

“Mensen vragen steeds vaker om breder advies”

“In de nabije toekomst ga ik een paar keer per jaar met cliënten life planningen uitdiepen in Spanje.” Aldus Wouter van Leusen, financieel adviseur en coach uit Haarlem.

Van Leusen: “Het kan verhelderend zijn om ver van je dagelijkse routine bezig te zijn met je life planning en de daarbij horende financiële consequenties. Ik ga mensen daarom uitnodigen om in Spanje tijdens de workshop Financieel Bewust Zijn hun life planning verder uit te werken.” Financieel Bewust Zijn is ook de naam van Van Leusens bedrijf. “Pas als je je bewust bent van je situatie, kun je verantwoorde keuzes maken. Waar liggen je prioriteiten en wat wil je graag (nog) doen? Juist dat vind ik leuk: de klant als persoon leren kennen. Waar geniet hij of zij van? Alleen financiële dienstverlening vind ik minder spannend.” Van Leusens manier van adviseren en ook de workshop verlopen via een eigen concept, dat draait om vijf invalshoeken: ik en de mensen om mij heen, wonen, werken, genieten en dromen. “Cliënten ontvangen een schema waarop zij in het midden staan met de invalshoeken daar omheen. Ze kunnen er deze facetten van hun persoonlijkheid omschrijven.” Om een indruk te geven van wat iemand kan invullen, laat Van Leusen altijd eerst zijn eigen profiel

zien. Passend bij het thema ‘genieten’ bijvoorbeeld, maakte hij in 1998 een avontuurlijke trektocht van een half jaar door Zuid-Amerika. “Ik vond het ontzettend leuk alleen op pad te gaan, omdat ik juist daardoor allerlei interessante mensen leerde kennen. Van een hoogopgeleide rechter in Chili tot Inca’s in de binnenlanden van Peru die nog nooit een Europeaan hadden gezien.” Passend bij de invalshoek ‘werken’ begon Van Leusen anderhalf jaar geleden voor zichzelf (na achtereenvolgens te hebben gewerkt bij Beon Leven, ACW Adviesgroep, Aon Consulting, Damave Pensioenadviesbureau en Reijn & Partners). “Ik wil zelf verantwoordelijk zijn voor mijn doen en laten, op mijn eigen wijze.” Bij de invalshoek ‘dromen’ staat bij Van Leusen onder meer het lopen van de hele marathon op Sicilië. Daarnaast is er natuurlijk de droom om in Spanje workshops te geven. “Eigenlijk is die droom al bijna een concreet plan. Ik heb al een locatie in Aragon op het oog en ben begonnen Spaans te leren. Ik ben er heel bewust mee bezig. Ik kan bijna uittekenen hoe het er in Spanje uit gaat zien: het idee van

Bed & Breakfast & Workshop.” Eigenlijk is er nog maar één barrière en dat is het geld. “Mijn omzetplanning voor het eerste jaar heb ik precies gehaald. Maar ik ben nog steeds aan het uitbouwen. In Spanje gaat het weliswaar niet om heel grote bedragen, maar het kost toch tijd om het benodigde geld te vergaren.”

NETWERK

Van Leusen ging met Financieel Bewust Zijn van start in september 2009. Daarvoor werkte hij circa drie jaar bij Reijn & Partners. Van Leusen bedient nog een aantal klanten van dit kantoor. Daarnaast heeft hij zelf nieuwe relaties gevonden, onder meer via verschillende netwerken. Zijn opleiding tot coach bijvoorbeeld heeft hem diverse nieuwe cliënten bezorgd. Inmiddels wordt Van Leusen ook steeds vaker gevonden. “Mensen vragen zelf steeds vaker om breder advies dan alleen over cijfers. Het zijn vaak mensen die op een kruispunt staan in hun leven. In dienst blijven of voor jezelf beginnen? Doorgaan met werken of met pensioen? Veranderen van baan of zelfs van beroep? Scheiden, samenwonen, enzovoort.” Van Leusen concentreert zich op ondernemers, die vaak ook hun privé zaken meenemen. Voordeel van de doelgroep is dat zij gewend is aan uurtarieven en andere alternatieve beloningsvormen. Zij hebben het niet voortdurend over ‘wat kost het?’ Van Leusen vindt praten over de ‘kosten’ van advisering en vermo-

gensbegeleiding hoe dan ook geen goede benadering. “Het gaat erom wat deze diensten de cliënt opleveren. Toch mooi als je jezelf terugverdiend en dat je uitkomt op winst voor de klant. Daar gaat het mij om. Ik vind het zonde als mensen zomaar geld weggooien of de kas van een verzekeraar spekken, terwijl je er ook van kunt genieten.”

PORTEFEUILLEVERGOEDING

Van Leusen kiest alleen in uitzonderlijke gevallen nog voor provisie als beloning. “Bij sommige pensioencontracten kan dit voor de klant voordeliger zijn. Mijn life planning is op basis van een uurtarief van 150 euro. Voor eventuele productadvisering en -bemiddeling in het verlengde reken ik een vast bedrag van 400 euro per jaar. Negentig procent van de ondernemers kan in mijn visie niet zonder arbeidsongeschiktheidsverzekering. Vandaar dat ik heel bewust producten adviseer. Maar de provisie die op aov’s wordt betaald, vind ik doorgaans buiten proportie. “Een klant van mij, een medisch specialist, betaalt per jaar 10.000 euro premie voor zijn aov. Daarvan is 1.500 euro provisie voor de tussenpersoon. De betreffende verzekeraar betaalt ook nog eens vijf procent portefeuillevergoeding als de tussenpersoon meer dan twintig aov-posten bij hem onderbrengt. Dat is nog eens 500 euro die de cliënt indirect jaarlijks betaalt. Dat van die provisie en portefeuillevergoeding wist de klant overigens niet. Dat is niet van deze tijd. Ik

"Ik vind het krom dat provisies afhankelijk zijn van de hoogte van de premie. Het werk is hetzelfde"

| 19

pleit voor volledige transparantie. "Deze cliënt is naar mij overgestapt op het moment dat zijn polis net vernieuwd was voor vijf jaar. Wat ik uiterst kwalijk vind, is dat zijn oude intermediair nog vier jaar lang de provisie én de portefeuillevergoeding krijgt. Dat terwijl ik het werk doe en verantwoordelijk ben. Ik zei tegen de verzekeraar: geef mij dan tenminste die 500 euro portefeuillevergoeding, die verreken ik dan wel weer met mijn cliënt. Maar dat kon niet, want ik heb geen twintig posen bij die maatschappij uitstaan..." Van Leusen vindt het sowieso krom dat provisies afhankelijk zijn van de hoogte van de premie. "Dit terwijl het werk hetzelfde is voor de intermediair."

WEEFFOUT

Van Leusen vindt het ook niet juist dat bij banksparen alleen maar gebruik mag worden gemaakt van eigen huisfondsen. Hij kaartte dit eind vorig jaar zelfs aan in een persbericht, waarin hij sprak van een "weeffout in de bankspaarwetgeving". Van Leusen ontving een paar reacties op het persbericht. Hij gaat er nu mee naar de betreffende Tweede-Kamercommissie. Daarbij zijn die huisfondsen niet per se het best renderend. Van Leusen: "Brand New Day bijvoorbeeld biedt een index tracker op aandelen die de afgelopen tien jaar een ren-



WOUTER VAN LEUSEN:
"Principieel onjuist dat provisie na intermediairwijziging bij oude adviseur blijft."

dement had van 0,5 procent. Er zijn beleggingsfondsen die goed zijn voor nota bene zes procent rendement, bij ook nog eens een lager risico. Sowieso vind ik de keuze van Brand New Day voor indexvolgende fondsen te beperkt. Waarom niet kiezen voor het beste van beide

werelden? Beleggingsfondsen als deze substantieel beter renderen dan index trackers en andersom." Volgens Van Leusen zou vermogensbegeleiding het domein moeten zijn, zoals in Engeland, van onafhankelijke adviseurs. In Nederland is dat niet zo, getuige de vele

huisfondsen en daarmee beperkte keuze. "In Engeland laat bijna 70 procent van de mensen met een vermogen kleiner dan 500.000 euro zich begeleiden door een onafhankelijk adviseur. Er valt nog veel te doen en te winnen voor de Nederlandse consument." ■

ADVERTENTIE

PERMANENTE EDUCATIE

- ♥ Wft Basis deskundigheid
- ♥ Wft Schade
- ♥ Wft Leven
- ♥ Wft Consumptief krediet
- ♥ Wft Hypothecair krediet
- ♥ Wft Volmacht Algemeen

Start: 13 en 27 april
Start: 13, 19 en 27 april
Start: 13 en 27 april
Start: 5 april
Start: 5 en 21 april
Start: 19 april

Prijs: 69,- per module | De incompany prijs voor deze Permanente Educatie Wft modules € 750,-

www.lindenhaeghe.nl
☎ 030 - 693 23 48