

# Een pleidooi voor het beleggingsstatuut

Institutionele beleggers maken al jaren duidelijke afspraken met hun vermogensbeheerders en asset managers. Ze doen dat met een beleggingsstatuut. Wordt het geen tijd om dat ook voor particuliere beleggers te doen?

Waarom wordt er zo sterk gefocust op beleggingsoplossingen en vinden we dat een oppervlakkige MiFID-vragenlijst voldoende is om te komen tot een beleggings- en risicoprofiel? Dit vroeg ik mij al af in 2009 toen ik in Los Angeles merkte hoe succesvol Amerikaanse financial planners het Investment Policy Statement (IPS) gebruiken om advies te verlenen.

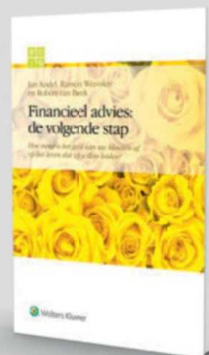
Een beleggingsstatuut legt concrete afspraken vast tussen de cliënt en de financiële dienstverlener. De doelen en processen worden duidelijk omschreven. Op die manier worden misverstanden en teleurstellingen vermeden. Maar om zo'n 'persoonlijk' statuut op te kunnen



Robert van Beek

## FINANCIEEL ADVIES: DE VOLGENDE STAP

Robert van Beek werkt al meer dan 20 jaar in de financiële sector en is actief lid van (internationale) organisaties zoals de Financial Planning Association en de Financial Planning Standards Board Nederland. Hij is co-auteur van het boek 'Financieel advies: de volgende stap' dat binnenkort bij Wolters Kluwer Belgium verschijnt. Het boek is opgesteld als een routeplan en richt zich tot adviseurs in de financiële- en verzekeringssector. De auteurs (Jan Andel, Ramón Wernsen en Robert van Beek) leggen uit dat de meerwaarde van een raadgever vooral duidelijk wordt als die uitlegt waarom een bepaald product kan helpen om de doelstellingen te bereiken. "Mensen verwachten geen ingewikkelde analyse. Ze willen bij ieder life event horen wat de mogelijke financiële oplossingen zijn om hun dromen verder te verwezenlijken." Het boek verschijnt binnenkort en kan al besteld worden via [wkbe.be/insurance-primeurs](http://wkbe.be/insurance-primeurs)



stellen, moet je de belegger eerst een antwoord laten geven op de volgende vragen. Waarin wil je beleggen? Waarom? Welke beleggingen wil je graag aankopen? Welke beleggingen wil je niet (meer) in je portefeuille? En dus vooral, wat wil je zeker niet laten gebeuren met de beleggingen?

Het document bevordert een dynamische aanpak vanuit het integrale advies en zorgt voor een continue planning met de wensen en doelstellingen van de klant als basis. Net als een testament, een familieplan en statuten voor een onderneming zou een beleggingsstatuut in de tas van iedere moderne raadgever moeten zitten als advies gegeven wordt over vermogen en beleggingen.

Het document brengt periodiek de persoonlijke en/of gezamenlijke financiële situatie gestructureerd in beeld en geeft een zo nauwkeurig mogelijk beeld van de toekomstige inkomsten- en vermogenswensen op korte en lange termijn. Maar het bevat ook voorwaarden rond

fiscaliteit, rendement en risicobeheersing. En het kan als leidraad dienen voor 'wat te doen' bij geplande en/of ongeplande gebeurtenissen.

Een beleggingsstatuut is eigenlijk een document dat bondiger is dan het financiële plan maar het verschaft meer inzicht dan de effecten- of vermogensbeheerovereenkomst. In het beleggingsstatuut worden alle belangrijke beleggingszaken voor de klant in detail opgesomd en vastgelegd. Het statuut komt altijd ter sprake bij ultieme beslissingen en wordt periodiek besproken.

Op die manier dient het iedere keer als leidraad voor de besprekingen met de klant. Het zorgt ervoor dat de update van de belangrijke informatie ook efficiënt kan gebeuren. Moderne adviseurs werken immers met een dynamisch proces en niet met 'one size fits all'-beleggingsprofielen, -portefeuilles en -producten.

**Robert van Beek**