



EIND JAREN 90, BEGIN 2000 KON HET NIET OP. DE ECONOMIE DRAAIDE OP VOLLE TOEREN, BOMEN REIKTEN TOT IN DE HEMEL, ALLES KON EN ALLES MOCHT. EN DAAR MAAKTE VEEL BANKEN, VERZEKERAARS, ADVISEURS EN KLANTEN GEBRUIK VAN. SPAREN? NEE, BELEGGEN DAT WAS HET HELEMAAL! LAGE MAANDLASTEN EN KANS OP HOGERE UITKERING DAN HET BEOGDE DOELKAPITAAL AAN HET EINDE VAN DE LOOPTIJD. WIE WIL DAT NOU NIET?

TEKST **CHRISTEL VAN BOMMEL-VERSLUIJS**

Als adviseur liet ik alle mogelijkheden aan klanten zien en adviseerde wat het beste bij hen paste. Op dat moment. Als mijn advies sparen was, sputterde de klant regelmatig dat de buurman veel lagere maandlasten had. Dat wilde hij ook. Leg dan maar eens uit waar dat in zit. Welk risico hij daarmee liep en dat dat eigenlijk helemaal niet bij hem en zijn persoonlijke situatie paste. Hoe adviseer je sparen als de aandelenmarkt piekt? En hoe adviseer je beleggen net na het instorten van diezelfde markt?

CO LUMIN

Maak niet op voorhand keuzes

Ik heb tijdens audits met hypotheekadviseurs gesproken die aangaven dat zij beleggen niet eens meer meenamen in hun advies aan de klant. 'Veel te groot risico. Niemand wil het ook meer. Nee hoor, ik adviseer alleen nog maar om te sparen. Lopen de klanten ook geen risico.' Dus werden er massaal (bank-)spaarhypotheken afgesloten. Lekker veilig. Aan de vraag of dat passend was bij het profiel van de klant, werd volledig voorbijgegaan. Beleggingsverzekeringen waren woekerpolis en verzekeraars oplichters. Dus beleggen was geen optie meer. Ook niet wanneer het wel bij het risicoprofiel van de klant paste.

Inmiddels zijn we ruim vijftien jaar en een economische crisis verder. De hypotheekrente en de spaarrente staan laag. Heel laag. Wanneer mensen nu de rentevast periode van hun (bank-)spaarhypothek willen verlengen, komen ze voor een netto verhoging van de inleg op hun (bank-)spaarrekening te staan. Wat het voordeel van de lage hypotheekrente weer teniet doet. De geschiedenis herhaalt zich weer. Er is een nieuwe 'oplossing' voor iedereen: afkopen die spaarverzekering, de uitkering gebruiken als extra aflossing op de lening en maandelijks gaan aflossen.

Maar... de aandelen doen het momenteel ook weer goed. Er worden mooie rendementen gehaald. En het einde is nog niet in zicht. 'Beste adviseur, waarom heeft u mij toen eigenlijk niet een (deel) beleggingshypothek geadviseerd? Ik wist helemaal niet dat dat ook een optie was. Ik had best wat geld achter de hand. Ik kon en had best wel wat risico willen nemen. Dan had ik nu een veel hoger rendement behaald.

Kunt u mij dat uitleggen? Nee? Dan leg ik het even voor aan mijn advocaat.' Het is bijna wachten op de eerste consument die om deze reden naar het Kifid of de rechter stapt.

Als adviseur hoort u altijd een volledig plaatje aan de klant te laten zien. Op basis van het, na een diepgaande inventarisatie, door u opgestelde klantprofiel, waarin onder andere de risicobereidheid van de klant staat. Leg uit dat een hoger rendement gepaard gaat met een hoger risico. Maar maak niet op voorhand keuzes voor een klant. Als u een onderdeel helemaal niet in uw analyse en advies meeneemt, hoe kan de klant dan een goede keuze maken? In uw adviesmotivatie beschrijft u waarom u een bepaald product adviseert. Het blijft daarna aan de klant of hij uw advies opvolgt. Dan zijn de gevolgen ook echt voor hem. Niet voor u, omdat u niet volledig was in uw advies. En daardoor misschien wel een veilig, maar niet een passend advies heeft gegeven. ■

'Beste adviseur, waarom heeft u toen geen beleggingshypothek geadviseerd?'