

## Privé-Vermogensbrief

### Inhoud

- *Portefeuillemonitor*
- *Boek 'Persoonlijke Financiële Planning'*

### Portefeuillemonitor

#### *De relatie met uw portefeuillebeheerder nieuw leven inblazen*

Als u wilt dat uw vermogensbeheerder of adviseur uw belangen vooropstelt, dan blijft u hem best kritisch opvolgen. Enkel op die manier eist u de nodige transparantie, blijft u betrokken en bevordert u het herstel van vertrouwen.

#### *Portefeuille opvolging*

De laatste jaren is er heel wat te doen geweest rond consumentenbescherming bij beleggingen in financiële producten. Op Europees vlak kennen we de MiFID richtlijn, die tot voornaamste doel heeft de beleggersbescherming in Europa te harmoniseren.

De richtlijn legt een aantal beginselen vast, zo moeten de financiële instellingen zich op loyale, billijke en professionele wijze inzetten voor de consumentenbelangen; u correcte, duidelijke en niet-misleidende informatie bezorgen die tevens allesomvattend en relevant is; en tenslotte, u diensten bezorgen die specifiek afgestemd zijn op uw situatie. Allemaal mooi op papier, maar wordt u er nu ook echt beter van?

Afhankelijk van de beleggingsdiensten die u bij uw financiële instelling afneemt, zal er volgens

MiFID een passende consumentenbescherming ingebouwd worden. Bij de meest verregaande vorm van dienstverlening, het vermogensbeheer, moet de beheerder een suitability test (toetsing van de geschiktheid) uitvoeren: op basis van uw financiële situatie, uw kennis en ervaring en uw beleggingsdoelstellingen zal de financiële instelling nagaan welke producten voor u geschikt zijn en welke transacties ze kunnen aanbevelen. Ook wanneer u een contract van beleggingsadvies afsluit met uw instelling, zal een suitability test tot een geschikt advies moeten leiden.

Maar kan een vragenlijst effectief deze bijkomende bescherming inbouwen? En kan u via dit MiFID beleggersprofiel gegarandeerd zijn van een goed portefeuillebeheer?

**Wil u dat uw bankier uw belangen behartigt, neem dan volgende punten in acht:**

Zorg dat uw beleggingen afgestemd zijn op uw persoonlijk financieel plan en uw toekomstige kasbehoeften.

Investeer enkel in producten die u begrijpt.

Zorg dat u zicht heeft op de volledige kostenstructuur van het voorgestelde product. Verlang kostentransparantie.

Zorg dat het vastrentende deel van uw portefeuille ook effectief risicoloos wordt ingevuld.

Herbalanceer uw portefeuille op geregelde tijdstippen.

## De impact van de crisis

Uit de recente financiële crisis blijkt eens te meer dat de informatie over de financiële producten, de risico's die eraan verbonden zijn en de kosten ervan, geenszins goed gecommuniceerd werden naar klanten. Producten die grote risico's inhielden werden in het verleden als “vastrentend” gecatalogeerd in de portefeuille-overzichten. Met alle gevolgen van dien wanneer dit vastrentende deel in de portefeuille voor de broodnodige inkomsten moest zorgen. En dat plots niet kon waarmaken...

Om hieraan te verhelpen, is er een nieuw wetsontwerp in de maak, dat de gedragsregels voor de financiële sector nog meer zal vastleggen. Het zal de sector verplichten om transparanter te communiceren over de commissies, daarenboven zal elk financieel product van een risicolabel moeten voorzien worden. Maar of dit ontwerp nu definitief soelaas kan bieden is maar de vraag.

## Investment Policy Statement

Veelal kent de bankier of vermogensbeheerder de verwachtingen van de klant niet of onvoldoende. Of wordt met de persoonlijke financiële situatie van de klant, en de noodzakelijke afstemming van de portefeuille hierop, te weinig rekening gehouden.

Voor mensen die de pensionering naderen kan het bovendien aangewezen zijn om het vastrentend gedeelte van de portefeuille zo te beleggen dat de benodigde inkomstenstromen vrij komen wanneer ze nodig zijn. Ook deze kasrestricties zullen een belangrijke impact hebben op de portefeuille-samenstelling. In feite kan een bankier zijn werk pas goed doen als hem deze nodige informatie verstrekt wordt. Dit vergt dat een **financieel plan** wordt uitgewerkt waaruit de kasrestricties en grenzen bij de portefeuille-invulling duidelijk blijken.

Als niet-professionele belegger krijgt u, bij het aangaan van een klantenrelatie, veelal een standaard contract voorgelegd dat u algemene informatie verschaft over het vermogensbeheer. Maar wat is de risico verdeling die u verwacht binnen uw portefeuille? Welke regionale spreiding kan aanbevolen worden? Moet er belegd worden in fondsen of in individuele lijnen?

Tegen welke benchmark wordt er afgerekend? Welke kosten en lasten wegen er op de producten? Vaak is het algemene contract onaangepast aan uw specifieke situatie en beheersdoelstellingen. Een degelijk individueel opgesteld **Investment Policy Statement** is het vertrekpunt van een goede relatie met uw bankier of vermogensbeheerder. Beide partijen weten dan precies wat ze van elkaar mogen verwachten. En de beheerder weet waartegen hij afgerekend zal worden.

## Permanente opvolging noodzakelijk

Onze ervaring heeft geleerd dat het slechts zinvol is afspraken met beheerders vast te leggen, indien deze ook periodiek opgevolgd worden. Het beste beleggingsresultaat wordt immers geboekt door een scheiding aan te brengen tussen beheer en/of advies en het prudentieel toezicht daarop.

Stremersch, Van Broekhoven & Partners staat haar klanten bij in hun relatie met de bankier of vermogensbeheerder. Zo zou u als klant moeten stilstaan bij:

- de beoordeling van de beleggingsvoorstellen
- het bewaken van de kosten en
- het meten van de beleggingsresultaten.

Bij de opvolging wordt de performance vergeleken met de markt (de relevante benchmark) en kan opheldering gevraagd worden wanneer titels werden opgenomen die ogenschijnlijk geen meerwaarde zullen leveren tot de performance van de portefeuille, dit onder meer door aftoetsing van de titels aan een database met prestaties van verschillende fondsen. Bovendien is het belangrijk na te gaan of er resultaat gehaald wordt door een juiste selectie van beleggingen, dan wel door het nemen van extra risico.

Kosten eten vaak een aanzienlijk deel van het rendement weg. Naast transactiekosten en valutakosten, zijn er doorheen het jaar ook nog kosten verschuldigd, onder de vorm van beheerskosten of bewaarlonen of als verborgen kosten in de fondsen. Door scherp te letten op de kosten en te voorkomen dat alleen “eigen”

en/of ingewikkelde financiële producten worden aangeboden, die helemaal niet beantwoorden aan uw behoeften van zekerheid en veiligheid, zijn wij in staat uw rendement positief te beïnvloeden.

### **Portefeuille Monitor**

Om haar klanten bij te staan, introduceerde Stremersch, Van Broekhoven & Partners nu meer dan een jaar geleden haar dienstverlening **Portefeuille Monitor**. Via deze dienstverlening worden klanten op onafhankelijke wijze bijgestaan in hun relatie met de beheerder.

De dienstverlening kan verschillende vormen aannemen:

- Ofwel wordt de performance van uw portefeuille over het verleden geëvalueerd. Op basis van de kwartaalstaten en transactieoverzichten, wordt de totale portefeuille geëvalueerd en tegenover een relevante benchmark afgewogen:

- o Heeft het beheer van uw bankier nu effectief bijgedragen tot een gunstige portefeuille-opbouw. Of heeft hij het er na kosten niet beter (of erger nog) van afgebracht dan een indexfonds?
- o Houdt uw vermogensbeheerder zich aan het opgelegde mandaat? Is er wel een duidelijk beheersmandaat vastgelegd?
- o Beantwoordt uw portefeuille allocatie aan uw verwachtingen en uw risico-perceptie?
- o Hoe past uw portefeuille opbouw binnen de structuur van uw totale vermogen?

- Ofwel moet uw portefeuille ingevuld worden:

- o Wat is uw risicoprofiel in relatie tot uw totaal vermogen?
- o Hoe stelt u uw portefeuille samen: wij begeleiden het uitzetten van een tender bij verschillende banken en/of vermogensbeheerders in overleg met uw profiel en uw wensen.
- o Welke assets worden gekozen? Individuele lijnen of fondsen?

o Actief beheerde fondsen of trackers?

o Bij één of meerdere beheerders?

- Ofwel wil u uw bankier of vermogensbeheerder onder toezicht plaatsen; een kritische partij die in uw belang de transacties van de bankier screent en u als klant werkelijk centraal zet; zonder een voorkeur voor huisfondsen of producten van de maand.

#### **Stremersch, Van Broekhoven & Partners**

- meet de resultaten tegenover een benchmark
- beoordeelt de concrete beleggingsvoorstellen of een bestaande portefeuille en
- geeft u inzicht in de kosten

We adviseren niet over de concrete invulling maar dwingen beheerders wel hun 'product'keuze te onderbouwen.

De performance metingen gebeuren aan de hand van wetenschappelijk onderbouwde en geavanceerde modellen door bekwame medewerkers. Op deze manier kunnen wij u het noodzakelijke inzicht geven waar u als klant recht op hebt.

Stremersch, Van Broekhoven & Partners doet wat een beheerder of adviseur zou moeten doen als hij zijn klant werkelijk centraal zou stellen. Stremersch, Van Broekhoven & Partners doet ook wat u als klant zou moeten doen als kritisch inkoper maar waar u niet altijd de tijd voor neemt.

Aangezien Stremersch, Van Broekhoven & Partners geen kick-backs of commissies ontvangt en volledig onafhankelijk werkt, betaalt u als klant een honorarium voor onze diensten in functie van het aan ons opgedragen mandaat. Deze vergoeding verdient u ruimschoots terug door een hogere performance, lagere kosten, en de wetenschap dat u op termijn wél weet waarin uw geld belegd is.

## Wil u graag een afspraak?

Onze ervaring leert dat een individueel gesprek veel opheldering brengt ten aanzien van vragen die u heeft rond uw specifieke situatie.

Mocht u interesse hebben om af te toetsen of persoonlijke financiële planning en meer bepaald portefeuille monitor voor u een concrete meerwaarde kan betekenen, aarzel niet ons te contacteren.

U kan ons telefonisch bereiken op 03 205 10 39 of per mail via [charlotte.van.broekhoven@svbp.be](mailto:charlotte.van.broekhoven@svbp.be)

Neem alvast een kijkje op onze website [www.svbp-financieelplanners.be](http://www.svbp-financieelplanners.be)

## Boek 'Persoonlijke Financiële Planning'

*Gids voor een integraal vermogensbeheer*

Financieel je toekomst plannen. Het is voor ieder van ons steeds meer een absolute noodzaak. vooral als je later niet alleen van een welverdiend pensioen wil genieten maar dat ook graag financieel zonder zorgen wenst te doen.



Anno 2010 is het voor ieder weldenkend individu wel duidelijk dat **financiële onafhankelijkheid iets is waar je zelf werk van moet maken**. De vraag is alleen: heb je je eigen strategie al uitgestippeld of hoe begin je daaraan?

Met de hulp van heel wat concrete vragen en antwoorden leren de auteurs je omgaan met je privéfinanciën. De vragen werden geordend rond thema's zoals verzekeren, beleggen, successie, vastgoed of zakelijk vermogen. Dat laat je toe direct een concreet antwoord te vinden op een specifieke vraag. Elk item wordt bovendien vaak geïllustreerd met praktijkvoorbeelden. Het boek is geschreven vanuit een jarenlange praktijkervaring met persoonlijke financiële planning. De auteurs zijn niet alleen de grondleggers van professioneel advies bij persoonlijke financiële planning in België, maar genieten tevens een grote reputatie inzake opleidingsprogramma's

die leiden tot de Europees erkende kwaliteitslabels van European Financial Planner (€FP) en European Financial Advisor (€FA).

Het boek kost € 25 incl. BTW en excl. verzendkosten en kan bij Stremersch, Van Broekhoven & Partners besteld worden.

## Antwoordkaart

Gelieve deze antwoordkaart terug te bezorgen via email ([info@svbp.be](mailto:info@svbp.be)), per fax (03 205 10 22) of uw gegevens door te geven op onze website ([www.svbp-financieelplanners.be](http://www.svbp-financieelplanners.be)).

**Naam:**.....

**Adres:**.....

**Email:**.....

**Telefoonnummer:**.....

- Ik wens op de hoogte te blijven van de activiteiten van Stremersch, Van Broekhoven & Partners.
- Contacteer me voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek inzake Portefeuille Monitor/een Persoonlijk Financieel Plan.
- Ik bestel het boek 'Persoonlijke Financiële planning, gids voor een integraal vermogensbeheer'.

STREMERSCH, VAN BROEKHOVEN & PARTNERS nv

Haverstraat 1 (1ste verd.), B-2000 Antwerpen

Tel. +32 (0)3 205 10 20

Fax +32 (0)3 205 10 22

[info@svbp.be](mailto:info@svbp.be)

[www.svbp-financieelplanners.be](http://www.svbp-financieelplanners.be)