

# Nationaal Regime biedt intermediair herkansing

**“Durf te ondernemen. Het Nationaal Regime biedt volop kansen. Natuurlijk zijn er nog haken en ogen aan de nieuwe wetgeving. Maar tegelijk trekken banken zich terug, zij laten een gat vallen waar het intermediair zijn toegevoegde waarde kan laten zien en zijn voordeel mee kan doen.” Aan het woord is Peter van de Meeberg MFP RLP van Partners in Planning & Performance. Als Financial Life Planner behartigt hij de belangen van meer vermogende relaties, maar door het Nationaal Regime ziet hij ook mogelijkheden om beleggingsadvies aan ‘minder gefortuinerden’ rendabel te maken.**

**B**eleggingsadvies onder het Nationaal Regime is in de ogen van Van de Meeberg bij uitstek geschikt voor cliënten met een vrij belegbaar vermogen lager dan 250.000 euro. “Bij een hoger bedrag spelen er ook andere factoren een rol en wordt maatwerk een wezenlijk onderdeel van de advisering. Daarnaast ga ik voor mijn cliëntèle, met een vermogen van meer dan een kwart miljoen, uit van een andere opbouw van de effectenportefeuille. Deze cliënten horen verwezen te worden naar een private vermogensplanner, zelfs al is de provisie beduidend lager dan die onder het Nationaal Regime.” Behalve dat de doelgroep voor advisering onder het Nationaal

Regime groot is, denkt Van de Meeberg dat het adviseren over beleggingsfondsen voor het intermediair ook lucratief kan zijn. “Als het voor de adviseur mogelijk is om een asset under management van 1 procent te realiseren op een beleggingsadvies onder het Nationaal Regime – hetgeen volgens mij het geval is – wordt dit een zeer aantrekkelijke optie voor het intermediair.” Deze cliënten (met een vermogen van minder dan 250.000 euro) behoren normaal gesproken niet tot de doelgroep van Van de Meeberg; hen verwijst hij in principe naar een ander. “Maar door het Nationaal Regime ben ik nu wel in de verleiding gebracht om deze cliënten te adviseren.”

## BEREN OP DE WEG

Daar staat tegenover dat hij nog wel een aantal beren op de weg ziet. Wat hem vooral zorgen baart zijn de kosten die door de faciliterende bedrijven in rekening worden gebracht. “Die kosten zijn nog niet helemaal helder, maar ik verwacht dat deze aanzienlijk zullen zijn omdat faciliterende vermogensbeheerders van ieder product de risicoprofielen en status moeten bijhouden. En ook het inbrengen van bestaande portefeuilles baart me nog zorgen omdat de automatiseringscapaciteit bij vermogensbeheerders beperkt is.”

Een ander aspect dat volgens Van de Meeberg de aandacht vraagt is de beperkte segmentatie. “Op dit moment zijn er geluiden dat bijvoorbeeld het NNEK via Eximius circa 300 verschillende beleggingsfondsen kan aanbieden. Dat betekent een beperkt aantal keuzemogelijkheden, want ik schat dat er wereldwijd zo’n 60.000 beleggingsfondsen zijn. En ook in Nederland zijn er meer mogelijkheden getuige de financiële pagina’s van de dagbladen.”

Als je je bovendien realiseert dat een aantal aanbieders vrijwel identieke producten, met een bijna gelijk risicoprofiel op de markt brengt, oogt de keuze nog beperkter.

## LAGER RENDEMENT

Verder zal niet iedere cliënt ervan gediend zijn dat hij bij het intermediair uitsluitend advies kan krijgen over beleggingsfondsen en niet zelf



PETER VAN DE MEEBERG:  
“Kosten zijn nog niet helemaal helder.”

de samenstelling van zijn portefeuille kan bepalen. Maar Van der Meeberg kan de gedachtesprongen van de wetgever wel enigszins volgen. “Dit is natuurlijk ingegeven door het idee het vermogen zoveel mogelijk te spreiden om zo het risico te beperken. De wetgever wordt wat dit betreft ook in het gelijk gesteld door een recent onderzoek van Alex Vermogensbank door de Universiteit Maastricht. Dit onderzoek liet zien dat individuele beleggers, door de trading costs, een beduidend lager rendement uit hun portefeuille halen dan instellingen.” Toch zullen er altijd klanten zijn die het heft in eigen hand willen houden en de vraag is waar deze voor persoonlijke begeleiding heen kunnen. Banken schuiven deze diensten meer en meer af naar internetbrokers en het intermediair mag onder het Nationaal Regime uitsluitend beleggingsfondsen verkopen. Zelfs obligaties en staatsleningen



zijn, ondanks het lage risicoprofiel, van advisering uitgesloten. Van de Meeberg: “Ik denk dat men dat heeft gedaan om verwarring te voorkomen. Ieder advies over individuele producten en risicospreiding is van advisering onder het Nationaal Regime uitgesloten. Het intermediair moet zich daar goed van bewust zijn.” Een regel die strijdig lijkt met de zorgplicht voortvloeiend uit de Wft, want op het moment dat het intermediair constateert dat iemand de verkeerde beslissingen neemt zal deze – bij een execution only relatie – toch de zelfbeheersing moeten tonen om niets te zeggen. Daarnaast geldt voor het inrichten van een execution only traject dat er extra vastleggingplichten gelden. Van de Meeberg: “Om deze vorm van dienstverlening toch te kunnen aanbieden aan mijn klanten heb ik ervoor gekozen om juridisch getoetste documenten te kopen. Zo weet ik zeker dat mijn dienstverle-

ning hieromtrent aan de wettelijke vereisten voldoet.” Dat aan die documenten een kostenplaatje is verbonden vindt Van de Meeberg minder interessant. “Ondernemen betekent investeren. Investeren in je bedrijfsmiddelen en investeren in je klanten. Het Nationaal Regime biedt het intermediair de mogelijkheid om zich als adviseur te profileren. En dat is na alle negatieve publicaties van de laatste tijd wel eens plezierig!”

#### HERKANSING

Het Nationaal Regime brengt met zich mee dat het intermediair volgens Van de Meeberg een herkansing krijgt. Door de ontwikkelingen is er in de afgelopen jaren een tweedeling ontstaan tussen het ‘traditionele’ assurantieintermediair en de allround financieel adviseur of financieel planner. “Vergeet niet dat er ook sprake is van een vertrouwensbreuk tussen banken en de consument. Je ziet ook dat banken

zich steeds meer terugtrekken als het gaat om financiële advisering. Een voorbeeld daarvan is dat de grenzen voor preferred banking en private banking steeds verder worden opgehoogd. Mijn voorspelling is dat banken zich steeds meer gaan richten op hun core business en verkoop van producten. De advisering, waarbij de wetgeving hen eigenlijk ongemoeid heeft gelaten, laten ze – zoals het er nu naar uitziet – aan hun neus voorbij gaan. Zij laten een gat vallen, waardoor het intermediair zich duidelijk kan profileren als kundig adviseur.”

#### AMERIKAANS MODEL

Dat het in de Nederlandse cultuur niet gewoon is om duidelijk uit te komen voor je eigen commerciële belangen ziet ook Van de Meeberg. “Daarom ben ik een groot voorstander van het Amerikaanse model, waar ondernemers veel vrijheid en waardering wordt gegund. Daar zouden we in Nederland ook naar toe moeten.” Je als adviseur duidelijk profileren in woord en geschrift lijkt onder het Nationaal Regime echter niet zo eenvoudig. De standaard marketingmethoden die in het verleden werden gebruikt, zoals het vermelden van het historisch rendement in brochures en op websites, is bijvoorbeeld niet toegestaan. “Dat is inderdaad iets dat strijdig lijkt met de regel die voorschrijft dat de adviseur wel het rendement over de laatste vijf jaar duidelijk aan de cliënt moet overleggen. Maar historisch rendement was vaak gebaseerd op een looptijd van twintig jaar, waarbinnen bijna ieder fonds wel een goed rendement wist te realiseren. Het verschaft dus weinig inzicht in de kwaliteit.” Vraag blijft hoe een intermediair die zich wil toeleggen op advisering onder het Nationaal Regime zich dan wel kan profileren. Van de Meeberg: “Wat mij betreft zouden advi-

seurs om te beginnen moeten afstappen van de veelgebruikte vijf marketing P’s. Ik wil die graag vervangen voor de vijf I’s: Integriteit, Inlevingsvermogen, Innovatief, Indeling (segmentatie van klanten) en Inkomen. Door niet alleen je klanten zo te benaderen, maar ook je eigen bedrijf, maak je als intermediair het verschil. Want alleen als je je klanten kent en zij ook weten waar jij voor staat, kan je ze goed adviseren en zullen ze je weten te vinden.”

#### JUISTE INTAKE

Voor banken was het in het verleden makkelijk om potentiële klanten te zoeken voor hun dienstverlening, die hoefden slechts de bewegingen op de rekening courant en de spaarrekening te volgen om te beoordelen of iemand interessant was voor beleggingsadvies. Voor het intermediair ligt dat anders. Daar is de advisering gebaseerd op vertrouwen en zal de klant uit eigen beweging zijn financiële status moeten onthullen. “Een juiste intake, overigens essentieel in het kader van de Wft, is dus erg belangrijk.” Opvallend is dat Van de Meeberg er geen enkele moeite mee heeft om zijn eigen ‘financiële status’ te onthullen. Het is geen geheim wat hij in het verleden verdiende als regio-directeur specialisten bij ABN Amro en evenmin heeft hij er een probleem mee te vermelden wat zijn huidige financiële verdiensten zijn. “In Nederland is dat in tegenstelling tot Amerika *not done*. Tegelijk vraag ik van mijn cliënten wel wat zij verdienen en over hoeveel vermogen zij beschikken. Daar gaat de vergelijking scheef. Ik ben er daarom open in. Ik wil 250 klanten – die ik kan servicen – maar tegelijk wil ik niet iedereen aan mijn portefeuille toevoegen. Ik durf te segmenteren en ben daar ook op mijn website duidelijk in.” ■