

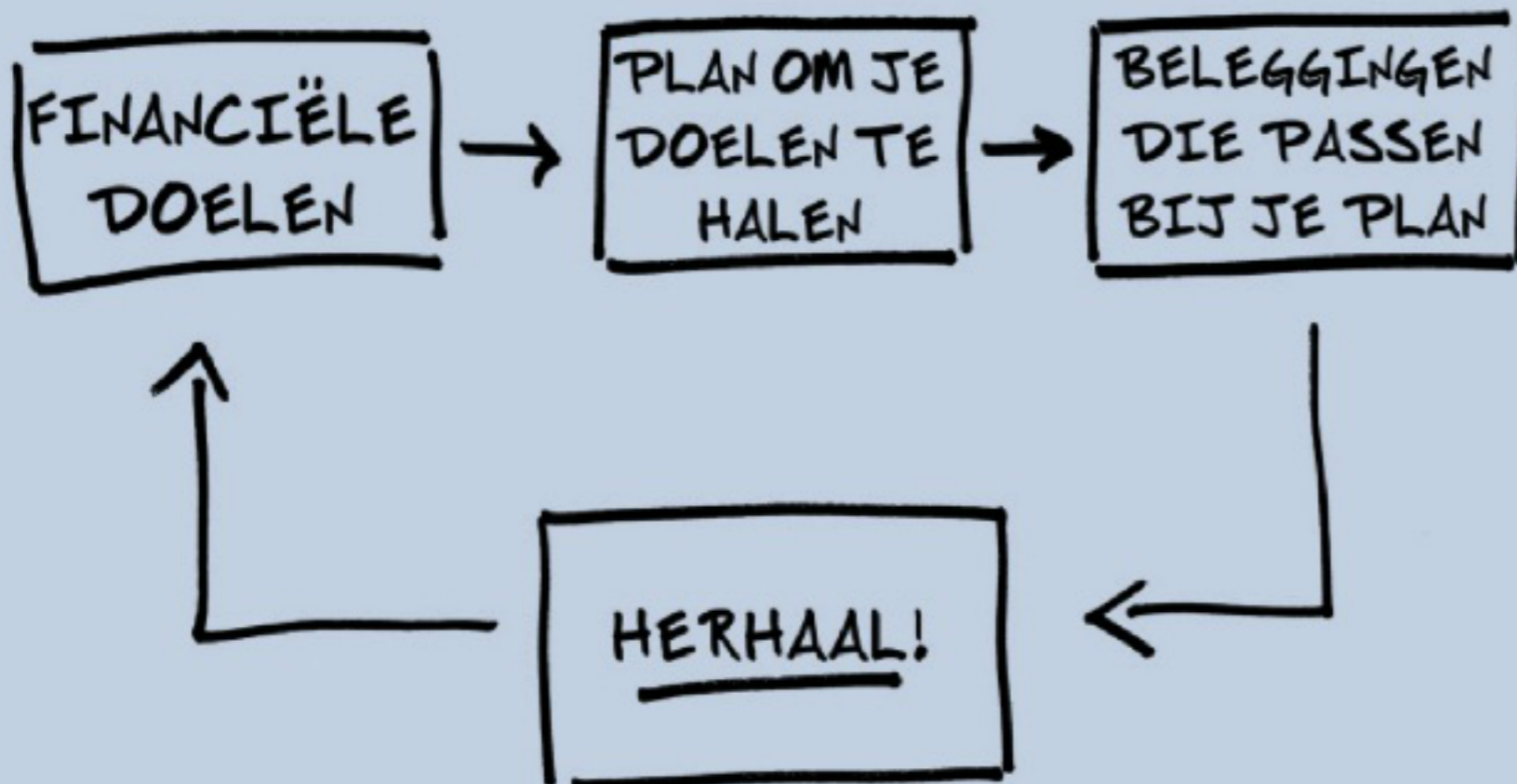
# Hoe wilt u uw beleggingsadvies?

## Over Robo-advies, MiFID vragenlijsten ... en real life!

Als je ervoor gekozen hebt om te beleggen, moet je jezelf realiseren dat er zoiets bestaat als 'The Behavior Gap'. En dat je je hiertegen best wapent met een strategie, een tactiek die voorkomt dat je domme dingen doet met je geld. Met deze en volgende columns in de VFB nieuwsbrief, proberen we een antwoord te geven op de grootste valkuilen en ons gedrag.

Om maar gelijk met de deur in huis te vallen: de focus moet meer op jou en mij als belegger gelegd worden in plaats van op de belegging zelf ... Dit is echter niet makkelijk voor zowel adviseurs, beleggingsplatformen, overheid, toezichthouders, als ook voor jou en mij, de belegger.

Geloof jij dat de rol van de adviseur nog steeds is om met zijn kennis de beste selectie van aandelen en obligaties te doen? En



denk jij als belegger dat je het dan met deze beleggingen veel beter doet dan je buurman, schoonbroer of vrienden? Wordt wakker: Dit is echt geen doelstelling of benchmark voor je beleggingen!

In de beleggingswereld wordt de ene na de andere discussie gevoerd. Bijvoorbeeld: Wat is nu het beste, actieve of passieve strategieën, trackers of fondsen, zelf beleggen of laten doen, een adviseur of volledig geautomatiseerd proces met robo-advisors ... Discussie is goed zolang het ons verder brengt.

De beleggingswereld probeert vaak zo exact mogelijk en vanuit de theorie, logische bewijzen te vinden om zo (jezelf en) een ander te overtuigen het één of het ander te doen. Echter de vraag is al jaren of beleggen wel een exacte wetenschap is ... Zouden adviseurs zich niet beter verdiepen in de mens achter de cijfers. En focus leggen op wat er gebeurt in het leven van de mens en wat daar de impact van kan zijn. Ook op de portefeuille.

Mensen zijn uniek. Dit is niet anders voor beleggers. Beleggers zijn misschien nog wel unieker dan mensen die niet beleggen. Met emoties die meebewegen met de economie en de markten. Maar hoe krijgen we beeld van de mens achter de cijfers scherp? De belegger die meerdere doelstellingen heeft en graag (zo nu en dan) begeleiding wil van een adviseur. (Assur)MiFID vragenlijsten en de inspanningen om tot risicoprofielen te

komen ten spijt, maar deze lijken alleen een instrument te zijn, voor risicomanagement en compliance.

En in de huidige vorm helpen deze de belegger, tot op de dag van vandaag, niet echt, vrees ik. Sommige beleggers weten dit ook, helaas uit erva-

ring. Want je goed gedragen, beste beslissingen nemen, blijft ook juist een heel emotioneel iets te zijn. Waar behalve vaak maar één doelstelling gekozen kan worden, ook weinig echt goede vragen gesteld worden over de emoties en het gedrag van beleggers.

Adviseur: Laten we eens praten over 'Waarom' geld zo belangrijk is voor je.

Robo-Advisor: Vul eerst deze vragenlijst in, enter.

Klant: Ik zou graag wat minder beleggen. Een deel van mijn lening aflossen in plaats

van in jouw super efficiënte met goede vooruitzichten ingerichte portefeuille beleggen. Waarom, omdat dit gewoon beter voelt en voor mij financieel beter is.

### JE TOTALE FINANCIËLE LEVEN



(Robo)-Advisor: ERROR, ERROR.

'Echte mensen' leven in de 'echte wereld'. En doen ook dingen die niet altijd zo rationeel blijken. Dus zou een beleggingsproces ook bij de mens moeten beginnen. En meer stilgestaan worden bij de risico's, de emoties en de gevoelens en hoe hier mee om te gaan.

En afhankelijk van wat je als belegger wil, wat jouw wensen zijn qua dienstverlening, kan dit resulteren in een regelmatig goed gesprek met je adviseur waar je ook bij emoties stil staat. In plaats van alleen maar de rendementen en resultaten van de portefeuille.

Ook als je zonder adviseur wil werken zijn er inmiddels verschillende snelle, toegankelijke en goedkope platformen. Maar een gewaarschuwd belegger is er twee waard. Denk ook dan aan je emoties in het proces van aankopen en verkopen, wanneer je zelf achter de knoppen kruipt en beslissingen neemt, onder controle te houden. Of je nu een actieve belegger bent, of je voorkeur uitgaat naar een low cost platform met low cost passieve instrumenten als index-trackers. Of een mix vorm? Maar weet dat beleggen, net als gras zien groeien, ook heel saai kan zijn.

Juist op een irrationeel moment moet een adviseur of beleggingsplatform zich afvragen



met welke middelen of tools, kunnen we echt helpen en een impact hebben op het gedrag van de belegger. Dit betekent emoties op voorhand al zoveel mogelijk kaderen en proberen uit te schakelen. En behalve de emotie kan op enig moment gaandeweg blijken dat de beleggingen die geselecteerd en passend waren bij het plan, niet meer voldoen en blijken te passen.

Een complexe spreadsheet, gegoochel met getallen, dikke rapporten of bewezen facts, zijn vaak NIET de oplossing gebleken. Maar de beslissingen baseren op financiële doelen in lijn met jouw echte persoonlijke drijfveren wel. En dat betekent dat je een goed beeld moet hebben van jezelf. Wie je bent, wat je wilt, wat je hebt en wat je gaat doen. Misschien zouden adviseurs, voor meer klanten, niet voor iedereen maar meer dan vandaag de dag gebeurt, echt de focus moeten leggen op de klant en zijn leven.

Klanten hebben beleggingen om te kunnen leven en leven niet allemaal voor hun beleggingen ... Ik zie in de markt alleszins bewegingen en verbeteringen in het voordeel van de klant. En adviseurs die een switch (proberen te) maken. En goede inspanningen, met resultaat, leveren. En dat is het mooie van de financiële wereld. Het lijkt voor veel mensen alsof het allemaal hetzelfde is. Maar dat is aan het veranderen. Er is voor elk wat wils. Diensten en producten kunnen afgestemd worden op de klant. Soms moet er misschien meer gezocht worden naar oplossingen.



Het aanbod dankzij VFB staat nog steeds: Ga vandaag nog naar [www.onepagefinancialplan.eu](http://www.onepagefinancialplan.eu) en gebruik de code VFBLID bij het afrekenen. Je krijgt automatisch een korting van 4,45 euro waardoor je slechts 17,50 euro betaalt i.p.v. 21,95 euro. Een korting (of rendement ;-)) van meer dan 20 %!

Deze column is geschreven door Robert van Beek CFP® EFA, vertaler van *The Behavior Gap, Stop doing dumb things with your money* van Carl Richards, CFP. [www.behaviorgap.eu](http://www.behaviorgap.eu) en [www.onepagefinancialplan.eu](http://www.onepagefinancialplan.eu). Uw reacties zijn welkom op [info@robertvanbeek.eu](mailto:info@robertvanbeek.eu)



REDACTIE 15 OKTOBER 2015

## BENUT KANSEN DIE ANDEREN MISLOPEN



Succesvol beleggen vereist een scherpe kijk op potentiële mogelijkheden, die anderen wellicht over het hoofd zien. Bij Franklin Templeton, met meer dan 65 jaar ervaring, weten we hoe we slimme kansen kunnen ontwaren in beleggingscategorieën, marktcycli, en de hele wereld.

Volg [FTI\\_Belgium](https://twitter.com/FTI_Belgium) voor ons perspectief, of kijk op [www.franklintempleton.be](http://www.franklintempleton.be).



FRANKLIN TEMPLETON  
INVESTMENTS

*De beleggingsdoelstellingen, risico's, onkosten en vergoedingen van het compartiment dienen nauwkeurig bekeken te worden alvorens te beleggen. U kan dit samen met andere info terugvinden in het prospectus van het compartiment, dat u bij uw financieel adviseur kan verkrijgen. Lees het prospectus nauwkeurig alvorens te beleggen. Alle beleggingen houden risico's in, inclusief mogelijk verlies van kapitaal. Aandelenprijzen fluctueren, soms heel snel en intensief, door factoren die individuele bedrijven, bepaalde industrieën of sectoren kunnen aantasten, of door algemene marktcondities. Uitgegeven door Franklin Templeton International Services, S.à r.l., Belgisch bijhuis – Onder supervisie door de Commission de Surveillance du Secteur Financier – Marnixlaan 28, 1000 Brussel – Tel.: +32 2 289 62 00 – Fax: +32 2 289 62 19.*

© 2015 Franklin Templeton Investments. Alle rechten voorbehouden.