

“IEDERE KLANT HEEFT RECHT OP HET BEST MOGELIJKE ADVIES”

Jaco van der Plas vindt de term ‘best practice’ minder gelukkig. “Ieder kantoor heeft adviezen waar men trots op mag zijn. Maar de kunst is nu net om voor iedere klant hetzelfde hoge niveau te halen dat in zijn of haar geval nodig is. Iedere klant heeft gewoon recht op het best mogelijke advies.”

Lennart Kik

Terwijl veel financieel adviseurs in een mineurstemming verkeren, houdt QP Advies in Katwijk de opgaande lijn vast. “Het gaat goed”, zegt Van der Plas zonder aarzeling. “Wij blijven groeien.” Dat is op zich al een klein wonder, omdat één van de drie financieel planners van het kantoor tot het eind van het jaar is uitgeschakeld. “Een flinke aderslating, want het is toch 30 procent van onze adviescapaciteit. Met z’n tweeën moeten we nu een stapje extra zetten. Tot nu toe lukt dat ook, maar je moet wel op je qui-vive blijven. Je moet de klant ook kunnen geven wat hij nodig heeft en van ons verwacht. Het nakomen van afspraken vraagt nu redelijk wat discipline.”

In de week dat VVP Van der Plas spreekt, hebben de samenwerkende brancheorganisaties hun petitie met een kleine 10.000 handtekeningen tegen een verplicht Inhaal-/PE-examen aangeboden aan minister Dijsselbloem. Van der

groep klanten, het geldt voor zeker driekwart van onze klanten.”

Verschillende facetten van de adviezen komen sowieso niet aan bod bij de Wft-modules, is de ervaring van Van der Plas. “Wij geloven in integraal advies, maar dat staat haaks op de opleiding. Vaak gaat het om voorgeprogrammeerde modules die te veel van producten uitgaan en niet van de adviesbehoefte van klanten.”

Als één van de weinige kantoren houdt QP Advies zich actief bezig met vermogensadvies, een nog nauwelijks ontgonnen terrein in de financiële dienstverlening. “Als je kijkt naar het PE-traject voor de FFP-opleiding, zie je dat maar heel weinig adviseurs het aspect van vermogensopbouw meenemen in een planning. Dat kan eigenlijk niet. Steeds meer zal het er op uitdraaien dat je vermogen moet opbouwen voor het realiseren van bepaalde wensen en doelstellingen. Je kunt dat natuurlijk prima uitbesteden aan een vermogensbeheerder, maar je kunt het ook zelf goed doen. Mits je voldoende omvang hebt en mits je de kennis hebt binnen je kantoor of deze inkoop. Het voordeel voor de klant is dat het advies in dit geval bij één persoon zit. Vermogensbeheerders kijken in de eerste plaats naar rendement. Om klanten optimaal te bedienen zullen zij de omslag moeten maken van denken in termen van rendement naar wensen en doelstellingen. Als financieel planner kun je dat als de beste. Door een combinatie van financiële planning en vermogensadvies kun je het vermogen ook in een vroegtijdig stadium bijsturen. Daar moet je wel de kennis en de mogelijkheden voor hebben. Voor ons is dat prioriteit nummer één.”

QP Advies wil ook andere kantoren de mogelijkheid bieden deze kennis in te kopen. “Er moet dan wel een klik met die kantoren zijn. We zullen niet eisen dat ze op onze manier gaan werken, maar we verwachten wel dat ze de uitgangspunten van financiële planning – vertrekken vanuit de wensen en doelstellingen van de klant – onderschrijven. Begin volgend jaar zou dat volledig moeten kunnen werken. Daarnaast hebben we samen met vier andere financiële planners een soort maatschap opgericht, Boutique Vermogen Planners. Daarin wisselen we actief kennis en informatie uit en hebben we een gezamenlijke website ontwikkeld (www.boutiquevermogenplanners.nl) die sinds 13 juni ‘live’

“ER MOET EEN KLIK ZIJN MET ANDERE KANTOREN EN WE VERWACHTEN DAT ZE ONZE UITGANGSPUNTEN DELEN”

Plas kijkt met gemengde gevoelens naar deze ontwikkeling. “Natuurlijk, het volgen van een opleiding en het afleggen van examens vergt een investering in geld en in tijd. Aan de andere kant denk ik dat een extra toetsmoment op bepaalde onderdelen geen kwaad kan. De goeden moeten ook in dit geval onder de kwaden lijden. Per saldo heb ik er niet veel moeite mee als het PE-examen alsnog doorgaat.”

ONDERSCHIEDEN MET KENNIS

De adviseur zal zich anno 2013 moeten onderscheiden door een hoog niveau van deskundigheid, meent Van der Plas. “De klant is niet bereid te betalen voor alleen het regelen van een hypotheek of een direct ingaande lijfrente. In het bemiddelen van producten als aparte discipline geloof ik niet. Om advies te geven zul je echt op een hoog niveau van kennis moeten zitten. En dan doel ik niet op een exclusieve

is. We werken hierbij samen met Fondsenplatform van NNEK.”

LIFESTYLE TRAJECT

Gevraagd naar voorbeelden waarin de toegevoegde waarde van zijn advies duidelijk naar voren komt, vertelt Van der Plas over een inspirerende klant waar hij veel van geleerd heeft. “Een accountant wilde gaan stoppen met z’n kantoor en dit overdragen aan de overige vennoten. In eerste instantie kwam hij puur voor de afwikkeling van zijn lijfrentes naar ons kantoor. Hij wilde weten wanneer hij die het beste kon laten uitkeren. Uiteindelijk hebben we dat omgezet in een echt lifestyle financiële planningstraject, waarbij de zaak werd omgedraaid en waar eerst de wensen en doelstellingen van de klant naar voren kwamen. Toen bleek ineens dat hij wel degelijk allerlei ideeën had over zijn leven na de verkoop van zijn kantoor. Daardoor kwam er een heel andere verdeling uit van gelden en vermogensstromen dan hij in eerste instantie voor ogen had. Wat in het adviesgesprek naar voren kwam was dat hij iets wilde nalaten. Niet alleen aan zijn kantoor, maar vooral ook richting kinderen en kleinkinderen. Daarbij hebben wij hem geholpen, overigens in samenwerking met een notaris voor de estate planning. In dit geval heeft de interactie tussen drie verschillende beroepsgroepen – zichzelf als accountant, een notaris als estate planner en wij in de rol van financieel planner, vermogensadviseur en eindregisseur – een resultaat opgeleverd waar de klant heel blij mee is.

“Deze klant had een latente behoefte, die tijdens zijn actieve leven al aanwezig was maar waar hij nooit aan was toegekomen om die in te vullen. Zo wilde hij heel graag een chalet hebben in Zwitserland, vooral omdat hij daar in het verleden goede herinneringen aan had gehad. Dat wilde hij ook met zijn kleinkinderen kunnen delen. Uit de financiële analyse bleek dat er weliswaar voldoende liquide middelen beschikbaar waren voor de aankoop van zo’n chalet, maar dat de lijfrentes daar wel op moesten worden aangepast. De constructie was hiermee niet meer fiscaal optimaal, maar leidde wel tot een financieel optimaal resultaat voor de klant. Door de fiscaliteit los te laten bleek het mogelijk om zijn dieper liggende wensen en doelstellingen te realiseren.” Nog een voorbeeld uit de praktijk van QP Advies, ditmaal puur gericht op vermogensadvies. Van der Plas: “Een klant wilde gaan beleggen met zijn vermogen en had in eerste instantie geen specifiek doel. Uit de discussies die we voerden, bleek echter dat zo’n doel er toch wel was. Hij vond zijn werk leuk maar wel heel zwaar en hij wilde een stap terug doen. Onder meer om tijd vrij te maken voor zijn gezin. Het leek niet mogelijk voor hem, maar uit de planning kwam naar voren dat dit toch kon zonder dat er aanvullende risico’s genomen hoefden te worden. Mijn klant heeft toen besloten twee dagen minder te gaan werken en na een jaar of zes helemaal te stoppen. Terwijl hij zelf het idee had dat hij nog vijftien jaar verder moest. Dan zie je dat een financiële planning eigenlijk ondergeschikt wordt aan de wensen en doelstellingen van de klant. Als je op deze manier klanten kan helpen, heb je een heel mooi beroep.” ◀◀



Jaco van der Plas: “Kennnis is voor ons prioriteit nummer één.”