



MAGAZINE

Bijlage:
Provisieoverzicht
DAK Hypotheken



DAK Seminar 15 mei
De kwaliteit van het
hypotheekadvies

Petplan
Zorgverzekeringen voor hond en kat

Tim Rijvers en Walter Jans
over de nieuwe
beleggingsfaciliteit van DAK



Tim Rijvers (L) en Walter Jans

DAK biedt leden nieuwe beleggingsfaciliteit in gestroomlijnd proces

“Beleggen doe je zó”

“Bij DAK-leden bestaat een duidelijke behoefte aan beleggingsproducten, maar het blijft gevoelige materie. Wij hebben nu samen met Buro voor Beleggingsopleidingen en Coaching (BBOC) een manier gevonden om dit op een betrouwbare wijze bij de klanten te brengen.” Tim Rijvers, adjunct-directeur van DAK en commercieel verantwoordelijk, is enthousiast over de nieuwe beleggingsfaciliteit die DAK haar leden kan aanbieden. Drs. Walter Jans, directeur van BBOC dat de faciliteit mede heeft ontwikkeld, denkt dat het onafhankelijk intermediair dé vermogensadviseur van de toekomst kan worden.

“Wil het intermediair dé vermogensadviseur voor de particuliere klant worden, dan zal hij het box-III advies moeten toevoegen aan het totaaladvies”, zegt Jans. “Daarmee kan hij zorgen voor omzetvergroting, die bestaat uit zowel afsluit- als doorloopprijs”. Jans is al geruime tijd actief in de beleggingsfeer. Na zijn studie bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, met als afstudeerrichting Financiering en Belegging, trad hij bij Palladyne Asset Management in dienst als vermogensbeheerder. Daar maakte hij voor de eerste keer kennis met het intermediair. Bij Palladyne waren nogal wat docenten actief en Jans besloot ook te gaan doceren, Beleggingstheorie, zowel ten behoeve van de opleiding NIVRA Nyenrode als die van de Federatie Financiële Planners. “Daar maakte ik nader kennis met intermediaire ondernemers en ik

kreeg veel sympathie voor de manier waarop zij met hun vak omgaan.”

Jans stapte vervolgens over naar Insinger de Beaufort Asset Management, ook een echte intermediaire vermogensbeheerder. Toen de regelgeving wijzigde besloot Jans voor zichzelf te beginnen. “Het ondernemerschap heeft mij altijd getrokken en door die wijzigingen in de regelgeving zag ik goede mogelijkheden. Mijn idee was een totaalconcept in de markt te zetten met opleiden om kennis te verkrijgen, de kennis toepassen met behulp van software en onafhankelijke research. Drie jaar geleden is BBOC, Buro voor Beleggingsopleidingen en Coaching, opgericht. Inmiddels hebben 5500 intermediairs bij ons de opleiding Beleggen A gevolgd. Wat betreft beleggingsadviessoftware hebben we samen met Intersoftware, de aanbieder van Hypobox,

PPP ontwikkeld, Personal Portfolio Profiler. Dit willen we nu met DAK breed uitrollen.”

Klantvriendelijk

Beleggingsadviezen komen in veel vormen voor, legt Jans uit. “De beleggingshypotheek is wel de bekendste, maar daarnaast zijn er beleggingsverzekeringen, effectenhypotheken, losse beleggingsrekeningen, banksparen, de levensloopregeling, allemaal vormen van vermogensopbouw met een beleggingscomponent.”

Kern van PPP is een generieke vragenlijst die door BBOC is ontwikkeld. “Wij vonden dat de bestaande vragenlijsten te weinig uniform waren”, aldus Jans. “Het intermediair moest bij iedere aanbieder een andere lijst gebruiken. Wij hebben een generieke lijst gemaakt en overeenstemming met vijf aanbieders bereikt. Dat zijn de Asset

Management bedrijven van Allianz, AXA, Fidelity, Insinger de Beaufort en Noord-Nederlands Effecten Kantoor. Daar is vervolgens software voor ontwikkeld door Intersoftware. Het intermediair dat PPP gebruikt kan niets overslaan en kan ook niet bij een verkeerd advies uitkomen. Het programma is webbased en bovendien uiterst klantvriendelijk."

Volgens Rijvers kan, nu verzekeringsportefeuille en hypotheekproductie bij het intermediair onder druk staan, vermogensadvies een belangrijke inkomstenpijler worden. "Dit is natuurlijk een prachtige manier. Wie nog wat huiverig is voor het geven van beleggingsadviezen, hoeft dat nu niet meer te zijn. Met PPP en aan de hand van de vragenlijst kan een klantprofiel worden samengesteld dat tevens bepaalt welk type beleggingsrekening het beste bij die klant past. Daarbij heeft het intermediair op termijn keuze uit vijf aanbieders. De adviseur heeft een volledig Wft-compliant adviesrapport met alle criteria van de beleggingsinstellingen. Het dossier is op orde en het advies voldoet aan alle eisen van de regelgeving."

Conservatief

"Sinds de invoering van de Wet financiële dienstverlening mag het intermediair adviezen op beleggingsgebied geven over gestandaardiseerde producten", aldus Jans. "Daarmee zou je kwetsbaar kunnen zijn, maar de beleggingsproducten die in PPP zijn opgenomen zijn nogal conservatieve producten, geen enge, risicovolle. Het is een veel voorkomend misverstand dat beleggen speculatief is. Hier praten we over conservatieve vermogensopbouwproducten met de nadruk op risicomangement. Er is meer naar het risico gekeken dan naar de rendementsverwachting."

Wat Jans vanuit de nieuwe bevoegdheden voor het intermediair een sterk punt vindt, is de mogelijkheid een onafhankelijk advies te ge-

ven, waar bij een bank meestal de huisfondsen oververtegenwoordigd zijn. "Gedwongen winkelnering is dat. Door zich als onafhankelijk te profileren kan het intermediair de concurrentie met de grootbanken aangaan. Men moet zich gaan richten op klanten met een belegd vermogen tussen 5.000 en 500.000 euro, die nu bijvoorbeeld een beleggingsrekening bij hun huisbank hebben. In Groot-Brittannië heeft het onafhankelijk intermediair al zestig procent van deze markt in handen."

Een belangrijke voorwaarde om succesvol in de beleggingsadviesmarkt te kunnen opereren is deskundigheid. Jans: "De eerste slag is gemaakt met het inhaalprogramma Beleggen A. Het eindstation dat op 1 juli 2009 bereikt moet zijn, is DSI Financieel Adviseur, zo heeft het College Deskundigheid Financiële Dienstverlening bepaald. DAK-leden kunnen de opleiding tegen aantrekkelijke voorwaarden bij BBOC volgen. DSI Financieel Adviseur is op dezelfde leest geschoeid als het inhaalprogramma, maar gaat alleen veel dieper. Het intermediair moet investeren in kennis en zal daarvoor beloond worden."

Extranet

"Onze leden hebben op termijn de keuze uit vijf aanbieders", zegt Rijvers. "Aanbod en vraag komen samen in een webapplicatie via de leden-site dakleden.nl. DAK-leden betalen 25 euro per adviesrapport en de afsluitprovisie, variërend van twee tot vijf procent van het ingelegd bedrag, gaat geheel naar het intermediair. De doorloop-

"Het is een veelvoorkomend misverstand dat beleggen speculatief is"

Wat biedt de beleggingsfaciliteit van DAK?

- Snelheid, eenvoud en gemak via dakleden.nl;
- Zekerheid binnen adviesgevoelige materie;
- Overzicht van belangrijke spelers in de markt;
- De best passende beleggersrekening op basis van klantprofiel;
- Automatisch gegenereerd klantprofiel op basis generiek vragenlijst;
- Een volledig Wft-compliant adviesrapport voor € 25.

provisie bedraagt meestal een half procent. Maar provisie is eigenlijk ondergeschikt aan de waarde van het advies. Koudwatervrees is onnodig, met PPP gaat het veilig en snel. Voor menig een kan de box-III portefeuille wel eens de kurk worden waarop de onderneming drijft."

Volgens Jans kost het ongeveer twintig minuten een adviesrapport samen te stellen dat aan alle eisen van informatieplicht, motiveringsplicht en dossierplicht voldoet. "Alles zit erin en de oplossing rolt eruit." Wat zijn de verwachtingen? Rijvers: "Een paar honderd DAK-leden houden zich al actief bezig met beleggingsadviezen en hanteren daarbij hun eigen methode. Het is aan ons deze leden te overtuigen dat deze beleggingsfaciliteit een betere methode is, ook voor hun cliënten. We brengen het onder de aandacht in DAK magazine en zullen workshops gaan organiseren. Door per aanvraag voor deze faciliteit te betalen hopen wij dat PPP zowel voor DAK als BBOC een goede zaak wordt. Maar het mooiste is natuurlijk dat de DAK-leden hun klanten van een totaaladvies kunnen voorzien waarbij een gedegen vermogensopbouw in het kader van hun oudedagsvoorziening mogelijk is."

Vergelijkingsmatrix aanbieders PPP

Maatschappij	Beleggingsstijl	Minimale inleg	Verpanding	Rebalancen
AXA	Fonds van huisfondsen, eigen research, tactische onder-/overwegingen(1)	€ 450,-	Ja	Ja
Fidelity	Bottum-up, eigen research, tactische onder-/overwegingen(1)	€ 2.500,-	Nee	Ja
IdB My Choice	Multi-manager, absoluut rendement, tactische onder-/overwegingen (1)	€ 2.500,-	Ja	Nee
NNEK	Vermogensbeheerrekening, fondsen van derden, regiospreiding	€ 100,- (met verpanding)/ € 5.000,- (zonder verpanding)	Ja	Ja

(1) Middels tactische onder-/overwegingen speelt de aanbieder in op marktverwachtingen door tijdelijk de aandelen- of obligatieweging in een portefeuille te verlagen of te verhogen.

DAK beleggingsfaciliteit: de aanbieders aan het woord

“De beleggingsfaciliteit tilt het intermediair naar hoger niveau”

DAK biedt een nieuwe beleggingsfaciliteit aan haar leden. Op termijn zullen de producten van vijf vermogensbeheerders hierin opgenomen worden. Wie zijn die aanbieders, waarom vinden zij dat het toevoegen van vermogensadvies aan het totaaladvies een goede zaak is, hoe ondersteunen zij het intermediair om hierin succesvol te zijn, waarin verschillen hun producten van de concurrentie en wat vinden zij van deze faciliteit?



Mark Boskamp Noordnederlands Effektenkantoor

De naam Noordnederlands Effektenkantoor (NNEK) verwijst naar haar eerste vestiging in Groningen. Dit tot kantoor verbouwde kaaspakhuis ademt nog de sfeer van de oorspronkelijke activiteiten van dit familiebedrijf. Eind jaren zeventig verkocht de familie haar belang in Uniekaas en startte als vermogensbeheerder diensten voor klanten in het noorden en later in heel Nederland. In Amsterdam, dicht bij de effecten- en optiebeurs, is een tweede kantoor gevestigd. “Nuchter, gedreven en Hollands zijn onze typische kenmerken. Wij willen laagdrempelig werken en zo beleggen, met een inleg vanaf honderd euro per maand, voor iedere particulier bereikbaar maken. Vermogensbeheer is alleen in te passen binnen het totale financiële plaatje van de klant en daar is de financieel adviseur bij uitstek de aangewezen persoon voor. Bij de bank wordt de klant door een HEAO-er naar het folderrek met huisfondsen verwezen, maar het intermediair heeft een doorlopende relatie met die klant.”

De ondersteuning die NNEK het intermediair biedt om succesvol te zijn omschrijft Boskamp als ‘helpen met zelfvertrouwen’. “Wij voeren de gesprekken met de eerste klanten, ook al gaat het om een inleg van honderd euro per maand. Na drie of vier gesprekken met klanten en een adviseur van NNEK is het intermediair zelf in staat de gesprekken te doen. Wij helpen hem ook met een marketingcampagne, waarvan onder meer klantlezingen deel uitmaken. Op één avond vijftig relaties kunnen vertellen dat ook beleggen onderdeel van de dienstverlening is, werkt geweldig en levert een volle agenda op. Omdat NNEK klanten op basis van een vermogensbeheerrelatie accepteert zijn wij verantwoordelijk voor de beleggingen, niet het intermediair die de klant aanbrengt. Daarbij is wel van belang dat de adviseur zich ook daadwerkelijk onthoudt van het geven van beleggingsadviezen. Dan wordt hij door ons gevrijwaard. Daarin zijn wij uniek.”



Paul van Olst Fidelity Investments International

Fidelity Investments International wordt in een volgende fase aan de DAK beleggingsfaciliteit toegevoegd. Dit van oorsprong Amerikaanse fondshuis, een familiebedrijf, is sinds 1946 actief. Thans worden de fondsen van Fidelity in meer dan 100 landen verkocht en wordt het beheer gevoerd over 1800 miljard dollar voor 25 miljoen klanten. Fidelity beheert in Nederland een belegd vermogen van circa vier miljard euro. "Vermogensbeheer is een integraal onderdeel van de financiële huishouding van een cliënt. De intermediaire markt verandert in snel tempo onder invloed van de regelgeving. Beleggen was vroeger bij het intermediair een ondergeschoven kindje, maar wie vandaag de dag door de klant serieus genomen wil worden, zal beleggen in het pakket moeten hebben. Het is daarom heel verstandig dat DAK met BBOC deze faciliteit gaat bieden en wij zijn blij dat wij daarvoor geselecteerd zijn."

Fidelity noemt de ruime mate van informatievoorziening aan het intermediair een belangrijke vorm van ondersteuning, evenals het brede palet aan producten waardoor voor iedere klant een passend product beschikbaar is. Daarnaast biedt Fidelity het intermediair een waaier aan workshops en trainingen aan. "Wat men maar wil. Maar wat voor de beleggende klant van belang is, is dat zaken gedaan worden met een vermogensbeheerder die kan aantonen een goed rendement te bieden op lange termijn."



Michel van den Akker AXA Businessunit Beleggingsfondsen

Sinds het einde van de jaren tachtig is de Stichting AXA Beleggingsrekening actief, een juridische entiteit gekoppeld aan AXA Verzekeringen. Het is opgericht om het intermediair producten te bieden waarmee zij vermogende klanten, die hun fiscale ruimte benut hebben, van advies kunnen voorzien en hen zodoende niet door hoeven te sturen naar de bank. Midden jaren negentig was sprake van een hoogtijperiode, toen beleggen met geleend geld en bedrijfsspaarregelingen in was. Voor meer dan 90.000 rekeninghouders beheert AXA 450 miljoen euro. "Het aantal beleggende huishoudens groeit sterk. Het probleem is dat het verzekeringsintermediair door de consument nog niet gezien wordt als vermogensadviseur, terwijl vermogensadvies een steeds fundamenteleer deel van het totaaladvies wordt. Het intermediair moet zich dus beter profileren en dat kan door dit prima initiatief van DAK en BBOC, dat laagdrempelig is en ervoor zorgt dat het intermediair voldoet aan regelgeving en zorgplicht."

AXA heeft vorig jaar een grootscheepse mediacampagne gehouden voor de consument en deze ondersteund met opleidingen en trainingen voor het intermediair, niet alleen inhoudelijk, maar ook om te wijzen op het marktpotentieel van 330 miljard euro dat door de grootbanken gedomineerd wordt. "Wij bieden een uitstekende propositie en ondersteunen dat met Box-III, een 'toolkit' die zeer compleet is. Ook via internet ondersteunen wij het intermediair en de AXA Vermogensplanner is beschikbaar. AXA Investment Managers heeft een goed imago en prima 'track record'. Bovendien wordt er gebruik gemaakt van de wereldwijde expertise van de op vier na grootste vermogensbeheerder ter wereld."



Pieter Quarles van Ufford Insinger de Beaufort Asset Management

Insinger de Beaufort Asset Management is onderdeel van een Engels-Nederlandse bank waarvan de historie tot 1779 teruggaat. Het is één van de weinige banken die tot op de dag van vandaag onafhankelijk en zelfstandig is. Het is actief in zes landen met 250 medewerkers en het beheerd vermogen bedraagt 7,2 miljard euro. "Vermogensadvies is een wezenlijk onderdeel van een financieel plan. De klant verwacht van zijn financieel adviseur dat deze weet hoe hij de doelstellingen kan bereiken. Het kiezen van de juiste strategie vraagt om een goed instrument. Klanten gaan graag naar een financieel adviseur met kennis op het niveau van 'private banking' en die adviseurs komen er steeds meer. Vermogensbeheer op 'private banking niveau' wordt voor hen toegankelijk." Door aan te haken en samen te werken met BBOC, waardoor DAK-leden een onafhankelijk instrument ter beschikking krijgen dat geheel aan de eisen van de regelgeving voldoet, wil Insinger de Beaufort het intermediair ondersteunen succesvol te zijn in vermogensadvies. Sinds 1995 beoordeelt en selecteert men fondsen van derden die al vanaf een eerste inleg van 2.500 euro voor een breed publiek toegankelijk zijn. Insinger de Beaufort biedt een groot scala aan fondsen, waarvan ook voorbeeldportefeuilles zijn samengesteld. Belegd wordt in aandelen, obligaties, hedge funds en vastgoed. "Met het bieden van deze faciliteit aan de leden speelt DAK uitstekend in op de professionalisering en het op een hoger niveau tillen van het intermediair. Een prima initiatief."