

ZORGVULDIG ADVIES VERMOGENSOPBOUW

Wat betekent de negatieve rente echt voor mij?



Robert G.J. van Beek CFP® €FA is zelfstandig consultant en planner About Life & Finance BV, auteur, spreker en blogger/columnist op diverse platforms. www.behaviorgap.eu en www.onepagefinancialplan.eu

De klant - die inmiddels steeds meer eigen verantwoordelijkheid neemt over zijn financiële toekomst – denkt dat hij met de lage of zelfs negatieve rente iets moet doen. En misschien is dit ook wel zo. Maar misschien ook niet! De negatieve rente zorgt voor vragen die op het bordje van de financial planner en de vermogensbeheerder en beleggingsadviseur terecht komen.

Wat brengt de toekomst? Wat betekent de lage rente nu echt voor mijn financiën en mijn vermogen? Kan of moet ik iets veranderen? Allemaal vragen die voor individuele klanten tot andere oplossingen kunnen leiden. Wat voor de één in zijn situatie een probleem is, is soms voor de ander eigenlijk helemaal geen probleem. Er gebeuren dingen waar je in iemands planning gewoon rekening mee moet houden en die moet je misschien ook maar laten gebeuren. Want je hebt niet overal invloed op! Ook al voelt dat niet altijd zo voor veel klanten. Dat is het mooie van ons vak financial planning. Beslissingen nemen op basis van inzichten, haalbaarheden en daarbij rekening houden met diverse scenario's en gebeurtenissen!

WAAROM IS ER EEN NEGATIEVE RENTE? DOOR HET RENTELEID VAN DE ECB!

De ECB bepaalt welke rente de banken krijgen als ze bij de ECB geld beleggen. De reden hiervoor is dat de ECB wil dat de banken hun geld niet bij haar stallen maar dat banken dit geld gebruiken om goedkope kredieten te geven aan bedrijven en gezinnen om de economie aan te jagen.

Met een lage rentestand hoopt de ECB dat consumenten weer meer willen gaan consumeren waardoor de vraag naar goederen en diensten stijgt en dus ook de prijzen omhoog gaan. Hierdoor wakkert de inflatie weer wat aan, want inflatie, ook een klein beetje, is beter voor de economie dan deflatie.

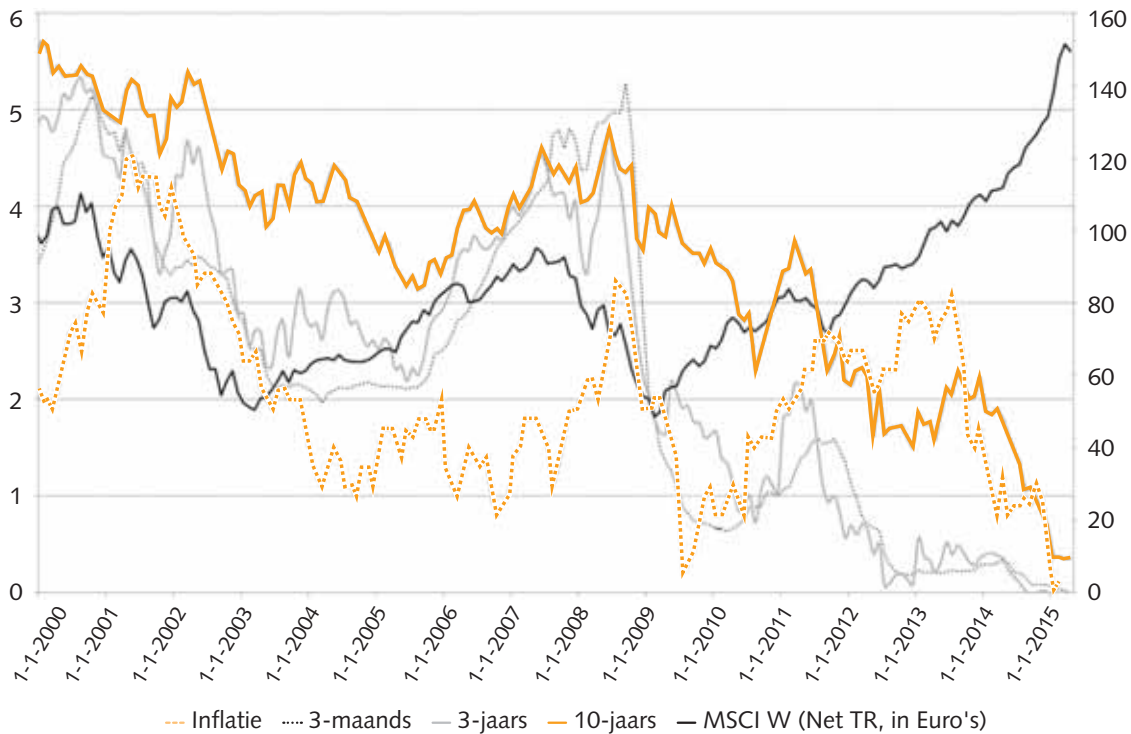
Verder wil de ECB de koers van de euro verlagen: hoe lager de rente voor de euro, hoe minder aantrekkelijk het is voor andere landen met andere valuta om in euro te beleggen. De lage rente laat de koers van euro tegenover de andere munten dalen. Voordelig voor de Europese producenten omdat hun producten op die manier relatief goedkoop worden in het buitenland, en producten van buiten de EU worden duurder waardoor consumenten ook eerder producten uit euro-landen willen kopen. Dat is goed is voor de EU economie.

Kortom, de ECB wil met haar negatieve rentevoeten de economie van de euro-landen stimuleren. Volgens slechts een paar optimistische economische kenners en vooral ook de politiek, begint dit effect te hebben. Want de economie lijkt heel voorzichtig aan een herstel te beginnen. De vraag is of de burgers, onze klanten, dit ook zo voelen en ervaren.

De korte rente staat al een tijdje historisch laag. In 2012 werd er al eerder door overheden voor korte tijd (< 1 jaar) geld kortlopend geleend, waar geen rente op betaald moest worden en er bij aflossing minder terugbetaald hoefde te worden, een negatieve rente. Zo werd in juli 2012 door de Belgische staat 1,525 miljard euro opgehaald op drie maanden en dat tegen een minrente van -0,016%. Het was de eerste keer dat België dit deed in navolging van Duitsland, Frankrijk, Nederland, Denemarken, Finland en Oostenrijk die ook op kortlopende leningen negatieve rentes betaalden. Misschien is het correcter om te zeggen: minder terugbetalen dan er geleend werd. Op het moment van schrijven van dit artikel verschijnen er trouwens opnieuw berichten dat de Belgische staat kortlopend (voor drie maanden) schuld papier uit de markt gehaald heeft met een negatieve rente.

Het bleef niet beperkt tot alleen korte leningen. Op 13 januari jl. plaatste het Agentschap van het ministerie van Financiën een nieuwe Nederlandse staatsobligatie, groot 2,85

Inflatie, 3-maands-, 3-jaars-, 10-jaarsrente en MSCI World-aandelenindex
(aandelenindex, 31-12-1999-100)



miljard euro, met een looptijd van drie jaar, tegen een vergoeding van -0,034%. Het effectief rendement op Nederlandse staatsleningen, met een looptijd tot vier jaar, in de secundaire markt, was al sinds begin van dit jaar negatief.

VERTROUWEN

Als je spreekt over rente en de obligatiemarkt is het goed om ook even stil te staan bij kredietwaardigheid en vertrouwen. Want hoe lager de kredietwaardigheid van een land, hoe risicovoller een lening aan dat land is. En in principe ook hoe hoger de rentevergoeding zal zijn. Beleggers/leners willen dan een hogere vergoeding om dat risico te compenseren.

Begin augustus 2013 zorgden de onzekere vooruitzichten van de Nederlandse economie er nog voor dat er meer rente betaald moest worden omdat beleggers het schuld papier als een meer risicovolle belegging zagen. Hetzelfde gebeurde ook met Italiaanse en Spaanse obligaties.

Staatsobligaties van Europese landen worden vaak vergeleken met leningen van Duitsland, dat gezien wordt als het sterkste euroland. Het verschil wordt uitgedrukt in de zogenaamde spread, waardoor de spread eigenlijk een soort graadmeter van het vertrouwen in een bepaald land is. Hoe groter de spread, hoe minder vertrouwen de belegger heeft in de kredietwaardigheid van een land.

WAT ZIET EN DENKT DE KLANT?

Klanten zien en ervaren dit alles op hun eigen manier. Er worden geen hoge rentes meer vergoed op spaarrekeningen. Sterker nog, ze vragen zich af of ze straks ook moeten betalen om hun geld op een spaarrekening te plaatsen. De toe-

zichhouders proberen de gemoederen wat te sussen.¹

Het zal zo'n vaart niet lopen zolang de rente niet nog verder onder nul daalt. Maar de vergoeding zal zeker erg beperkt zijn.

Maar in de media² verschijnen ook andere berichten: Rabobank bereidt zich voor op een spaarrente die onder de nul duikt en een woordvoerder bevestigt tegenover RTL Z dat de bank de ict-systemen klaarmaakt voor zo'n periode.

Na een belronde waarbij andere banken ook gevraagd wordt wat zij gaan doen, volgen de nodige nuanceringen:

- Betalen voor tegoeden? Voor bedrijven is dit soms al praktisch, maar voor consumenten lijkt deze situatie vooralsnog niet in zicht. Het zou uniek in de geschiedenis zijn...
- "Uiteraard is sprake van een uitzonderlijke (en onvoorspelbare) situatie waar je als bank in ieder geval op voorbereid moet zijn", aldus een woordvoerder van Rabo op RTL Z. Hij voegt er aan toe dat de bank de kans dat het daadwerkelijk gaat gebeuren vooralsnog "verwaarloosbaar" acht.
- Voor ABN Amro is de vraag of deze bank ook op dat scenario is voorbereid, "niet relevant omdat er op dit moment geen sprake is van een negatieve rente op spaarrekeningen." Of dat betekent dat de bank geen rekening houdt met toekomstige ontwikkelingen, wil ze niet zeggen. "Wij doen niet mee aan speculaties."
- ING Bank zegt zijn systemen nog niet te hebben aangepast voor de mogelijkheid van een negatieve rente op spaargeld voor particulieren. "Dat heeft geen prioriteit, omdat wij verwachten dat het nog heel lang kan duren voordat daar sprake van kan zijn, als het al gebeurt", aldus een woordvoerder. Ook ING benadrukt wel dat gro-

te professionele partijen als pensioenfondsen soms al wel betalen om geld bij de bank te stallen.

ALTERNATIEVE BELEGGINGEN EN CATEGORIEËN?

Klanten met een spaarrekening zien een probleem. Het is nog maar de vraag of dit terecht is! Maar doordat er veel over geschreven en gesproken wordt, is het niet vreemd dat klanten oplossingen zoeken. Of het nu hoge aandelenkoersen zijn, of juist lage rente, of nog gevaarlijker de combinatie van deze twee! Mensen worden onrustig, en als ook de media erop inspringt, lijkt het of dit de mensen op straat meer dan anders bezig houdt.

Onroerend goed

Tijdens *Second Home*, een beurs voor tweede woningen en vakantieverblijven, merk je dat mensen alternatieven voor de spaarrekening zoeken. Daarbij wordt herhaaldelijk de vraag gesteld of nu niet het moment is om in (buitenlands) onroerend goed te investeren? Door vastgoed ontwikkelaars en verkopers wordt gretig ingespeeld op deze emotie en geadviseerd dat je spaargeld een betere bestemming zou moeten krijgen. Een verre bestemming of dichtbij huis... Maar volgens de verkopers en projectontwikkelaars is het NU het moment om te investeren in onroerend goed.

Een jaar geleden stond de rente eigenlijk maar één procent hoger dan nu. Toen waren de onroerend goed prijzen in bepaalde regio's nog maar net aan het bekomen van forse prijsdalingen. Het is de vraag of in bepaalde landen de prijzen misschien toch niet verder zouden kunnen gaan dalen... In 2013 was dit het gespreksonderwerp en het leefde bij veel bezoekers op dezelfde beurs. Vreemd hoe één procent verschil in rente een jaar later de stemming volledig kan veranderen.

De vraag zou eigenlijk moeten zijn, of een 5 of 6 procent rendement wat je met vastgoed zou kunnen maken, wel vergelijkbaar is met het rendement wat je nu niet krijgt op je spaarrekening? Daarop is het antwoord heel duidelijk nee. Onroerend goed is iets totaal anders dan een spaarrekening. Zou iemand die voorheen alleen maar geld op een spaarrekening had staan dan niet moeten beleggen in een tweede woning? Zo zwart wit is het natuurlijk ook niet en bovendien is het is afhankelijk van de persoon, zijn doelstellingen en verwachtingen over die belegging in dat specifieke onroerend goed.

Misschien was het in het totale financiële plaatje eigenlijk al voor de periode van negatieve rente beter geweest, om de beleggingen meer te spreiden over verschillende asset categorieën, en had een stuk van het vermogen al in onroerend goed (direct) of onroerend goed beleggingsfondsen (indirect) belegd mogen worden.

High yield, perpetuele obligaties, corporate bonds en CoCo's

Als beleggers net dat beetje meer rendement willen realiseren, lijkt de stap naar andere obligatie-achtige leningen waar hogere rendementen voorgespiegeld worden, maar een heel kleine stap en dit is heel verleidelijk.

Recent nog heeft de Autoriteit Financiële Markten (AFM) banken op hun verantwoordelijkheid gewezen³ bij het uitgeven van zogenoemde *contingent convertible obligaties*, ook wel coco's genoemd. Coco's zijn obligaties die door banken worden uitgegeven zodat zij aan de nieuwe kapitaal-eisen (die in Europa worden geïmplementeerd als gevolg van Basel III) kunnen voldoen. Het zijn obligaties die worden omgezet in aandelen en deels of zelfs in zijn geheel worden afgeschreven op de hoofdsom wanneer de kapitaalratio's van de betreffende uitgevende bank onder een bepaald niveau komen. Voor de belegger, de houder van de obligatie, betekent dit dat hij/zij zijn/haar geld volledig kwijt kan zijn.

Deze obligaties zijn niet geschikt voor het overgrote deel van de particuliere beleggers omdat zij kenmerken en risico's hebben die moeilijk te begrijpen zijn. Beleggers kunnen hun inleg verliezen en het is mogelijk, afhankelijk van de andere voorwaarden, dat de belegger (tijdelijk) geen rente ontvangt. De AFM wijst adviseurs en vermogensbeheerders daarom nadrukkelijk op hun zorgplicht en vindt dat coco's eigenlijk alleen geschikt zijn voor een zeer beperkte groep particuliere beleggers met voldoende kennis van dit type obligatie en de bijbehorende risico's.⁴ Ook al valt een dergelijk product onder dezelfde categorie en klinkt het als 'obligatie', de kenmerken en voorwaarden kunnen totaal niet overeenkomen, met wat in de klassieke vorm obligaties zijn.

Corporate bonds geven op dit moment weliswaar meer rente maar zijn ten opzichte van staatsobligaties ook meer risicovol. Niet alleen nu, maar ook in het verleden toen de rente hoger stond, gaven corporate leningen tot een paar procent meer rente als gevolg van compensatie van het hogere risico.

Hetzelfde gaat ook op voor perpetuums. Deze keren meer rente uit omdat er in principe geen vaste afspraak is gemaakt voor wat betreft aflossingen. Het zijn eeuwigdurende leningen zonder vervaldag of einddatum.

Beleggingsobligaties

De AFM heeft, niet voor niets waarschijnlijk, afgelopen maand een waarschuwing de wereld ingestuurd over wat zij beleggingsobligaties noemt.⁴ Een beleggingsobligatie is een risicovolle obligatie waarbij de opbrengst wordt gebruikt om collectief te beleggen, bijvoorbeeld in landbouwgrond, zonnepanelen, vastgoed, wijn, aandelen of zelfs het midden- en kleinbedrijf. De opbrengsten van de belegging worden gebruikt om de obligatie af te lossen en de rente op de obligatie te betalen.

Onderzoek in 2014 toont aan dat er bij zeven partijen ernstige tekortkomingen in de informatieverstrekking zijn. Brochures, websites etc. vermeldden onvolledige of zelfs onjuiste informatie.

Beleggers gaven via de Consumentenmonitor van de AFM aan de hoogte van de rente de belangrijkste reden te vinden om in een beleggingsobligatie te investeren. Daar zit dus overduidelijk het probleem van de zoektocht naar alternatie-

ven voor de spaarrekening of obligaties. Door de juiste verleidingstechnieken toe te passen, gaan beleggers overstag, want ze kijken onvoldoende naar de risico's van beleggingsobligaties, of begrijpen deze risico's verkeerd.

Welke verleidingstechnieken worden er zoal toegepast? Hoge rendementen zonder aandacht voor alle risico's en het inspelen op de emotie zoals bijvoorbeeld het vermelden van duurzaamheid en groene beleggingen waardoor beleggers sneller geneigd zijn een belegging te selecteren. Ook het schermen met schijnzekerheden is een ernstige tekortkoming. De hoge rendementen worden zogenaamd gegarandeerd omdat de onderliggende waarde zoals bijvoorbeeld vastgoed of zonne-energie onterecht wordt gepresenteerd als zekerheid. In de praktijk blijkt het tegendeel en beleggingsobligaties zijn zelfs nog achtergesteld aan andere schulden waardoor beleggers als laatste in de rij kunnen aansluiten als het misgaat.

De AFM heeft op haar consumentengedeelte van haar website inmiddels een aantal tips vermeld over beoordeling van dit soort beleggingen.⁵

Overige beleggingscategorieën

In november 2010 werd door de AFM in samenwerking met de VBA inhoud gegeven aan de Leidraad informatie over risicoprofielen.⁶ Daarin is een onderverdeling gemaakt van courante beleggingscategorieën met daarbij diverse benchmarks om risico parameters te kunnen bepalen die input voor de risicowijzer vormden.

We zijn nu in 2015 weliswaar vijf jaar verder en misschien moeten bepaalde parameters opnieuw onderzocht worden voor wat betreft correlaties en standaarddeviaties, maar op zich zijn deze categorieën in het kader van alternatieven zoeken voor de lage rente nog steeds bruikbaar.

Binnen Staatsleningen wordt een onderscheid gemaakt. En dat is niet zomaar gedaan. Er zijn:

- Euro Staatsleningen AAA-AA
- Overige Euro Staatsleningen
- Niet-Euro Staatsleningen AAA-AA
- Overige niet-Euro Staatsleningen
- Overheidsobligaties opkomende landen

En binnen Credits (lees corporate bonds, high yield etc.) is er een onderscheid tussen:

- Euro IG bedrijfsobligaties
- Euro non-IG bedrijfsobligaties (high yield)
- Niet-Euro IG bedrijfsobligaties
- Niet-Euro non-IG bedrijfsobligaties (high yield)

Alle genoemde categorieën zijn obligaties die allemaal andere rendements- en risicokarakteristieken hebben. Je kunt Euro Staatsleningen AAA-AA dus niet zomaar in je beleggingsportefeuille vervangen door bijvoorbeeld Niet-Euro non-IG bedrijfsobligaties (high yield). Er zijn verschillen in de debiteur (staat of bedrijf), de kwaliteit van de debiteur (rating) maar ook nog effect van valuta (Euro naar Niet-Eu-

ro bijvoorbeeld USD)

Je wisselt ook niet ineens obligaties om naar Vastgoed (Vastgoed Europa of Vastgoed Wereld ex-Europa). Hetzelfde geldt voor het vervangen van Obligaties in Aandelen (Aandelen ontwikkelde markten (inclusief vastgoedaandelen) en Aandelen opkomende markten)

En dan zijn er nog de Alternatieve Beleggingen (Hedgefunds, Grondstoffen en Private equity)

Zo zijn er dus in de zoektocht naar alternatieven voor de spaarrekening of obligaties legio mogelijkheden. Elke belegging heeft specifieke risico's en het is belangrijk dat de klant zich niet blind staart op alleen maar het rendement.

Toch hoor je in de markt bij vermogensbeheerders en execution only platformen dat klanten volop aan het switchen zijn of beginnen met beleggen. Ze hebben obligaties verkocht of gaan met de gelden van de spaarrekening volledig in aandelen beleggen. Op zich is het niet erg om naar andere beleggingscategorieën te kijken en veranderingen aan te brengen. Maar omzetten van een totale spaarrekening naar 100 % in aandelen beleggen, alleen maar omwille van het rendement, betekent dat er ongelukken gaan gebeuren.

Het feit dat we in een TINA omgeving (There Is No Alternative) beland zijn, betekent niet dat in de zoektocht naar hoger rendement, er niet goed naar risico's gekeken moet worden. Er moet altijd nagedacht worden over de cruciale vraag waarom men wil of moet beleggen? Welk rendement denk je dan nodig te hebben om je doelstellingen te realiseren? Als adviseur moet je dan natuurlijk wel inzicht hebben in deze doelstellingen en het gesprek daarover durven aangaan met klanten!

Een andere anekdote maar wel typerend voor deze tijd. Vorige maand verzorgde ik een gastcollege op een middelbare school in België voor 17- en 18-jarigen. Deze jongeren waren in hun lessen volop bezig met financiering en beleggen en ook namen ze deel aan een landelijke Beleggerscompetitie. Toen ik de vraag stelde wat het nut en de functie van effectenbeurzen is, kreeg ik een spontaan antwoord van een student. Hij zei "om beleggers de kans te geven meer rendement te maken dan op een spaarboekje"...

De stijgende aandelenkoersen van de afgelopen drie jaar zorgen ervoor dat beleggers emotioneel anders tegen risico's aankijken. Ze zijn sneller geneigd om in aandelen te stappen. Dat is vreemd omdat men drie jaar geleden niet de stap durfde te zetten naar beleggen. En nu wel, terwijl de aandelenmarkten al flink gestegen zijn.

Het is natuurlijk nog wel steeds zo dat over een langere periode gemeten, aandelen meer rendement opleveren dan obligaties of spaarrekeningen. Beleggers willen dat door de grotere risico's bij aandelen een hoger rendement vergoed wordt. De beurzen staan nog steeds niet terug op de record hoogtes van het jaar 2000, nu 15 jaar geleden, maar aandelen kennen meer schommelingen en niet iedereen kan tegen

de stress die gepaard gaat met deze schommelingen en volatiliteit. Het enkele feit dat we al drie jaar terug aan het stijgen zijn, is geen garantie dat dit zo blijft. Niet voor niets zijn de ogen constant gericht op bijvoorbeeld de olieprijs en wat niet alleen de ECB maar ook de Fed in de VS met de rente gaat doen.

Er zal een beter plan en meer gedegen advies als basis moeten zijn. Alles moet goed in kaart worden gebracht. Door met realistische uitgangspunten te werken en op basis van diverse scenario's alles door te rekenen, kan bekeken worden welke rendementen nodig zijn om de klant zijn doelstellingen in de loop der tijd te kunnen laten realiseren. Er zal rekening gehouden moeten worden met risico's die klanten kunnen lopen.

EFFECT VAN INFLATIE & BELASTINGEN

De vermogensrendementsheffing (30% over fictief 4%) van 1,2 procent op het vermogen is blijkbaar ook een trigger. Zodra de spaarrente minder dan 1,2 procent is, zoals momenteel het geval is, ervaren klanten dit als een extra verlies of reden om het spaargeld te activeren. De inflatie is nu weliswaar laag, maar dan nog is dit iets wat zeker in de toekomst ervoor zorgt dat je effectief veel minder kan doen met diezelfde euro van vandaag.

PENSIOEN

Klanten hebben natuurlijk de afgelopen jaren veel te verduren gekregen. Sociale vangnetten verdwenen. Regelingen worden soberder of nog meer afhankelijk van beursresultaten. Bij het idee van een robuust pensioen werd al eerder een groot vraagteken gezet. De lage, en negatieve rente waar ook pensioenfondsen en institutionele beleggers als bijvoorbeeld verzekeraars mee te maken krijgen, helpt ook niet mee. We worden ouder, we blijven gezonder, en blijven met meer langer leven. Dat moet op enige manier gefinancierd worden.

In het financieel plan van de klant moet ook hiermee rekening gehouden worden. Wat is er nu geregeld? Hoe afhankelijk ben je van de waarde die via pensioenregelingen worden opgebouwd? Wat gebeurt er als pensioenen nog meer gekort worden, of indexatie uitgesteld wordt of zelfs niet doorgaat? Deze effecten zijn dan misschien voor jongeren in de opbouwfase wat minder ingrijpend dan voor ouderen die bijna op pensioen gaan of inmiddels met pensioen zijn. Maar ze zijn voor iedereen belangrijk genoeg om te bespreken om de effecten op de planning duidelijk in beeld te hebben.

HYPOTHEEK

Bovenop het pensioenprobleem komt bovendien de verandering van hypotheekrente aftrek en de adviezen die klanten krijgen, vanuit banken en overheid, om versneld hypotheekrenten af te lossen. Je huis moet dan niet onder water staan, want dan was het geen advies maar word je min of meer gedwongen in plaats van te sparen, de middelen aan te wenden voor aflossingen.

Dit alles is voldoende om het totale zicht op de financiële situatie te verliezen! Maar hier zou de klant, geholpen door

de planner, banker, vermogensbeheerder of andere adviseur, op basis van de financial planning even een stap terug moeten zetten. Niet zomaar meegaan in het idee dat de hele wereld zijn hypotheek aan het aflossen lijkt te zijn, en dat dit voor iedereen het beste advies is!

Bekijk het juist eens vanuit een andere kant. Met deze lage rente is het goed om ook hypotheekconstructies en condities, als onderdeel van het totale financiële en vermogensplaatje te bekijken. Voor mensen met een hypotheek met een variabele rentevoet, is de daling van de korte termijrente nog steeds goed nieuws. Maar word niet te enthousiast: de bank zal u waarschijnlijk geen negatieve rente betalen voor uw hypotheeklening. Alhoewel in Denemarken er stemmen op gaan om dit misschien wel mogelijk te maken. Maar blijf alert: het risico dat de rente toch weer zal gaan stijgen, en de maandlasten daardoor weer hoger worden, welke impact heeft dat dan op het totale plaatje? Dus misschien moet je niet wachten tot het laagste punt om een rentevast periode te kiezen en al (deels) wat te fixeren als rente terug gaat stijgen.

Geld dat men nu gebruikt om aflossingen op de hypotheek te doen, kan niet worden aangewend voor toekomstige vermogensopbouw voor bijvoorbeeld aanvulling van het pensioen of eerder stoppen met werken of een sabbatical.

Het kan aantrekkelijk zijn om extra af te lossen op je hypotheek, want de spaarrekening levert vrijwel niets op. De hypotheekrente is hoger dus extra aflossen bespaart rente. Maar men moet zich bedenken dat als er eenmaal is afgelost, het lastiger wordt, behalve nu, ook in de toekomst, om te beschikken over dat geld. Het is verstandig een afweging te maken wat men ermee opschiet op de korte termijn en wat het betekent voor de toekomst. Dit inzicht dient er te zijn om een betere afweging te kunnen nemen!

Begrijp me niet verkeerd, dit is geen oproep om zomaar geld te spenderen als het er nauwelijks is of een vrijbrief om alles uit te geven. Want ook dan hebben mensen er maar even plezier van, en het geld is daarna weg. Terwijl het juist in economisch onzekere tijden handig is om als buffer altijd wat extra geld achter de hand te houden, voor als de wasmachine stuk gaat of op enig moment er andere onverwachte dingen gebeuren en er minder inkomsten zijn.

DOELSTELLINGEN: GOAL BASED FINANCIAL PLANNING

Financial planning is nu nog meer dan vroeger, het zo duidelijk en concreet mogelijk benoemen van doelen en doelstellingen, en daarbij inzicht en overzicht geven. In de wealth management industry wordt inmiddels al gesproken over Goal Based Financial Planning of Goal Based Wealth Planning.

Financial planning hoeft niet altijd complex te zijn en kan al door eenvoudig een a4tje te nemen, een paar lijntjes trekken en een aantal data in de toekomst erop schrijven. Deze data zijn de belangrijke momenten in het leven van de klant en de dingen die hij of zij op dat moment, indien mogelijk, wil realiseren, met een prioriteitstelling. Dat is de essentie van

financial planning.

Als dan een realistische inschatting gemaakt wordt van de grotere en kleine uitgaven en bedragen die op die specifieke datum beschikbaar moet zijn, is het voor de adviseur toch niet heel moeilijk om terug te rekenen welke rendementen benodigd zijn?

Zo maakt de planning inzichtelijk welke (financiële) doelstellingen mensen op korte, middellange en lange termijn hebben, die overigens voor iedereen totaal verschillend kunnen en zullen zijn.

Dit houdt in dat voor meer vermogende klanten of meer complexe internationale situaties met mogelijk meer problemen op gebied van fiscaliteit en successie, een grondigere analyse en optimalisatie ook mogelijk of zelfs nodig is!

Hoe meer bepaalde constructies of technieken opgezet danwel speciale contracten en producten afgesloten zijn in het verleden, hoe belangrijker de rol van een specialist (pensioenexpert, advocaat, notaris, tax advisor, accountant) nog steeds zal blijven. Maar ook voor deze optimalisatie en planning geldt dat die een stuk eenvoudiger wordt als klanten duidelijk en concreet kunnen maken waar hun wensen en doelstellingen liggen.

Ter inspiratie, want er zijn meer doelen en doelstellingen te noemen dan er op het standaard MiFID vragenlijstje staan:

- Een (2e) woning kopen
- Pensioen goed regelen
- Eerder stoppen met werken
- Sparen voor de studie van kinderen
- Een onderneming starten
- Kopen van een boot, auto of kunstwerk
- Trouwen (of Scheiden)
- Emigreren
- Bouwen of verbouwen van een woning
- Op enig moment schuldenvrij zijn
- Zelf een nieuwe studie volgen
- Een sabbatical om de wereld rond te reizen
- Hypotheek aflossen
- Schenking aan (klein)kinderen doen,
- Charity/ontwikkelingsprojecten in het buitenland financieel ondersteunen
- Een collega ondernemer financieren
- Een studentenwoning kopen/huren voor studerende (klein)kinderen

- Overbrugging AOW
- Zorgverlof financieren
- Kinderen helpen bij hypotheek voor 1e woning,...

Op elke doelstelling kan een bedrag geplakt worden met wat dan nodig is. Als we vervolgens kijken en bespreken, welk vermogen er nu al is en welke cashflows in de toekomst er gaan binnenkomen of eruit gaan, welke bedragen gespaard kunnen worden, dan kunnen we verschillende rendementen en risico's en ook scenario's hierop los laten. Dit alles is nodig om met de klant een betere afweging en betere beslissingen te kunnen maken. Wat is belangrijk, wat moet en wat is een 'nice-to-have'?

Door vervolgens een jaarlijkse monitoring te doen, waarbij de adviseur inzichtelijk kan maken in hoeverre de klant met zijn beleggingen en vermogen op het juiste pad is, wat de haalbaarheid is voor elk doel, kan het gebeuren dat hele andere beslissingen genomen moeten worden. Is er extra geld, valt het rendement tegen en kan er misschien toch meer risico genomen worden? Wat betekent dit voor de cashflows en inkomensdoelstellingen of de vermogensdoelstellingen? Zijn alle doelstellingen nog steeds realiseerbaar? Dit zijn dan de sturingsvariabelen.

Het resultaat van de haalbaarheidsanalyse kan ook betekenen dat er niets veranderd hoeft te worden. Als het rendement toevallig op een jaar wat minder is (of meer?!) hoeft dit niet tot stress en 'ik moet iets doen of veranderen gevoelens' te leiden. Zelfs als de negatieve of lage rentes één of twee jaar blijven duren met geen of lage rentes op spaarrekeningen, hoeft dit nog niet tot ondoordachte acties te leiden.

informatie@robertvanbeek.eu

1 <http://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archieef/dnbulletin-2014/dnb308218.jsp#>

2 <http://www.wikifin.be/nl/themas/sparen-en-beleggen/sleutelvragen/negatieve-rente-ook-voor-u>
<http://www.rtlnieuws.nl/economie/home/abn-amro-schimmig-over-negatieve-rente>

3 <http://www.afm.nl/nl-nl/professionals/nieuws/2015/mrt/cocos-particuliere-beleggers>

4 <http://www.afm.nl/nl/nieuws/2015/feb/consumentenmonitor-beleggingsobligaties.aspx>

5 <http://www.afm.nl/nl/consumenten/producten/belegging/soorten/obligaties/risicovol-herkennen.aspx>

6 4 R.G.J. van Beek en F. Husken, 'Zorgvuldig advies vermogensopbouw: risico, wijzer of niet?' *VFP 2011/4*.