

# BEST IN CLASS 2014

Fotografie **Ruud Bismekamp**

In dit nummer van *Fonds.nl* portretteren we dertig adviseurs die zich bezighouden met het structureren, begeleiden en optimaliseren van vermogensposities. Zij begeleiden vermogenden op deelreinen, variërend van filantropie en private equity tot kunst en estate planning. We legden deze adviseurs elk twee vragen voor. Op de volgende pagina's kunt u lezen waarom deze dertig adviseurs zich onderscheiden van hun collega's.

**D**e mannen en vrouwen die van het adviseren van vermogende particulieren hun beroep hebben gemaakt, worden niet altijd op waarde geschat. Zeker, er is onder de dekmat van 'financieel advies' veel misgegaan in het verleden, maar dat betekent niet automatisch dat wij als particulieren nu zelf maar in onze vrije tijd aan de knoppen van ons vermogen moeten gaan zitten draaien. Want uiteindelijk is het verstrekken van advies over de meest uiteenlopende zaken die direct verband houden met onze vermogens een vak een vak dat door heel veel professionals met toewijding en deskundigheid wordt uitgevoerd. Niet als in elk vak zijn er ook in de adviessector voor vermogenden onbetwiste toppers. Er

bestaan weliswaar geen eenduidige en makkelijk hanteerbare criteria om tot een selectie van de beste adviseurs voor vermogenden te komen, simpelweg omdat het maatwerk dat zij afleveren eigenlijk alleen maar kan worden beoordeeld en geapprecieerd door degenen voor wie zij werken. Desondanks zijn de mannen en vrouwen die door de jaren heen hun sporen hebben verdiend in deze tak van sport aanwijsbaar. Zowel door klanten als hun peers worden zij beschouwd als onderscheidend. Niet alleen met betrekking tot hun expertise, maar ook aangaande hun stijl, werkwijze, betrokkenheid en visie. De adviseurs die we in dit nummer van *Fonds.nl* portretteren houden zich niet alleen bezig met het structureren, begeleiden en optimaliseren van vermogensposities. Steeds meer hebben vermogenden behoefte aan deskun-

digen onafhankelijk advies op deelreinen van hun vermogen - variërend van filantropie en private equity tot kunst en estate planning. Het lijkt geen twijfel dat deze behoefte zich langzaam maar zeker vertaalt in een groeiend aanbod van gespecialiseerde adviseurs. Misschien is het trendemend dat de geportretteerde adviseurs hun klanten bezorgen niet direct in percentages te vangen, maar aan de hand van de twee vragen die we hun hebben gesteld krijgen we wel een goed beeld van hun specifieke rol en van het soort adviezen dat zij in het huidige tijdsgewricht aan hun klanten geven. En ten slotte hebben we ook drie groepen van die klanten bij elkaar gebracht om van hen te vernemen wat zij momenteel belangrijk vinden als het gaat om advies rond hun vermogen.

**Paul van Engen**

## Dit waren de vragen:

**1** Wat is het beste advies dat u in het afgelopen jaar aan een van uw klanten heeft gegeven en wat heeft het hem of haar opleverd?

**2** Wat is de belangrijkste actuele ontwikkeling in uw vakgebied waar vermogenden alert op zouden moeten zijn?

Daarnaast hielden wij drie rondetafelgesprekken met verschillende groepen financiële consumenten: **Generatie Next, de Uitbouwers en de Grijze Generatie.** Lees en huiver hoe zij aankijken tegen de financiële dienstverlening.



## JAAP BOUMA

VERMOGENSADVIES

Senior beleggingsadviseur. Vermogensbeheerder bij Rabobank en Fortis, private wealth manager bij MeesPierson en portfoliomanager bij Lombard Odier Darier Hentsch, sinds 2013 bij Optimiz Vermogensbeheer.

**1** 'Als gevolg van de dalende rente daalt voor veel cliënten het rendementsperspectief, voor een belangrijk deel van het defensieve deel van de portefeuille. Gevoed door het betere sentiment voor aandelenbeleggingen willen velen meer risico nemen en de bandbreedte voor aandelenbeleggingen verruimen. Het beste advies dat ik gegeven heb, ligt op dat niveau. Maar het moet wel passen binnen de doelstellingen van de portefeuille en dat is vaak niet het geval. Cliënten zijn vaak kort van memorie en geneigd de risico's te bagatelliseren.'

**2** 'De ontwikkeling van de kapitaalmarktrentel. Vooral bij pensioenverplichtingen in eigen beheer komt dit nadrukkelijk aan de orde. De toekomstige pensioenverplichting wordt met name bepaald door de hoogte van de kapitaalmarktrentel: hoe lager de rente, hoe hoger de verplichting. Daarmee wordt de belegger in feite klem gezet. Pensioengeld wordt immers, noodgedwongen, defensief belegd en daarmee blootgesteld aan renterisico. Een stijgende rente leidt dan tot een lagere waardering van de pensioenverplichting, maar tast onmiddellijk de waarde aan van de defensieve portefeuille. Catch 22? Nee, door een strategische benaderingsstijl vraagstuk deels oplosbaar.'

FONDS.NL > 31

## HUB VAN DRIE >

Sinds 1987 directeur en mede-eigenaar van Drieklomp Makelaars en Rentmeesters, een toonaangevende speler op de Nederlandse markt voor luxe woningen en landgoederen en agrarisch vastgoed.

**1** Ik heb in 2014 een echtpaar met zoon en schoondochter en een kleinkind mogen adviseren om een inwoonsituatie voor het hele gezin te creëren. De uitdaging was om een geschikt pand te vinden. Toen dat gevonden was, moest de plaatselijke gemeente toestemming verlenen voor de inwoonsituatie en daarna kwam het moeilijkste gedeelte: de financiering. We hebben een mooi product kunnen optuigen en een passende hypotheek kunnen vinden. En aan het einde van de rit hebben wij de oude woningen van vader en zoon in twee maanden verkocht!

**2** In de praktijk zien we vaak dat mensen zich rijk rekenen en arm tellen. Ze verwachten bijvoorbeeld een groot pensioen opgebouwd te hebben met de eigen woning, wat vervolgens tegenvalt. Dat geeft vaak tal van problemen waardoor de verkoop van de woning vertraging oploopt. Door de sterk veranderde financiële mogelijkheden moeten vermogenden zich bovendien terdege laten voorlichten wat op dit moment de mogelijkheden zijn op het gebied van financiering.'



## JOS GIELINK >

PENSIOENADVIES

Ronde zijn studie fiscaal recht cum laude af. Sinds 2004 Certified Pension Lawyer. Na ruim 19 jaar werkzaam te zijn geweest bij Loyens & Volkmaars (later Loyens & Loeff) was hij in 2005 een van de oprichters van Bergamin & Gielink Pensioenrechtadvies. Sinds 2013 zelfstandig adviseur, gespecialiseerd in het oplossen van pensioen-juridische en fiscale vraagstukken.

**1** Een cliënt kreeg een toppositie bij een internationaal concern, waar nog geen pensioenregeling voor top executive was. Er is nu een afzonderlijk budget onderhandeld voor de opbouw van een (kostbare) oudedagsvoorziening. Tevens moest er een adequate risicodeking worden afgesloten voor de risico's bij ziekte, arbeidsongeschiktheid en overlijden, voordat de bestaande dienstbetrekking werd beëindigd. Hiermee werd voorkomen dat cliënt onverzekerd overstapte naar de nieuwe werkgever.'

**2** 'De fiscale mogelijkheden voor pensioenopbouw worden in 2014 en 2015 met 30 procent verminderd. De aftopping van de pensioengrondslag op € 100.000 komt daar nog eens bovenop. Pensioenregelingen zullen in bijna alle gevallen moeten worden aangepast. Dit heeft ingrijpende gevolgen voor de toekomstige opbouw en dus voor het uiteindelijke pensioenresultaat. Ook de gevolgen voor het partnerpensioen en het arbeidsongeschiktheidspensioen zijn ingrijpend. Mensen moeten zich hier voldoende van bewust zijn, dat er wordt gesproken over arbeidsvoorwaardelijke compensatie voor het wegvallen van toekomstige opbouw en dat de verlagings van de risicodeking wordt gerepareerd.'



## JOOST VAN GILS >

PRIVATE EQUITY

Was ondermeer directeur van PG2 en investment manager van Berk Holding. Sinds 2006 dga (en oprichter) van Vencappa Consultants dat transactieservices verricht op het terrein van ondermeer private equity, fusie en overnames.

**1** Ik adviseer mijn klanten steeds om uit eigen beweging en in een vroeg stadium openheid van zaken te bieden over alle relevante elementen, positief of negatief, bij verkoop van hun onderneming of tijdens een traject dat moet leiden tot een vermogensversterking waarbij een participant toetreedt. Het komt zeer geregeld voor dat de verkoper schoorvoetend moet bekennen dat er zaken in het bedrijf zijn die een negatieve impact kunnen hebben op de houding van de kandidaatkoper en de prijs- en conditievorming. Het vertrouwen krijgt een deuk, de beoogde transactie komt onder druk te staan of wordt mogelijk geheel afgeblazen.'

**2** 'De trend is dat steeds meer private investeerders rechtstreeks aandelenbelangen verwerven in mkb-bedrijven of, al dan niet via pooling, daar rechtstreeks leningen aan verstrekken. Mkb-bedrijven zijn niet altijd meer geldend met de houding en voorwaarden van de bank en zien private financiers als alternatieve bron. Daarnaast gaan private investeerders een prominente rol vervullen in het kader van overnamefinancieringen in het mkb. De trend is dat zij rechtstreeks via een eigen holding of beheermaatschappij een achtergestelde lening verstrekken en daarbij een aandelenbelang verwerven.'



FONDS.NL > 35