

Gediplomeerd advies

Financiële Planning, Vermogensbeheer, Private Banking: er bestaan tal van opleidingen die de kennis kunnen aanscherpen. De deelnemers van die opleidingen? Meestal (maar niet altijd) mensen die professioneel actief zijn in de sector. Knack Extra laat er drie aan het woord.

Tekst Wim De Mont



Tom Mertens

‘Men waardeert het als je zelf veel antwoorden hebt’

Kantoorhouders van banken krijgen almaar meer en betere vragen van klanten over geld in het algemeen en over vermogensopbouw, successie en overdracht in het bijzonder.

Tom Mertens werkt al meer dan twintig jaar in de bankwereld, eerst bij Bacob (dat via Dexia tot Belfius vervelde) en later, sinds 2013, als zelfstandig kantoorhouder bij Argenta. Hij koos voor een opleiding Financiële Planning vanuit een duidelijke vraag van klanten naar praktisch advies. ‘Klanten werden veeleisender. Gewoon financiële producten verkopen? Die tijd is voorbij. Het gaat om de service. Ik wil de klanten correct blijven ondersteunen op de lange termijn, want hun situatie verandert in de loop der jaren.’

VRAGEN UIT DE PRAKTIJK

Een opleiding die theorie en praktijk aan elkaar koppelt is logisch, vindt Mertens. 'Je trekt naar zo'n opleiding met vragen uit je eigen praktijk. Die vragen of problemen kan je tijdens de praktijklessen laten bespreken, dat is interessant. De cursisten zijn actief als bankier, verzekeraar, jurist, accountant... en iedereen heeft zijn eigen invalshoek. Tegenover de zware opleiding – zeker als je daarnaast nog een voltijdse job en een vrouw en drie kinderen hebt – staat de motivatie. Je hebt hier veel aan, je kan je klanten echt beter adviseren. Door mijn verantwoordelijkheden als kantoorhouder ben ik geen pure financiële planner, maar ik merk dat ik klanten beter kan servicen en begeleiden.'

*'TELKENS ALS ER OP TV OVER DE
LAGE RENTE WORDT GESPROKEN,
WORDT HET DRUKKER
IN MIJN KANTOOR.'*

Hoe maakt de opleiding een verschil voor klanten? 'Ik hing mijn diploma niet op in mijn kantoor (*lacht*), maar sommige klanten vertelde ik wel over die opleiding. Natuurlijk zijn er bij Argenta mogelijkheden om voor bepaalde materies raad in te winnen bij collega's of op het hoofdkantoor. Maar klanten waarderen het als je zelf veel antwoorden kan geven. En sowieso moet je bijblijven, want de dingen veranderen voortdurend. Ik stel vast dat klanten vaker tevreden zijn en dat ze zich echt beter geholpen voelen.'

Dé takeaway van de opleiding, en dat geef ik ook door aan klanten, is dat je de volledige vermogensopbouw, de overdracht et cetera bekijkt. En dat je dan oplossingen zoekt, of bestaande beleggingen en zo herbekijkt. Wat als een van de partners overlijdt? Wat wil je voor je kinderen houden, wat heb je zelf nodig? Wil je binnen de vijf jaar een nieuwe of een tweede woning kopen of niet? Dat is relevant voor een goede planning.'

TIJD OM NA TE DENKEN

De Belg geeft niet graag prijs wat hij allemaal bezit, dat is bekend. 'Als je niet alle informatie krijgt, kan je ook geen correct, of geen volledig advies geven', oordeelt Mertens. 'Mensen begrijpen dat als je dat goed uitlegt.'

Corona leverde geen andere soort vragen op. Wel zag hij een grotere (impuls)vraag naar vastgoed en een grotere vraag naar beleggingen, nu spaarboekjes blijvend weinig tot niets opbrengen. Die lage rente is vaak de aanleiding om eens te komen praten. 'Elke keer als er op televisie over de lage rente wordt gesproken, merk ik dat aan de drukte hier. Mensen hebben met al dat thuiszitten ook meer tijd om na te denken over hun geld.'



Peter Vandenbroucke

**'Een financieel
planner is een
generalist'**

Een opleiding Financiële Planning lokt niet alleen mensen die (al) professioneel actief in de financiële sector actief zijn. En ook bewijst Peter Vandenbroucke dat je financiële kennis bijspijkeren niet aan leeftijd is gebonden.

Peter Vandenbroucke was 56 toen hij een opleiding Financiële Planning begon. Zijn ervaring? 33 jaar in IT en sales in internationale bedrijven uit diverse sectoren. 'Totaal geen ervaring in de financiële sector. Maar ik deed wel al een tiental jaar aan financiële planning voor mezelf, op mijn simpele manier. De vermogensbeheerders, verzekeraars en private bankers die ik sprak keken volgens mij niet voldoende naar het hele vermogen en naar de risico's. Voor mij is financiële planning in de eerste plaats een methodologie. Daarnaast is het een leidraad, een advies waarmee mensen aan de slag kunnen gaan.'

*'EEN FINANCIËLE PLANNING
GEEFT JE EEN INDICATIE
VAN HET RISICO
DAT JE KUNT NEMEN.'*

ADVIES VANUIT HET TOTAALPLAATJE

Terwijl hij de cursussen volgde, bedacht Peter Vandenbroucke dat er een markt is voor mensen met deze opleiding. 'Een markt die losstaat van financiële instellingen. Aanvankelijk dacht ik aan een positie als private banker. Moeilijk op mijn leeftijd en misschien met te veel beperkingen om dit correct te doen.'

Uiteindelijk diende hij bij de FSMA (Autoriteit voor financiële diensten en markten) een aanvraag in om als onafhankelijk financieel planner met zijn eigen vennootschap te opereren. Die aanvraag is momenteel in behandeling. Hoe ziet hij die activiteiten? 'Een financieel planner is een generalist die vanuit het totaalplaatje mensen advies geeft. Wat is de beste manier om een vermogen te berekenen en om dat te laten aangroeien in functie van de situatie en doelen van de klant?'

Heeft die opleiding hem daarvoor voldoende gewapend? 'Tijdens

mijn carrière volgde ik veel opleidingen. Ik kan dus vergelijken en ik vond deze opleiding bijzonder kwalitatief, maar ook redelijk zwaar. Je krijgt een serieuze lap burgerlijk, vennootschaps-, fiscaal en successierecht te verwerken. Gelukkig wordt dit geregeld afgewisseld met relevante praktijkcases. Die theorie heb je nodig, het praktijkgedeelte maakt het boeiend en verhoogt je expertise.'

INFLATIE EN TOENAME CONSUMPTIE

Welk beleggersklimaat verwacht hij na de coronapandemie? 'Op korte termijn verwacht ik een toename van de consumptie en inflatie, de vraag is of deze inflatie blijft duren en in hoeverre de rente gaat beïnvloeden. Vastgoed zal blijven draaien zolang spaarboekjes met de huidige rente bijna niets opbrengen. Een echte cut-over verwacht ik niet. Er zal geen breuk zijn, evoluties zullen zich geleidelijk aan manifesteren en daar kunnen scenario's van pensioenverlaging à la Griekenland bij zijn als deze crisis niet betaalbaar wordt. Hier helpt een financiële planning: je krijgt een indicatie van de risico's en hun gevolgen. Van daaruit neem je de beslissingen over je vermogen en dan volg je dit plan op met de financiële planner.'



Joke Christoffels

'Als je doorvraagt, krijg je andere gesprekken'

Joke Christoffels leidt de onafhankelijke verzekeringsmakelaar Groep Christoffels. Het bedrijf werd destijds door haar ouders opgericht, zelf heeft ze een achtergrond in verzekeringen en marketing.

Als zaakvoerder dicht Joke Christoffels zich de functie "bewaker van geluk" toe. 'We leggen de nadruk op langetermijnrelaties. Zes jaar geleden stootten we de bankactiviteiten af. Die focus op verzekeringen is prima. We werken op commissie, maar ook op basis van fee, forfaitair dus. Vanuit mijn achtergrond in marketing vroeg ik me af hoe we het "anders" konden doen. Ik wil ons bedrijf *futureproof* maken en ik wil een meerwaarde voor onze klanten creëren.'

Ze volgde een opleiding Financiële Planning. 'Omdat de vragen van klanten toch verder gingen dan verzekeringen. Daar wilde ik echt werk in steken.'

VERDER KIJKEN DAN DE PRODUCTEN

Die klanten, dat zijn particulieren, zelfstandigen en kmo's. 'Sommige klanten gaan ver in hun vragen. Bijvoorbeeld: "Als er ons tijdens onze vakantie iets overkomt, regel jij dan alles?" Bijscholing was de oplossing.'

Die opleiding bracht diverse soorten wetgeving bij, je begint *from scratch*. 'Je leert ook verder te kijken dan de producten. Wat is het vermogen? Hoe zit het met de successie? Op welke manier zijn mensen getrouwd? Is er een zorgvolmacht? Wat is met wat gecorreleerd?'

Een juiste waardebeoordeling van vennootschappen is belangrijker dan veel mensen denken. Het juiste advies kan mensen in de juiste richting sturen. 'We gaven al wel advies over beleggingen, maar sinds mijn opleiding doen we dat anders. Soms vertrekken we vanuit een audit waarbij mensen helemaal geen verzekeringen bij ons kopen. We gaan voor wat het beste is voor de klant. Dat gaat dus ook wel verder dan beleggen.'

'VEEL MENSEN BOUWEN EEN VERMOGEN OP EN ZIJN NIET BEZIG MET DE CONSEQUENTIES OP DIVERSE VLAKKEN.'

Een goede inventarisatie leidt tot een beter advies, daar is Joke Christoffels van overtuigd. 'In de opleiding bespraken we diverse casestudies en het viel me op dat wie een groot vermogen heeft, meestal goed wordt geholpen. Alleen zijn die grote vermogens niet onze doelgroep. Veel gewone ondernemers zijn *underserved*. Veel mensen bouwen een vermogen op en zijn niet bezig met de consequenties op diverse vlakken. Wat hebben ze zelf later nodig? Wat met nieuw samengestelde gezinnen? Je moet doorvragen, dat zijn echt andere gesprekken.'

Dat doorvragen levert vaak nieuwe inzichten op. 'We hebben klanten die al twintig of dertig jaar klant zijn en nu pas vertellen wat ze allemaal hebben. En hier leg ik graag een link met de opleiding: de commerciële benadering ontbrak misschien een beetje, of kwam te weinig aan bod. Natuurlijk heb je de theorie nodig, maar de opleiding mag voor mij nog meer praktijkgericht zijn. Ik volgde zelf nadien ook nog een cursus over cryptomunten. Of je voor of tegen bent: de technologie erachter, blockchain, zal onze toekomst beïnvloeden.'

TWINTIGERS EN DERTIGERS

Corona veranderde het soort vragen van de klant niet echt, vindt Joke Christoffels. Wel zitten momenteel meer twintigers en dertigers met vragen. 'Zij willen weten hoe hun vermogen zijn waarde kan behouden of kan aangroeien. De rekening van corona zal op een bepaald moment toch worden gepresenteerd. Diversificatie is dus nodig, net als een goede inschatting van je risicoprofiel. En uiteraard spelen trends als duurzaamheid en klimaatneutraliteit een steeds grotere rol.' ●