



DE AUTORITEIT FINANCIËLE MARKTEN DOET WEER EENS VAN ZICH SPREKEN. UIT EEN RECENT ONDERZOEK BLIJKT DAT ACHT VAN DE TWINTIG BELEGGINGSONDERNEMINGEN ONDER DE MAAT PRESTEREN BIJ HUN KLANTINVENTARISATIE. “EIGENLIJK BETEKENT DIT DAT ADVISEURS NIET GOED KUNNEN BEOORDELEN – MAAR HET WÉL DOEN – WELK ADVIES EN BEHEER VAN DE PORTEFEUILLE PASSEND IS.”

TEKST **PAUL VAN DIJK (MONEYVIEW)**

In een onlangs gepubliceerd onderzoek naar de kwaliteit van klantinventarisatie bij beleggingsondernemingen (grootbanken, private banken en zelfstandige aanbieders) beoordeelde de AFM de voornoemde aanbieders op vier onderdelen met betrekking tot de kennis van hun klant: 1. financiële positie, 2. doelstelling(en), 3. risicobereidheid en 4. kennis en ervaring, met inbegrip van “het afstemmen van het advies over of beheer van de portefeuille op deze cliëntgegevens”.

Op deze onderdelen met betrekking tot het advies én beheer van een beleggingsportefeuille presteren acht van de twintig onderzochte marktpartijen bij hun klantinventarisatie onder de maat. Eigenlijk betekent dit dat adviseurs niet goed kunnen beoordelen – maar het wél doen – welk advies en beheer passend is. Onderzocht is of een adviseur de kennis en ervaring van de klant voldoende toetst. Op dit onderdeel scoorden de beleggingsondernemingen een bedroevende 2,5 (op een 5-puntsschaal). Maar het kan nog beroerder...

Op het onderdeel risicobereidheid van de klant behaalden achttien van de twintig onderzochte beleggings-

# Beleggingsadviseurs onder de maat

ondernemingen een (dikke) onvoldoende (1,9 uit 5). Korte- versus langetermijnrisico's van een beleggingsportefeuille weerspiegelen daardoor onvoldoende het werkelijke risicoprofiel van de klant. Van een bij de klant passend advies en beheer van de portefeuille is dan ook geen sprake. Louis van Gaal zei ooit: "Ben ik nou zo slim, of ben jij zo dom?" Bij een slechte inventarisatie kun je je afvragen of de klant niet altijd het kind van de rekening is.

Je zou bijna concluderen dat een belegger net zo goed zelf zijn beleggingsportefeuille kan samenstellen als een adviseur zo tekortschiet. Gelukkig wijst het rapport van de AFM uit dat beleggingsondernemingen op de onderdelen 'financiële positie' en 'doelstelling(en)' van de klant gemiddeld een ruime voldoende behalen (3,7 uit 5). Blijkbaar lukt het adviseurs wel helder te krijgen wat de financiële positie (draagkracht) van een klant is en welk doel – of doelen – hij voor ogen heeft, maar schieten zij schromelijk tekort om deze op haalbaarheid te toetsen én in hun beoordeling de risicobereidheid van de klant voldoende mee te nemen. Het bepalen van een beleggingshorizon is juist een van de belangrijkste stappen om te beoordelen of de doelstellingen gerealiseerd kunnen worden, rekening houdend met de risicoacceptatie van de klant. Er is werk aan de winkel!

Waar beleggingsondernemingen een klant bij het inventarisatieproces mee van dienst kunnen zijn, is een beleggingsportefeuille (of -rekening) met een flexibele begin- én eindtijd die binnen het bestek van de beleggingshorizon het risico automatisch afbouwt naarmate de looptijd vordert. Zo krijgt een belegger een wer-

kelijk op maat gesneden portefeuille die hem in staat stelt zijn doelen te verwezenlijken, gegeven de mogelijkheden en beperkingen van een gedegen klant-inventarisatie.

'Van een bij de klant  
passend advies en beheer  
van de portefeuille is geen  
sprake'

Het rapport van der AFM vermeldt echter niet op welke wijze de klantinventarisatie vertaald wordt in een passend advies. Sommige marktpartijen maken gebruik van software om tot een afgestemde beleggingsportefeuille te komen. Het overgrote deel hanteert eigen modellen die niet per definitie tot vergelijkbare output – lees: adviezen – leiden. Wellicht kan de AFM zelf software (laten) ontwikkelen die standaard verplicht is voor iedere beleggingsonderneming. Een soort Essentiële Beleggers Informatie (EBI), maar dan om het beleggingsprofiel van een klant te kunnen aanmaken. AFM: toon uw autoriteit! ■

*Paul van Dijk is senior onderzoeker beleggingen bij MoneyView. Reacties op deze column zijn welkom op [support@moneyview.nl](mailto:support@moneyview.nl)*