

Aanbieders moeten intermediair volwaardige positie toekennen

Rob Groenemeijer is een dynamische voorzitter van de NBVA – en sinds kort ook van Federatie Fidin – die eigenlijk niet graag op de voorgrond treedt. “De federatie moet zich profileren, niet ik.”

Toch heeft hij op talrijke deelgebieden van het vak ook een inhoudelijk verhaal te vertellen. Dit keer over het intermediair als beleggingsadviseur. Of liever: als adviseur vermogensvorming.

Groenemeijer (62) heeft weer een drukke dag. We ontmoeten hem in De Hoefslag in Bosch en Duin, waar hij later een businesslunch heeft en dan doorrijdt naar Kijkduin waar hij in discussie gaat met *high potentials* van verzekeraars (georganiseerd door het Verbond). Intussen maakt hij zich sterk voor de positie van het professionele financiële intermediair in het algemeen. Vandaag de dag in het bijzonder voor het intermediair als financieel adviseur in beleggingsproducten, voor zover deze binnen zijn of haar competentie en vergunning vallen.

“En dat vallen ze”, zegt Groenemeijer, “want zo’n professioneel intermediairkantoor werkt in het Nationaal Regime onder dezelfde wettelijke eisen als andere Mifid-beleggingsadviseurs en is in feite krachtens wettelijke definitie dus ook beleggingsonderneming.” Ziet Groenemeijer dat zelf ook zo? “Goede vraag. Mijn antwoord is volmondig ja, al zie ik voor de meeste

kantoren een zinvolle taakafbakening. Het BBOC-rapport (eind vorig jaar opgesteld in opdracht van NVA en NBVA, red.) stelt vast dat de wetgever een breed palet aan werkzaamheden toekent aan het intermediair als het maken en onderhouden van het cliëntenrisicoprofiel, het vaststellen van de asset allocatie en het adviseren bij het bepalen van het doelkapitaal. Dit is overigens niet beperkt tot een beleggingsadvies, want uit adviesgesprekken zou ook sparen naar voren kunnen komen als het best passende vermogensvormingsadvies. Zou je als intermediair dat hele pakket aan werkzaamheden willen verrichten en zelf beleggingsportefeuilles willen samenstellen uit losse beleggingsfondsen, dan dien je als kantoor daarop ingericht te zijn, met een goede administratieve infrastructuur en diepgaande kennis.

“Er zijn zeer beslist kantoren die daaraan al kunnen voldoen, dus zeg maar in ‘fase 2’ zitten. Wij gaan er echter van uit dat de meeste inter-

mediairs in fase één starten, daarin ook willen blijven, en met aanbieders een activiteitenmodel overeenkomen. Dus laten we zeggen: het intermediair maakt het risicoprofiel en komt samen met de klant tot een plan voor een passende beleggingsmix. Daarop haakt de aanbieder in. De financieel adviseur beperkt zich in dat geval tot het adviseren van een door de aanbieder samengestelde en administratief gemanagede modelportefeuille. Het BBOC-rapport adviseert dit ook en ik ben het daar van harte mee eens.”

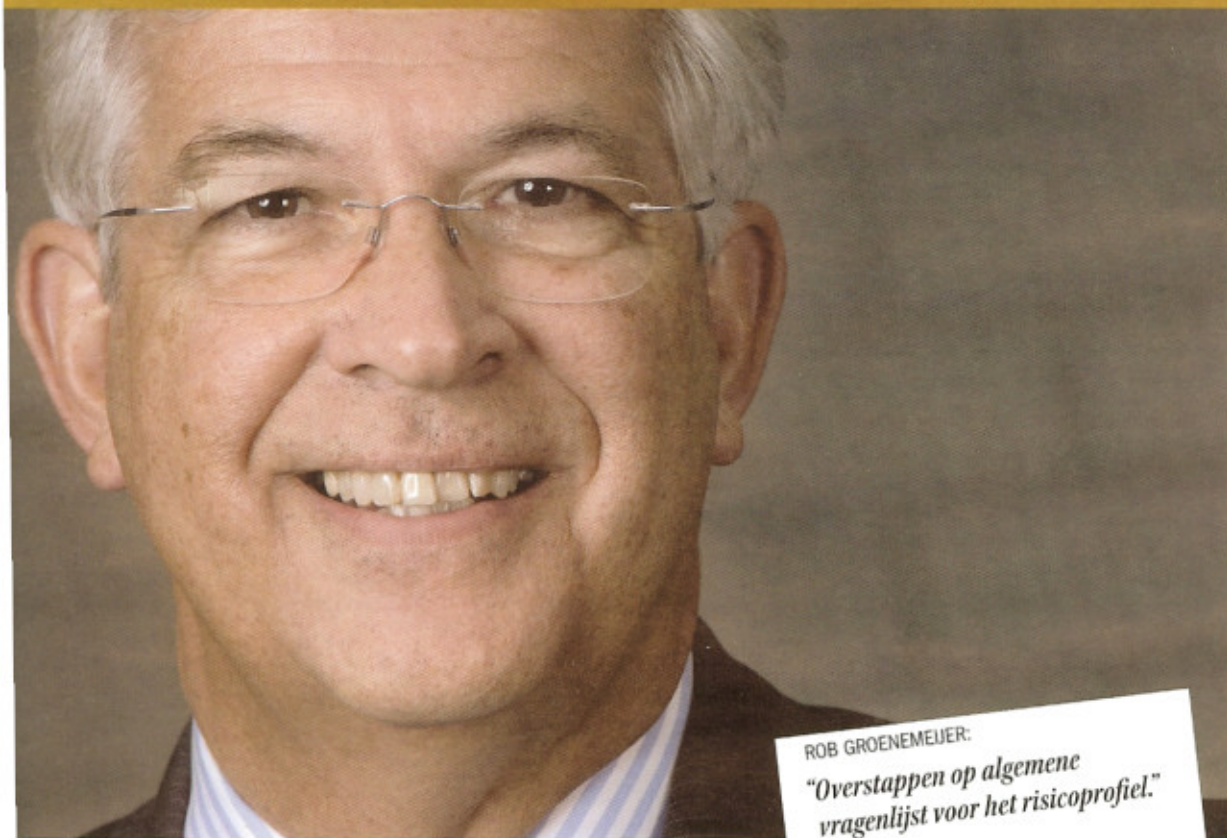
VOLWAARDIGE ROL

Vraag is of de aanbieders wel zover zijn, want die beschouwen volgens BBOC intermediairs nog als cliëntenremisiers. Het gevolg is dat de informatieverstrekking tot en met de beloning achterblijft bij andere beleggingsadviseurs. Groenemeijer: “Helaas wel. Aanbieders zien de intermediairs nog niet als financieel adviseurs zoals het Nationaal Regime tot uitdrukking brengt. Als daar een diepere overtuiging achter blijkt te zitten, hebben we een probleem. Want juist het omgekeerde dient nu te geschieden: aanbieders moeten het intermediair een volwaardige positie toekennen, nieuwe producten ontwikkelen, productinformatie verstrekken, met het intermediair samenwerken en een nieuwe verdeling van taken maken. Aanbieders moeten zich de vraag stellen: hoe gaan we samenwerken met de intermediairs zijnde beleggingsondernemingen.”

Op de vraag waarom aanbieders dat zouden willen en doen, gelet op het feit dat er vooralsnog een vrij beperkte orderstroom uit het intermediairkanaal te verwachten is, antwoordt Groenemeijer dat er in de toekomst een grote markt ligt. “De meeste intermediairs hunkeren naar verbreding van de dienstverlening en ja, ook van de provisiebasis. Grotere intermediairs zijn al in deze markt actief. De wat kleinere, met vier of vijf fte’s, gaan zich aanwijsbaar richten op fase 1. Voor hen is fase 2 met elementen als *strategische asset allocatie* en *rebalancing* van de portefeuille, een flinke stap verder, misschien wel een stap te ver. Daar hebben ze de organisatie en de infrastructuur niet voor. Dus wat gaan we vermoedelijk zien in de wat verdere toekomst? Dat er gespecialiseerde platforms, in de zin van service providers gaan ontstaan, die de fase 2-taken gaan doen.” Met verwijzing naar de huidige beloning van serviceproviders, stellen we de vraag waar die taken dan van betaald moeten worden. “Van een deel van de commissie van de financiële dienstverlener. Anderzijds is er dan sprake van een outsourcing bij de aanbieders, dus wellicht is daar dan ook een stuk financiering van te verwachten.”

GENERIEK RISICOPROFIEL

Zoals gezegd pleit Groenemeijer ervoor dat er snel een nieuw speelveld tot ontwikkeling wordt gebracht. Moeilijkheid daarbij is ook dat elke aanbieder vooralsnog



ROB GROENEMEIJER:

“Overstappen op algemene vragenlijst voor het risicoprofiel.”

zijn eigen opvattingen ten aanzien van het risicoprofiel hanteert. Modelportefeuilles zijn gerelateerd aan dat specifieke risicoprofiel volgens maatschappijspecifieke vragenlijsten en dat belet het intermediair productvergelijkingen te maken en onafhankelijk te adviseren. “Dat is niet alleen verwarrend, maar vormt ook een barrière om tot efficiënte samenwerking te komen”, zegt Groenemeijer. “NBVA/Fidin zouden graag zien dat een overstap wordt gemaakt naar een algemene vragenlijst voor het risicoprofiel, waaraan alle aanbieders zich conformeren. Er zijn inmiddels aanbieders die bereid zijn daarover te praten.”

Welke aanbieders? Er zijn toch sowieso onvoldoende aanbieders die het intermediair de hand reiken in dit Mifid/Nationaal Regime-verhaal? Uit het BBOC-onderzoek begrijpen we dat het er eigenlijk maar één is?

“Ja, Allianz. Maar er zijn lichtpunten. En ik begrijp de terughoudendheid ook wel, hoewel we niet eeuwig in de beleggingspolisproblematiek kunnen blijven zitten. Ik krijg echter sterk de indruk dat er vanuit die his-

torie aansprakelijkheidsvrees is en dat zou voor aanbieders een belemmering kunnen zijn om het beleggingsterrein voor intermediairs tot ontwikkeling te brengen. Maar je ziet dat steeds méér intermediairs zich in deze richting bekwamen en dat er steeds méér markt komt via de ‘persoonlijke financieel adviseur’, dus geef dan ook als aanbieders aan dat je mee wilt doen en dat we op termijn wat kunnen verwachten. Dat zien we nu niet en dat stelt teleur.”

INTERESSANT GENOEG

Is de markt van consumenten die iets willen doen met geplande vermogensvorming daadwerkelijk groeiende?

Groenemeijer: “Die markt is interessant genoeg! We zitten nu in een forse dip. Daardoor bevindt deze markt zich momenteel in een impasse, maar ik zou zeggen: wees er klaar voor als de consument weer gaat bewegen en zijn mogelijkheden gaat onderzoeken. Aan de andere kant is er aan de advieskant óók een omslag nodig. Tot voor kort draaide het allemaal nog om de hypotheek. Een deel van de adviseurs gebruikt de hypotheek welis-

waar om een stap verder te gaan, door de inbedding van de hypotheek in een financieel plan. Maar er zijn er ook nog die de hypotheek als product verkopen – met eventueel een verzekering – terwijl we juist meer naar life planning toe moeten. “In de beleggingsadvisering wordt nog te veel gedacht in termen van kapitaal. De consument kan zich daarbij niet veel voorstellen. Wat is te weinig en wat voldoende vermogensopbouw? We moeten voor hem/haar de vertaalslag gaan maken naar elementen, waarin hij/zij een bepaalde levensstandaard kan herkennen – aan de hand van vragen als hoe wil je wonen, welke auto wil je rijden, hoe vaak op vakantie – en daarvan een financiële vertaling maken naar zijn pensioendatum. Ook de consument is nog onvoldoende bekend met deze methodiek en met de gang maken naar de financieel adviseur op dit gebied. Die gaat ook nog in veel gevallen voor een product. Dus er ligt nog wel wat werk in de zin van bewustmaking. Wie weet er bijvoorbeeld wat straks zijn pensioen is? En sterker nog: wat is straks na je 65e – of moet ik zeggen 67e – je

netto besteedbare inkomen? Wie weet dit? Vooral zelfstandigen weten het niet of nauwelijks en hebben er ook nog weinig of niets aan gedaan. Hier ligt een enorme markt: vermogensvorming voor het pensioen.”

ADVISEUR VERMOGENSVORMING

Groenemeijer ziet continu werk aan vermogensvorming, de ene klant wil tussentijds de stand weten van het doelkapitaal, de andere wil weten of de portefeuille bijgesteld moet worden... Het zal maatwerk zijn. Ja daar zou inderdaad – al dan niet doorlopend – een door het intermediair bepaalde beloning bij passen. “We moeten nog zien hoe de discussie in het kader van de inducementregels gaat uitpakken en in hoeverre de balansregel zich daarmee nog verdraagt. Dus ook op dat vlak is er in de komende weken nog een berg werk te verzetten. Maar ik denk dat het niet lang meer duurt of adviseurs zullen tegen een fee de adviesfunctie nemen, samen met de klant onderzoeken welke richting de beste is, en à la de accountant tegen een vast bedrag een serviceniveau afspreken. Wordt daarvan afgeweken, dient te worden bijbetaald.”

Wat zegt u ten slotte tegen aanbieders? Groenemeijer: “Aanbieders moeten nu starten met de ontwikkeling van een strategie om toe te treden tot de nieuwe adviesmarkt op het gebied van vermogensvorming. Dit lukt niet als aanbieders de intermediairs als cliëntenremisiers blijven behandelen. Overigens: stel je eens de vraag of *execution* only de beste consumentenbescherming geeft. Daar is de *suitability*, de passendheid, toch absoluut onvoldoende onderzocht? Ik heb dit ook aangekaart bij Financiën. Het ministerie gaat dit binnenkort kritisch bekijken en met de branche bespreken. We moeten gewoon toe naar professioneel financieel adviseur = adviseur vermogensvorming!” ■