

Netsurfen

DE FAVORIETE WEBSITES VAN

Ronald Jansen

Financieel adviseurs denken nog steeds te veel vanuit producten in plaats vanuit hun klanten. Neem een beleggingshypotheek. De financiële bijsluiter vermeldt keurig alle risico's en kosten, maar hoe groot is de nu kans dat je over dertig jaar niet kunt aflossen als je maandelijks honderd euro meer of minder inlegt? En vooral: wat betekent dat? Voor iemand met een half miljoen op een spaarrekening misschien niet zoveel, maar dat moet je als adviseur dan wel boven tafel krijgen. En blijven volgen. Tot voor kort werd bij beleggingshypotheeken eigenlijk nooit tussentijds bekeken of de vermogensopbouw nog wel in lijn was met de rendementsverwachtingen. Daar sta je dan op de einddatum met een restschuld. Zeker als de rendementsverwachtingen niet aansluiten bij de daadwerkelijke beleggingsmix. Prima, om iemand een defensief risicoprofiel aan te meten en vooral in obligaties te laten beleggen, maar blijf dan niet met 8% verwacht rendement per jaar rekenen, want dat is volstrekt irreal. Behalve over kennis en inlevingsvermogen moeten financieel adviseurs dus beschikken over de juiste ict-tools en een talent om verwachtingen te managen. Wij helpen ze daarbij. Op **www.finx.nl** vind je informatie over de tools en opleidingen waarmee we adviseurs ondersteunen bij het realiseren van de doelstelling van hun cliënten.



Als voormalig financieel planner kijk ik regelmatig op **www.vofp.nl**, de site van de Vereniging Onafhankelijke Financiële Planners. Er is veel behoefte aan onafhankelijk financieel advies, al schrikken veel particulieren ervoor terug een uurtarief te moeten betalen. Gelukkig verandert dat,

want mensen willen niet langer bedonderd worden. Ze willen tegenwoordig ook meer dan een puur financieel verhaal. Life planning voorziet daarin; een combinatie van financiële planning en coaching die is komen overwaaien uit de VS en uitgaat van iemands innerlijke drijfveren en doelstellingen, en hoe die te realiseren. Op **www.adviesklimaat.nl** en **www.carewhy.nl** vind je uitgebreide informatie over het onderwerp. Grote financiële instellingen pretenderen in hun reclames ook aan een

soort life planning te doen, met veel aandacht voor de persoonlijke situatie van klanten, maar in de praktijk valt dit vaak vies tegen. Tijdsdruk en targets worden als grote boosdoeners aangewezen, maar met goede gesprekstechnieken is veel te winnen. Zo blijken financieel adviseurs soms tot 90% van hun beperkte tijd met de klant te gebruiken voor uitleg over het product. Draai dat liever om en vraag de klant naar zijn persoonlijke situatie en ambities.

We zouden niet eenmalig maar jaarlijks naar een financiële of life planner moeten gaan. Gezinssituatie, werk en doelstellingen veranderen doorlopend en daarop moet je tijdig inspelen. Vermogensbeheerders, adviseurs en notarissen zouden daarbij wel wat beter mogen samenwerken. EPN, de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (**www.epn-notaris.nl**) tracht die brug te slaan. Het is een vereniging van in estate planning gespecialiseerde notarissen, die zich richt op de juridische en fiscale begeleiding van de overgang en instandhouding van (familie)vermogens.

Compliance en regelgeving zijn binnen de financiële advieswereld dominante thema's. **www.afm.nl** is in dat verband een belangrijke site. **Www.iex.nl** en **www.beurs.nl** volg ik ook, om voeling te houden met wat er onder beleggers en hun adviseurs leeft.' ■

HANNO BAKKEREN

Ronald Jansen (36) is directeur FinX (www.finx.nl)

