

Finservice
Financial planning en Vermogensadvies

Vermogensadvies



Financial planning

Hulsterstraat 8
4116 EZ Buren

0344 571618
www.finservice.nl
info@finservice.nl

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
Finservice Financial Planning en Vermogensadvies.....	3
Profiel relaties van Finservice.....	3
Integrale financiële planning en begeleiding. Wat betekent dit voor u?.....	3
Basisvoorwaarden voor een goed financieel plan.....	3
Deskundigheid	3
Integriteit.....	5
Empathie.....	5
Inkomensrisico	6
Noodzakelijke voorzieningen regelen.....	6
Kostenbeperking (de eerste winst).....	7
Hypotheek ten behoeve eigen woning.....	8
Eigen woning	8
Vermogensvorming.....	9
Begeleiding.....	10

Finservice Financial Planning en Vermogensadvies

Finservice is een in 1993 door Toon Hol gestart adviesbureau voor financiële planning aan zelfstandigen. In 2005 is Bram Kleine Staarman toetreden. Beiden zijn erkend financieel planner (FFP¹) en hebben vele jaren ervaring in de financiële advisering. Sinds 2008 is het team versterkt met Eric Senger. Eric is econometrist en gespecialiseerd in alternatieve beleggingen. Finservice beschikt over een Wft-vergunning onder nummer 12003184.

Toon Hol FFP

werkt, na ruim 20 jaar bij financiële instellingen gewerkt te hebben, sinds 1993 als zelfstandig financieel planner. Zijn voornaamste klantengroepen bestaan uit interim-managers, organisatieadviseurs, zelfstandige ondernemers, DGA's en financieel adviseurs. Hij is allround financieel planner en de inspirator achter de zoektocht naar beuronafhankelijke beleggingen. Dat deze fondsen essentieel zijn voor een planmatig rendement is uiterst pijnlijk duidelijk geworden in de jaren 2001 – 2003 toen de AEX 75% van haar beurswaarde verloor en dit bleek opnieuw in 2008 toen de AEX 53% verloor en de CTA's als categorie 14% rendement wist te behalen.



Profiel relaties van Finservice.

Finservice is gespecialiseerd in:

- advisering en begeleiding van zelfstandigen, met name interim-managers en organisatieadviseurs. De specifieke vraagstukken die deze doelgroep tegenkomt, hebben wij al voor tientallen interim-managers en organisatieadviseurs beantwoord;
- advisering en begeleiding van vermogende particulieren. Zeer dikwijls met een ondernemersachtergrond. Vermogensbehoud en –overdracht zijn hier veel voorkomende vraagstukken.

Integrale financiële planning en begeleiding. Wat betekent dit voor u?

Volgens ons dienen de volgende onderwerpen in een financieel plan aan de orde te komen.

- Inkomensrisico's in kaart brengen en beperken
- Noodzakelijke voorzieningen regelen
- Kosten beperken
- Vermogensvorming
- Estate planning

Al deze zaken vergen een blijvende begeleiding zoals de ervaring heeft geleerd. Blijvende begeleiding betekent ook: een blijvend aanspreekpunt voor tal van andere vragen met een financiële component.

Basisvoorwaarden voor een goed financieel plan.

Voor de advisering en uitvoering van een goed financieel plan zijn een drietal kernwaarden van de financieel adviseur absoluut onmisbaar.

- *Deskundigheid*
- *Integriteit*
- *Empathie*

Deze kernwaarden dienen bij alle aspecten van het financiële plan hand in hand te gaan. Alleen zó kan een financieel plan en uitvoering geregeld worden waarin de relatie een terecht vertrouwen aan kan geven.

Deskundigheid

Het lijkt zo vanzelfsprekend: een ingeschakelde adviseur dient verstand te hebben van zijn vakgebied. Wie een huisarts bezoekt, zou onaangenaam verrast zijn als diens expertise vele tientallen jaren verouderd zou zijn. Helaas komt dit in de financiële wereld geregeld voor. Met desastreuze effecten voor de relatie die gebruik (moet) maken van de diensten van een financieel adviseur. De adviseur komt hiermee weg omdat financiële diensten een (te) lage interessegraad hebben bij de consument².

¹ Voor meer informatie zie www.vffp.nl

² Onderzoek door onder meer hoogleraar financiële planning Henriette Prast: "Liever naar de tandarts dan naar de financieel adviseur".

Bij vermogensvorming maakt Finservice gebruik van de laatste inzichten. Zoals:

Keuze voor de beste fondsen

Jarenlang beweerden vele marktpartijen en ‘experts’ dat het eigenlijk niet uitmaakt in welk beleggingsfonds belegd wordt³. Uit tal van onderzoeken⁴ blijkt echter dat de verschillen tussen verschillende beleggingsfondsen binnen een categorie gigantisch groot zijn. Het rendementsverschil tussen het best en slechtst presterende wereldwijde aandelenfonds is *meer dan 20% per jaar*⁵. Bovendien is het, in deze tijd van internet, prima mogelijk de objectief beste fondsen te selecteren en aan te bieden. Alleen ... het gebeurt niet⁶.

Voorbeeld belang keuze van de beste fondsen.

Skagen Global en Robeco. Beide zijn wereldwijd beleggende aandelenfondsen en zijn bij Morningstar in dezelfde categorie ingedeeld. Robeco treft u in de portefeuille bij iedere lokale Rabobank aan. En Skagen? SNS Fundcoach biedt het aan, en Finservice neemt het op in haar adviezen. Toch scoort het fonds aantoonbaar over lange periode beter. Wat heet beter!

	Gemiddelde jaarrendementen (1999-2009) ⁷
Skagen Global	7,5%
Robeco	-5,2%

De belegger die begin 2000 met €100.000 in Robeco investeerde, heeft nu nog €59.000 over. En de belegger in Skagen Global? Die heeft bijna vier keer zoveel: ruim €200.000!

Voor een verantwoord financieel advies is toepassing van de beste fondsen dus een ‘must’. Alleen: de traditionele aanbieders – verzekeraar en banken- waren niet bereid mee te werken.

³ Een exponent hiervan was de in het NRC schrijvende financieel journalist A. Hiele. Zijn advies: beleg maar gewoon in het wereldwijd belegend aandelen fonds *van je eigen bank*. Hiermee impliceerde hij dat er geen enkel verschil bestaat tussen de verschillende fondsen

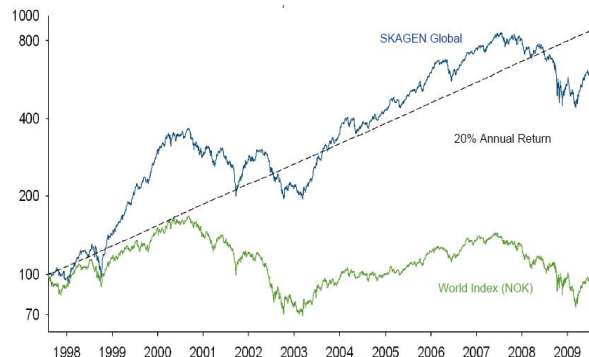
⁴ Onder andere: ‘How active is your fund manager’, Cremers/ Petajisto (Yale, 2007) en ‘Survival, look-ahead bias and the performance of hedgefunds’, Bacquero/ Ter Horst/ Verbeek (2002)

⁵ Bron: Morningstar 10 februari 2010, wereldwijde aandelenfondsen, periode 10 jaar

⁶ Zo concludeerde Morningstar in 2008 nog dat banken massaal hun eigen beleggingsfondsen verkopen. Ongeacht of deze wel in het beste belang van de klant zijn.

⁷ Bron: Morningstar, 10 februari 2010

Skagen Global kunt u bij geen grootbank of verzekeraar aankopen.



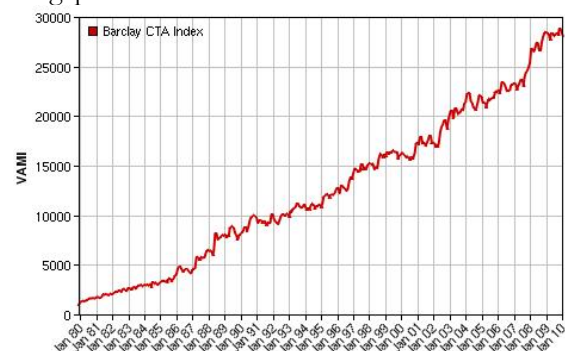
Onze oplossing: een eigen beleggingsmethodiek die we in samenwerking met een vermogensbeheerder ontwikkelden. In februari 2009 hebben we, samen met De Veste Vermogensbeheer, deze methodiek toegepast in een beleggingsfonds, het Teflonfonds. Daarmee realiseerden we een dramatische kostenreductie voor onze relaties. Het fonds staat bovendien onder toezicht van de AFM.

Voor pensioen- en lijfrentepolissen vonden we een kleine verzekeraar, Universal Leven, bereid om ons beleid beschikbaar te maken voor polishouders. En per 1 november hebben we voor lijfrentepolissen een oplossing binnen het fonds: het Lijfrentebeleggsrecht

Kortom: Finservice zet haar deskundigheid actief in om de beste oplossing voor haar relaties te bereiken.

Alternatieve beleggingen

In de Verenigde Staten beleggen vermogende particulieren en pensioenfondsen sinds eind jaren ‘90 al tot 40% van hun vermogen in alternatieve beleggingen. Met reden: dergelijke beleggingen hebben bewezen rendement te kunnen maken in slechte beurstijden. En daarmee het totale vermogen intact te laten. Zie de grafiek hieronder van de CTA-index. Deze beleggingscategorie wordt in het Teflonfonds toegepast.



En in Nederland? Onbegrijpelijk: minder dan 0,5% van het vermogen is belegd in alternatieve beleggingen⁸.

Om een realistisch financieel plan te kunnen opstellen, zijn alternatieve beleggingen onmisbaar. De diverse fondsrendementen spreken wat dat betreft boekdelen.

Integriteit

Een goed advies dient úw belang te dienen, niet het eenzijdige belang van de financieel dienstverlener. Immers een blijvende relatie van de adviseur met de cliënt is ondenkbaar als de advisering en begeleiding niet is gebaseerd op vertrouwen. Integriteit is dan een onmisbare kernwaarde.

Vertrouwen is goed, maar controleren beter!

De financiële wereld, de banken, de vermogensbeheerders en verzekeraars hebben in groten getale blij gegeven dat de belangen van de consumenten bij hen niet in goede handen zijn. De overheden wereldwijd, de pensioenfondsen wereldwijd, de belastingbetalers en deelnemers in pensioenfondsen zullen nog tal van jaren de ernstige gevolgen moeten dragen. Om nog maar niet te spreken van de tallozen die hun vermogen hebben zien slinken of verdampen.

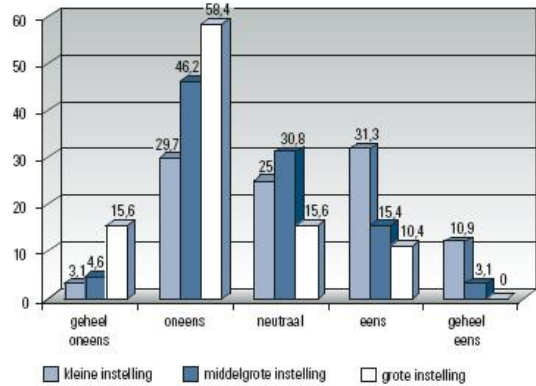
De hebzucht en gebleken domheid van deze sector maakt uiterste voorzichtigheid noodzakelijk.

In het Teflonfonds zijn deze zaken ondervangen met een helder beleid, vastgelegd in het prospectus.

- Transactiekosten voor de beheerder: 0
- Fondsvergoedingen allemaal voor u
- U betaalt alleen de beheerkosten

Veel meer kunt vinden in de notitie Teflonfonds en op de website van het fonds (www.teflonfonds.nl).

Overdrijven we? In 2006 promoveerde dr. Tom Loonen reeds op een onderzoek en de mores gangbaar in deze wereld⁹. Hieronder één van de vele grafieken uit zijn >500 pagina's dikke proefschrift. NRC kopte naar aanleiding hiervan: 'De bank smeert u aan'¹⁰.



Figuur 15: 'Het belang van mijn werkgever is nooit strijdig met dat van mijn cliënten' (volgens de beleggingsadviseurs, in %)

Empathie

Empathie is een ander woord voor *inlevingsvermogen*, de kunde of vaardigheid om je in te leven in de gevoelens van anderen. Het woord empathie is afgeleid van het Griekse woord *ἐμπάθεια* (empathia), of invoelen. Of, zoals Wikipedia dit omschrijft:

*Het zichzelf kunnen verplaatsen in anderen draagt bij tot het kunnen begrijpen van **emoties** van anderen en de **communicatie** met je medemens. Zonder empathie praat je langs elkaar heen of ontstaan er meningsverschillen. Empathie steunt ook op een goed 'lezen' of verstaan van verbale en **non-verbale communicatieboodschappen** van anderen*

Er zijn weinig onderwerpen die zo'n emotionele impact hebben als financiën¹¹. Ook hebben voor de gevoelens, zorgen en wensen van een relatie zijn dan ook onmisbaar voor een goed financieel advies. En bij vermogensvorming met beleggingen speelt dit in extremo! Angst, hebzucht: we zien het bij beleggen allemaal terug. En het blijken slechte raadgevers te zijn:

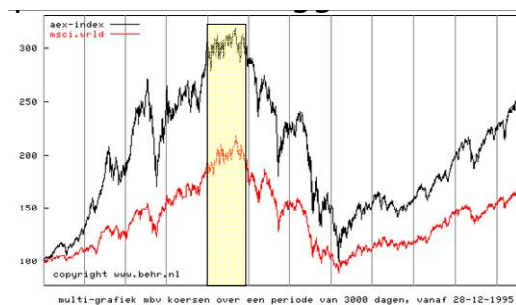
⁸ •Prof. Chris Veld, de eerste hoogleraar financiële planning, sprak bij zijn inaugurele rede in 1999 de noodzaak uit voor gepensioneerden van beleggen in aandelen! Anders zouden ze te snel door hun vermogen heen zijn! Wat daarna gebeurde met het vermogen van deze gepensioneerden behoeft geen toelichting.... En over alternatieve beleggingen geen woord!

⁹ "Een kwestie van vertrouwen", Tom Loonen, 2006
¹⁰ NRC, 22 juni 2006

¹¹ Zo zijn financiële problemen de belangrijkste oorzaak van echtscheidingen



Zo investeerden particulieren in Nederland....



...en dit gebeurde met de waarde!

Finservice houdt rekening met deze emoties. Geïnspireerd op de wijze van werken van de beste 'Financial Advisors' in de VS. Immers: in de VS bestaan niet de collectieve sociale voorzieningen en pensioenen zoals in Nederland. Men moet daar veel meer zelf zijn zaken regelen en vermogen opbouwen. Daarbij blijkt een deskundige financieel adviseur met inlevingsvermogen onmisbaar te zijn. Kernmethode van Finservice: 1) een financieel plan waarin de doelen en uitgangspunten duidelijk staan beschreven. Zo ontstaat er nooit discussie over 'waarom we toen zijn gaan beleggen'. En 2) veel contact. Een maandelijks nieuwsbrief met uitgebreide info over de gang van zaken, de ontwikkelingen op de beurs en hoe wij hierop reageren. Periodiek telefonisch contact, en minimaal éénmaal per 2 jaar een update van het financiële plan.

Inkomensrisico

Vaak een grote zorg tijdens de actieve fase, maar: moet dat ook in de inactieve fase?

Veel relaties die hun belangen aan Finservice hebben toevertrouwd zijn actief als interim-manager of organisatie-adviseur. Zij ervaren dat economische cycli direct hun inkomen raakt. Dit doet financieel pijn, maar dit levert vooral ook veel zorgen. Want hoe lang duurt het weer voordat de volgende opdracht komt? Bij velen bestaat een duidelijke vraag naar bescherming van het inkomen bij werkloosheid of arbeidsongeschiktheid. Zeker in recente tijden van economische zorgen is dit zeer actueel. Wij komen dit veelvuldig tegen, het begint soms als onderbuikgevoel. Een goede financiële analyse, waarin de financiële weerstand wordt becijferd, doet vaak al wonderen. In geval van blijvende zorgen werken we samen met partijen die het mogelijk maken zelfstandig te werken mét behoud van de sociale zekerheid.

Voorbeeld: arbeidsongeschiktheid en werkloosheid

Organisatieadviseur (53) werkte als zelfstandige ondernemer (ZZPer). Hij maakte zich zorgen om zijn verminderde gezondheid en was daarom niet zeker over een voldoende inkomen de komende jaren. Terug in loondienst bleek geen optie. Finservice adviseerde een BV constructie waarbij hij als adviseur zelfstandig bleef maar wel onder de bescherming van de sociale verzekeringen, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid, ging vallen. Hierdoor was een grote zorg weggenomen.

Drs. Bram Kleine Staarman FFP RC

werkte ruim 7 jaar voor een grote financiële instelling in verschillende beleggingsgerelateerde functies. Hij was onder meer verantwoordelijk voor de beleggingen van een levensverzekeraar die gespecialiseerd was in beleggingen gekoppeld aan pensioenen, lijfrenteverzekeringen en "gouden handdrukken". In 2005 richtte hij, samen met Toon Hol, Finservice Financial planning op.



Noodzakelijke voorzieningen regelen

Hoe ziet de financiële situatie van uw gezin eruit, mocht u iets overkomen? Waar moet u uw lasten van betalen als u onverhoopt arbeidsongeschikt wordt? Met een financieel plan maken we de gevolgen inzichtelijk. Met onze kennis van de markt helpen we optimale oplossingen te vinden.

Vooraf vermogenscomponenten zoals spaarpolissen en beleggingspolissen in lijfrente en pensioensfeer kunnen eindelijk doen waar ze ooit voor bedoel waren. Rendement maken.

Voorbeeld: Premievrij pensioen

Clïent had een premievrij pensioenpolis bij Zwitserleven. De waarde van de polis was opgebouwd in een tweetal vroegere dienstverbanden in loondienst.

Het rendement van de polis bleek lager te liggen dan 2% per jaar, deels ook veroorzaakt door de hoge kosten. De waarde is op verzoek overgeboekt naar een beleggingsverzekeraar met een grote keuze uit beleggingsmogelijkheden. Resultaat: al twee jaar later was de poliswaarde met meer dan 63% gestegen.

Drs. Eric Senger

is na een 8 jarig dienstverband als manager Marketing & Communicatie bij de Rabobank in 2007 gestart met een eigen onderneming op het gebied van marketing en financieel advies voor vermogensbeheerders en heeft zich o.m. bezig gehouden met het ontwikkelen van een fonds voor een middelgrote vermogensbeheerder. Daarnaast handelt hij in opties en futures voor eigen rekening en risico en begeleidt hij zijn relaties in het vinden van de juiste beleggingsmix. Sinds 1 oktober 2008 is hij partner binnen Finservice.



Kostenbeperking

De eerste winst!

De afgelopen jaren hebben grote veranderingen in de Nederlandse samenleving laten zien. Te denken valt hierbij aan:

- Fiscale wijzigingen: de mogelijkheden voor vermogensopbouw voor (vervroegd) pensioen zijn verdwenen.
- Grote toevoer van zelfstandigen op de markt. Aantal ZZP-ers bereikte een miljoen.
- Sterk toenemende concurrentie banken en verzekeraars.
- Internet ontsluit vele geheimen, maar maakt het ook uiterst lastig om de beste informatie te vinden.

De grootste kostenposten voor zelfstandigen zijn de hypotheeklasten en de noodzakelijk te dekken risico's bij overlijden en arbeidsongeschiktheid. Hij moet het immers geheel zelf regelen. Door een goed onderbouwd financieel plan te koppelen aan kennis van de markt van financiële aanbieders zijn wij in staat veelal duizenden Euro's aan besparingen te realiseren. Door alleen al goed te kijken naar de hypotheekmogelijkheden is vaak een forse (jaarlijks terugkomende) besparing mogelijk.

U heeft in het verleden al alles goed geregeld? Wij maken zeer geregeld mee dat overlijdensdekkingen en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen flink goedkoper kunnen dankzij bovenstaande ontwikkelingen. We controleren dit periodiek en vaak kunnen we hierop forse besparingen realiseren.

Voorbeeld: kostenvermindering op lopende dekkingen

Clïent (Interim-manager 42) betaalde voor noodzakelijke overlijdensrisicoverzekeringen en arbeidsongeschiktheidsverzekering meer dan € 8.000,- per jaar. Door deze voorzieningen bij een veel goedkopere verzekeraar te regelen bespaarde hij voortaan meer dan € 4.000,- per jaar.

Voorbeeld: hypotheeklasten.

Andere cliënt had een veel te dure en niet renderende beleggingspolis ten behoeve van de aflossing van de hypotheek. Het was kansloos voor hem om met deze traditionele beleggingspolis zijn doel te behalen. Met de door ons geadviseerde en uitgevoerde oplossing bespaarde de cliënt niet alleen € 8.000,- maar was het behalen van zijn oorspronkelijke doel opeens veel reëler.

Hypothec ten behoeve eigen woning

De financiering van de eigen woning is veelal de grootste kostenpost in de persoonlijke situatie. De verschillen tussen verschillende hypotheeklen zijn enorm: er zijn tientallen aanbieders, verschillen in rentetypes, duur rentevast periode en aflossingswijze. Wordt er afgelost via een spaar- of beleggingspolis, via een beleggingsdepot of wordt er regulier afgelost op de lening. Leveren de aflossingscomponenten wel een fatsoenlijk rendement en zijn de kosten niet veel te hoog?¹² Of ...wordt er helemaal niet afgelost?

De afgelopen jaren zijn hypotheeklen massaal tot stand gekomen met een lage rente. Dikwijls voor een beperkte looptijd. Dit geeft zeer lage maandlasten. Dit kan de komende jaren fors nadelig uitpakken! De verwachting is namelijk, dat de lage hypotheekrente voor de komende jaren voorbij is. Overheden hebben enorme bedragen in de financiële sector en de economie gepompt en daarmee de staatschulden navenant verhoogd. Deze schulden zullen door een stijgende rente gefinancierd worden. Iedereen die geconfronteerd wordt met een renteverlenging zal een aanzienlijke stijging van zijn maandlasten zien.

Finservice houdt de ontwikkelingen in de markt in de gaten. De verschillen tussen geldverstrekkers zijn namelijk zeer groot en wisselen sterk in de tijd. Kunt u de rentestijging makkelijk bekostigen? Zou u het tegen de huidige rente nog wel kunnen, maar bij een verdere stijging niet meer? Of heeft u een fors probleem? Meer betalen dan nodig is? Zonde.

Voorbeeld: een Hypotheek-aflossingspolis

Clïent had in 2007 een aflossingspolis met een waarde van € 180.000 traditioneel belegd. Besloten werd te switchen naar grotendeels alternatieve beleggingen. Resultaat? Hij behield niet alleen de waarde in dit vermogensdeel, het groeide zelfs in 2008. Bij ongevrijzigde mix had hij afgelopen jaar 40% € 72.000 ingeleverd!

¹² De affaire rondom de populaire OpMaat hypotheek van Rabobank spreekt hierbij boekdelen. Na veel negatieve publiciteit bij o.a. het TV programma Radar zag de Rabobank zich genoodzaakt klanten hiervoor te compenseren.

Eigen woning

Voor velen, en niet alleen voor zelfstandigen, vormt de opgebouwde waarde in de eigen woning een fors deel van het vermogen dat beschikbaar dient te komen op de oudedag. De woning: een goudgerande investering die een solide aanvulling op het pensioen vormt. Nietwaar?

Maar... de woningmarkt is in een krachtige neerwaartse spiraal beland. Het aantal te koop staande woningen staat op een recordhoogte en verbetert maar niet. Een potentiële koper kan gemiddeld uit meer dan 15 woningen kiezen! Huizenprijzen daalden in 2009 gemiddeld 5,3%¹³. En in het segment van de betere woning is de situatie nog slechter.

Een snel herstel ligt, zeker in het hogere segment, niet voor de hand. Deze woningen worden veelal door babyboomers bewoond, die de komende jaren massaal kleiner zullen willen wonen. De dure woningen zijn voor de jongere generatie zonder overwaardevermogen veelal te duur om (grotendeels) volledig te financieren.

Wat te doen in deze situatie, die wij in onze adviespraktijk veelvuldig aantreffen. Ook dit hangt volledig af van de mogelijkheden. Hoeveel arbeidzame jaren zijn er nog te verwachten (op tijd erbij betekent vaak: meer mogelijkheden)? Hoeveel vermogen is er beschikbaar en hoe rendeert dit momenteel? Is het vermogen in de woning in te zetten voor extra vermogensvorming, met bijvoorbeeld een extra hypotheek. Ook bestaan er steeds meer de mogelijkheden om de waarde van de woning na pensionering in te zetten, zoals een opeethypotheek of een 'sale-and-lease-back' constructie.

Voorbeeld: overwaarde woning

Clïent leende op zijn woning € 130.000 in 1996 en belegde dit zorgvuldig. In 2004 raakte hij arbeidsongeschikt en vult sinds die tijd zijn inkomen aan met ruim € 20.000,-

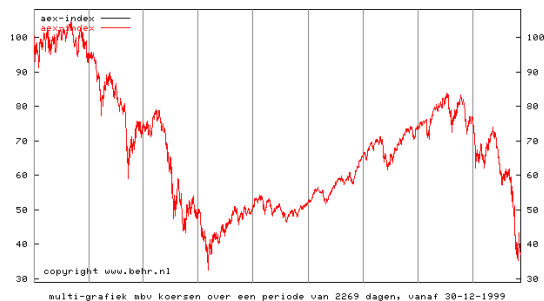
Het beleggingsdepot is nu ruim € 300.000,- Het beleggingsdepot is bij deze jaarlijkse opname en bij een voorzichtige rendementsverwachting voldoende om zijn inkomen tot vele jaren na zijn pensioendatum aan te vullen.

¹³ "Prijzdaling bestaande koopwoningen toegenomen", Volkskrant, 21 januari 2010

Vermogensvorming

Bouwt u voldoende vermogen op in het bedrijf? Hoe zeker is dat? Grote groepen zelfstandigen zoals adviseurs zijn afhankelijk van fiscale voorzieningen zoals pensioen, bij verzekeraar en/of in de eigen BV. Voor de zogenaamde IB ondernemer is alleen de lijfrente, eventueel met behulp van de FOR¹⁴ mogelijk.

Naast deze fiscaalvriendelijke besparingsmogelijkheden wordt er vermogen opgebouwd in overige meer vrije mogelijkheden of in de eigen woning. Grootste probleem is hierbij gebleken: vermogen opbouwen? De ‘dot-com crash’ en de kredietcrisis hebben diepe gaten geslagen in de financiële situatie van vrijwel iedere Nederlander. De Amsterdamse AEX index daalde in 10 jaar met 60%.



Menig ondernemer merkt bovendien dat het boven de 55 jaar lastiger wordt. De druk om te presteren en de concurrentie nemen toe. Het continu moeten presteren wordt een zware belasting. Financiële onafhankelijkheid, bij voorkeur ruim voor het 65^e levensjaar, is dan ook zeer wenselijk. Zodat het financieel ook mogelijk is om het wat rustiger aan te kunnen doen.

Voor vermogen in lijfrente- en pensioen polissen, en kapitaalverzekeringen eigen woning is de situatie zorgelijk: immers alle huisfondsen hebben een bedroevend resultaat laten zien.

Voorbeeld: tegenvallend beleggingsresultaat

Een relatie heeft een polis lopen, die belegd is in het beleggingsfonds Robeco. Deze polis is in 1999 gesloten, hij stortte toen Fl. 120.000 bestemd voor zijn oudedag. Hij verwachtte in 2009 een uitkering te krijgen, gebaseerd op een kapitaal van Fl 265.000, ofwel €122.000 (uitgegaan was van de destijds conservatieve inschatting dat Robeco 10% per

jaar zou maken). Per 1 januari jl. maakte hij de balans op. Van zijn inleg is slechts €32.000 over. Kortom: bijna €100.000 minder dan gepland! Dit is 80% lager. Logisch Robeco maakte de afgelopen 10 jaar een gemiddeld verlies per jaar van -/- 5,0%

Onze eerste zorg en verantwoording is **behoud en groei van het totale vermogen** van onze relaties. Dit vermogen zit besloten in:

- bancaire tegoeden en vrije beleggingen;
- lijfrentepolissen (deze worden direct in het fonds belegd mét behoud van het fiscale regime!)
- levensloopregeling (idem)
- stamrecht BV
- Kapitaalverzekering Eigen woning (idem)
- Overwaarde woning

Een financieel plan met oplossingen van Finservice neemt dit totale vermogen als uitgangspunt voor planning en optimalisatie.

Onbekend maakt onbemind

Ook gepensioneerden moeten meer in aandelen beleggen! Dit sprak Prof. Chris Veld uit bij zijn inaugurele rede in 1999. Volgens zijn rede zouden gepensioneerden rond de 80% van hun vermogen in aandelen dienen te beleggen. Anders zouden ze te weinig rendement maken, gezien de stijgende levensverwachting. Over de risico's geen woord. In 2003 schreef hij over hedgefondsen die wel voorspelbare rendementen kunnen maken. Maar de beurs daalde tussen 2000 en 2003 met 75%! Wat dat voor consequenties heeft gehad voor de gepensioneerden die zijn advies hebben opgevolgd laat zich raden!

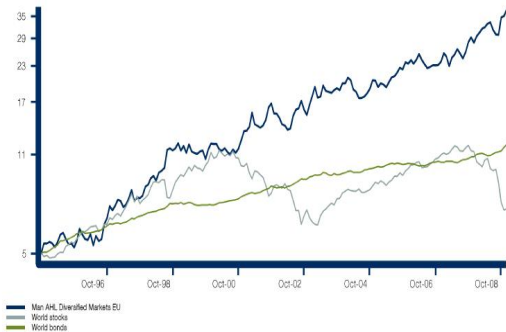
De Consumentenbond meldde in 2004 dat 0,3% van het totale Nederlandse vermogen inclusief pensioenfondsen belegd was in hedgefondsen. In de VS bedroeg dit percentage 13%. Dat is 43 maal zoveel.

Beursonafhankelijk rendement.

Vanaf 2000 al zijn we gaan zoeken naar mogelijkheden ‘absoluut-rendement’ fondsen aan te bieden aan onze relaties. Na een lange (en vaak frustrerende) tocht langs vermogensbeheerders en verzekeraars, bieden we sinds februari 2009 een speciaal met ons ontwikkeld fonds (het Teflonfonds) aan dat precies dit doet. Binnen dit fonds worden top

¹⁴ Fiscale Oudedagsreserve

presterende absoluut rendement fondsen gecombineerd met de best presterende aandelen- en mixfondsen. En dit fonds is toepasbaar voor het totale aanwezige vermogen. Een uitstekend fundament voor het financiële plan dus!



Het beleggingsfonds MAN AHL

Rechts de grafiek, sinds 1994 van dit fonds tegenover de aandelenmarkt. MAN AHL is een CTA-fonds dat in 2008 een rendement van 32,9% wist te realiseren. Het fonds bestaat sinds 1994 en behaalde een rendement sinds oprichting van 13,1% per jaar. MAN Investments is een toonaangevende manager van alternatieve beleggingsfondsen met een uitstekende reputatie¹⁵

Zie voor uitgebreide informatie de notitie over het Teflonfonds.

Begeleiding

Geld is emotie. En emotie is een slechte raadgever. Een goed plan zonder begeleiding wordt vrijwel nooit gerealiseerd. Dit heeft de ervaring wel geleerd. Finservice begeleidt dan ook intensief met:

- Een maandelijkse nieuwsbrief
- Zeer laagdrempelig contact, uiteraard met onze mobiele nummers voor direct contact
- Periodieke afspraken bij onze relaties thuis
- Bij aanvang: integraal financieel advies
- Periodiek updaten van het advies

De relatie weet zich ook bijgestaan in situaties als echtscheiding, overlijdensgevallen, bedrijfsopvolging, estate planning etc. Een goede financieel adviseur is een vertrouwenspersoon en alleen vertrouwen kan de basis vormen van een blijvende relatie.

Buren, februari 2010

¹⁵ Zo werd het bedrijf in 2006 verkozen tot 'European Asset Management Firm of the Decade' door Financial News