



## 10 Integraal vermogensadvies en toegevoegde waarde

In de vorige edities kwamen de onderwerpen zekerheden, flexibiliteit en vermogensbescherming in combinatie met een Luxemburgse verzekering aan bod. Op woensdag 28 januari 2015 zal Baloise Vie Luxembourg op het PFP Forum dieper inzoomen op de additionele vermogensbeschermingsaspecten die een Luxemburgse verzekering biedt.

Voor dit artikel stip ik het onderwerp integraal vermogensadvies aan. Iets wat binnen in Luxemburg aangeboden verzekeringen gemeengoed is. In Nederland zien we vaak dat er een relatie bestaat tussen de maatschappij waar men een verzekering afsluit en de aanbieder van de beleggingsfondsen binnen die verzekering. Veelal is dit dezelfde partij. Opmerkelijk, verzekeren en beleggen zijn toch twee totaal verschillende disciplines.

### *De klant als vertrekpunt*

Door u als adviseur de financiële planning te laten

verzorgen krijgt de klant inzicht in zijn of haar doelen en de haalbaarheid daarvan. Deze doelen vormen de basis voor de vaststelling van het financieel toekomstplan. En alhoewel veel adviseurs de hoop hadden dat door het verbieden van distributievergoedingen binnen beleggingsfondsen de beleggingskeuze zou worden verruimd is de praktijk weerbarstiger gebleken. Door een beperkte fondskeuze wordt een passende beleggingsoplossing veelal beperkt. En zo ook de haalbaarheid van de doelen. De adviseur staat in de nieuwe onafhankelijke werkelijkheid, en ervaart beperkingen. Een gemiste kans voor de klant.

### *Klant centraal*

Iedereen is het er over eens dat het product niet centraal moet staan, maar de klant. Voor box 3 vermogen zijn er voldoende alternatieven voor een adviseur om dat vermogen te begeleiden. Ook als de klant in overleg met zijn adviseur besluit om dit niet uit te besteden aan bijvoorbeeld een professionele vermogensbeheerder en de adviseur een op maat samengestelde fondsenportefeuille voor zijn klant samenstelt. Om desgewenst de fondsenportefeuille met box 1 vermogen te harmoniseren met die methet box 3 vermogen blijkt echter lastig. Hoeveel van uw klantportefeuilles zijn exact hetzelfde of zijn in dienst van elkaar in beide boxen? Hoe vaak kunt u een specifieke portefeuille voor box 1 vermogen samenstellen? Dit kan binnen de open architectuur van Luxemburgse verzekeringen worden gerealiseerd.

### *Intergratie van de verzekeringspolis in de praktijk*

Meneer Anders is 59 jaar en heeft jaren via zijn koopsomverzekering een vermogen opgebouwd waarbij vermogensgroei centraal heeft gestaan. Uit zijn profielbepaler blijft hij een gematigd offensief profiel te hebben. Nadat zijn vader komt te overlijden erft meneer Anders een effectenportefeuille waardoor zijn planning ingrijpend verandert. In de box 3 geërfde portefeuille is sprake van een eenzijdig belang van Royal Dutch. Van de waarde van deze portefeuille kan meneer Anders, zo is berekend, riant leven vanaf 65 jaar. Vermogensbehoud in plaats van vermogensgroei staat nu centraal.

De klant overweegt de geërfde effectenportefeuille te verkopen en daarvoor een gespreide obligatie portefeuille terug te kopen met een defensief profiel. De adviseur wijst op meer mogelijkheden, bijvoorbeeld dat zijn box 3 vermogen veilig te stellen is door middel van een verzekering in Luxemburg die een grote mate van beleggingsvrijheid kent. Het is namelijk mogelijk om binnen een verzekering een individueel op zijn persoonlijke situatie toegesneden fonds te creëren met een gerichte beleggingsstrategie met behulp van een vermogensbeheerder. De geërfde effectenportefeuille kan zonder verkoop worden overgedragen naar de depotbank van het 'eigen' beleggingsfonds. Er wordt gezamenlijk gekozen voor een variant waarbij de klant een eigen beleggingsfonds binnen zijn

verzekering creëren van de waarde van deze polis langjarige putopties Royal Dutch koopt ter beveiliging van zijn box 3 vermogen. Vanaf nu staat vast wat het minimale bedrag is wat de klant ontvangt, dividend en koersstijgingen zijn nu winst (minus aftrek van de putpremie natuurlijk).

Dit is een voorbeeld waarbij een Luxemburgse verzekering een oplossing kan bieden met de specifieke veiligheidsaspecten en de flexibiliteit die een dergelijk verzekering biedt. Uiteraard bestaan er binnen de Nederlandse fiscale kaders vele mogelijkheden, zoals oud- en nieuw regime lijfrentes, stamrechten, stakingswinsten en individuele pensioenoplossingen voor directeur groot aandeelhouders.

### *Totaaladvies en uw toegevoegde waarde*

Het is juist daar waar de toegevoegde waarde van de gekwalificeerde adviseur ligt, een adviseur helpt vooral de klant met structuur en beleid, het zoveel mogelijk uitbannen van emotie en onnodige risico's ten aanzien van de doelstelling. Deze voorspelbaarheid betekent voor klanten duidelijkheid en toegevoegde waarde. Iets wat een klant zelf niet inzichtelijk zou krijgen en daarom voor wil betalen. De flexibele verzekeringspolis als middel gebruiken om vermogens- en levensdoelen af te stemmen op het beschikbare kapitaal is daarmee een extra stuk gereedschap in de kist van de adviseur.

### *You plan God laughs*

Een bekende en geveulgelde uitspraak van Carl Richards. Een klant heeft specifieke wensen, maar deze wensen veranderen. In hoeverre ben je als adviseur in staat hier op in te spelen met vermogen in de verzekerings sfeer? Met het louter veranderen van risicoprofiel doet een adviseur zijn eigen dienstverlening wellicht te kort. In de combinatie verzekeren en beleggen is namelijk zoveel meer mogelijk. Maar wel even over de grens kijken.



Hans Brandwijk  
Baloise Assurances