik laat haar zien dat als ze doorgaat zoals ze nu doet, ze bij overlijden nog steeds ruim twee ton op de bank heeft staan. Of ze dat wil? Nee, dat wil ze niet. Ze wil bij leven geven. Maar dat durft ze niet. Als ze nu geld uitgeeft, houdt ze dan voor zichzelf, voor straks, wel voldoende over? Wat als ze een ongeluk krijgt? Als de inflatie de pan uitrijst? Als de beurzen instorten?

Ik werk twee scenario's uit: een realistisch scenario en een worst case-scenario. Het is vooral dat laatste scenario waar klanten in zijn geïnteresseerd. Daar speel je immers in op de angsten. Als het in dat scenario allemaal nog steeds goed zit, dan zijn ze gerustgesteld.

Ik adresseer haar angsten, laat zien hoe de risico's met de voorgestelde beleggingsstrategie zijn geminimaliseerd. Ze is me gaan vertrouwen en hecht geloof aan mijn plan. Op dit punt had ik afscheid van haar kunnen nemen. "Succes met het kiezen van de beleggingen en met het afsluiten van de beleggingsrekeningen. Je zou misschien eens bij ASN of Triodos kunnen kijken als je duurzaam wilt beleggen." Ik zie in gedachten al de paniek in haar ogen. Waarom zou ik dat zelf niet ook doen? Ik heb toch een bepaalde kijk op beleggen? Ik wéét toch aardig hoe het werkt? En dus

help ik haar bij het uitvoeren van het plan en bewaak de strategie die we hebben besproken. Hoeveel van haar vermogen is passend om te beleggen? Hoe kan dat op duurzame wijze en met impact? Wat zijn de gevolgen van bepaalde keuzes? Hoe kun je je spaargeld duurzaam parkeren?

Ik weet het: dit is een casusbeschrijving. Maar eigenlijk vind ik het niet zo interessant om hier nu in te gaan op de financiële details en hoe we de portefeuilles hebben verdeeld. Wat ik wél interessant vind, is dat mevrouw Van Velden uiteindelijk vijf ton in aandelen steekt. Objectief gezien nog steeds voorzichtig gezien haar totale vermogen, maar daar gaat het niet om. Het gaat erom wat dit voor haar betekent.

Ik ken haar na vijf jaar inmiddels een beetje. En ik weet: voor haar was en is dit toch best gedurfd. Als ik toen direct met haar de cijfers was ingedoken, had ze dit zeker niet zo gedaan. Zij is blij dat ze toen over haar angst is heengestapt. Ik ben blij met het vertrouwen dat ze me gegeven heeft en met de keuze dat ik haar bij aanvang niet met een lijstje voor de winkel heb afgezet. Ik ben met haar mee naar binnen gegaan om te zorgen dat ze zeker boodschappen zou doen. En dan ook de juiste. Mooi vak, ons vak. ●

▲ HUBRIEN MEIJAARD CFP®, eigenaar van Hubrien-Financieel Advies 2.0 en partner van Stan&Wende duurzaam beleggen.