

PensioenPoint breidt uit met beleggingsadviesdiensten

Adviesketen PensioenPoint is deze maand een nieuwe tak gestart die zich richt op beleggingsadvies: BeleggingsAdviesPoint.

Aanleiding voor de nieuwe activiteit is de toenemende belangstelling van de consument voor vermogensopbouw via bancaire en beleggingsproducten. "Een toenemend aantal klanten komt tot de conclusie dat de fiscale prikkel van verzekeringsproducten voor hen niet werkt. Het voordeel van de fiscale aftrekbaarheid van de premie weegt niet op tegen de kosten en het fiscale juk", aldus directeuren Levineke Meylink-Vink en Jan van der Meer.

Volgens PensioenPoint kan het intermediair ook op beleggingsgebied een rol spelen. "De ontwikkelingen in het Verenigd Koninkrijk stemmen ons hoopvol. Daar is vijftien jaar na invoering van de Financial Services Act in de jaren negentig de rol van het intermediair op het gebied van beleggingen opmerkelijk. Van de particuliere beleggingen tussen ruwweg € 20.000 en € 1 mln loopt 60% via het intermediair. Portefeuilles met beleggingsklanten hebben daar een waarde vergelijkbaar



Levineke Meylink-Vink: "Wij kunnen als intermediair beter met beleggingsklanten communiceren."

met schadeportefeuilles."

Volgens Van der Meer en Meylink-Vink tonen enkele PensioenPoint-kantoren al aan dat het intermediair in beleggingsadvies kan concurreren met banken en vermogensbeheerders. "Er zijn immers vele ontevreden beleggingsklanten bij banken en vermogensbeheerders. En vaak heeft de ontevredenheid te maken met de communicatie met de klanten. Wij zijn als intermediair in staat veel meer en beter met klanten te communiceren, omdat wij meer contactmomenten hebben met een klant."

BAP
PensioenPoint is daarom met

BeleggingsAdviesPoint (BAP) gestart. "De verdiensten op beleggingsgebied bestaan naast afsluitprovisie uit een klein percentage van het belegd vermogen. Dat kan een gestage bron van inkomsten vormen. Wij zijn van mening dat we deze markt moeten gaan betreden en ontwikkelen", aldus Meylink-Vink.

Onderdeel van BAP is de Personal Portfolio Profiler (ontwikkeld door het Bureau voor Beleggingsopleidingen en Coaching), die online een generiek risicoprofiel opstelt. Dat wordt gekoppeld aan de producten van de drie voorkeursvermogensbeheerders die met BAP samenwerken: Allianz

Asset Management, Fidelity en Insinger de Beaufort. BAP-kantoren kunnen alleen adviseren in samengestelde modelportefeuilles, omdat onder de WFT advies in losse fondsen niet toegestaan is.

De doorlopende provisie op de producten bedraagt gemiddeld 0,3%. "Afhankelijk van het product bedraagt de afsluitprovisie maximaal 4,5% en de doorlopende provisie maximaal 0,55%. De adviseur bepaalt zelf de hoogte van de beloning."

WFT-proof

Het risicoprofiel wordt aan de hand van dertien vragen samengesteld. Dat leidt automatisch tot drie of vier

modelportefeuilles die bij het profiel passen. De klant kiest vervolgens samen met de adviseur in welke portefeuille hij gaat beleggen. "Als de klant een keuze heeft gemaakt, moet de adviseur vastleggen waarom de klant voor die portefeuille heeft gekozen. Met deze werkwijze is een kantoor volledig WFT-proof. Er wordt voldaan aan de inventarisatieplicht, alles wordt opgeslagen en is dus reconstrueerbaar en er is voldaan aan de motiveeringsplicht."

De keten kende al specialisatielabels als HypotheekPoint en ZorgPoint. Deze zijn voornamelijk alleen voor de eigen kantoren beschikbaar.