



Marc Freedman

Life planning

Wat is life planning precies en hoe kunt u uw voordeel ermee doen? Hoe wordt er in Amerika mee gewerkt? Op deze vragen kreeg de financieel adviseur een antwoord tijdens het FPF Forum, dat op 3 februari 2005 voor de zevende keer werd gehouden.

Life planning' is in de Verenigde Staten al zo'n vijf jaar aan de orde. Life planning zou opgevat kunnen worden als 'het begeleiden van de klant tijdens zijn financiële leven'. Dit betekent concreet dat de financieel adviseur zich kan verplaatsen in de klant en hem vervolgens bij de hand neemt bij financiële beslissingen op het gebied van onder meer pensioenvoorziening, nalatenschap en sociale zekerheid.

Grijze druk

Mr. Pierre J.M. Akkermans van Deloitte verzorgde samen met Henk Ravenhorst van

hoofdsponsor Legal & General de lezing 'Lang leve een goed pensioen'. Akkermans begon zijn betoog met de opmerking dat het Nederlandse pensioenstelsel onder druk staat. Een van de redenen hiervan is dat het aantal 65-plussers de komende decennia drastisch zal toenemen. Is momenteel nog 22 procent van de Nederlandse bevolking 65 jaar of ouder, in 2040 zal het aantal 65-plussers zijn toegenomen tot liefst 43 procent. Hierdoor neemt de impact van de premie af en de impact van het rendement toe. Hoe nu om te gaan met deze 'grijze druk'? Als het aan Akkermans ligt, moeten de pensioenen voortaan meedeinen op de

Nederlandse economie. 'Het beschikbaar premiestelsel is volgens het CBS het meest schokbestendig. Jong financiert het dekkingstekort en de verdere opbouw van oud. Daardoor zullen de premies meer dan 25 procent van de pensioengrondslag gaan bedragen.' De pensioenjurist vraagt zich af of oud dit van jong mag vragen. 'Moeten we zo solidair zijn of is een luxe prepensioen meer een zaak van en voor onszelf?' Opmerkelijk is dat Akkermans de levensloopregeling een warm hart toedraagt. 'Het is een eenvoudig product, dat als levenproduct (vrijwel) identiek is aan een oud-regime lijfrente. Het

'Pensioenroer moet nu echt om'

heeft immers ook een flexibele storting en opname.' Akkermans concludeert dat het pensioenroer nu echt om moet. Hij pleit voor minder solidariteit ('Want zo blijft het voor jong betaalbaar'), meer beschikbare premie ('Iedere generatie draagt zijn eigen beleggingsrisico'), nog meer fiscale optimalisatie en een betere advisering en voorlichting.

Daarna ging drs. Arno T. Dolders, algemeen directeur van Legal & General, in op de ontwikkelingen op het gebied van de Wfd. Hij stond onder meer stil bij een de administratieve lasten en een transparante beloning, twee punten die momenteel ter discussie staan in de Tweede Kamer. Dolders stoot zich aan het 'spook van de administratieve lasten'. Volgens de L&G-topman moeten Wfd-kosten moeten worden gemaakt om zaken te regelen die nu niet goed gaan. 'Mijns inziens zijn dat geen extra kosten, maar noodzakelijk kosten die we nu ten onrechte niet maken.' Voorts gaf Dolders aan dat er binnen de financiële dienstverlening onvoldoende marktwerking is. Andere punten van kritiek op de branche zijn de perverse prikkels voor het intermediair en de niet-transparante beloning. 'De fussenpersoon is financieel afhankelijk van voorfinanciering en daarbij moet hij zijn gratis adviezen compenseren', verklaart de directeur het probleem van het intermediair. Vervolgens geeft hij een oplossing: 'De adviseur moet verplicht worden gesteld provisie en fee aan te bieden. De klant moet op zijn beurt altijd afrekenen, dus geen gratis advies meer. Doordat de klant ziet wat hij betaalt, zal er meer marktwerking komen. De klant krijgt een reëler beeld van het intermediair, de adviseur krijgt loon naar werk en hij professionaliseert zijn bedrijfsvoering.' Tot slot gaf Dolders het intermediair nog een advies. 'Hoewel de Wfd pas vanaf 1 januari 2006 van kracht wordt, raad ik u aan vandaag met de voorbereiding te beginnen. 'Ook hier geldt dat voorbereiding negentig procent van het succes is.'

De levensloop van de klant

Dolders gaf het stokje vervolgens over aan Marc Freedman van Freedman Financieel Associates, die life planning in Amerika aan de orde stelde. Life planning is *financial planning done right*, verklaart Freedman. Freedman maakte de congresganger duidelijk dat het accent bij financiële planning vooral ligt op het financiële, materiële en dat gerapporteerd wordt in een financieel plan. 'Bij life planning gaat het in de basis meer om de niet-financiële en immateriële aspecten in het leven. Psychologie is dan ook van essentieel belang bij life planning.' Volgens Freedman komt life planning onder andere neer op het definiëren van tastbare maar ook ongreepbare verwachtingen die de klant heeft over zijn vermogen. 'Voorts houdt het in het anticiperen op *life-events* en het maken van financiële voorzorgsmaatregelen voor die



Gerry Diehorst



veranderingen. Ook wil life planning zeggen het begeleiden van klanten in het proces van het vinden van financiële doelen die ten dienste staan van hun levensdoelen.'

Drs. Roelof J Meijer FFP, initiatiefnemer van het FPF Forum, vervolgde het verhaal van Freedman met de situatie van life planning in Nederland. Volgens Meijer moet een financieel adviseur die langdurige relaties met klanten wil opbouwen en onderhouden, voorbij de horizon kunnen kijken. 'Tijdens de inventarisatiefase moet de financieel adviseur goed doorvragen naar de werkelijke doelstellingen van de klant en de fase inschatten waarin de klant zich bevindt. Daardoor krijgt hij beter inzicht in zijn drijfveren en motivaties, wat leidt tot een sterkere uitgangspositie van de adviseur.'



Iris Brik

Beter inzicht in de klant geeft een hogere toegevoegde waarde en een grotere binding. En tot slot geeft beter inzicht in de klant een prachtige advies- en begeleidingskans tijdens de levensloop van de klant, aldus Meijer.

Levenslang

Traditiegetrouw werd tijdens het forum De Financieel Planner van het Jaar bekendgemaakt. Dit jaar is de gelukkige Iris Brik FFP RPA, directeur van Fine Tuning Personal Finance. Voor haar is het vooral een bevestiging dat ze met haar visie op financiële planning op de juiste weg is. 'Deze benoeming is een enorme stimulans om ook in de toekomst door te gaan met wat ik zie als de kernwaarden voor een financieel planner: expertise, visie en altijd gericht op de betekenis daarvan voor de klant.' De planner laat de klant kiezen op welke manier hij haar wil belonen: op basis van een uurtarief of op provisiebasis. 'Wie mij per uur wil betalen, krijgt de volledige provisie terug als er ook producten worden gesloten. Hiermee ben ik

'We hebben meer vrouwen in het vak nodig'

behoorlijk vooruitstrevend – en een van de weinigen – en daarmee heb ik zeker niet voor de makkelijkste weg gekozen.' Voorts geeft Brik aan dat life planning een manier van werken is die haar zeer aanspreekt. 'Ik zeg wel eens gekscherend tegen een potentiële klant: 'Als je voor mij kiest, dan krijg je levenslang.'

Op de opmerking van Freedman 'we hebben meer vrouwen nodig in dit vak', zegt de ondernemer: 'Eens. Vooral het aantal vrouwelijke ondernemers in de financiële dienstverlening is te laag. En dat terwijl vrouwen heel goede relatiemanagers zijn. Ze durven hun gevoelens meer te laten zien en spreken, waardoor zij zich vaak beter in hun cliënten kunnen inleven. En dat is niet-onbelangrijk in dit vak.' Brik verwacht dat de benoeming een positieve invloed zal hebben op haar bedrijf. 'De afgelopen vijf jaren heb ik veel gezaaid. Ik vermoed dat ik nu in een sneller tempo kan oogsten. Het houdt me in ieder geval scherp. Ik kan het iedere financieel planner aanraden mee te doen aan de verkiezing.' 