Auteursrechterlijke overeenkomst

Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen, de gevraagde informatie in te vullen (en de overeenkomst te ondertekenen en af te geven).

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling met

Titel: Een analyse van de business-modellen inzake persoonlijke financiële planning in Vlaanderen
Richting: 2de licentie TEW - major Internationaal zakenwezen Jaar: 2009

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Ik ga akkoord,

NELISSEN, Vik

Datum: 14.12.2009

Een analyse van de businessmodellen inzake Persoonlijke Financiële Planning in Vlaanderen.

Vik NELISSEN

Promotor:

Prof. Dr. Ghislain HOUBEN

Eindverhandeling voorgedragen tot het bekomen van de graad van licentiaat in de toegepaste economische wetenschappen major internationaal zakenwezen

universiteit hasselt

Samenvatting

Uitgebreide persoonlijke financiële begeleiding was tot op vandaag uitsluitend bestemd voor de heel kapitaalkrachtigen in onze bevolking. Al geraakt de Vlaming het er stilaan over eens dat de voorzieningen van de sociale zekerheid niet meer beantwoorden aan zijn normale behoeften en doelstellingen. Bovendien wordt het financiële landschap voor iedereen complexer en minder doorzichtig. Een persoonlijke financiële planner biedt een oplossing voor deze problematiek, en deze dienstverlening geraakt in Vlaanderen stilaan gelanceerd. Er worden op deze markt verschillende businessmodellen gehanteerd. Het doel van dit onderzoek is dan ook zicht krijgen op de verschillende werkwijzen.

Aan de hand van het PEST-model beschrijven we in het eerste gedeelte de politieke, economische, sociale en technologische aspecten van de markt van persoonlijke financiële planning (PFP).

In hoofdstuk twee wordt het begrip PFP besproken, waarbij moest blijken dat er uiteenlopende omschrijvingen de ronde doen. Verder gaan we in dit hoofdstuk na waar het concept PFP zijn oorsprong kende. Het is ontstaan in de Verenigde staten, daarna overgewaaid naar Nederland, en pas toen bij ons geïntroduceerd. Vervolgens formuleren we de vier doelstellingen van PFP. Deze zijn gemoedsrust, bevredigende levensstandaard, financiële onafhankelijkheid en continuïteit van het vermogen.

In hoofdstuk drie gaan we na welke stappen er in het financiële planningsproces voorkomen. Eerst analyseert de planner de huidige financiële situatie van de cliënt. Deze analyse bestaat eerst en vooral uit de inventarisatie, de vermogensbalans en de inkomsten- en uitgavenbalans, én als laatste de projecties. Vervolgens moeten de persoonlijke doelstellingen van de cliënt geformuleerd worden. Aan de hand daarvan stelt men een financieel plan op om de doelstellingen te kunnen realiseren.

In hoofdstuk vier wordt in het eerste gedeelte het wetgevende kader geschetst. Globaal is er weinig of geen regelgeving die rechtstreeks van toepassing is op de markt van PFP. Wel hangen er enkele wijzigingen in de lucht, die het mogelijk moeten maken dat

financiële planners voortaan beleggingsadviezen geven voor eigen rekening. Hieraan hangen natuurlijk zowel rechten als plichten vast. Ten tweede zijn er de MiFID-richtlijnen, die van toepassing zijn op instellingen die beleggingsdiensten en/of activiteiten aanbieden. Ten derde ontdekten we dat de overheid sinds kort een tegemoetkoming voorziet voor zelfstandigen die de hulp inroepen van een financiële planner, op voorwaarde dat de planner hiervoor de nodige certificaten heeft. In het tweede gedeelte bespreken we de werking van de overkoepelende organisatie van PFP in Europa: de European Financial Planning Assiciation (EFPA). Met meer dan 35 Europese geaccrediteerde universiteiten, banken en verzekeringsmaatschappijen vormt de EFPA het centrum van de opleidingen rond PFP. Zij hebben een Belgische afdeling, onder leiding van prof. dr. Van Broekhoven. Zo worden er twee diplomaniveaus 'uitgereikt: advisor en master in personal financial planning. Met deze certificaten kunnen goed opgeleide financiële planners zich onderscheiden van andere.

Om de markt beter te begrijpen voeren we een uitgebreid kwalitatief marktonderzoek. Via diepte-interviews met een twaalftal aanbieders van persoonlijke financiële planning peilen we naar enkele bepalende variabelen. De conclusie van dit marktonderzoek is dat we in de markt twee businessmodellen kunnen onderscheiden: de actieve en de passieve financiële planner. De **actieve** planner is ervan overtuigd dat PFP niet zo maar een studie is, maar wel degelijk een studie met een concrete begeleiding en invulling. Een bedreiging bij dit model vormen de mogelijke belangenconflicten. De keuze van beleggingsformule, verzekeringsproduct of vastgoedproject zou beïnvloed kunnen worden door de commissies die de planner hiervoor ontvangt. Maar het is goed mogelijk dat hij onafhankelijk is, want uiteindelijk zijn eerlijkheid en integriteit van de adviseur hierin bepalend. De **passieve** planners stellen de onafhankelijkheid van het advies centraal. Zij koppelen geen producten aan hun advies, en focussen zich vooral op het afleveren van een goede ongekleurde analyse met aan het eind een actieplan. Uitsluitend als de klant zelf expliciet verdere sturing vraagt bij de implementatie, zal de planner bereid zijn enkele adviezen te geven. Al staan zij hier weigerachtig tegenover, en wensen ze geen enkele vergoeding van derden te ontvangen.

Inhoudsopgave

Samenvatting

Inhoudsopgave

Lijst met figuren en tabellen

Woord vooraf blz.

Hoofdstuk 1: Praktijkprobleem en onderzoeksopzet 1

1.1. Situering van het praktijkprobleem 1
1.2. Onderzoeksopzet 2
1.3. PEST-analyse 3
1.4. Onderzoeksmethode 5

Hoofdstuk 2: Onafhankelijke Persoonlijke Financiële Planning 7

2.1 Het begrip 'Onafhankelijke Persoonlijke Financiële Planning' 7
2.2 Deelaspecten 9
2.3 Ontstaan 11
2.3.1 Verenigde Staten 11
2.3.2 Nederland 12
2.4 Verantwoording van Financiële Planning 14
2.4.1 Van verzorgd naar verzekerd 14
2.4.2 Persoonlijke aanpak 16
2.5 Doelstellingen 17
2.5.1 Gemoedsrust 17
2.5.2 Een bevredigende levensstandaard 17
2.5.3 Financiële onafhankelijkheid 19
2.5.4 Continuïteit van vermogen 19

Hoofdstuk 3: het financiële planningsproces 20

3.1 Analyse van de huidige financiële situatie 20

3.1.1 Inventarisatie 20

3.1.2 Vermogensbalans 21

3.1.3 Ontvangsten-uitgavenbalans 22

3.1.4 Projecteren 23

3.2 Formuleren van persoonlijke doelstellingen 23

3.3 Opstellen van een financieel plan 24

Hoofdstuk 4: Persoonlijke financiële planning in Vlaanderen 25

4.1 Wetgevend kader 25

4.1.1 Wetgeving 25

4.1.2 MiFID 28

4.1.3 De overheid: de kmo-portefeuille 28

4.2 Organisaties 29

4.2.1 European Financial Planning Association 29

4.2.2 EFPA België 30

4.3 Opleidingsmogelijkheden 31

4.3.1 Advisor of Personal Financial Planning 31

4.3.2 Master in Personal Financial Planning 32

Hoofdstuk 5: Conclusies van de literatuurstudie 33

5.1 Political forces 33

5.2 Economic forces 34

5.3 Social forces 34

5.4 Technological forces 34

Hoofdstuk 6: Marktonderzoek 36
6.1 Methodiek 36
6.2 Bevraagde ondernemingen 37
6.3 Analyse 40
6.3.1 Begripsinvulling 40
6.3.2 Noodzaak 42
6.3.3 Historische evolutie 44
6.3.4 Positionering in de markt 46
6.3.5 Toekomstplannen 49
6.3.6 Stappen in het planningsproces 51
6.3.7 Doelgroepen/segmentering 54
6.3.8 Software 55
6.3.9 Verdienmodel 57
Hoofdstuk 7: Conclusies en aanbevelingen tot verder onderzoek 64
Lijst van geraadpleegde werken
Bijlage's

Overzicht figuren

	blz.
Figuur 1: PEST analysis	3
Figuur 2: behoud van de levensstandaard binnen 4 scenario's	18
Figuur 3: variabelen Business model PFP	36
Figuur 4: retrosessies	58
Figuur 5: vereenvoudigd schema variabelen business-model PFP	66

Overzicht tabellen

	blz.
Tabel 1: Research strategies	5
Tabel 2: overzicht bevraagde ondernemingen	39
Tabel 3: Begripsinvulling	40
Tabel 4: Noodzaak van PFP	42
Tabel 5: Historische evolutie	44
Tabel 6: Positionering in de markt	47
Tabel 7: Toekomstplannen	50
Tabel 8: Stappen in het planningsproces	54
Tabel 9: Instapdrempel en doelgroep	55
Tabel 10: Gebruik van software	56
Tabel 11: Sterktes en zwaktes van verdienmodellen	59
Tabel 12: Verdienmodellen	60

Woord vooraf

Deze eindverhandeling is het resultaat van een jaar uitgebreid academisch onderzoek en betekent ook de afsluiting van een vier jaar durende opleiding tot licentiaat in de toegepaste economische wetenschappen. Velen beschouwen het schrijven van een eindverhandeling als een verplichte opgave. Ik zag dit eerder als een opportuniteit om een bepaalde onderzoeksvraag te beantwoorden, en kijk dan ook terug op een erg leerrijke ervaring.

Maar dit werk was nooit tot stand gekomen zonder de steun en inzet van verschillende mensen die ieder hun essentiële bijdrage geleverd hebben. Eerst wens ik prof. dr. Ghislain Houben, promotor van deze eindverhandeling, te bedanken voor zijn begeleiding. Ook wens ik de bijdrage van de heer Dieter Haerens, operationeel directeur van Mediafin (De Tijd, De Belegger, Netto, Beurssignaal) in de verf te zetten. Hij stuurde mee het onderzoeksopzet en hielp me de juiste contactgegevens voor het marktonderzoek verzamelen. Ook bijzondere dank aan de heer Jo Janssens die mij onder andere hielp bij het grafische werk en voor de nodige aanmoediging zorgde.

Tot slot wens ik ook nog mijn ouders en zus te bedanken voor de jarenlange steun. De kansen die zij mij gedurende mijn hele studieperiode gaven, kan deze eindverhandeling nooit volledig weerspiegelen.

Hoofdstuk 1: Praktijkprobleem en onderzoeksopzet

1.1 Situering van het praktijkprobleem

Het financiële landschap wordt steeds complexer en minder doorzichtig. Bovendien wordt de fiscale wetgeving steeds omslachtiger. Tot op vandaag wordt een volledig persoonlijke financiële begeleiding, van professionele vermogens en successieplanning tot fiscale optimalisatie, meestal geassocieerd met de heel kapitaalkrachtigen van de bevolking. Denk maar aan de privébanken, waar cliënten alleen vanaf een zekere vermogensomvang kunnen rekenen op een uitgebreide begeleiding.

Politici en de media besteden in Europa weinig of geen aandacht aan persoonlijke financiële planning. Dat is vermoedelijk terug te brengen tot het idee dat bezorgdheid ter zake overbodig is, omdat de overheid via de sociale zekerheid voor de privéwelvaart van de overgrote massa van de bevolking afdoende heeft gezorgd. In die optiek is met het privévermogen bezig zijn nog uitsluitend een zaak van de vermogende, die zelf zonder problemen voor zichzelf kan opkomen. In de laatste decennia van de vorige eeuw heeft de sociale zekerheid haar voorzieningen uitgebreid tot een 'totale' zekerheid voor iedereen. Die is, gezien de recente maatschappelijke evoluties, moeilijk vol te houden. Iedereen beseft dat onze sociale zekerheid geleidelijk aan met de veroudering van de bevolking onbetaalbaar is geworden. Inkomensverdieners die uitstijgen boven de uitkeringsgrenzen van de sociale zekerheid, worden bedacht met voorzieningen die lang niet meer aan de normale behoeften en doelstellingen van de meeste privépersonen beantwoorden. (Stremersch et al, 2007)

Op school hebben we allemaal leren lezen, schrijven en rekenen. Aan de hogeschool, universiteit of bij de beroepsopleiding hebben we geleerd hoe we maximaal nuttig konden worden als bakkers, loodgieters, managers, advocaten, fiscalisten, bedrijfsleiders, winkeliers, geneesheren, enz. Maar al die tijd werd er als de dood gezwegen over hoe we dat inkomen konden beheren en spenderen. Wat je in elk geval op school, zelfs bij benadering, NIET kon leren, is hoe je jouw financiële toekomst zelf

kon aanpakken. Dit moest je maar voor jezelf uitvinden. (Van Broekhoven& Van Tendeloo, 2005)

In de praktijk stelt Viaene (2006) vast dat heel wat vermogende particulieren nog altijd op zoek zijn naar een allesomvattende visie op roerend en onroerend vermogen, zowel rond opbouw, beheer als overdracht. Bankiers, vermogensbeheerders, accountants, notarissen en advocaten proberen deze leemte op te vullen vanuit hun specifieke specialisatie. Het totaaloverzicht van de volledige persoonlijke financiële situatie ontbreekt vaak en verhindert de opstelling van een optimale planning. Alleen een overkoepelende benadering vanuit het concept persoonlijke financiële en fiscale planning is in staat om de verschillende deelgebieden aan elkaar te linken. Het succes van dit concept in Vlaanderen bewijst dat er wel degelijk nood is aan een integrale benadering van de problematiek.

Vooral in de Angelsaksische landen is de wereld van de financiële planning een 'booming business'. Een vluchtige toetsing op het internet bevestigt de stelling, dat dit concept in deze landen reeds veel verder is ingeburgerd en geëvolueerd.

1.2 Onderzoeksopzet

In een verkennend gesprek met enkele mensen uit de sector bleek dat er wat dit betreft enkele actuele vraagstellingen en onderzoeksmogelijkheden aanwezig zijn, die tot op vandaag in geen enkel academisch werk werden geformuleerd. Zo is in Vlaanderen de wereld van persoonlijke financiële planning een relatief nieuw gegeven. Dus is het nuttig om onderzoek te doen om deze markt beter te begrijpen.

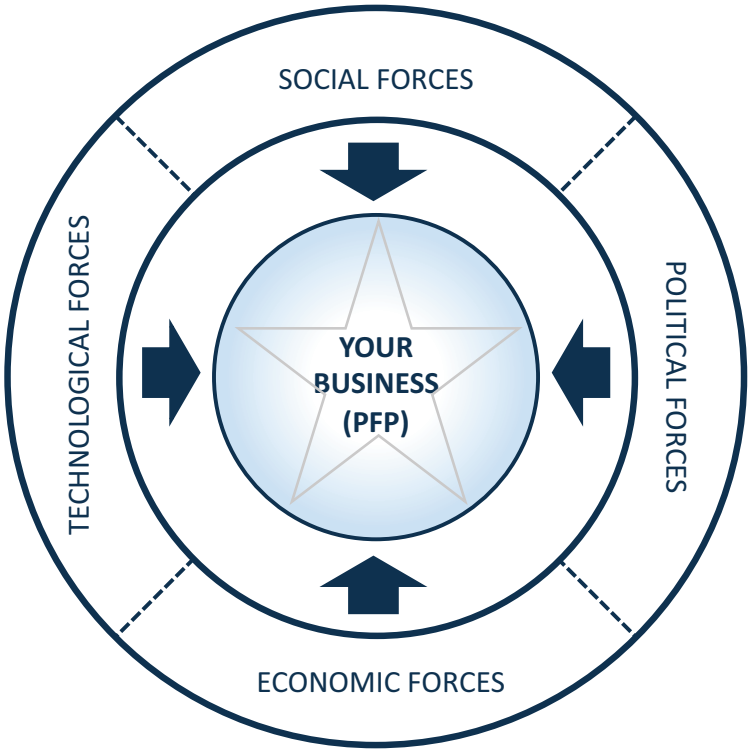
Een plausibele vraag is op welke manier deze vorm van dienstverlening haalbaar is. Hoe kennen wij vandaag in Vlaanderen dergelijke totaalservice? Welke factoren spelen in de markt? In welke mate is deze service onafhankelijk? Welke doelgroepen worden op welke manier geholpen, en hoe worden de adviezen van deze financiële *huisdokters* aan de klant doorgerekend? De centrale onderzoeksvraag kan luiden:

"Welke businessmodellen kunnen gevonden worden voor persoonlijke financiële planning (PFP) in Vlaanderen?"

1.3 PEST-analyse

Om inzicht te verkrijgen in deze markt, gebruiken we het PEST-model. De PEST-analyse verdeelt de globale omgeving in vier categorieën[1], zoals ook weergegeven in figuur 1:

Figuur 1: "PEST-analyse



Bron: PEST-analysis opgevraagd op 1 juli, 2009 via www.provenmodels.com

- **P**olitical forces

*"Relates to the pressures and opportunities brought by changes of the government and public attitudes toward the industry, changes in **political institutions** and the direction of political processes, **legal** issues, and the **overall regulatory climate**."*

[1] "PEST-analyse", opgevraagd op 1 juli, 2009 via www.provenmodels.com

We zullen dus onderzoeken op welke manier de politiek, samen met de wetgeving, invloed uitoefent op de markt van de financiële planning.

- **E**conomic forces

*"Refers to a **society's economic structures** and such **variables** as the stock exchange, interest and inflation rates, the nation's economic policies and performance, exchange rates, etc. These variables impact differently on different industries. "*

Dit element van de PEST-analyse handelt over de wijze waarop de economie in aanraking komt met persoonlijke financiële planning (PFP). Onder meer de huidige financiële crisis maakt van dit element een belangrijk aandachtspunt.

- **S**ocial forces

*"Refers to **cultural attitudes**, **ethical** beliefs, shared **values**, level of **differentiation** in lifestyle, demographics, education levels, etc. Observing social factors helps organisations maintain their reputation among stakeholders. "*

Om een inzicht te krijgen in de markt van PFP mogen culturele en demografische aspecten uiteraard niet ontbreken.

- **T**echnical forces

*"Refers to **changes** in technology that can alter the firm's **competitive position**. Industries merge; new strategic groups emerge; currents products improve and the cost of production gets reduced by process innovation. Managerial innovation is part of the technology scan."*

We stellen ons de vraag hoe de aan- of afwezigheid van technologie invloed heeft op het concept PFP, in het bijzonder de concurrentiepositie van de ondernemingen.

1.4 Onderzoeksmethode

Het eerste onderdeel van het onderzoek is een grondig literatuuronderzoek van vakpers, academische werken en elektronische bronnen. Hierbij trachten we het PEST-model al zoveel mogelijk in te vullen. Aan het einde van het literatuuronderzoek hernemen we dit model.

In tweede instantie is er, om de onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden, een welbepaald marktonderzoek nodig. In tabel 1 maken we een onderscheid tussen de mogelijke vormen van onderzoek.

Tabel 1: Research Strategies

Strategy	Form of Research Question	Requires Control of Behavioral Events?	Focusses on Contemporary Events?
Experiment	How, why?	Yes	Yes
Survey	Who, what, where, how many, how much?	No	Yes
Archival analysis	Who, what, where, how many, how much	No	Yes/No
History	How, why?	No	No
Case Study	How , why?	No	Yes

Bron: Yin, R. K. (2003) Case Study Research: design and methods, 3rd ed. (Applied social research methods series; v. 5). California: Sage Publications. p. 5

- In dit geval gaat het vooral om 'hoe' en 'waarom'-vragen (bijv. Hoe wordt PFP vergoed? Waarom is PFP nodig?).
- Er is geen controle nodig over een bepaald gedrag/gebeurtenis (in tegenstelling tot wat men doet in laboratoria, waar er juist wel controle vereist is).
- We focussen ons vooral op hedendaagse gebeurtenissen.

Zo komen we terecht in de strategie van de case-study, in dit geval in te vullen via interviews met bevoorrechte getuigen. Er wordt dus gekozen voor een kwalitatieve aanpak. Volgens Malhotra (2004) betekent kwalitatief onderzoek: "An unstructured,

exploratory research methodology based on small samples that provides insights and understanding of the problem"(p. 137). Het is inderdaad vooral onze bedoeling om inzichten te verkrijgen in de markt van PFP. In het bijzonder wensen we meer begrip en kennis te vergaren over de onderliggende factoren. De details van de onderzoeksstrategie staan in hoofdstuk 6 onder het literatuuronderzoek.

Hoofdstuk 2: Persoonlijke Financiële Planning

In dit hoofdstuk willen we een overzicht geven van wat onafhankelijke persoonlijke financiële planning (PFP) concreet inhoudt, welke (deel)aspecten erin bestaan en waar het indertijd zijn oorsprong kende. Belangrijk hierbij is het weergeven van de doelstellingen van PFP. Bovendien trachten we te achterhalen waarom PFP nuttig is en voor wie het van toepassing kan zijn.

2.1 Het begrip 'Persoonlijke Financiële Planning'

In de literatuur over dit thema enerzijds, en in de toepassing ervan door financiële dienstverleners anderzijds, vinden we uiteenlopende benamingen van de term terug. De interpretaties van dit soort service, zijn divers. Enkele benamingen die we courant terugvinden zijn:

- financiële planning;
- (privé)vermogensplanning;
- personal financial planning;
- financial planning;
- personal finance;
- vermogensbeheer.

We kunnen dus aannemen dat een eenduidige, consistente definiëring van het begrip niet zomaar voorhanden is. Haerens (1997) stelt dat Persoonlijke Financiële Planning een complex gegeven is: "Alles wat maar iets met de persoonlijke financiële situatie van de particulier te maken heeft, of er een invloed op kan uitoefenen, behoort tot het werkterrein van persoonlijke financiële planning." (p3)

Een aantal auteurs verschaft ons niettemin enkele mogelijke omschrijvingen. De Amerikaanse auteurs Hallman en Rosenbloom (1983) omschrijven het concept als volgt:

"Personal Financial Planning is the development and implementation of total, coordinated plans for the achievment of one's overall financial objectives." (p3)

Op de website van de Federatie van Persoonlijke Financiële Planners (FOPF)[2] wordt het begrip als volgt beschreven:

> "Financiële planning is een geheel van geïntegreerde diensten en adviezen die betrekking hebben op de financiële noden en doelstellingen van de cliënt in de relatie tot het gezin, het bedrijf, de leef- en werkomgeving en het algemeen maatschappelijk functioneren."

Prof. Dr. Emiel Van Broekhoven (2007), oprichter van het Instituut voor Persoonlijke Financiële Planning en beschouwd als de geestelijke vader van het begrip 'Persoonlijke Financiële Planning' in België, definieert het als volgt:

> "De methodiek van de persoonlijke financiële planning is er een van systematische en persoonlijke planning die door een aantal fasen heen een afgelijnde procedure doorloopt. Een systematische planning wordt gekenmerkt door een gewild, doelbewust en anticipatief karakter. Ze staat in tegenstelling tot intuïtieve of occasionele planning, waarbij naar aanleiding van een bepaald voorval (zoals een overlijden, huwelijk, carrièrekeuze of aankoop van een onroerend goed) een aantal ad-hocbeslissingen worden genomen, zonder verder onderzoek van het geheel of van de consequenties op de lange termijn. Ze staat tegenover commercieel geïnduceerde planning, waarbij men naar aanleiding van een verkoopsgesprek over een beleggings- of verzekeringsproduct overgaat tot een evaluatie van de toekomst bekeken vanuit dat ene product, opnieuw zonder het geheel en de lange termijn te bekijken. Wanneer de insteek van de financiële

[2] Federatie van persoonlijke financiële planners, Wat is Financiële Planning? opgevraagd op 10 februari, 2009 via http://www.fpfp.be/page?page=finanplanning&mi=44&mi=48

> planning vervalt tot een excuus of tot de inleiding van een verkoopsverhaal, gaat de kracht van de methodiek verloren." (p. 16)

Hier ligt duidelijk de nadruk op het planmatige aspect. Bovendien keurt hij enige commerciële inval af. Ook in dit onderzoek komt de idee van onafhankelijke planning uitgebreid aan bod.

De drie deelbegrippen van PFP zijn essentieel in het onderzoek. We lichten ze kort toe:

- **Persoonlijk**

Het gaat om de unieke situatie van het individu of gezin, niet te vereenzelvigen met de kenmerken van een bepaalde groep of categorie van personen. De analyse en het daaruit volgende actieplan zullen voor iedereen verschillen.(Haerens, Janssens, Stremersch, Van Broekhoven, 2005)

- **Financieel**

Het gaat duidelijk over de analyse en planning van de financiële aspecten van de persoonlijke situatie, met de bedoeling om bepaalde financiële doelstellingen te bereiken.

- **Planning**

Het eindresultaat van een doorgedreven analyse van de persoonlijke financiële situatie is het financiële plan, met daarin een uitgewerkte strategie: de brug tussen de middelen en de doelstellingen, een blauwdruk voor de toekomst.

2.2 Deelaspecten

Klanten met verschillende financiële blauwdrukken die bijgevolg verschillende knelpunten ondervinden, kunnen te rade gaan bij een uiteenlopend aanbod van adviseurs. Zo zou de klant bijvoorbeeld een beroep kunnen doen op een vermogensbeheerder van een financiële instelling, een verzekeringsagent, een fiscalist,

een boekhouder of een jurist. Soms hoopt de klant ook geholpen te worden door politici of vertegenwoordigers van ziekenfondsen. Hierbij zullen ongetwijfeld tal van mogelijke oplossingen gesuggereerd worden.

Van Broekhoven (2005) stelt dat het de bankiers, verzekeraars, accountants, notarissen en zelfs fiscalisten en juristen niet kwalijk genomen kan worden dat ze hun stiel maximaal uitoefenen. Zij zullen ieder vanuit hun specifieke invalshoek een financiële, verzekeringstechnische of juridische oplossing adviseren. Feit is wel dat in heel wat gevallen deze specialisten zich maar over een deel van de aangesneden problematiek deskundig kunnen uitspreken. Vaker dan men denkt zijn er naast bancaire, verzekeringstechnische of accounting dimensies ook burgerrechtelijke, fiscale en contractuele dimensies die in elkaar overlopen, zodat een waarachtig integraal advies noodzakelijk is.

Naast de verschillen in aanpak vanuit de bestaande deelgebieden, wordt financiële planning volgens Haerens (1997), fout vereenzelvigd met louter portefeuillebeheer (roerend vermogen) of investeringsplanning, terwijl dit maar één aspect is van het totale concept en van de persoonlijke situatie van het individu. In het volgende voorbeeld maakt Van Broekhoven (1995) duidelijk dat de essentie van OPFP juist zit in het feit dat het hele vermogen in kaart wordt gebracht, om een zo goed mogelijk totaalbeeld te krijgen.

> “Neem een privé-persoon wiens vermogen bestaat uit drie componenten, die elk een [half miljoen EURO] waard zijn: zijn zaak enerzijds, zijn onroerend goedbezit anderzijds, en ten slotte zijn obligatieportefeuille. Een portefeuillebeheer zal alleen de obligatieportefeuille adviseren, en in de langetermijncontext waarschijnlijk een diversificatie naar aandelen bepleiten. Een privévermogensbeheer dat uitgaat van het onderscheid ‘zakelijk versus financiële waarden’ zal vaststellen dat de zakelijke waarden (de eigen zaak en het onroerend goed) al 2/3 van het vermogen uitmaken, zodat er geen enkele reden is om de obligatieportefeuille te diversifiëren, veeleer integendeel.” (p. 4)

Van Broekhoven (1997) maakt daarom een onderscheid tussen wat hij noemt 'personal finance in the small' en 'personal finance in the large'. De eerste benadering komt neer op asset location (verdeling en toewijzing van de beschikbare activa), met de nadruk op het optimaliseren van het risico-rendementskoppel bij het beheer van een portefeuille van financiële activa (aandelen, obligaties, cash) – ook wel asset management genoemd.

Bij personal finance in the large heeft men niet alleen oog voor de portefeuille financiële waarden, maar ook voor alle andere bestanddelen van het privévermogen.

2.3 Ontstaan

Zoals al in het eerste hoofdstuk werd aangehaald, is het concept PFP niet in België ontstaan. Integendeel, als we bijvoorbeeld kijken naar onze noorderburen, moeten we helaas een grote achterstand vaststellen. Het doel van dit hoofdstuk is dan ook na te gaan waar dit concept zijn oorsprong kent, en op welke manieren het door de jaren heen geëvolueerd is. Een inzicht in de bestaansredenen van PFP in andere landen kan licht werpen op onze situatie.

2.3.1 Verenigde Staten

De Verenigde Staten mogen gerust de bakermat van het concept 'PFP' genoemd worden. In dit land is iedereen van jongs af verplicht om zijn financiële zaken nauwlettend bij te houden. Hier zijn zaken als sparen voor de oude dag en de opbouw van een financiële buffer voor ziekte of studie van de kinderen gemeengoed. *Personal financial planning* is er dan ook een alledaags begrip. (Haerens, 1997)

Vooral het hemelsbrede verschil, ten opzichte van bijvoorbeeld ons land, inzake sociale zekerheid en pensioenvorming, maakt van PFP voor een groot deel van de Amerikanen een absolute noodzaak. Er is een aanzienlijke hoeveelheid literatuur aan het onderwerp

gewijd en het concept is er zelfs zo sterk gecommercialiseerd dat de particulier kan beschikken over een ruim gamma PFP-software en talloze handboeken om zelf zijn financiële huishouden te organiseren. (Haerens, 1997)

Op initiatief van consumenten en financiële instellingen werd in 1969 de *International Association for Financial Planning (IAFP)* opgericht. De IAFP is ondertussen samengesmolten met de *Institute of Certified Financial Planners(ICFP)* tot de *Financial Planning Association(FPA).* Deze organisatie verenigt duizenden leden die PFP aanbieden. Er is tot op vandaag geen specifieke wetgeving die het beroep omkadert. De FPA tracht deze lacune vanuit zijn werking enigszins op te vullen. Op de website[3] van de organisatie kunnen we zien dat er bepaalde voorwaarden opgelegd worden aan de leden. We vinden er bijvoorbeeld de 'Code of Ethics' terug waaraan de leden zich moeten houden. Centraal staat de belofte van de leden om altijd de doelen van de cliënt te helpen waarmaken. Zo zijn er afspraken vastgelegd over integriteit, objectiviteit, competentie, eerlijkheid, vertrouwelijkheid, professionaliteit en toewijding. De 'FPA's Ethics Committee' is belast met het toezien op het naleven van deze gedragscode. Een belangrijk onderdeel van de werking van de FPA is het aanbod van allerlei opleidingen. Via deze weg kan de professionele financiële planner zijn kennis continu updaten, uitbreiden, en bepaalde certificaten behalen. Hiervoor werkt de FPA samen met de College For Financial Planning (CFFP). Zij bieden in dit domein een waaier van opleidingen tot erkend financiële planner aan. Er kunnen zelfs cursussen online gevolgd worden[4].

2.3.2 Nederland

Haerens (1997) ondervond in Nederland een 15-tal jaar geleden al een ware 'boom' op het gebied van PFP. Op dat ogenblik was dat in ons land absoluut nog niet het geval. Ook

[3] FPA, geraadpleegd op 13 juni, 2009 via http://www.fpaforfinancialplanning.org/

[4] CFFP, geraadpleegd op 13 juni, 2009 via http://www.cffp.edu/index.aspx

door de afbouw van de verzorgingsstaat ontstond er een bloeiende sector, waarop de banken maar ook onafhankelijke planners zich vol overgave stortten.

In Nederland werd in 1996 de *'Federatie Financiële Planners'* (FFP) opgericht. Zij wil een toonaangevend instituut zijn, met als voornaamste doelstelling voor het beroep een klimaat te creëren en in stand te houden, waarbinnen financiële planning zich op een maatschappelijk en professioneel verantwoorde manier kan ontwikkelen ter bescherming van de belangen van de cliënt.

Op de website van de FFP[5] vinden we een duidelijke omschrijving:

> *"Financiële planners die zijn aangesloten bij de Federatie Financieel Planners (FFP) onderscheiden zich door integriteit, kwaliteit, deskundigheid en ervaring. Uitsluitend dan mogen zij het FFP-keurmerk dragen. De hoge kwaliteitseisen van de FFP hebben betrekking op zowel vakinhoudelijke kennis, als gedrag en aanspreekbaarheid. De vakinhoudelijke kennis wordt door middel van een examen getoetst bij de toelating. Gedurende de certificering wordt de kennis bijgehouden door permanente educatie. Het gedrag en de aanspreekbaarheid zijn vastgelegd in de Gedragscode van de FFP, die bij de toelating tot het register door elke gecertificeerde financiële planner wordt onderschreven. De Commissie van Toezicht van de FFP ziet toe op de naleving van de Gedragscode en behandelt in dat kader geschillen en klachten. Een gecertificeerde financiële planner (FFP'er) is in staat om integraal te adviseren over uw financiële toekomst. De financiële planning is bij elke FFP'er in goede handen. Er zijn ruim 2.700 gecertificeerde financiële planners in Nederland."*

Sinds 1996 bestaat het vakblad Financiële Planning[6], een uitgave van Uitgeverij Kluwer. Het Vakblad Financiële Planning wordt speciaal geschreven voor de financiële adviseur

---

[5] FPP, geraadpleegd op 13 juni, 2009 via www.ffp.nl

[6] Vakblad Financiële Planning opgevraagd op 13 juni, 2009 via http://www.kluwer.nl/portal.jsp?gc=WKNL_KL_PNP_KLUWER_FIS_FINANCIELE_DIENSTVERLENING_pp_finanplan

in de breedste zin van het woord. Het bevat informatie van een hoog niveau en is voorzien van duidelijke voorbeelden en praktische informatie.

2.4 Verantwoording van Financiële Planning

Ondanks het feit dat de meeste mensen intuïtief aanvoelen dat een onderbouwd financieel advies hen ten goede kan komen, is het bij de doorsneeburger nog niet helemaal doorgedrongen. Voor velen is deze dienstverlening onbekend en lijkt ze ontoegankelijk. Vandaar dat we in dit hoofdstuk enkele redenen willen bespreken waarom PFP voor iedereen belangrijk zou kunnen zijn, zonder daarbij in te gaan op alle facetten van PFP.

2.4.1 Van verzorgd naar verzekerd

Volgens Haerens (1997) moet het onvermijdelijke terugtrekken van de overheid uit de sociale zekerheid ook hier in Vlaanderen de motor worden achter een bewustmaking van het grote publiek voor de eigenhandige aanpak van hun financiële toekomst. Hij meent dat zo'n analyse van de financiële situatie voor een groot segment van de werkende bevolking zelfs al dringend aan de orde is. Dit afbouwen van de verzorgingsstaat doet zich voor op de verschillende terreinen van de sociale zekerheid: pensioenen, kinderbijslag, ziekteverzekering, ...

Een globale financiële crisis samen met de vergrijzing, een van de grootste uitdagingen van onze generatie, maken de marges voor de beleidvoering bijzonder klein. Het ziet er dus niet naar uit dat de overheid de komende demografische schok kan opvangen. Vooral het huidige pensioenstelsel lijkt daarbij dringend aan herziening toe. Het is niet de bedoeling het volledige debat over het pensioenprobleem in detail te bespreken, maar het lijkt ons niettemin nuttig het huidige pensioenstelsel beknopt te analyseren en in verband te brengen met het steeds grotere belang van PFP in Vlaanderen.

Het pensioensysteem in België is opgebouwd uit 4 pijlers. **De eerste pijler** is het wettelijke pensioen. Dat is gebaseerd op het principe van repartitie. Dat wil zeggen dat er geen reserves worden aangelegd. De bijdragen die iemand vandaag betaalt worden onmiddellijk doorgesluisd naar de gepensioneerden, zonder kapitalisatie. Dergelijk systeem is houdbaar, op voorwaarde dat het totaal van de bijdragen van de actieven minstens het nodige pensioengeld voor de passieven overstijgt. Omdat we steeds minder werkenden hebben en het aantal 65-plussers spectaculair stijgt, is dit systeem onhoudbaar. Bovendien gaan heel binnenkort de 'babyboomers' met pensioen. Dat zijn de kinderen van de geboortegolf na de Tweede Wereldoorlog. Daarbij komt nog dat de levensverwachting blijft toenemen, wat de budgettaire druk nog opvoert. Maar de vergrijzing wordt vooral problematisch door een daling van het aantal geboorten. Al deze evoluties hebben op deze eerste wettelijke pensioenpijler nefaste gevolgen. De media besteden hier voldoende aandacht aan. De wettelijke pensioenen in België liggen op dit moment tussen 750 euro en 1.000 euro netto per maand. Uit het rapport 'Pensions at a Glance' dat de OESO[7] in 2007 publiceerde moest blijken dat België een erg karige eerste pijler heeft in vergelijking met de meeste andere ontwikkelde landen. Een modale gepensioneerde krijgt in ons land maar 40,7% van zijn vroegere loon, terwijl het OESO-gemiddelde 59% bedraagt. Op initiatief van de federale overheid kan men online[8] zijn wettelijk pensioen berekenen, zodat iedereen zich een beeld kan vormen van hoe groot zijn of haar eerste wettelijke pijler zal zijn. Omdat deze eerste wettelijke pijler duidelijk niet toereikend is om een aangename levensstandaard te bewaren, kan er met de hulp van een **tweede pijler** via de beroepsactiviteit een aanvullend pensioen opgebouwd worden. Volgens hetzelfde OESO-rapport volstaat deze 2de pijler amper om ons pensioen op een peil te brengen dat het wettelijke pensioen in andere OESO-landen biedt. Ten **derde** kan er ook een pensioen opgebouwd worden met de hulp van de fiscus. Het gaat hier over pensioensparen en langetermijnsparen. Dit zijn individuele initiatieven die recht geven op belastingsaftrek, en voor iedereen toegankelijk zijn. Deze fiscale voordelen zijn wel geplafonneerd. Voor pensioensparen bedraagt dit jaarlijkse maximum 870 euro (voor 2009) en voor langetermijnsparen is dit 2.080 euro. Via de

[7] Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling
[8] www.kenuwpensioen.be

personenbelasting kan er tussen de 33 en 44% gerecupereerd worden. Als dit jaarlijks gespaard wordt, kan er bij pensionering al een aardig bedrag verwacht worden. Als laatste kennen we de **vierde pijler**. Deze pijler groepeert het financiële en/of roerende vermogen dat wordt opgebouwd, onafhankelijk van de andere pijlers. Een omvangrijk gegeven want dit bevat al wat er tijdens het leven wordt opgebouwd. Het gaat dus over gebouwen (de eigen woonst, het tweede verblijf, de huurwoning) die later kunnen verhuurd of verkocht worden, maar ook over de financiële portefeuille die het resultaat is van het persoonlijke sparen (aandelen, obligaties, fondsen).[9]

2.4.2 Persoonlijke aanpak

De laatste jaren kennen we een enorme verschuiving naar het internetbankieren. Niet alleen voor transacties, maar voor bijna alle vormen van financiële dienstverlening kan men op het web terecht. Bovendien heeft naar aanleiding van de diepe financiële crisis de bancaire sector heel wat krediet verloren[10]. Bijgevolg zit het vertrouwen bij de consument in de schoenen en is het denkbaar dat deze op zoek is naar vertrouwelijke, persoonlijke begeleiding op maat.

We besluiten dat een verstandig en onderbouwd financieel beleid gedurende de actieve loopbaan een aanzienlijk verschil kan betekenen wat betreft de levensstandaard na pensionering. Bovendien bevinden we ons in een zware economische crisis, waarbij de bancaire sector veel krediet verloren heeft. Aangezien iedereen met deze elementen in aanraking komt, kunnen we stellen dat PFP voor iedereen een meerwaarde kan betekenen.

[9] Renard, S. (24 januari, 2009) Wat schuilt er achter de 4 zuilen. Netto, p 13-15
[10] Mathieu, F. (21 februari, 2009) Banken verliezen hun krediet. Netto, p 19

2.5 Doelstellingen

Wat bereikt men met een geïntegreerde aanpak? Met andere woorden, wat zijn de doelstellingen van PFP op zich? Volgens Haerens, Janssens, Stremersch & Van Broekhoven (2005) zijn er een viertal doelstellingen van PFP te onderscheiden.

2.5.1 Gemoedsrust

Door een analyse en samenvatting te maken van de financiële situatie, en het feit dat men er daardoor inzicht in verwerft, kan men 'gerust' zijn dat de zaken financieel goed geregeld zijn. Door de oefening te maken, slaagt men er ook in om de persoonlijke doelstellingen te formuleren en te kwantificeren. Ook een gecontroleerde inkomensbesteding is in dit kader een belangrijke factor. Door het volgen van een adequaat plan, heeft men de touwtjes stevig in handen. PFP zorgt er niet voor dat de toekomst voorspelbaar wordt, maar helpt in belangrijke mate om flexibel te zijn en bepaalde gebeurtenissen goed in te schatten en er gepast op te anticiperen. Bovendien brengt PFP ook de nodige discipline bij. De discipline om gecontroleerd en doelmatig met budget en vermogen om te gaan, en de uitgestippelde strategie consistent te volgen.

2.5.2 Een bevredigende levensstandaard

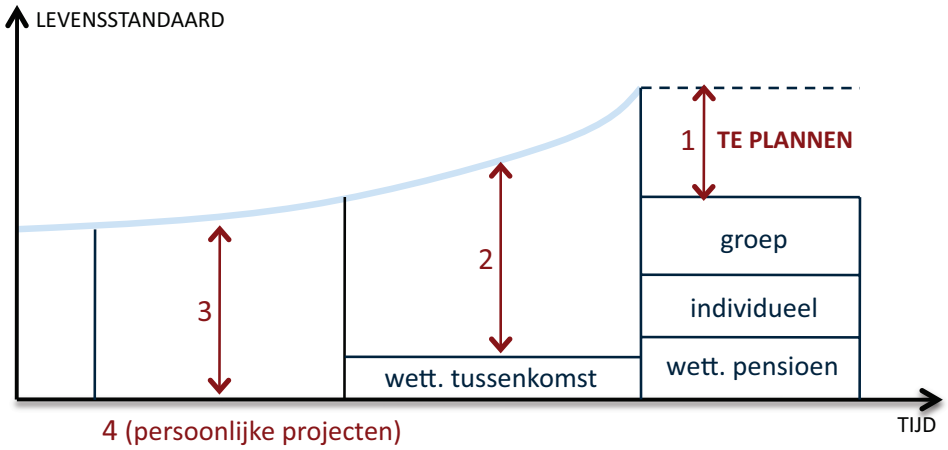
Dit kan beschouwd worden als een van de centrale doelstellingen van PFP. De levensstandaard hangt, onder andere, af van de inkomsten en uitgaven, die op hun beurt bepalend zijn voor de levensstijl die men kan en wenst aan te houden. Risicobeheersing, om de verworven levensstandaard te behouden, is hierin een belangrijke opgave. Want al dan niet voorziene omstandigheden zoals pensionering, ziekte of invaliditeit, ontslag, studies van de kinderen, hebben de onaangename eigenschap om het inkomsten- en uitgavenpatroon, de vermogenstoestand en de ermee gepaard gaande levensstijl danig in de war te sturen. Figuur 2 geeft aan wat een van de belangrijke taken van de financiële planner is: het verschil tussen de gewenste levensstandaard en de bestaande

regelingen berekenen en plannen. Men gaat hierbij uit van een behoud van de levensstandaard binnen vier scenario's:

1. lang leven (pensionering);
2. vroegtijdig overlijden (risicodekking);
3. arbeidsongeschiktheid door ongeval of ziekte (risicodekking);
4. planning van persoonlijke projecten (termijnplanning).

Wat men juist onder risiciobeheersing verstaat, zal vaak een functie zijn van de levensfase waarin iemand zich bevindt. Zo is het grootste risico voor een 25 à 30-jarige meestal een risico op een onverwachte arbeidsongeschiktheid of invaliditeit. Wanneer men daarentegen een gezin heeft, en bepaalde verplichtingen zoals de afbetaling van een huis, zal een voortijdig overlijden bijkomend moeten worden ingedekt. Hoewel de overblijvende partner in een aantal gevallen recht heeft op een overlevingspensioen, zal dit over het algemeen niet volstaan. Een goede planning met het oog op pensionering

Figuur 2: Behoud van de levensstandaard binnen vier scenario's



Bron: Haerens, D., Janssens, J., Stremersch, J. & Van Broekhoven, E. (2005) Uw geld & uw leven, de gids voor Persoonlijke Financiële Planning. Kalmthout, Biblo nv (p.37)

houdt rekening met de sociale zekerheid, de individuele pensioenvoorzieningen en de aanvullende bedrijfsplannen. Om het tekort tussen de doelstellingen en de totale middelen op te vullen, zal vaak een gedegen, doelmatige plannig nodig zijn.

2.5.3 Financiële onafhankelijkheid

Gedurende een groot deel van hun leven zijn de meeste mensen afhankelijk van arbeid om over een voldoende groot besteedbaar inkomen te beschikken. Met het oog op het aanhouden van een bepaalde levensstandaard vooral tijdens de periode van inactiviteit na de pensionering, is het bereiken van een bepaalde graad van financiële onafhankelijkheid een essentiële doelstelling van PFP. Iemand die financieel onafhankelijk is, hoeft eigenlijk niet meer te werken om een bepaald welvaartsniveau te handhaven. Financiële onafhankelijkheid stelt iemand in principe in staat om te rentenieren. Dat veronderstelt natuurlijk een voldoende groot vermogen én de bekwaamheid om dat vermogen doelmatig te beheren. De uitwerking van een persoonlijk investeringsplan en de opbouw van een evenwichtige beleggingsportefeuille zijn dus heel belangrijke componenten van een financieel plan.

2.5.4 Continuïteit van vermogen

De opbouw van een vermogen is één zaak, het bewaren en op maat overdragen aan een volgende generatie een andere. Naast het feit dat men hierbij zo weinig mogelijk successierechten wil betalen, wil men veelal ook specifieke resultaten boeken (bijvoorbeeld de zaak overdragen aan de meest bekwame zoon of dochter). Deze nalatenschapplanning is een essentieel PFP-onderdeel, dat nog aan belang wint door een voortdurend in beweging zijnde fiscale wetgeving.

Hoofdstuk 3: Het financiële planningsproces

In dit hoofdstuk wensen we een inhoudelijk inzicht te verschaffen over de werkwijze van PFP. Maar het is niet onze bedoeling om gedetailleerd allerhande planningstechnieken uit de doeken te doen. Wel is het nuttig, om de hele studie beter te kunnen plaatsen, in grote lijnen een beeld te geven van hoe een persoonlijk financieel plan opgebouwd is. Hierbij volgen we de theorie zoals ze ook gedoceerd wordt in de diverse opleidingen (zie 5.3) en onder andere terug te vinden is in de vele werken van prof. dr. Van Broekhoven[11].

Dat PFP gekenmerkt wordt door een integrale aanpak is intussen wel duidelijk. De operationele uitwerking van een financieel plan zal in principe voor ieder individu of gezin anders zijn en worden aangepast aan de specifieke noden of het financiële vraagstuk dat aan de orde is. Maar telkens is de oefening te herleiden tot drie belangrijke stappen:

- Analyse van de huidige financiële situatie: waar bevindt men zich?
- Formuleren van de doelstelling(en), en simulatie en projectie ervan in de toekomst: wat wil men bereiken?
- Opstellen van een financieel plan: hoe de doelstellingen bereiken?

3.1 Analyse van de huidige financiële situatie

3.1.1 Inventarisatie

Het startpunt van elk financieel plan, uitgebreid of gefixeerd op één enkele doelstelling, is een analyse van de bestaande financiële positie. Om daarvan een zo duidelijk mogelijk

[11] Haerens, D., Janssens, J., Stremersch, J. & Van Broekhoven, E. (2005) Uw geld & uw leven, de gids voor Persoonlijke Financiële Planning. Kalmthout: Biblo nv. (p. 27-35)

beeld te krijgen, moet eerst een inventaris worden opgemaakt van alle gegevens die deze positie weergeven: enerzijds de vermogenscomponenten en anderzijds alle inkomsten en uitgaven. Daartoe moeten er allerhande documenten worden verzameld zoals loonfiches, belastingsaangiften, verzekeringscontracten, gegevens over leningen, onroerende goederen, beleggingen. Hier geldt duidelijk het principe 'garbage in, garbage out': wanneer de verzamelde gegevens onvolledig of onjuist zijn, kan men moeilijk een accuraat financieel plan opmaken.

Deze inventarisatie moet helpen om daarna een overzichtsstaat te maken in de vorm van een vermogensbalans en een ontvangsten-uitgavenbalans. Deze financiële overzichtsstaten zijn primaire instrumenten om tot een financiële diagnose te komen. Bij PFP worden deze gestandaardiseerde financiële overzichten gebruikt voor het identificeren van potentiële knelpunten enerzijds en van beschikbare bronnen voor het bereiken van de financiële doelstellingen anderzijds. Meteen is duidelijk dat de financiële planner, professioneel of doe-het-zelver, naast zijn rol als financieel huisarts, in feite de taken van de accountant en financieel manager binnen een onderneming combineert: het financiële beheer van de 'Ons Gezin nv'.

3.1.2 Vermogensbalans

In de vermogensbalans worden alle bezittingen (het actief) en alle schulden (het passief) ondergebracht. Een vermogensbalans is een momentopname, dus is het belangrijk om de verschillende componenten tegen de huidige (geschatte) waarde op te nemen o.a.:

- de eigen en eventueel verhuurde woning(en);
- eventueel de eigen zaak;
- de huidige tegenwaarde van de pensioenvoorzieningen;
- de waarde van de beleggingen;

- de restwaarde van diverse andere bezittingen;
- het saldo van de uitstaande schulden.

Door het verschil te maken tussen de bezittingen en schulden, krijgt men het nettovermogen, te vergelijken met het eigen vermogen van een onderneming. Hoeveel houdt men over, als men op een gegeven moment alle bezittingen te gelde zou maken en aan alle financiële verplichtingen moet voldoen?

3.1.3 Ontvangsten-uitgavenbalans

Net als voor een onderneming kan ook voor een gezin of individu, naast een vermogensbalans, een ontvangsten-uitgavenbalans (resultatenrekening) worden opgemaakt. De inkomsten zijn afkomstig uit arbeid (beroepsinkomsten) en allerhande vervangingsinkomsten (uitkeringen sociale zekerheid) enerzijds, en uit de verschillende vermogensbronnen (inkomen uit beleggingen, ontvangen huur, ...) anderzijds. Wat de bestedingen van het gezin betreft, kunnen we een onderscheid maken tussen de verplichte, de courante en de vrije of discretionaire uitgaven. De verplichte uitgaven zijn die waartoe men zich (meestal contractueel) heeft verbonden, zoals de huishuur, de afbetaling van de woning, verzekeringspremies. De courante uitgaven zijn zowat de dagelijkse 'huishouduitgaven' waaraan evenmin te ontsnappen valt. De vrije of discretionaire uitgaven zijn alle andere uitgaven en die zijn in min of meerdere mate bij te sturen. Hieronder kan men eventueel ook de bestaande spaarinspanningen onderbrengen. Het verschil tussen inkomsten en uitgaven geeft weer welk bedrag in een bepaalde periode (jaarlijks, maandelijks, ...) vrij besteedbaar is. Is dat verschil positief, dan is er ruimte voor extra projecten (zoals sparen en beleggen of bijzondere uitgaven), in het andere geval zal moeten worden bespaard. De spaarbalans is in feite een afgeleide hiervan: die brengt in kaart hoeveel een gezin nu daadwerkelijk spaart, zowel via de aangroei van de vermogenscomponenten en het reserveren van vrij besteedbaar inkomen, als via het aflossen van leningen.

Een voorbeeld van de ontvangsten-uitgavenbalans, de vermogensbalans en de spaarbalans vindt u als bijlage 1.

3.1.4 Projecteren

Door deze oefening op geregelde tijdstippen, bijvoorbeeld jaarlijks, opnieuw te maken, krijgt men een zicht op de evolutie van de financiële gezondheidstoestand. Door die te projecteren naar een gegeven tijdstip in de toekomst, krijgt men bovendien een zicht op de haalbaarheid van een bepaald project of doel, en kan men budgetteren. Uiteindelijk doel is uiteraard om het nettovermogen op lange termijn te laten groeien. Enerzijds door vermogensopbouw en anderzijds door de stelselmatige afbouw van de schulden. Voor mensen die voor het eerst in aanraking komen met PFP zijn bovenstaande overzichtsstaten meestal een ware revelatie. Ze maken het hele financiële kluwen niet alleen overzichtelijk, ze bevorderen ook het inzicht in de eigen financiële toestand en vooruitzichten. De projectieoefening stelt ook een aantal 'wat als'-vragen. Die brengen de mogelijke knelpunten en tekortkomingen van de huidige financiële situatie aan het licht en die moeten dan in het uiteindelijke financiële plan worden opgevangen.

3.2 Formuleren van persoonlijke doelstellingen

Een tweede stap in het financiële planningsproces is de formulering van verschillende doelstellingen: een bepaald consumeerbaar inkomen garanderen in geval van overlijden, ziekte of invaliditeit, een zeker pensioenvermogen opbouwen, de vermogensoverdracht organiseren, een tweede woning kopen, misschien zelfs een pleziervaartuig ... Belangrijk is alvast een lijstje van de verschillende doelstellingen te maken, ze te ordenen naargelang van de prioriteit en er een bedrag trachten op te kleven. Uiteraard krijgen de kortetermijndoelstellingen de meest onmiddellijke aandacht, maar verwaarlozing van de langetermijndoelstellingen (pensioen, nalatenschap, overdracht van de eigen zaak) zorgt onvermijdelijk voor problemen.

3.3 Opstellen van een financieel plan

In feite is zo'n financieel plan niet meer, maar ook niet minder, dan het geheel van acties die men op de verschillende deeldomeinen moet ondernemen, om de vooropgestelde doelstellingen te bereiken. Daarbij altijd rekening houden met de totale vermogensstructuur is primordiaal. De zaak van dichtbij opvolgen door bovenstaande oefening minstens één keer per jaar opnieuw te maken garandeert een doelmatige uitvoering ervan en een controle over enerzijds de vermogens- en anderzijds de budgetsituatie.

Hoofdstuk 4: Persoonlijke financiële planning in Vlaanderen

4.1 Wetgevend kader

Voor het wetgevende kader gingen we te rade bij de toezichthouder, de zogenaamde 'regulator'. Voor de sector van persoonlijke financiële planning is dit de 'Commissie voor het Bank, Financie- en Assurantiewezen', ofwel de CBFA. We hadden een gesprek met de heer Luc Roeges, Adjunct-directeur. Hij is verantwoordelijk voor de dienst 'Bescherming van de consumenten van financiële diensten' en 'Toezicht op de tussenpersonen'. Het gesprek werd ook bijgewoond door mevrouw Melissa Aerts, dossierbeheerster verzekeringen. We moeten hierbij wel vermelden dat dit een vertrouwelijk gesprek was, en we alleen uitspraken mogen doen voor eigen rekening. Samen met de info vanuit de wetgeving kan er dus uitsluitend een indruk worden weergegeven van het interview. De CBFA draagt hierbij geen enkele verantwoordelijkheid.

Aansluitend beschrijven we de mogelijkheden inzake subsidies en erkenning vanuit de overheid.

4.1.1 Wetgeving

Op dit ogenblik is het beroep van financiële planner in België niet gereglementeerd. Er is wat dit betreft nog geen enkel initiatief van de wetgever gekomen. Deze lacune houdt dus ook in dat financiële planners geen gereglementeerde financiële activiteiten mogen doen. Heel belangrijk daarbij is het concept 'beleggingsadvies'. Financiële planners mogen gerust aan vermogensplanning doen: bijv. het advies om het vermogen te verdelen: 30% in vastgoed, 40% in obligaties, 30% in aandelen, enz. Dit noemt men 'asset allocation'. Hier stelt zich dus geen probleem. Ook voor het adviseren in niet-financiële producten (bijv. vastgoed, diamant) is er voor het CBFA geen probleem. Bij het adviseren in financiële producten moet men oppassen, want er mag op geen enkele

wijze een gepersonaliseerd advies gegeven worden (bijv.: ”U moet het Fortis-aandeel (niet) kopen!”).

Sinds de MiFID[12]-omzetting is de invulling van de term ’beleggingsadvies’ sterk verruimd. Elk gepersonaliseerd advies, ook al staat hier geen vergoeding tegenover, wordt beschouwd als beleggingsadvies. Hiervoor bestaat er een specifieke wetgeving. Concreet betekent dit dat de financiële planner binnen zijn dienstverlening wel aan *asset allocatie* mag doen, maar niet aan beleggingsadvies.

Sinds de wet van 22 maart 2006 (de zogenaamde ’Wet Willems’) is er een nieuw statuut ontwikkeld, namelijk dat van ’makelaar in bank –en beleggingsdiensten’. Op de website[13] van de CBFA vinden we hiervan de volgende omschrijving: *“Een makelaar in bank -en beleggingsdiensten is een tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten die geen agent in bank- en beleggingsdiensten is, en in de keuze van de gereglementeerde onderneming niet gebonden is ingevolge een vaste band met één of meerdere van deze ondernemingen.”* Het statuut ’agent in bank- en beleggingsdiensten’ definieert men als volgt: *“Een agent in bank- en beleggingsdiensten is een tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten die handelt in naam en voor rekening van één enkele gereglementeerde onderneming.”* Op dit ogenblik zijn er nog maar vijf makelaars in bank- en beleggingsdiensten en 4340 agenten. De reden van het lage aantal makelaars kan zijn dat zij op dit ogenblik geen advies mogen geven in eigen naam, wel in naam en voor rekening van een kredietinstelling. Dit vinden we terug in artikel 12 van de wet van 22 maart 2006[14]. Het volledige wetsartikel vindt u terug in bijlage 2:

[12] Richtlijnen ter bescherming van de consument, zie 4.1.2
[13] CBFA, Tussenpersonen bank- en beleggingsdiensten, FAQ (z.d), opgevraagd op 3 juli, 2009 via http://cbfa.be/nl/vt/bbd/faq/faq
[14] Wet van 22 maart 2006 betreffende de bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten, Belgisch Staatsblad, 28 april 2006

§ 1 ...

[Een makelaar in bank- en beleggingsdiensten kan bovendien:
- niet bemiddelen inzake de nevendienst bedoeld in artikel 46, 2°, 1) van de wet op de beleggingsdiensten;
- in afwijking van het eerste lid, **voor eigen rekeningdiensten van beleggingsadvies aanbieden** bedoeld in artikel 46, 1°, 5) van de wet op de beleggingsdiensten,met betrekking tot effecten en rechten van deelneming ineen instelling voor collectieve belegging. De Koning kan specifieke organisatorische regels evenals gedragsregels opleggen aan de makelaars in bank- en beleggingsdiensten die voor eigen rekeningdiensten van beleggingsadvies aanbieden**.]**

§ 1, 3°, 2de lid vervangen bij artikel 120 van het koninklijk besluit van 27 april 2007 –BS 31 mei 2007**(inwerkingtreding op een door de Koning te bepalen datum)**
4° ...
§ 2. ...

De inwerkingtreding van deze wijziging zal als belangrijk gevolg hebben dat financiële planners zich binnenkort kunnen aansluiten onder het statuut makelaar in bank- en beleggingsdiensten. Op deze manier kunnen zij zonder enige betwisting gepersonaliseerde adviezen geven voor eigen rekening, inclusief asset allocatie en productinvulling. Wel zullen ze zich aan bepaalde (MiFID-)regels moeten houden, die vermoedelijk ook in het KB zullen worden opgenomen.

Enkele financiële planners hebben vandaag al het statuut van verzekeringsmakelaar en mogen dan ook TAK23[15]-producten adviseren. Maar het is niet toegelaten om bijvoorbeeld rechtstreeks een bepaalde SICAV[16] te adviseren. Men geeft dus in feite via een verzekeringsproduct een bepaald beleggingsadvies. Men is wel beperkt tot de keuze van verzekeringsproducten. Met de hangende wetswijziging kan men, door zich in te schrijven als makelaar in bank- en beleggingsdiensten, een breder advies geven dat ook betrekking heeft op financiële instrumenten, wat de cliënt ten goede kan komen. Bovendien kunnen er dan allerhande spelregels opgelegd worden aan de adviseurs, wat op dit ogenblik nog niet het geval is.

[15] Dit zijn verzekeringsproducten waarvan de premies in fondsen belegd worden, en waarvan de resultaten niet gewaarborgd zijn.
[16] Sociétés d`Investissement à Capital Variable en is een *open end* beleggingsfonds.

4.1.2 MiFID

De richtlijnen van MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) zijn van toepassing op alle instellingen die beleggingsdiensten en/of -activiteiten aanbieden. Vanaf het ogenblik dat iemand deze activiteiten uitoefent, valt hij dus onder deze regelgeving. Dus is het nuttig deze te bespreken. In de consumentengids[17] van deze MiFID-richtlijn poneert men drie overkoepelende beginselen waarrond de richtlijn is opgebouwd. Deze houden in dat de ondernemingen:

• zich op loyale, billijke en professionele wijze inzetten voor de belangen van de cliënt. De bedoeling van dit beginsel is te beschermen wanneer er zaken gedaan worden met een onderneming die, als deskundig beroepsbeoefenaar, sterker staat dan de cliënt.

• correcte, duidelijke en niet-misleidende informatie bezorgen die ook allesomvattend en relevant is. Dit beginsel helpt een beter inzicht te verwerven in de aangeboden producten en diensten, zodat de cliënt met kennis van zaken een beslissing kan nemen. Het beginsel garandeert ook dat hij geen tendentieuze of verwarrende informatie ontvangt.

• diensten bezorgen die specifiek zijn afgestemd op de cliënt zijn/haar situatie. Dit beginsel garandeert dat de beleggingen aansluiten bij het beleggersprofiel en de eisen van de cliënt.

4.1.3 De overheid: de kmo-portefeuille

Wat volgt is alleen van toepassing op het zelfstandige cliënteel. Aangezien veel ondernemers een beroep doen op financiële planning, bespreken we kort de principes van wat men noemt 'de kmo-portefeuille'.

[17] Beleggen in financiële producten, consumentengids over de MiFID-richtlijn m.b.t. Circulaire PPB-2007-8-CPBPPB-2007-8-CP, opgevraagd op 6 juli, 2009 via www.cbfa.be

Met de kmo-portefeuille introduceert de Vlaamse overheid de opvolger van de BEA[18]-maatregel en de vroegere opleidings- en adviescheques. De steunmaatregel blijft hoofdzakelijk gericht op de verbetering van de huidige of toekomstige bedrijfsvoering bij kmo's. Binnen de kmo-portefeuille zijn er vier luiken: opleiding, advies over ondernemen, internationalisering en innovatie. Voldoet men aan een aantal voorwaarden, dan kan men voor deze domeinen aanspraak maken op subsidies. De folder over deze kmo-portefeuille kan u terugvinden in bijlage 3.

Financiële planning valt onder het tweede luik: advies over ondernemen. In de folder[19] lezen we: *"Algemeen advies over ondernemen begint bij de analyse van bedrijfsspecifieke probleemstellingen. Vervolgens wordt het advies vertaald in schriftelijke suggesties, raad en/of voorstellen. Een draaiboek voor de eventuele implementatie van het advies vormt het sluitstuk."* Het steunpercentage bedraagt 50% van de advieskosten, geplafonneerd tot 5000 euro.

Maar men moet wel een erkende instelling zijn om de gemaakte kosten in aanmerking te laten komen voor subsidiëring. Een erkenning in de pijlers *advies - strategisch advies* is onder meer mogelijk op basis van een kwaliteitscertificaat.[20]

4.2 Organisaties

4.2.1 European Financial Planning Association

In Europa kennen we een overkoepelende organisatie, de 'European Financial Planning Association' (EFPA). Op de website[21] vinden we de meest actuele informatie. Dit is de eerste Europese ngo met professionele, educatieve en ethische standaarden voor adviseurs die actief zijn in de financiële dienstverlening. De EFPA is de grootste en meest

[18] Budget voor Economisch Advies
[19] Folder kmo-portefeuille, opgevraagd op 8 juli, 2009 via http://ewbl-publicatie.vlaanderen.be
[20] Informatie voor dienstverleners, opgevraagd op 8 juli, 2009 via http://ewbl-publicatie.vlaanderen.be/servlet/ContentServer?linkid=1228902927005&linktype=MVG_CMS4_vt&pagename=Ondernemen%2FPage%2FMVG_CMS4_VT_Special_Subnav&cid=1229001974262
[21] http://www.efpa-europe.org/, geraadpleegd op 2 juli, 2009

gerespecteerde professionele organisatie voor de toekenning van licenties, certificaten en voor het opzetten van standaarden voor financiële planners en adviseurs in Europa. Ze werd opgericht om het professionalisme binnen de Europese financiële dienstensector te verhogen. Met meer dan 35 Europese geaccrediteerde universiteiten, banken, verzekeringsmaatschappijen, is EFPA het centrum van de opleidingen voor financiële diensten. Het gaat dan over de opleiding van bank- en verzekeringspersoneel én van onafhankelijke financiële adviseurs. Alle examens die kunnen leiden tot certificatie door EFPA hebben een onafhankelijke audit doorstaan en zijn geaccrediteerd door ofwel EFPA's 'Educational Advisory Committee' of in samenspraak met accreditatieorganisaties in het betreffende land. EFPA is gefocust op de bescherming van de consument in de financiële dienstverlening. De leden zijn verplicht te zweren zich te houden aan de ethische code. Deze code is geschreven en goedgekeurd door zowel adviseurs als academici uit meer dan een dozijn Europese landen. De EFPA wil alle theorie en kennis van financiële planning beschikbaar maken voor al de aangesloten adviseurs. Dit door middel van de financiering, en het nemen van initiatieven op vlak van zowel wetenschappelijk als praktijkgericht onderzoek.

4.2.2 EFPA België

België is een van de twaalf landen die aangesloten zijn bij de EFPA. De Belgische afdeling wordt geleid door Prof. Dr. Van Broekhoven. De doelstellingen van EFPA-België kunnen we terugvinden op de website[22]. Zij accrediteren de programma's van opleidingen, oefenen toezicht uit op de ontwikkeling en organisatie van examens én op de toekenning van diploma's door een onafhankelijke commissie. Tot slot verleent men licenties aan de gerechtigde gediplomeerden.

[22] http://www.efpa-belgium.org/welkom/index.html, geraadpleegd op 2 juli, 2009

4.3 Opleidingsmogelijkheden

Zoals al vermeld, wordt er vandaag in het onderwijs weinig of geen aandacht besteed aan persoonlijke financiële planning. In geen enkel leerplan van lager, secundair, hoger én universitair onderwijs vinden we standaardvakken over het beheer van financiën. Wel kan men sinds kort enkele postgraduaatopleidingen volgen, bijvoorbeeld aan de Universiteit Antwerpen Management School (UAMS). Er zijn twee niveaus: **advisor** en **master** in financial planning. Deze zijn gericht op financiële adviseurs uit het bank- en verzekeringswezen, *private bankers*, accountants, boekhouders, bedrijfsleiders, advocaten, notarissen, juristen en verzekeringsmakelaars. Steeds meer professionelen volgen deze opleiding, om de kennis te kunnen toepassen in hun adviezen. We bespreken ze kort.

4.3.1 Advisor of Personal Financial Planning

Deze één jaar durende opleiding van 78 lesuren koppelt vaktechnische kennis rond overdracht, beheer en bescherming van het persoonlijk vermogen aan praktijkgerichte toepassingen. De opleiding wordt ingebed in het eerste jaar van de masteropleiding (zie 4.3.2), waarvan een beperkt curriculum (bijlage 4), wordt gedoceerd. Deze items komen aan bod[23]:

- inleiding tot de methoden van de financiële planning;
- successieplanning;
- aspecten van de sociale zekerheid;
- basisbeginselen van het financieel rekenen;
- beleggingsmogelijkheden;
- fiscaliteit (personen- en vennootschapsbelasting);
- vennootschappen;

[23] Advisor of Personal Financial Planning, geraadpleegd op 1 juni 2009 via http://www.uams.be/opleidingen/opleidingen_a_z?opleiding=49

Aan de hand van casestudies doorloopt men interactief het hele traject tot opmaak van een financieel plan. Er wordt nadruk gelegd op de interactie tussen de verschillende deelgebieden die bij de financiële planning aan bod komen. Tools waarmee je de opmaak van een planning kunt ondersteunen, worden in een workshop bekeken.

4.3.2 Master in Personal Financial Planning

De masteropleiding is in dit academiejaar (2009-2010) aan zijn zevende editie toe. Deze twee jaar durende opleiding van 300 lesuren gaat veel dieper dan het niveau 'advisor', en biedt een stevige theoretische basis, gekoppeld aan praktijktoepassingen. Het volledige curriculum vindt u terug in bijlage 5. Het omvat juridische, financieel-economische, fiscale, sociaalrechtelijke en internationale modules.[24]

[24] Master in Personal Financial Planning, geraadpleegd op 1 juni 2009 via http://www.uams.be/opleidingen/opleidingen_a_z?opleiding=48

Hoofdstuk 5: Conclusies van de literatuurstudie

In het begin van dit werk werd gesproken over het PEST-model. We hernemen de vier elementen van het model die invloed hebben op de markt van persoonlijke financiële planning en maken de belangrijkste conclusies.

5.1 Political forces

- In de **politiek** wordt er weinig of geen aandacht besteed aan PFP. Dit thema komt ook nergens aan bod in bijvoorbeeld regeerakkoorden of parlementaire debatten. Wel kennen we in België de steun vanuit de kmo-portefeuille. Organisaties die hiervoor erkend zijn maken het voor hun (zelfstandige) cliënteel mogelijk een gedeelte van de advieskosten te recupereren via een subsidie.

- Wat betreft **wetgeving** vinden we ook hier weinig of geen regelgeving terug. Het beroep 'personal financial planner' is niet in de wet omschreven. Dat heeft uiteraard als gevolg dat noch de planner, noch de consument beschermd wordt, want op dit ogenblik mag iedereen zichzelf financiële planner noemen. Alleen de MiFID-richtlijnen bestaan, maar deze zijn in principe niet van toepassing op de volledige markt van PFP.

- Er bestaat een **overkoepelende organisatie** op Europees niveau, namelijk de EFPA, die ook een Belgische afdeling heeft. Deze tracht het PFP-gebeuren in België toch enigszins te reglementeren. Dat doen ze onder andere door de organisatie van opleidingen, waardoor financiële planners met een label kunnen worden erkend. Dit moet de kennis en de kwaliteit van de planner garanderen. Er zijn Europees twee erkende certificaten: 'Master in Personal Financial Planning' en 'Advisor of Personal Financial Planning'. Adviseurs moeten deze opleiding niet volgen om financiële planning aan te bieden, maar het stelt hen wel in staat om zich te onderscheiden van andere adviseurs.

5.2 Economic forces

- In tijden van **crisis**, als het vertrouwen in de bancaire sector diep zit, is er nood aan deskundig advies waarbij niet de bank, verzekeringsmaatschappij of makelaar centraal staat, maar wel de klant.

- **Schommelingen** in rentevoeten, vastgoedprijzen en beurzen maken het de consument steeds lastiger om zelf de juiste beslissingen te nemen wat de allocatie van zijn vermogen betreft. Dit vergroot de nood aan een persoonlijke financiële planner. Deze adviseur kan hem bijstaan bij het nemen van onderbouwde, beredeneerde beslissingen.

5.3 Social forces

- Door onze **demografische evolutie** komt er steeds meer druk op het pensioenstelsel. De sociale zekerheid krijgt het moeilijker om iedereen te voorzien van de nodige tegemoetkomingen. Zoals de Verenigde Staten ons voordeden, komen ook wij stilaan terecht in een maatschappij waarin iedereen eerder zelf moet zorgen voor zijn vangnet. Voor begeleiding hierbij kan men terecht bij een persoonlijke financiële planner.

5.4 Technological forces

- Het internet kan een rol spelen in het **bewustmaken** van de consument. Zo is er de website van de overheid www.kenuwpensioen.be waarop iedereen de omvang van zijn pensioen kan laten berekenen door een pensioensimulator. Deze mogelijkheden kenden we vroeger niet. Deze technologie brengt bepaalde problemen korter bij de mensen, die daardoor sneller inzien dat financieel advies ook voor hun nuttig kan zijn.

- De door financiële planners gebruikte **softwarepakketten** worden steeds uitgebreider en bieden steeds meer analysemogelijkheden. De informatie die deze pakketten genereren, biedt een stevige onderbouw voor het staven van bepaalde adviezen qua fiscaliteit, successie, asset allocatie, enz.

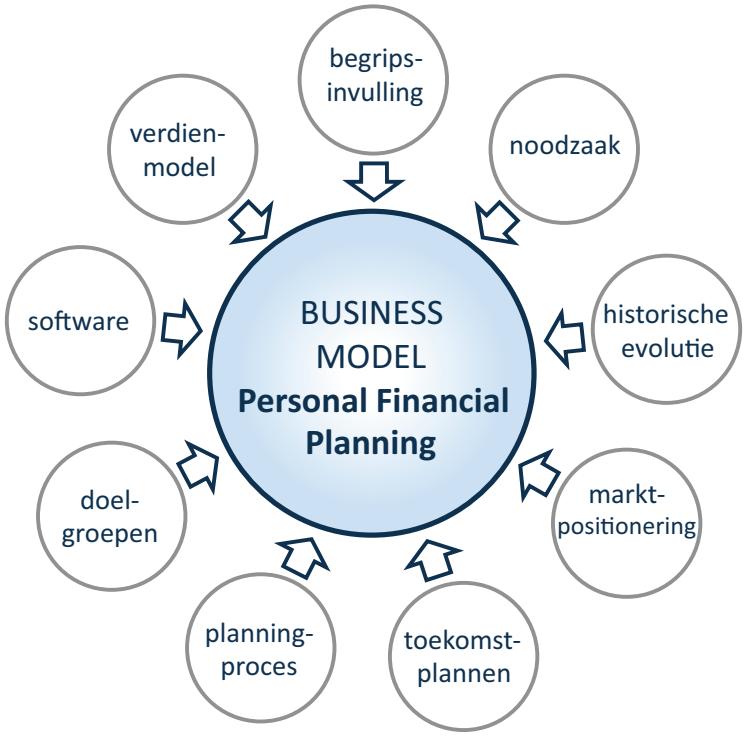
- Dankzij deze uitgebreid beschikbare software kunnen financiële planners hun adviezen gedeeltelijk systematiseren. Bepaalde berekeningen en analyses kunnen door software gedaan worden, wat de kostprijs voor de klant kan reduceren, en dus de dienstverlening **toegankelijker** maakt.

Hoofdstuk 6: Marktonderzoek

6.1 Methodiek

Zoals hierboven al gezegd, kiezen we voor een kwalitatief onderzoek in de vorm van interviews. We opteren om een twaalftal instellingen te bevragen waarvoor PFP de core business, of een belangrijke tak binnen hun scala aan diensten is. In bijlage 6 vindt u zowel de brief die via mail naar de betreffende instellingen werd gestuurd, als de standaardvragenlijst terug (bijlage 7). De vragen werden opgebouwd rond een aantal variabelen, die het businessmodel bepalen. Deze worden weergegeven in figuur 3:

Figuur 3: variabelen businessmodel PFP



Bron: eigen onderzoek

- **Begripsinvulling**: De manier waarop de bedrijven het begrip PFP invullen, bepaalt de wijze waarop zij deze dienstverlening aanbieden.
- **De noodzaak van PFP**: Voor welke mensen achten zij PFP noodzakelijk?

- **Historische evolutie**: Zijn er bepaalde faseringen in de wijze waarop deze diensten in het verleden werden aangeboden, en waar bevindt men zich nu?
- **Marktpositionering**: Hoe wordt de positie ten opzichte van elkaar ingeschat? Op welke punten onderscheiden zij zich?
- **Toekomstplannen**: De richting die men wil uitgaan, kan waardevol zijn in het kader van het businessmodel.
- **Planningsproces:** Welke stappen zijn er bij elke bevraagde onderneming terug te vinden?
- **Doelgroepen:** Mikken zij op bepaalde doelgroepen? Welke segmentatie kan hieraan gekoppeld worden?
- **Software:** In hoeverre gebruikt iedere onderneming software bij het planningsproces? Wat is de impact hiervan op het businessmodel?
- **Verdienmodel:** Op welke wijze worden de diensten aangerekend? Wat houden deze modellen juist in?

In het eerste gedeelte lichten we toe welke ondernemingen bevraagd zijn, én welke persoon is geïnterviewd. De verslagen van de interviews werden naar alle bevraagde personen gestuurd. Zij kregen de kans waar nodig verduidelijkingen of correcties aan te brengen. In het tweede deel worden de resultaten per thema besproken. Maar het is niet onze bedoeling om kritiek te geven op bepaalde ondernemingen of hun werkwijze. Wel analyseren en bespreken we, per variabele, de opvallende verschillen, en trachten we enkele algemene conclusies en suggesties te formuleren.

6.2 Bevraagde ondernemingen

We selecteerden veertien aanbieders van PFP en kregen uiteindelijk van twaalf ondernemingen een positief antwoord. Bij de selectie probeerden we een zo

representatief mogelijke groep van bevraagden te krijgen, uiteraard binnen de beperkingen van budget en tijd. De twaalf deelnemers komen uit deze categorieën:

- **Privébanken**: Dit is een bank die diensten levert aan heel welgestelde personen, in tegenstelling tot een retailbank die diensten levert aan het grote publiek.[25]

- **Family Office**: De oorsprong van de 'Family Office' is niet precies gekend. De eerste sporen duiken op in de vroege middeleeuwen, waar rentmeesters instonden voor de pachten en het beheer van de bezittingen van hun landheren. Het concept 'Family Office' begon haar opmars in de tweede helft van de negentiende eeuw in de Verenigde Staten. Heel vermogende families zoals de Guggenheims, de Rockefellers en andere stichtten toen hun eigen *family offices*.[26] Oorspronkelijk was het dus een bedrijf dat alle financiële, fiscale en juridische aspecten van een heel rijke familie beheerde (+100 miljoen euro). Het gebeurt nu wel vaker dat er ook persoonlijke diensten worden aangeboden, zoals aanwerving van huispersoneel of het oplossen van conflicten binnen het gezin. Een traditionele *family office* is eigendom van de familie die ze heeft opgericht. Steeds vaker verwijst een family office in feite naar een *multi family office*, en dat is dan een instelling die de financiële, fiscale en juridische aspecten van erg gegoede families beheert. In dit geval is de beheersvennootschap geen eigendom van de geadviseerde families, maar wel van externe spelers. [27]

- **Financial Planner**: Een (persoonlijke) financiële planner probeert een heel duidelijk beeld te krijgen van het profiel van de klant om hem zo goed mogelijk te adviseren over alle aspecten van vermogensplanning, bijvoorbeeld financieel beheer, fiscale optimalisatie, pensioenplanning en successieplanning, bescherming van het vermogen. Hij biedt in feite geen financiële beleggingsproducten aan, maar beperkt

---

[25] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders ... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37

[26] http://www.progentis.be/index.php?option=com_content&task=section&id=13&Itemid=61, opgevraagd op 3 juni, 2009

[27] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders ... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37

zich tot de uitwerking van een strategische aanpak voor een optimale allocatie van de activa van de klant.[28]

- **Boekhoudkantoor**: Steeds meer boekhouders wagen zich op de markt van PFP. Naast de strikt boekhoudkundige activiteiten bieden sommigen vandaag ook persoonlijke financiële planning.

In tabel 2 vinden we een overzicht van alle bevraagde ondernemingen, samen met de persoon en zijn of haar functie. Voor meer achtergrondinformatie over deze ondernemingen in kwestie verwijzen we naar bijlage 8.

Tabel 2: overzicht bevraagde ondernemingen

	Naam	Functie
Fortis Private Bank	Dhr. Claerhout Nicolas	Tool developer Global Wealth Allocation
ING Private Bank	Dhr. Gilliot Denis	General Manager Private Bank
Bank Degroof	Dhr. De Schrevel Pierre Paul	Hoofd Privébank & lid v/h directiecomité
Bank Delen	Dhr. Gielkens Filip	Directeur (filiaal Hasselt)
IPFP	Mevr. Lejeune Annouck	Directeur IPFP
Ergo Life	Dhr. De Meyer Jan	Adjunct-directeur
	Dhr. Room Koen	Sales Manager Finance
VGD	Mevr. Yde Katrien	Zaakvoerder/aandeelhoudster
Praxis	Dhr. Spaas Eric	Bestuurder-directeur
BFO	Dhr. Verellen Kurt	Directeur/COO
Optima	Dhr. Viaene Jo	Algemeen directeur
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	Dhr. Stremersch Jo	Vennoot
	Mevr. Janssens Julie	Vennoot
Boekhouders Stiers & Velkeneers	Dhr. Stiers Erik	Zaakvoerder

Bron: eigen onderzoek

[28] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders ... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37

6.3 Analyse

6.3.1 Begripsinvulling

In tabel 3 vergelijken we drie dimensies van de begripsinvulling. Eerst bekijken we of de onderneming eerder een actieve of een passieve rol speelt. Als tweede dimensie gaan we na of de nadruk eerder wordt gelegd op het behoud van het vermogen, dan wel op de groei. Ten derde bespreken we of er al dan niet sprake is van een integraal advies. We stellen ons de vraag of de onderneming verkiest om zoveel mogelijk elementen, van de analyse tot de implementatie, te kunnen aanbieden.

Tabel 3: Begripsinvulling

	Actieve/Passieve rol	**Nadruk op Behoud/Groei v/h vermogen**	**Integraal advies**
Fortis Private Bank	A	Beide	Ja
ING Private Bank	A	Beide	Ja
Bank Degroof	A	Beide	Ja
Bank Delen	P	Behoud	Ja
IPFP	P	Beide	Ja
Ergo Life	A	Groei	Neen
VGD	P	Behoud	Neen
Praxis	P	Behoud	Neen
BFO	A	Beide	Ja
Optima	A	Groei	Ja
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	P	Beide	Neen
Boekhouders Stiers & Velkeneers	P	Nvt	Neen

Bron: eigen onderzoek

Bij VGD (K. Yde, 18 juni, 2009) ligt het accent veeleer op het behoud van het vermogen. Zij stellen zich dus eerder de vraag hoe men het vermogen van de familie beschermend kan structureren om een zeker kapitaalsbehoud veilig te stellen. Bijkomend wordt er een strategie ontworpen om dit vermogen op een fiscaal vriendelijke manier over te hevelen naar de volgende generatie. Deze verschillende invulling is eenvoudig te verklaren. De klanten die bij hen te rade komen kunnen prat gaan op aanzienlijk grote vermogens (5 à 10 miljoen euro). Zij liggen dus niet te lang wakker van thema's als inkomsten- en uitgaven- of pensioenproblematiek.

Bij Praxis stellen we een gelijkaardige invulling vast. Bestuurder-directeur E. Spaas (25 juni, 2009): "Als family office is het eerder onze doelstelling om het vermogen zo intact mogelijk over te dragen."

P. De Schrevel (1 juli, 2009) van Bank Degroof spreekt over de 'Value Chain' van PFP: "Als je de *value chain* bekijkt, vertrekkend vanuit de inventarisatie en eindigend bij de oplossingen, kun je verschillende *added value*-schakels onderscheiden. Bij Degroof doen we niet alleen de eerste fase (de eigenlijke PFP), maar nemen we de volledige *chain* voor onze rekening." In feite is de werkwijze van Bank Degroof ook van toepassing op alle andere bevraagde privébanken (ING, Delen, Fortis).

Andere zoals Stremersch, Van Broekhoven & Partners, VGD en Praxis gaan minder breed in hun dienstverlening, vooral aan het einde van de *value chain*. Ergo Life biedt op dit ogenblik ook nog geen integraal advies aan.

Een van de andere bevraagde privébanken, namelijk Fortis (N. Claerhout, 17 juni 2009) legt bij het opmaken van een financieel plan de échte competentie bij de afdeling 'Global Wealth Allocation'. Zij brengen met een zekere systematiek alle gegevens samen tot één coherent geheel.

K. Verellen (22 juni, 2009), directeur bij Belgium Family Office legt meer de nadruk op de functie van een planner als onafhankelijk vertrouwenspersoon. Die begeleidt de klant en helpt bij elke problematiek i.v.m. de familiale portefeuille.

De algemeen directeur van Optima Financial Planners, dhr J. Viaene (25 juni, 2009) onderstreept de rol van 'actieve adviseur'. Hun dienstverlening gaat verder dan het louter afleveren van een theoretisch plan. Volgens hem is de taak van een financiële planner dan ook het aanbieden van een heel doorgedreven begeleiding. Dit houdt ook in dat men de klant in aanraking laat komen met mogelijke oplossingen.

6.3.2 Noodzaak

Tabel 4: Noodzaak van PFP

	Noodzaak voor iedereen?
Fortis Private Bank	Ja
ING Private Bank	Ja
Bank Degroof	Ja
Bank Delen	Ja
IPFP	Ja
Ergo Life	Ja
VGD	Ja
Praxis	Ja
BFO	Ja
Optima	Ja
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	Ja
Boekhouders Stiers & Velkeneers	Ja

Bron: eigen onderzoek

Alle ondernemingen waren het unaniem eens dat er zeker een noodzaak is aan financiële planning in alle lagen van de bevolking (zie tabel 4). K. Yde van VGD vat samen: "Dergelijke dienstverlening is van toepassing op iedereen, de vraag is alleen op welke manier ze in elke laag nodig maar vooral haalbaar is."

E. Spaas van Praxis voegt daaraan toe dat we de noodzaak van PFP in België nog te weinig beseffen: "In Angelsaksische landen is dit concept al veel verder doorgedrongen, en daar is men ook bereid om hiervoor te betalen. Van het moment dat iemand begint te werken, zou hij hiermee continu moeten bezig zijn." E.Spaas begrijpt niet waarom de Belgen maar al te graag betalen voor allerhande diensten zoals interieurarchitecten,

specialisten, tuinarchitecten, ... Maar als het gaat over het beheer van financiën, vaart men plots een andere koers. “Zelfs in Nederland heeft men bij wijze van spreken naast zijn psychiater ook een financial planner”, besluit hij.

Bij Degroof beschrijft P. De Schrevel het ironische van het gegeven dat juist die mensen die de grootste nood hebben aan PFP, het dikwijls simpelweg niet kunnen betalen: “Zij moeten nochtans het meeste oppassen. Iemand die heel vermogend is daarentegen, heeft minder last van een slechte planning.”

Een gelijklopende conclusie wordt gemaakt bij Stremersch, Van Broekhoven & Partners: “In het algemeen is PFP noodzakelijk van het moment dat iemand boven het niveau van de sociale zekerheid uitstijgt. Want dan is een eventuele terugval bij invaliditeit, overlijden of pensionering aanzienlijk.”

Bij Ergo Life legt J. De Meyer (9 juni, 2009) de nadruk op het spaargedrag van de mensen: “Op dit ogenblik spaart het merendeel van de mensen maar net zoveel voor het pensioen als wat ze fiscaal kunnen inbrengen onder die fiscale korf[29]. Men zou beter vertrekken vanuit de vraagstelling wat men later nodig heeft om een zekere levensstandaard te kunnen aanhouden, en dan een gepaste spaarstrategie uittekenen. “

E. Stiers (20 augustus, 2009) van boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers, meent ook dat iedereen nood heeft aan PFP. Zij richten zich vooral op zelfstandigen en bedrijfsleiders maar bieden in mindere mate ook financieel advies aan werknemers. Dit noemt hij de ‘kleine fiscaliteit’.

Een tweede element dat meermaals terugkwam was de rol van het onderwijs in dit gegeven. Zo suggereert J. Viaene van Optima dat men in het secundaire, hogere en universitaire onderwijs de studenten zou kunnen onderwijzen over hoe zij het geld dat ze weldra verdienen het best kunnen beheren en structureren: “Thema’s als huwelijkscontracten, pensioensparen en fiscaliteit zouden basisvakken moeten zijn.”

[29] Zie 2.4.1 (4 pensioenpijlers)

6.3.3 Historische evolutie

Wat betreft de historische evolutie kunnen we bij de meerderheid van de bevraagde ondernemingen een gelijklopende, algemene trend vaststellen. Men evolueerde van een eenvoudige, rudimentaire naar een geïntegreerde, systematische dienstverlening. We maakten een opdeling in drie fasen, waarbij **de eerste fase** staat voor een zekere vorm van intuïtieve PFP. Hier is nog geen sprake van een doorgedreven begeleiding. In **de tweede fase** biedt de onderneming meerdere vormen van PFP aan, maar is er nog geen of slechts in beperkte mate gesystematiseerd totaaladvies. In de **derde fase** is men perfect georganiseerd om de klant met alle nodige middelen (specialisten, geïntegreerde software, ...) te begeleiden. In tabel 5 staat aangeduid welke fasen er tot op vandaag al dan niet doorlopen werden, en waar de ondernemingen zich op dit moment bevinden .

Tabel 5: Historische evolutie

	fase 1	fase2	fase3
Fortis Private Bank	X	X	X
ING Private Bank	X	X	X
Bank Degroof	X	X	X
Bank Delen	X	X	X
IPFP	X	X	X
Ergo Life		X	
VGD	X	X	X
Praxis			X
BFO			X
Optima	X	X	X
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	X	X	X
Boekhouders Stiers & Velkeneers	X	X	X

Bron: eigen onderzoek

De wereld van financiële planners is constant in beweging geweest, en waarschijnlijk zal hij dat ook blijven. Dat is in elk geval wat blijkt uit de resultaten van het onderzoek. Elke onderneming is op een bepaalde manier uitgegroeid tot de aanbieder van de dienstverlening zoals we deze vandaag kennen.

Bij ING vertelde D. Gilliot (16 juni, 2009), general manager private banking, ons dat zij een 25-tal jaar geleden de eerste vormen van financiële planning kenden via de kantoordirecteur van de plaatselijke bank: “Die gaf heel eenvoudig advies, gaande van de aankoop van kasbons tot het nemen van een termijnrekening.” De volgende stap, ongeveer 20 jaar geleden, waren er de vermogensadviseurs die de portefeuille van de cliënten beheerden. Toch ontbrak er toen nog een algemene visie. Tien jaar geleden werd er een aparte ’private bank’-divisie in het leven geroepen. “Sindsdien is de dienstverlening alleen maar verder uitgebreid.”

Bij Optima kenden ze in de beginfase weinig structuur in het advies.: “Het studiegebeuren was relatief beperkt, en was eerder een samenraapsel van enkele softwareprogramma’s.” Later kende men een evolutie naar vier duidelijke deelgebieden (inkomen, pensioen, vermogen, nalatenschap) die elk apart door specialisten bekeken werden. Om het totaalbeeld te bewaren is er de ’senior financial planner’ die het traject uitstippelt.

E. Spaas van Praxis werkte vroeger bij Bank Degroof en verklaart de reden van zijn vertrek als volgt: “Omdat ik voelde dat ik bij Bank Degroof niet kon doen wat ik écht wou, namelijk onafhankelijk advies geven, ben ik negen jaar geleden met Praxis begonnen.” Deze onderneming kende dus geen evolutie vanaf fase 1, maar startte onmiddellijk in fase 3. Wel ervoer Praxis in de beginfase heel wat moeilijkheden op de Belgische markt. Er moest werkelijk opgebokst worden tegen de privébanken, die PFP *gratis* aanboden aan hun klanten. De mensen raakten maar moeilijk overtuigd van de meerwaarde van de diensten die Praxis aanbood. “Aanvankelijk wilden we dezelfde kant opgaan als Stremersch & Van Broekhoven & partners, maar het was moeilijk om onze boterham hiermee te verdienen.” Van daar evolueerden zij naar een family office, en beheerden ze het geld van enkele families. Dit bleek een veel rendabelere formule, zowel voor de onderneming als voor het cliënteel. Zo besteedden zij de opmaak van een persoonlijk financieel plan zelfs uit aan derden.

VGD family office is een achttal jaar geleden ontstaan vanuit de VGD-groep die toen alleen een accountants- en bedrijfsrevisorenkantoor was. “Een aantal klanten van VGD

had behoefte aan begeleiding niet alleen van hun onderneming, maar ook van hun privévermogen." Onder die impuls is de family office opgestart. Men was in de beginfase vooral gefocust op de inventarisatie en de boekhouding van het vermogen van de klanten. In de loop der jaren werden de beleggingsportefeuilles veel grondiger doorgelicht, en ging VGD de klanten ook steeds meer begeleiden in hun zoektocht naar de ideale samenstelling van hun vermogen.

Onder impuls van de eigen visie van enkele medewerkers van Optima werd op het einde van 2001 BFO opgericht. Op dat ogenblik was de dienstverlening van Optima al geëvolueerd naar fase 3, vandaar dat BFO ook in fase 3 kon starten om van daaruit zijn eigen koers te varen.

Ergo life klasseren we in fase 2. Deze onderneming kent al bepaalde vormen van persoonlijke financiële planning, maar het is duidelijk dat deze dienstverlening nog in zijn kinderschoenen staat.

6.3.4 Positionering in de markt

We stelden aan elke onderneming de vraag op welke manier zij zich onderscheidt van andere aanbieders van PFP. De punten die naar voren werden geschoven staan in tabel 6. Dat een onderneming een bepaald antwoord gaf, betekent niet dat zij zich mogelijk ook op andere punten onderscheiden. De tabel geeft alleen weer welk punt zij onderstreepten, en mag dus niet limitatief worden geïnterpreteerd. Het brengt wel enkele verschillen en overeenkomsten in kaart.

Bij Fortis gaat men voor oplossingen op maat met een sterke 'Wealth Structuring'. Dit is een team van generalisten met een uitgebreide kennis over fiscale en *successorale* zaken. Daarnaast kunnen zij ook alle mogelijke oplossingen aanbieden.

ING ziet zijn troeven vooral op het gebied van de grootte en de geografische spreiding van de bank.: "We zijn zowat in elk land actief en beheren ongeveer 600 miljard euro."

Deze schaalvoordelen stelt hen in staat om in alle domeinen experts in huis te hebben: “We kunnen echt alles, dus moet de klant niet naar drie partijen lopen.”

P. De Schrevel van Degroof vindt de 137 jaar lange ervaring een enorme troef: “Dit is lang als je weet dat de leeftijd van een onderneming gemiddeld 30 jaar is.” Hij legt zijn marktpositie uit door middel van de verschilpunten met anderen: “Degroof doet niet louter het design van de planning, legt niet de nadruk op de invulling van (soms eigen) producten en heeft als grootste privébank van België belangrijke schaalvoordelen.”

Tabel 6: positionering in de markt

	Onafhankelijk advies	Breed gamma	Schaalvoordelen	Kennis	Ervaring	Internationaal netwerk	Administratieve opvolging	Toegankelijk (goedkoop)	Proactieve begeleiding
Fortis Private Bank		X		X					
ING Private Bank		X	X	X		X			
Bank Degroof			X	X	X				
Bank Delen				X					
IPFP	X			X	X				
Ergo Life								X	
VGD	X						X		
Praxis	X					X			
BFO	X	X							
Optima									X
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	X								
Boekhouders Stiers & Velkeneers	X			X			X		

Bron: eigen onderzoek

Bank Delen vindt zich vooral sterk in successieplanning én bij de begeleiding van spontane regularisaties: “We hadden een aandeel van 6% van alle E.B.A.’s[30].”

BFO beklemtoont de onafhankelijkheid van zijn dienstverlening: “Wij zijn geen aandeelhouder van onze aangeboden oplossingen.”

Stremersch, Van Broekhoven & partners gaan nog verder: “Bij ons betaalt men uitsluitend voor advies, alleen dan kan je 100% onafhankelijk zijn. Dit maakt ons uniek in de markt.”

Parallel hiermee is het antwoord van A. Lejeune (Instituut Persoonlijke Financiële Planning): “Ons enige product is advies, in tegenstelling tot vele andere concullega’s.”

J. Viaene van Optima begint met een erg ver doorgedreven audit. Daarnaast beklemtoont hij ook de manier van begeleiden. Zo zitten de adviseurs van Optima altijd bij de klant thuis. Ze zijn dan ook afkerig van communicatie via het internet: “Bij ons gaat het over een *one to one* relatie met de klant. Dit is essentieel want mensen gaan pas veranderen en optimaliseren als ze goed uitgelegd krijgen waarom bepaalde adviezen voor hen voordelig zijn. PFP is bewegen en veranderen, en dat kun je alleen maar doen door een goede opvolging en sturing.” Zij staan dan ook gekend voor het concreet aanbieden van oplossingen. “Begeleiden is één, oplossen is nog iets helemaal anders.” Voor de implementatie van de plannen is Optima dan ook erkend verzekerings- en vastgoedmakelaar.

VGD onderscheidt zich als family office per definitie van de anderen, maar meent zich binnen de markt van de family offices te onderscheiden door de heel uitgebreide administratieve opvolging. “Anderen leggen meer het accent op een zekere sturing binnen het asset management, of bijvoorbeeld bij de keuze van een bepaalde financiële instelling.”

Bij Praxis gaat het vooral over ’family governance’, dit is het inventariseren van het vermogen en het in kaart brengen van familiale doelstellingen. Hieraan gekoppeld

[30] Spontane regularisaties van kapitaal uit het buitenland

beschouwen ze zichzelf als erg sterk in strategische *asset allocatie* en *asset monitoring*: “We benchmarken de prestaties van de vermogensbeheerders van de klant.” Bovendien beklemtonen zij hun internationale netwerk.

Ergo Life (K.Room 6 juli, 2009) onderscheidt zich aan de basis: “Het advies is volledig gratis, dat maakt het dus vlot toegankelijk voor een brede doelgroep.” Daarmee stellen zij financiële planning beschikbaar voor iedereen, dus ook voor de minder vermogenden.

Bij boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers gaat men veel verder als andere boekhouders: “Binnen de markt van de boekhouders gaan wij als één van de enigsten zo ver in het begeleiden van het clienteel. Wij zijn met alle kennis en middelen uitgerust om persoonlijke financiële planningen op te maken”.

6.3.5 Toekomstplannen

We vroegen aan alle ondernemingen welke richting ze wensten uit te gaan, welke evoluties we mogen verwachten tijdens de komende jaren. De resultaten staan in tabel 7. Bij Praxis zijn er, naast de globaliseringplannen (bijvoorbeeld de oprichting van een kantoor in Azië) die hen in staat stellen het vermogen met een buitenlandse bril te bekijken, ook andere doelstellingen. Zo willen zij komen tot een zekere samenwerking tussen verschillende families. Daarvoor hebben ze het ’Family Platform for Private Investments’ opgericht om meer participatie tussen de verschillende families te genereren.

In het geval van Optima merken we ook het plan om te internationaliseren: “Vooral richting Zuid-Europa zien we mogelijkheden om ons concept in de markt te zetten.” Daarnaast willen ze verder specialiseren, bijvoorbeeld bij de overname van familiale bedrijven, midlifeplanning, en de oprichting van een ’Privilege’ afdeling voor klanten met meer dan 5 miljoen euro.

K. Yde van VGD streeft naar zoveel mogelijk automatisatie. Bijvoorbeeld op het gebied van de verwerking van bankuittreksels: “Dit is absoluut een van onze grootste uitdagingen.” Voor de rest zien ze bij VGD, én bij Degroof en Delen de dienstverlening niet grondig veranderen: “We willen vooral op hetzelfde elan verdergaan”, zegt P. De Schrevel van Degroof.

Tabel 7: Toekomstplannen

	Specialisering (DIEPTE)	Uitbreiding (BREEDTE)	Bijstaan bij implementatie	Automatisatie	Globalisering	Dynamische aanpak	Geen concrete plannen
Fortis Private Bank						X	
ING Private Bank	X						
Bank Degroof							X
Bank Delen							X
IPFP							X
Ergo Life	X	X					
VGD				X			
Praxis					X		
BFO	X						
Optima	X	X					
Stremersch, Van Broekhoven & Partners			X				
Boekhouders Stiers & Velkeneers	X	X					

Bron: eigen onderzoek

Inhoudelijk zal bij Stremersch, Van Broekhoven & Partners de dienstverlening ook niet veranderen. Wel wensen ze toch de klant nog meer bij te staan en te helpen met de implementatie (bijv. meegaan naar de bankier, notaris, makelaar). Vroeger waren ze hier eerder afkerig van en beperkte men zich tot het opstellen van een actieplan, maar nu voelt men hier toch een zekere tekortkoming.: “Begeleiding is absoluut nodig, want

anders gebeurt er weinig met onze planning." A. Lejeune van het IPFP verwacht ook geen inhoudelijke koerswijzigingen, maar wil wel verder groeien: "Helaas is het moeilijk om goede krachten te vinden."

Volgens K. Room van Ergo Life wijst de toekomst wel uit welke de beste stappen zijn die moeten worden gezet. Hier staat men duidelijk nog in de kinderschoenen wat betreft PFP, maar is men vastberaden deze weg verder in te slaan: "PFP is dé toekomst", voegde J. De Meyer hier nog aan toe.

Fortis wil in het kader van de totale asset allocatie streven naar een dynamischer aanpak: 'rebalancing allocation'. Dit wil zeggen dat men onder invloed van bepaalde omstandigheden, zoals een sterfgeval of een bepaalde gebeurtenis op de markt, de allocatie kan wijzigen.

ING beklemtoont i.v.m. de toekomstplannen opnieuw de schaalvoordelen: "Die maken het mogelijk om bepaalde projecten op poten te zetten." Zo hebben ze bij ING bijvoorbeeld projecten lopen voor Nederbelgen, *Franco-Belges*, top-executives, juridische klanten (notarissen, topadvocaten) en klanten uit medische sectoren.

6.3.6 Stappen in het planningsproces

Hier trachten we enig inzicht te verkrijgen in het proces dat begint bij het aantrekken van de klant, vervolgt met de inhoud van het eigenlijke advies, en eindigt met de implementatie van het financiële plan. Daarna is er ook de periodieke opvolging. Het overzicht: zie tabel 8 op pagina 53.

Over de manier waarop de verschillende ondernemingen aan hun klanten geraken, zijn er toch een aantal verschillende ideeën. We vinden grosso modo twee manieren. De eerste is actief: wanneer men via uiteenlopende strategieën aan cliënteel tracht te komen. De andere groep verkiest een passieve manier, waarbij de ondernemingen eerder afwachtend, bijvoorbeeld via mond-tot-mondreclame de aandacht weten te trekken.

Opvallend in de eerste categorie zijn Optima, BFO en Ergo Life. K. Verellen van BFO legt uit: “De eerste belangrijkste stap is het ‘binnenhalen’ van de klant. Het is niet zo dat iemand ’s morgens wakker wordt en zegt: *Ik heb een family office nodig*.” Dit is volgens K. Verellen dus een tijd- en energierovende fase. Ook bij Optima en Ergo Life is deze eerste prospectiefase heel uitgebreid. Daar heeft men een uitgesproken strategie om vanuit verschillende invalshoeken klanten aan te trekken. Enkele voorbeelden bij Optima zijn: koude prospectie door het callcenter op databasis, voordrachten (ca 400 per jaar) of deelnames aan allerhande beurzen en evenementen.

In schril contrast hiermee staat de strategie van bijvoorbeeld Praxis, IPFP, VGD, Stremersch & Van Broekhoven en boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers. Hier berust men eerder in de klantenwerving. K. Yde van VGD: “De wijze waarop we PFP aanbieden is eerder passief en gebeurt voornamelijk via introducties door huidige klanten. We zijn ervan overtuigd dat de manier waarop het cliënteel zich een weg naar ons vindt, garant staat voor een hoge kans op samenwerking.”

De volgende fase die overal terugkomt is het verkennende gesprek. Door een voorstelling van de activiteiten overtuigen de verschillende ondernemingen de potentiële klant van de mogelijke meerwaarde van een samenwerking. Een demo-rapport kan dit nog verder visueel ondersteunen.

Eens men kiest om samen in zee te gaan, kent het eigenlijke planningsproces bijna overal dezelfde fasering, al worden er verschillende bewoordingen gebruikt. Dit proces komt altijd terug: eerst inventariseert de adviseur het vermogen, dan formuleert hij de doelstellingen van de klant, wat dan uiteindelijk resulteert in een actieplan met de nodige opvolging. Bij Fortis noemen ze dit: listen, plan, implement, follow up. Dit schema vindt u terug als bijlage 9. Het stappenplan zoals dat gebruikt wordt door Stremersch, Van Broekhoven & partners is terug te vinden als bijlage 10.

Er zijn ook verschillende visies wat betreft de implementatie. Sommige partijen zoals Stremersch, Van Broekhoven & Partners en het IPFP hebben de neiging te willen stoppen na het overlopen van het actieplan. Toch merken ook zij met deze werkwijze

enkele jammerlijke zaken op: “Als we na het advies klanten enkele jaren later terugzien, stellen we spijtig genoeg meermaals vast dat er amper 40% van de adviezen effectief doorgevoerd zijn”, vertelt J. Janssens van Stremersch, Van Broekhoven& Partners.

Als laatste fase is er de opvolging. Deze is meestal jaarlijks, of naargelang van de noodzaak van het dossier.

Tabel 8: Stappen in het planningsproces

	1. Aantrekken van de klant (Actief/Passief)	2. Introductiegesprek	3. 1 Inventarisatie van het vermogen	3. 2 Formulering van de doelstellingen	3. 3 Opstellen van het financiële plan	4. Implementatie (Actief, Passief, Geen)	5. Opvolging
Fortis Private Bank	P	X	X	X	X	A	X
ING Private Bank	P	X	X	X	X	A	X
Bank Degroof	P	X	X	X	X	A	X
Bank Delen	P	X	X	X	X	A	X
IPFP	P	X	X	X	X	G	X
Ergo Life	A	X	X	X	X	A	X
VGD	P	X	X	X	X	G	X
Praxis	P	X	X	X	X	A	X
BFO	A	X	X	X	X	A	X
Optima	A	X	X	X	X	A	X
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	P	X	X	X	X	P	X
Boekhouders Stiers & Velkeneers	P	X	X	X	X	P	X

Bron: eigen onderzoek

Voor de privébanken is er in het begin van het planningsproces een wettelijk verplichte etappe. De MiFID[31]-regels leggen alle vermogensbeheerders, die ook concreet beleggingsadvies geven, een aantal verplichtingen op. Zo moet, voor de adviezen worden uitgesproken, een profiel van de klant opgesteld worden. Aan de hand van een aantal vragen moet de adviseur duidelijkheid krijgen over welk risico de klant in de portefeuille wil nemen. Deze regelgeving krijgt toch enige kritiek. Volgens N. Claerhout van Fortis is de ambitie van MiFID perfect, want deze legt bepaalde verplichtingen op qua transparantie. Maar die duidelijkheid is volgens hem niet sluitend, want het is essentieel om goed aan te voelen wat de klant bedoelt. Als je dit niet doet, gaat de intentie van de vragenlijst verloren. Bij Bank Delen vindt men dat de MiFID heel wat tekortkomingen heeft: “Je moet de klant hierin sturen”, vindt F. Gielkens. Zelfs volgens VGD, die niet onder de MiFID-richtlijn valt, zijn er tekortkomingen: “Een risicoprofiel opstellen is noodzakelijk, maar wij weten veel meer van onze klanten dan wat men via een klassieke MiFID-vragenlijst zou te weten komen. De vertrouwensrelatie tussen adviseur en cliënt is hierbij heel belangrijk. Alleen via die weg komen we echt te weten waar de klant van wakker ligt, en wat voor hem belangrijk is.” Ook bij Praxis, eveneens niet-onderhevig aan de MiFID-regels, horen we een erg uitgesproken mening: “MiFID en alles errond is de grootste onzin, wij praten met onze klant, in plaats van hem in vakjes te steken.” D. Gilliot van ING merkt een moeilijkheid op bij de profielbepaling van de klant. Volgens hem is dit onnatuurlijk en moeizaam, want mensen geven dikwijls niet al hun vermogen onmiddellijk prijs. De gemaakte analyse is dus vaak op basis van een onvolledig vermogen, en niet van toepassing op de globale situatie van de cliënt.

6.3.7 Doelgroepen/segmentering

Tabel 9 op pagina 55 geeft de resultaten schematisch weer en die worden daarna kort besproken. Opvallend is een brede spreiding van instapdrempels, met als uitersten aan de ene kant Ergo Life zonder enige vermogensvereiste, en aan de andere kant Praxis, waar de cliënt over minimaal 50 miljoen euro moet beschikken.

[31] zie 4.1.3

Bij Fortis en ING bestaat er naast de privébank ook nog de 'personal banking'. Dit is een vorm van dienstverlening die zich tussen de retail (de gewone bankfilialen) en de privébank positioneert. Mensen die bijvoorbeeld maar 250.000 euro belegbaar vermogen hebben en dus niet in aanmerking komen voor de privébank, worden opgevangen door de 'personal bankeer'. Hier krijgen de cliënten ook persoonlijke begeleiding, maar dan wel op een meer gestandaardiseerde manier.

Tabel 9: Instapdrempel en doelgroep

Onderneming	Instapdrempel	Doelgroep
Fortis Private Bank	1 miljoen euro	Waar ze toegevoegde waarde kunnen leveren
ING Private Bank	1 miljoen euro	
Bank Degroof	250.000 euro	
Bank Delen	Geen instapdrempel Service op basis van de noodzaak	Vermogende particulieren
IPFP	300.000 euro	Vermogende particulieren, zelfstandigen, young potentials
Ergo Life	Geen	Middenklasse, zelfstandigen, vrije beroepen
VGD	5 miljoen euro (niet exact)	Ondernemers/industriëlen, renteniers
Praxis	50 miljoen euro	Zeer vermogende families
BFO	125.000 euro (met hoog inkomen) 500.000 euro (algemene richtlijn)	
Optima	150.000 euro	Vermogende ondernemers (met een vennootschapstructuur)
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	Geen	
Boekhouders Stiers & Velkeneers	Geen	KMO's

Bron: eigen onderzoek

6.3.8 Software

Tabel 10 op pagina 56 toont duidelijk dat elke bevraagde onderneming ondertussen met een vorm van gespecialiseerde software werkt. Maar het behoort niet tot het doel van

dit onderzoek om al deze programma's uitvoerig te bespreken. Wel trachten we aan de hand van enkele maatschappijen die bereid waren ons deze rapporten mee te geven, een beeld te schetsen van hoe ze deze software gebruiken.

Tabel 10: Gebruik van software

	Gebruik van software
Fortis Private Bank	Ja
ING Private Bank	Ja
Bank Degroof	Ja
Bank Delen	Ja (beperkt)
IPFP	Ja
Ergo Life	Ja
VGD	Ja
Praxis	Ja
BFO	Ja
Optima	Ja
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	Ja
Boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers	Ja

Bron: eigen onderzoek

Ergo Life werkt met de software 'Verzekerd doel' van de firma Distriplan, het softwarehuis van Stremersch &Van Broekhoven. Eerst wordt alle informatie van de klant ingegeven: inkomsten, uitgaven, leningen, bezittingen, spaarplannen, ... Dan geeft de klant aan welk inkomen hij wenst bij pensionering. Het systeem rekent dit om naar een benodigd kapitaal op 65 jaar, en vertaalt dit naar eventuele spaarformules. Enkele printscreens zijn terug te vinden als bijlage 11.

Een onderdeel van een rapport bij Stremersch, Van Broekhoven & Partners vindt u terug als bijlage 12. Bij VGD gebruikt men vooral software om het vermogen van de klant te monitoren (zie bijlage 13).

Ook bij Boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers gebruikt men heel wat software. Zij hanteren allerhande modules van Kluwer. Al deze modules zijn aan elkaar gekoppeld door een centraal dossierbeheer. E. Stiers voegt hieraan toe: "Bovendien kunnen we heel

veel met excel. Dit laat ons toe op basis van de specifieke situatie van de klant de nodige berekeningen te maken. Heel wat PFP-software op de markt schiet volgens ons op dit gebied te kort".

Alleen Bank Delen gebruikt weinig of geen software: "We beschikken alleen over software voor onze successieplanning. Deze hebben we zelf ontwikkeld. Voor de rest is er volgens ons weinig meerwaarde te bereiken met allerhande ingewikkelde programma's waarvan de cliënt weinig of niets begrijpt." F. Gielkens wijst ook op de hogere gemiddelde leeftijd van hun cliënteel (60+): "Dit maakt dat typische software behoevende elementen, zoals cashflow-analyses, bij dit cliënteeltype niet meer aan bod komen."

6.3.9 Verdienmodel

Voor we de resultaten bespreken, overlopen we eerst alle mogelijke verdienmodellen die we vandaag in de markt aantreffen. Bij elk model geven we de sterktes en zwaktes (zie tabel 11 op pagina 59).

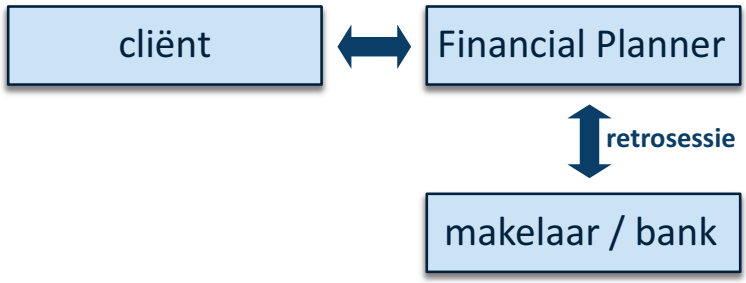
In de eerste plaats is er de **vaste verloning**: de 'fixed fee' (type 1). Dit is een afgesproken vaste prijs voor het maken van een audit, of het behandelen van een dossier. Soms wordt er ook een vast uurtarief gebruikt. Men inventariseert simpelweg hoeveel tijd men bezig is voor een klant, en zet dit totaalbedrag op de factuur. In de Verenigde Staten is er zelfs een organisatie met allemaal financiële adviseurs die uitsluitend werken met dit verdienmodel. Dit is de National Association of Personal Financial Advisors, kortweg NAPFA. Volgens hen is dit de enige manier om werkelijk onafhankelijk advies te geven. Op de website[32] vinden we de ethische code terug waarnaar de leden moeten handelen. De hoofdpunten zijn: objectiviteit, vertrouwelijkheid, competentie, eerlijkheid, integriteit en eerlijkheid, legaliteit, transparantie en professionalisme. Op dit moment zijn er ruim 1300 planners aangesloten bij de NAPFA. Ook in Nederland kennen we een organisatie met een gelijkaardig opzet. Zo is er de Vereniging van Onafhankelijke

[32] http://www.napfa.org/about/CodeofEthics.asp, geraadpleegd op 12 juli, 2009

Financiële Planners, afgekort VOFP. De organisatie werd opgericht in 2002 met als doel alle financiële planners in Nederland te verenigen die alleen door de klant betaald worden. Dat wil dus zeggen: op basis van een uurdeclaratie of een vaste afgesproken prijs. Bij deze manier van vergoeden is er geen rechtstreekse band met banken, verzekeringsmaatschappijen of makelaars, en bestaat er dus minder kans op belangenconflicten. Bovendien is dit erg transparant. In het geval van een vergoeding op basis van uurtarief is het uiteraard aangewezen om op voorhand een raming te laten opmaken, zodat de adviseur correct blijft bij het aangeven van het aantal gepresteerde uren. Voor de implementatie is de klant op zichzelf aangewezen. Alleen in bepaalde gevallen kunnen de adviseurs de klant de richting wijzen, maar daar zijn zij eerder afkerig van.

De tweede mogelijkheid is op basis van een **commissie** op aanbevolen producten: 'commission-based' (type 2). De werking hiervan wordt verduidelijkt in figuur 4:

Figuur 4: retrosessies



Bron: eigen onderzoek

De financiële planner voert dus na het opmaken van het plan ook de implementatie door. Men adviseert bijvoorbeeld voor het realiseren van zijn doelstellingen een beleggingsproduct. Hiertoe is de klant niet verplicht, maar indien hij hierop ingaat krijgt de financiële planner hiervoor een commissie. Het opmaken van het financiële plan zelf is volledig gratis. In de vaktaal heet dit 'retrosessie' of 'kickback'. Deze methode krijgt heel wat kritiek, omdat ze volgens velen de onafhankelijkheid van het advies in het gedrang zou brengen. De adviseur maakt dan ook alleen kans op vergoeding, als de klant intekent op bepaalde producten. Het gevaar bestaat ook dat het financiële plan voornamelijk de elementen bevat waaraan de adviseur bepaalde producten kan

koppelen. Anderzijds kost de planning op zich niets, wat verschilt met alle andere verdienmodellen.

Ten derde kennen we ook **combinaties** van de vorige 2 modellen (type 3). Men vraagt een afgesproken prijs voor het opmaken van het financiële plan. Indien hij dat wenst, kan de klant dan voor de implementatie ook het advies van de financial planner volgen. Deze krijgt hiervoor dan ook een vergoeding, zoals eerder besproken.

Tabel 11: sterktes en zwaktes van verdienmodellen

Type	Sterktes	Zwaktes
1. Vast	▫ Geen rechtstreeks belangenconflict (onafhankelijk) ▫ Transparantie	▫ Beperkte of geen begeleiding bij implementatie ▫ Kostprijs ▫ Effectieve uren =? aangerekende uren
2. Commissie	▫ Toegankelijk	▫ Mogelijk belangenconflict ▫ Opvolging
3. Combinatie	▫ Begeleiding bij implementatie	▫ Mogelijk belangenconflict ▫ Minder transparantie ▫ Complex
4. Percentage	▫ Eenvoudig ▫ Openarchitectuurprincipe ▫ Volledige begeleiding bij implementatie ▫ Opvolging	▫ Soms bijkomende kosten bij extra diensten ▫ Mogelijk belangenconflict ▫ Minder toegankelijk

Bron: eigen onderzoek

Ten slotte is er de aanrekening op basis van een **percentage** van het beheerde vermogen (type 4). Stel: men heeft een beheerd vermogen van 2 miljoen euro, en men rekent een beheerscommissie aan van 0,3%, dan zal de kostprijs dat jaar 6.000 euro bedragen. Dit model vinden we voornamelijk terug bij de privébanken. Alle mogelijke diensten, van planningen tot implementaties, zitten in het beheerspercentage, wat dit

verdienmodel vereenvoudigt. Alleen als de klant uitzonderlijke en specifieke studies vraagt, wordt er misschien een extra factuur opgemaakt.

In tabel 12 geven we de verdienmodellen weer van alle bevraagde ondernemingen.

Net zoals bij de andere privébanken werkt men bij Fortis volgens het verdienmodel op basis van het beheerspercentage. Als iemand tekent voor het beheer van zijn vermogen is de PFP service volledig gratis. Indirect wordt deze dienstverlening uiteraard vergoed door de beheerskosten. Belangrijk is de 'open architecture'. Dit houdt de mogelijkheid in om bij de keuze van financiële producten ook producten van andere instellingen te selecteren. Deze worden dan mee door Fortis in de totale portefeuille beheerd. Globaal wordt er maar 5% van alle *private fund mandates* ingevuld met huisfondsen, wat bijzonder laag is."

Tabel 12: verdienmodellen

Onderneming	vast	commissie	combinatie	%
Fortis Private Bank				X
ING Private Bank				X
Bank Degroof	X			X
Bank Delen				X
IPFP	X			
Ergo Life		X		
VGD	X			
Praxis	X			X
BFO			X	
Optima			X	
Stremersch, Van Broekhoven & Partners	X			
Boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers	X			

Bron: eigen onderzoek

D. Gilliot van ING legt de nadruk op de voordelen van deze openarchitectuurpolitiek: “Op eigen fondsen verdienen we uiteraard iets meer. Toch zien wij het als een voordeel om met deze open architectuur te werken. Op die manier kun je meer klanten aantrekken. Waar de klant normaal zijn vermogen verspreidt over 3 banken, kunnen wij op deze manier dikwijls twee van de drie naar ons toe trekken.” Wanneer men fondsen van derden aanbiedt, verdient de bank zowel op de transacties als op het beheerloon. De huizen van deze fondsen krijgen tussen de 0,75% en 1,5%. Gewoonlijk storten deze huizen ongeveer 50% van de management fee terug aan de distributeur.

Bij Degroof kent men 2 formules: de *fixed fee* (type 1) en ééntje volgens beheerspercentage (type 4). Indien men opteert voor de eerste formule, betaalt men voor de financiële planning jaarlijks tussen 5.000 en 30.000 euro, afhankelijk van de complexiteit van het vermogen. Bij de tweede manier is de PFP-service zelf gratis, en wordt die aangerekend via een percentage van het beheerde vermogen. Opmerkelijk is dat er bij Degroof soms klanten tegelijk voor de beide formules kiezen: “Soms betalen mensen die hun vermogen laten beheren toch volgens de fixed fee, omdat het psychologische effect van betalen voor PFP een zeker vertrouwen creëert.”

E. Spaas van Praxis hanteert ook 2 verdienmodellen. Daar rekent men aan volgens een beheerspercentage (type 4). Indien er specifieke vragen zijn of als het gaat om een conciërgeservice, dan rekent men volgens uurtarief (type 1). In het geval van VGD wordt er alleen gewerkt met een ’time sheet’. Het aantal uren dat een medewerker bezig is met een dossier (dit noemt men ’billables’) wordt gefactureerd. Dit doet sterk denken aan het systeem dat men in de advocatuur ook toepast. Opvallend hier is de grote transparantie.

De formules bij het IPFP en Stremersch, Van Broekhoven & Partners zijn bijna volledig gelijklopend. Ofwel rekent men de planning aan volgens een afgesproken prijs, deze schommelt bij beiden tussen de 2.500 euro en 6000 euro. In het andere geval factureert men op basis van een tarief dat schommelt tussen 150 en 170 euro per uur (excl. btw). J. Janssens van Stremersch, Van Broekhoven & Partners voegt daar aan toe dat zij beschikken over het ISO 9001 label. Concreet betekent dit dat hun klanten in

aanmerking komen voor de subsidies van de kmo-portefeuille, zoals besproken in 5.2.4. Alle zelfstandige klanten kunnen dus de kosten van de PFP tot 50% recupereren, wat de dienstverlening een stuk toegankelijker maakt.

Boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers rekent aan volgens type 1. Telkens een medewerker aan een bepaald dossier werkt, wordt dit bijgehouden aan de hand van een klantcode. Per periode krijgt deze klant dan een factuur van de gepresteerde uren. Het uurloon bedraagt 80 euro. Wil de klant het advies op papier dan is het uurloon 100 euro.

Bij Belgium Family Office licht K. Verellen de twee gebruikte verdienmodellen toe: “Ofwel betaalt men een vast bedrag voor een bepaald advies. Als er concrete oplossingen worden aangeraden van marktleveranciers, en de cliënt volgt dit advies, dan zal BFO hiervoor een economische compensatie ontvangen. In dat geval wordt het advies niet aangerekend.” Deze manier van werken vonden we nergens anders. Men licht de klant niet expliciet in of de compensatie die zij ontvangen juist is. Dat maakt het moeilijk om na te gaan hoe groot het verschil is met wat men normaal voor dit advies zou hebben betaald.

Het verdienmodel van Optima werkt met een forfaitaire som. Dit bedrag is vergelijkbaar met andere spelers die volgens een vast bedrag werken. Optima heeft daarnaast nog een bron van inkomsten via aangeboden financiële producten: “Als wij een pensioenplanning opmaken, dan weet de klant dat wij voor de invulling hiervan tussenpersoon zijn. Wij lichten hem in dat wij daarop dus ook iets verdienen. Idem in het geval hij een bepaald vastgoedadvies volgt. Dit is absoluut geen geheim bij ons.” Hij verwacht wel dat de wetgeving hen ertoe zal verplichten steeds transparanter te worden in de rapportage over hoe zij verdienen aan bepaalde doorverwijzingen: “Transparantie is goed en nuttig, op voorwaarde dat iedereen dezelfde verplichtingen heeft.” Zo meent hij dat banken op dit ogenblik in feite niet transparant zijn. Hier moet men volgens hem de kostenstructuren meer openleggen. Langs de andere kant vindt hij dat de mensen moeten leren accepteren dat tussenpersonen iets verdienen aan bepaalde adviezen: “We moeten evolueren naar een Angelsaksisch systeem, daar heerst een andere mentaliteit. Men accepteert in die landen dat tussenpersonen veel geld

verdienen, omdat ze dan de garantie hebben dat het advies dat men geeft van betere kwaliteit is. Transparantie heeft in de Angelsaksische landen zelfs geleid tot hogere commissielonen." Hij betwijfelt echter of de Vlamingen hiervoor klaar zijn en vreest dat transparantie tot een neerwaartse beweging van de prijzen zal leiden, met als gevolg ook van de kwaliteit.

De enige maatschappij die uitsluitend via een commissie werkt, is Ergo Life. Daar wordt niets aangerekend voor het opmaken van de financiële planning. Zij rekenen er dus op dat het cliënteel op basis van de planning een bepaalde polis afsluit. De maatschappij was vroeger vooral actief op de markt van pensioensparen en levensverzekeringen. Dit merken we ook nog altijd in de financiële planning. Het accent ligt op pensioenoptimalisatie. Met de overige elementen van PFP, zoals het advies bij successie, is men, volgens K. Room, nog volop bezig om die ook in de dienstverlening te implementeren.

Hoofdstuk 7: Conclusies en aanbevelingen tot verder onderzoek

Zoals blijkt uit het literatuuronderzoek en de gedane interviews is het concept persoonlijke financiële planning ook in België stilaan gelanceerd. Waar eind jaren '90 deze vorm van dienstverlening nog in zijn kinderschoenen stond, heeft ze vandaag duidelijk haar weg gevonden in het financiële landschap.

Opvallend was dat er naast heel wat gelijkenissen, toch ook heel wat verschillende visies bestonden. Vooral bij een van de deelvragen van het onderzoek, namelijk: "Welke verdienmodellen bestaan er?" stelden we uiteenlopende resultaten vast. Ook het thema 'onafhankelijkheid' kreeg heel wat aandacht . De meesten schoven maar al te graag dit label naar zichzelf toe. Dat geeft aan hoeveel gewicht dit begrip in de markt krijgt. Wij stelden ons dus ook de vraag wat dit nu juist betekent. Bij sommige privébanken beweert men zelfs niet eens volledig onafhankelijk te zijn. Wel probeert men via het openarchitectuurprincipe ook vermogens die elders beheerd worden te integreren in het totaaladvies. Op die manier hoopt men zoveel mogelijk van het totale vermogen binnen te halen.

Zelfs bij dé referentie in Vlaanderen op het vlak van onafhankelijke persoonlijke financiële planning, Stremersch, Van Broekhoven & partners, onderkent men de nood aan begeleiding. Waar men eerder erg terughoudend was als het erop aan kwam de implementatie van het opgestelde plan uit te voeren, denkt men er nu toch aan in de toekomst de klant de juiste richting te willen wijzen. De klant zal in vele gevallen naast een degelijke ambitieuze financiële planning ook inzicht willen krijgen in hoe hij dat nu allemaal op de beste manier kan realiseren. Anders dreigt men gewoon het probleem te verleggen naar een latere fase. Want de klant kwam toch raad vragen aan een financiële planner om duidelijkheid en oplossingen te krijgen. Als hij dan eenmaal weet hoe zijn situatie eruit ziet, en zicht krijgt op de knelpunten van zijn vermogen, stelt er zich opnieuw een vraag. Zal hij in staat zijn om zelfstandig de nodige veranderingen door te voeren, wanneer hij losgelaten wordt op de financiële markt?

Op dit ogenblik stelt er zich ook een probleem bij de bereikbaarheid van dergelijke diensten. In het voorgaande hoofdstuk werd er opgemerkt dat men vanuit de ogen van de gemiddelde Vlaming toch al over een relatief groot belegbaar vermogen moet beschikken om in aanmerking te komen. Enkele partijen merkten deze lacune ook op. Het is inderdaad ironisch dat net het publiek dat de grootste nood heeft aan PFP, er in vele gevallen niet voor wil of kan betalen. De enige onderneming die voor de grote middenklasse van de bevolking een heel bereikbare oplossing tracht te bieden is Ergo Life. We moeten hierbij wel opmerken dat zij op dit ogenblik inhoudelijk minder ver gaan dan de anderen. Toch stellen we ons de vraag of er voor de grote middenmoot van de bevolking werkelijk nood is aan bijvoorbeeld uitgebreide successieplanning. Ergo Life slaagt er in elk geval in veel mensen bewust te maken voor de pensioenproblematiek, of jonge mensen te sturen in de voorbereiding van een bouwproject. Qua onafhankelijkheid bestaat er geen onduidelijkheid. De klanten weten dat na het opmaken van de financiële planning er concrete invulling volgt door middel van huisproducten.

Daarnaast merken we op dat sommige boekhouders zich op de markt van persoonlijke financiële planning begeven. Naast de klassieke boekhoudkundige taken willen zij hun dienstverlening uitbreiden naar een totale, planmatige financiële begeleiding van de klant.

De kostprijs van PFP voor de klant speelt uiteraard een belangrijke rol. In het hoofdstuk van het wetgevende kader werd de kmo-portefeuille besproken. Zo kunnen zelfstandige klanten subsidies krijgen voor het opmaken van een persoonlijk financieel plan. Onze suggestie is dat meer financiële planners zich in orde stellen met de voorwaarden die zijn opgelegd voor de kmo-portefeuille. Zo komen de klanten in aanmerking voor deze subsidies, wat de haalbaarheid voor velen zou kunnen doen toenemen. Maar deze optie is wel beperkt tot zelfstandige klanten.

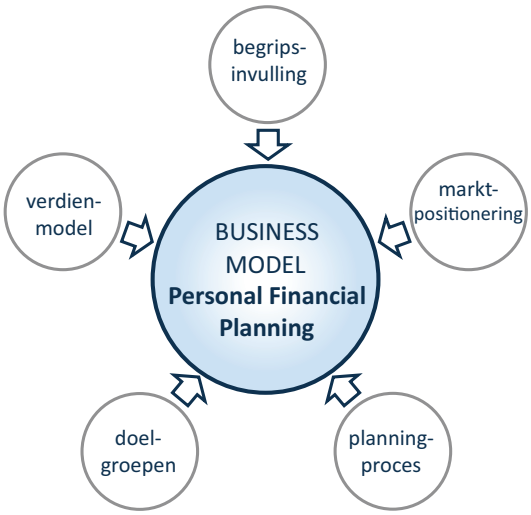
Veel kritiek vanuit de markt krijgt het model dat een vaste vergoeding (op basis van een forfaitair bedrag of een uurtarief) en een commissie op aanbevolen producten combineert. Dit advies heeft volgens velen absoluut een meerwaarde voor de klant,

maar zou te veel gericht zijn op het afsluiten van diverse verzekeringscontracten en vastgoedprojecten. Als we kijken naar de groeicijfers van de ondernemingen die dit model gebruiken, blijkt deze werkwijze enorm veel succes te hebben.

Onze conclusie hierbij is dat het niet eenvoudig is om 100% onafhankelijk te zijn. Geen enkel bestaand model biedt de sluitende zekerheid dat het advies volledig objectief en onafhankelijk is. Uiteindelijk staat de beloningsvorm los van de ethiek en integriteit van de adviseur. Deze mening vinden we ook terug bij enkele auteurs.[33]

Aan het begin van het onderzoek werd de volgende onderzoeksvraag geformuleerd: **"Welke businessmodellen kunnen er gevonden worden voor persoonlijke financiële planning in Vlaanderen?"** Om hierop een antwoord te vinden werd een kwalitatief marktonderzoek gedaan dat werd opgebouwd rond negen variabelen die aan het businessmodel vorm kunnen geven. We stelden vast dat niet alle negen variabelen bepalend zijn voor het destilleren van het businessmodel. De variabelen 'noodzaak', 'historische evolutie', 'toekomstplannen' en 'software' bleken niet voldoende relevant te zijn, en worden niet verder in de redenering opgenomen. We bekijken het vereenvoudigde schema in figuur 5:

Figuur 5: vereenvoudigd schema variabelen businessmodel PFP



Bron: eigen onderzoek

[33] Wernsen-Bruin, R. (2008) Hoe word ik een succesvol financieel planner? Kluwer

Of het nu gaat over een privébank, een family office, financial planner of boekhouder: we leiden, zonder afbreuk te doen aan de specifieke werkwijze van elke onderneming, globaal volgende businessmodellen af:

- De **Active** financiële planner:

De ondernemingen die werken volgens dit model hebben een uitgesproken mening over de implementatie van de financiële planning. Volgens hen is PFP geen studie, maar wel een studie met concrete sturing en opvolging. Daarbij is het volgens hen essentieel dat de cliënt in aanraking komt met mogelijke oplossingen (bijv. vastgoedprojecten, verzekeringsproducten, beleggingen).

Een bedreiging hierbij is het mogelijke belangenconflict. De commissies van banken en verzekeringsmaatschappijen indien een financiële planner een klant aanbrengt kunnen de maatschappijkeuze beïnvloeden. Men moet als klant dus waakzaam zijn en voldoende motivatie vragen bij bepaalde aanbevelingen. Uiteindelijk wordt de onafhankelijkheid van dergelijke adviezen nog altijd bepaald door de integriteit en eerlijkheid van de adviseur in kwestie. Het is dus goed mogelijk dat een actieve financial planner wel onafhankelijk is.

Wat betreft Ergo Life merken we op dat zij nooit onafhankelijk kunnen zijn, omdat zij altijd voor huisproducten of producten waarmee zij een samenwerkingsovereenkomst hebben, zullen kiezen. Dit is inherent aan hun systeem. Hier bestaat ook geen dubbelzinnigheid over, want de klant weet het. De adviseur wordt enkel vergoed door de productkoppeling, wat ook de afwezigheid van een instapdrempel verklaart.

In het geval van privébanken (Degroof, Delen, Fortis en ING) is het heel duidelijk. Zij beheren het vermogen van de klant in al zijn facetten, en verzorgen zowel de analyse als de implementatie. Daarom klasseren we hen onder de actieve financial planners. Wel kent men hier het 'openarchitectuurprincipe', dat garant moet staan voor meer

onafhankelijkheid. Zo bieden deze banken ook formules aan van andere aanbieders, om het dan globaal te kunnen beheren.

Samengevat zijn dit de actieve planners: **Fortis, ING, Bank Degroof, Bank Delen, Ergo Life, BFO en Optima.**

- De **Passieve** financiële planner

Volgens deze ondernemingen moet de nadruk van de dienstverlening liggen op de studie van de klant. Alleen dan kan er aan volledig onafhankelijke planning gedaan worden. De kans op belangenconflicten met verzekeringsmaatschappijen, banken en makelaars is veel kleiner, omdat de planner uitsluitend vergoed wordt door de klant. Alleen indien de klant zelf expliciet verdere sturing vraagt bij de implementatie, is de planner bereid enkele mogelijke oplossingen aan te wijzen. Al staan zij hier eerder weigerachtig tegenover, en wensen zij hiervoor geen vergoeding van derden te ontvangen. Op die manier willen zij garant staan voor een *ongekleurd* advies.

Hebben dit businessmodel: **IPFP, Stremersch, Van Broekhoven & Partners, VGD, Praxis en Boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers.**

Helaas konden we, wegens beperkingen in tijd en budget, enkele zaken niet onderzoeken. We formuleren daarom een suggestie tot verder onderzoek voor volgende punten.

Er zou verder onderzocht kunnen worden waarom het PFP-concept in de Verenigde staten en daarna in Nederland veel eerder en sneller gelanceerd is dan in België. Hofstede 's vijf dimensies[34] kunnen hier eventueel enige duidelijkheid in scheppen.

Grootschalig kwantitatief onderzoek over de visie van de consument zou ook enig licht kunnen werpen. Aan de hand van de resultaten van dit onderzoek over de businessmodellen kan eventueel verder onderzoek in deze richting gedaan worden. In

[34] Prof. Dr. Geert Hofstede's 5 dimensies, opgevraagd op 10 augustus 2009 via www.geert-hofstede.com

welke mate vindt de consument het element onafhankelijkheid belangrijk? Wat is de behoefte en de betaalbereidheid voor deze diensten? In hoeverre hebben zij inzicht in de meerwaarde van PFP?

Tot slot kunnen we enige suggesties doen voor het onderzoek van een vijfde verdienmodel. Dit is gebaseerd op het model van de combinatie (type 3). De klant krijgt op voorhand een offerte voor het opmaken van zijn financiële plan volgens een vaste prijs. Hierin worden alle elementen grondig besproken. Als de klant wenst verder begeleid te worden bij de invulling van het actieplan, moet hiertoe ook de mogelijkheid bestaan. Belangrijk hierbij is dat het initiatief moet komen vanuit de klant, en niet vanuit de adviseur. Als hij deze sturing wenst, kan de adviseur dus concrete oplossingen aanbieden. Als de klant hierop ingaat, zal de adviseur hiervoor een vergoeding ontvangen. Hier is een uitgebreide transparantie noodzakelijk. De klant moet weten hoeveel zijn adviseur ontvangt, en die moet ook motiveren waarom hij een bepaalde productkeuze aanbiedt. Het lijkt ons zinvol dat de financiële planner de mogelijkheid aan de klant biedt om te kiezen uit verschillende maatschappijen. Het is de taak van de wetgever om de nodige spelregels op te leggen voor deze verplichte rapportering. De ontvangen vergoeding zou men dan geheel of gedeeltelijk kunnen aftrekken van het vaste bedrag. Dit model kan een objectief en onafhankelijk advies meer garanderen, en tegelijkertijd de kostprijs voor de klant drukken, wat de haalbaarheid van onafhankelijke persoonlijke financiële planning bevordert. De haalbaarheid van dit model kan verder onderzocht worden.

Lijst van geraadpleegde werken

Boeken

De Meyer, J. Debbaut, P. et al (2009) Belasting-& Beleggingsgids. Kapellen: Pelckmans.

Haerens, D., Janssens, J., Stremersch, J. & Van Broekhoven, E. (2005) Uw geld & uw leven, de gids voor Persoonlijke Financiële Planning. Kalmthout: Biblo nv.

Haerens, D. (1997) Analyse van de bestanddelen van persoonlijke financiële planning. Eindverhandeling EHSAL.

Hallman, G.V. & Rosenbloom, J.S. (1983) Personal financial planning. New York: McGraw-Hill.

Malhotra, N. K. (2004) Marketing research, an applied orientation, 4th ed. New Jersey: Pearson Education.

Stremersch J., Van Broekhoven E., Janssens J., Vermeiren T. (2007) Persoonlijke financiële planning, gids voor een integraal vermogensbeheer. Brussel: Mediafin nv.

Van Broekhoven, E. (z.d) Beleggen voor Persoonlijke Financiële Planning, cursus bij "Advisor in Financial Planning".

Van Broekhoven, E. (1995) Privé vermogensplanning. Antwerpen: Instituut voor persoonlijke financiële planning.

Van Broekhoven, E. (1997) Postuniversitait programma “investment advisor”: persoonlijke financiële planning. Brussel: Ehsal management school.

Van Broekhoven, E. (2005) Handboek vermogensplanning. Antwerpen: Universitas nv.

Van Broekhoven, E. (2006) Je geld telt, gids voor financiële planning van hardwerkende gezinnen. Tielt: Lannoo.

Van Broekhoven, E. & Van Tendeloo, K. (2005) Persoonlijke financiële planning. Antwerpen: Uitgeverij Universitas.

Viaene, J. (2006) Uw privé vermogen, erven – schenken – beveiligen - organiseren. Roeselare: Roularta books.

Wernsen-Bruin, R. (2008) Hoe word ik een succesvol financieel planner? Kluwer.

Yin, R. K. (2003) Case Study Research: design and methods, 3rd ed. (Applied social research methods series; v. 5). California: Sage Publications.

Internetteksten

Advisor of Personal Financial Planning, opgevraagd op 1 juni 2009 via http://www.uams.be/opleidingen/opleidingen_a_z?opleiding=49

Bank Delen, http://www2.delen.be/cgi-bin/wscgi/NL/DELEN?MAIN=structuur, opgevraagd op 19 juni, 2009

CBFA, Tussenpersonen bank –en beleggingsdiensten, FAQ (z.d), opgevraagd op 3 juli, 2009 via http://cbfa.be/nl/vt/bbd/faq/faq

CBFA, Tussenpersonenverzekeringen, FAQ (z.d), opgevraagd op 3 juli, 2009 via http://cbfa.be/nl/vt/vz/faq/faq

ENFO, http://www.enfo.net/nl/netwerkprofiel.aspx, opgevraagd op 9 juli, 2009

www.hm.be, opgevraagd op 16 februari, 2009

Federatie van persoonlijke financiële planners, Wat is Financiële Planning? (z.d.), opgevraagd op 10 februari, 2009 via http://www.fpfp.be/page?page=finanplanning&mi=44&mi=48

Federatie van persoonlijke financiële planners, FAQ (z.d.), opgevraagd op 13 februari, 2009 via http://www.fpfp.be/page?page=faq&mi=44&mi=49.

Fortis, http://www.privatebanking.fortis.com/bel_nl/content/aboutus/home.html, opgevraagd op 9 juli, 2009

Fortis, http://www.privatebanking.fortis.com/bel_nl/content/aboutus/home.html, opgevraagd op 9 juli, 2009

Fortis, http://www.privatebanking.fortis.com/bel_nl/content/aboutus/aboutus_tradition_standard_bel_nl.html, opgevraagd op 9 juli, 2009

FPA, http://www.fpaforfinancialplanning.org/ opgevraagd op 13 juni, 2009

http://www.cffp.edu/index.aspx opgevraagd op 13 juni, 2009

FPP, www.ffp.nl opgevraagd op 13 juni, 2009
Informatie voor dienstverleners, opgevraagd op 8 juli, 2009 via http://ewbl-publicatie.vlaanderen.be/servlet/ContentServer?linkid=1228902927005&linktype=MVG_CMS4_vt&pagename=Ondernemen%2FPage%2FMVG_CMS4_VT_Special_Subnav&cid=1229001974262

ING, http://www.ing.be/about/showdoc.jsp?docid=302115_nl&menopt=met|ban, opgevraagd op 9 juli, 2009

ING, http://www.alle-leningen.nl/ing, opgevraagd op 9 juli, 2009

Master in Personal Financial Planning, opgevraagd op 1 juni 2009 via http://www.uams.be/opleidingen/opleidingen_a_z?opleiding=48

NAPFA, http://www.napfa.org/about/CodeofEthics.asp, opgevraagd op 12 juli, 2009

PEST analyse, opgevraagd op 1 juli, 2009 via www.provenmodels.com

Porter's 5 Forces, opgevraagd op 1 juli, 2009 via www.provenmodels.com

Praxis, http://www.praxisnv.be/index.php-id=22.htm, opgevraagd op 26 juni, 2009

Stellinga, M & van der Ziel, A. (1999) Van Lanschot: Deftige bank met tegenzin naar de beurs [Elektronische versie]. *FEM De Week*, nr 25, p14-18

Vakblad Financiële planning, www.kluwer.nl/portal.jsp?gc=WKNL_KL_PNP_KLUWER_FIS_FINANCIELE_DIENSTVERLENING_pp_finanplan opgevraagd op 13 juni, 2009

Van Landschot, http://www.progentis.be/index.php?option=com_content&task=section&id=13&Itemid=61, opgevraagd op 3 juni, 2009

VGD, http://www.vgd.eu/Default.aspx?HN=3, opgevraagd op 12 juni, 2009

Folders

Beleggen in financiële producten, consumentengids over de MiFID richtlijn mbt Circulaire PPB-2007-8-CPBPPB-2007-8-CP, opgevraagd op 6 juli, 2009 via www.cbfa.be

KMO-portefeuille, opgeveraagd op 7 juli, 2009 via www.kmo-portefeuille.be

Artikels

Ic (25 oktober, 2007) special: Dossier pensioenen. *De Standaard*, p7

Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders... en hoe de juiste keuze maken? *Moneytalk*

Mathieu, F. (21 februari, 2009) Banken verliezen hun krediet. Netto, p 19

Renard, S. (2009, 24 januari) Wat schuilt er achter de 4 zuilen. Netto, p 13-15

Van Broekhoven, E. (2008, 1 december) Goede huisvaders zijn op de dool. *De Standaard*. Opgevraagd op 7 februari, 2009, via www.scbp-financialplanners.be/nl/mod_news/goede-huisvaders-zijn-op-de-dool.

Wetteksten

Wet van 22 maart 2006 betreffende de bemiddeling in bank en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten. (Belgisch staatsblad, 28 april, 2006)

Overzicht bijlagen

Bijlage 1: Voorbeeld “gezin Thys”

Bijlage 2: Art 12: Wet van 22 maart 2006 betreffende de bemiddeling in bank -en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten

Bijlage 3: KMO-portefeuille

Bijlage 4: Curriculum “Advisor of Personal Financial Planning”

Bijlage 5: Curriculum “Master in Personal Financial Planning”

Bijlage 6: Mailing interviews

Bijlage 7: Vragenlijst interviews

Bijlage 8: Achtergrondinformatie bevraagde ondernemingen

Bijlage 9: Schema planningsfases Fortis/BNP Paribas

Bijlage 10: Schema planningsfase’s Stremersch, Van Broekhoven & Partners

Bijlage 11: Print-Screens Financial Planning “Verzekerd doel” Ergo life

Bijlage 12: Print Screens software Stremersch, Van Broekhoven & partners

Bijlage 13: Print Screens software VGD

Bijlagen:

Bijlage 1: voorbeeld "gezin Thys"

Vermogensbalans (€)					
Activa			**Passiva**		
Onroerende en zakelijke activa		**37 %**	**Schuld op vastliggend**		**100 %**
Woning	125.000	100 %	Woning	75.000	100 %
Tweede woning	0	0 %	Tweede woning	0	0 %
Eigen zaak	0	0 %	Eigen zaak	0	0 %
Verhuurd vastgoed	0	0 %	Verhuurd vastgoed	0	0 %
Pensioenvoorzieningen		**21 %**	**Leningen op verzekeringen**		**0 %**
Pensioensparen	13.430	19 %			
Verzekeringssparen	27.970	40 %			
Groeps- & bedr.leidersverz	28.693	41 %	Groeps- & bedr.leidersverz.	0	
Persoonlijk bezit		**4 %**	**Diverse leningen voor duurzamen**		**0 %**
Wagenpark	12.100	100 %	Wagenpark	0	
Duurzame goederen	0	0 %	Duurzame goederen	0	
Inboedel	0	0 %	Inboedel	0	
Kunst, juwelen, verzamelingen	0	0 %	Kunst, juwelen, verzamelingen	0	
Portefeuille activa		**38 %**	**Persoonlijke leningen**		**0 %**
Portefeuille beleggingen	92.100	71 %	Persoonlijke lening	0	
Beschikbare middelen	37.000	29 %			
			Totaal schulden	75.000	
			Netto vermogen	**261.293**	
Totaal activa	**336.293**		**Totaal passiva**	**336.293**	
Schuldgraad (= Totaal schulden / Totaal activa) = 22 %					
Liquiditeitsgraad (= Portefeuille activa / Totaal activa) = 38 %					

Ontvangsten en Uitgaven (€)				
Ontvangsten (besteedbare middelen)			**45.369**	**100 %**
Inkomen uit arbeid & vervanging	45.369	100 %		
Netto huurinkomen uit vastgoed	0	0 %		
Inkomen uit zaak	0	0 %		
Nieuwe leningen + ontvangsten portefeuille	0	0 %		
Uitgaven (bestedingen)			**-45.369**	**100 %**
Verplichte uitgaven	**13.902**	**30 %**		
Financiële verplichtingen	7.678	53 %		
Wettelijke verplichtingen	0	0 %		
Morele verplichtingen	1.270	10 %		
Vaste uitgaven	4.954	37 %		
Discretionaire uitgaven	**3.470**	**8 %**		
Verzekerings- en pensioensparen	3.470	100 %		
Nieuw sparen	0	0 %		
Investeringsuitgaven	0	0 %		
Bestedingsprojecten	0	0 %		
Courante uitgaven	**27.997**	**62 %**		
Toegewezen courante uitgaven	22.320	81 %		
Niet toegewezen besteedbare middelen (saldo)	5.677	19 %		
verplichte + courante uitgaven	41.899 per jaar		3.492 per maand	
aantal equivalent volwassen gezinsleden (EVG)	3 per jaar			
courante uitgaven per EVG per maand	777,69			

Spaarbalans			
Beschikbaar kasvermogen	**0**	**Beschikbaar kasvermogen**	**0**
Aangroei	0	Vermindering	0
Portefeuille	**12.969**	**Portefeuille**	**0**
Nieuwe stortingen	5.677	Opnamen	0
Opbrengst portefeuille	0		
Meerwaarde portefeuille	7.292		
Verz.- en pensioensparen	**3.470**		
Pensioensparen	1.090		
Verzekeringssparen	2.380		
Investeringen	**0**	**Leningen**	**0**
Investeringen	0	Nieuw opgenomen	0
Leningen	**2.803**		
Afbetalingen	2.803		
		Netto nieuw sparen	**19.242**
Totaal	**19.242**	**Totaal**	**19.242**

Netto nieuw sparen (inclusief meerwaarde) / Totaal vermogen = 5 %
Netto nieuw sparen (exclusief meerwaarde) / Totaal vermogen = 3 %

<u>Bijlage 2: Wet van 22 maart 2006 betreffende de bemiddeling in bank en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten, Belgisch Staatsblad, 28 april 2006:</u>

Artikel 12:

§ 1. Een tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten kan, noch rechtstreeks, noch onrechtstreeks, bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten uitoefenen in combinatie met :

1° het eigen bedrijf van gereglementeerde onderneming;

2° voor eigen rekening, de werkzaamheden bedoeld in artikel 3, § 2, 4), 5) en 7) tot en met 14), van de bankwet, onverminderd het bepaalde in 3°;

3° voor eigen rekening, of voor rekening van een derde, de beleggingsdiensten bedoeld in artikel 46, 1°, van de wet op de beleggingsdiensten, en voor eigen rekening de nevendiensten bedoeld in artikel 46, 2°, van dezelfde wet op de beleggingsdiensten, andere dan de beleggingsdiensten en nevendiensten bedoeld bij artikel 4, 1°.

Een makelaar in bank- en beleggingsdiensten kan bovendien :
- niet bemiddelen inzake nevendiensten bedoeld bij artikel 46, 2°, 1)en 2), van de wet op de beleggingsdiensten;
- in afwijking van het eerste lid, voor eigen rekening de in artikel 46, 2°, 6), bedoelde dien sten aanbieden met betrekking tot financiële instrumenten in de zin van artikel 11, § 1, tweede lid, 1°, voorzover het bij artikel 119 van de wet op de beleggingsdiensten bedoelde statuut van beleggingsadviseur niet vereist is;

In wat volgt wordt echter een belangrijke wijzging aangekondigd (via een KB dat in ontwerp is):

[*Een makelaar in bank en beleggingsdiensten kan bovendien:*
- niet bemiddelen inzake de nevendienst bedoeld in artikel 46, 2°, 1) van de wet op de beleggingsdiensten;

- in afwijking van het eerste lid, ***<u>voor eigen rekening diensten van beleggingsadvies aanbieden</u>*** *bedoeld in artikel 46, 1°, 5) van de wet op de beleggingsdiensten, met betrekking tot effecten en rechten van deelneming in een instelling voor collectieve belegging; De Koning kan specifieke organisatorische regels evenals gedragsregels opleggen aan de makelaars in bank- en beleggingsdiensten die voor eigen rekening diensten van beleggingsadvies aanbieden****.]***

§ 1, 3°, 2de lid vervangenbij artikel 120 van het koninklijk besluit van 27 april 2007 –BS 31 mei 2007 ***(inwerkingtreding op een door de Koning te bepalen datum)***

4° voor eigen rekening of voor rekening van een derde, de verrichtingen bedoeld in de artikelen 137 tot en met 139 bis van de wet op de beleggingsdiensten.
§ 2. Onverminderd het bepaalde bij § 1, kan een tussenpersoon in bank- en beleggingsdiensten naast bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten andere beroepsactiviteiten uitoefenen, op voorwaarde dat :

1° de beroepsactiviteiten zijn reputatie, alsook deze van de gereglementeerde onderneming voor rekening van dewelke hij als tussenpersoon optreedt, niet in het gedrang brengen;

2° de beroepsactiviteiten organisatorisch en boekhoudkundig volledig gescheiden zijn van de werkzaamheden van bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten; de tussenpersoon dient in zijn contacten met het publiek bij de uitoefening van deze beroepsactiviteiten elke verwijzing naar zijn werkzaamheden van bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten te vermijden, tenzij deze contacten enkel notoriteit beogen; de voorwaarde van organisatorische scheiding is niet van toepassing met betrekking tot de beroepsactiviteiten die hij uitoefent als tussenpersoon optredend voor een gereglementeerde onderneming, als ingeschreven tussenpersoon in verzekerings- en herverzekeringsbemiddeling, of inzake bemiddeling met betrekking tot kredietverlening in de zin van artikel 3, § 2, 2), 3) en 6), van de bankwet; De bevoegde autoriteit kan minimumvoorwaarden vaststellen met het oog op de nadere bepaling van de in het eerste lid bedoelde voorwaarden.

§ 3. Een makelaar in bank- en beleggingsdiensten kan bemiddeling in bank- en beleggingsdiensten slechts uitoefenen in combinatie met verzekeringsbemiddeling inzake producten behorende tot de takken 21, 23 en 26 in de zin van de verzekeringswet, die uit economisch oogpunt overwegend gemeenschappelijke karakteristieken vertonen met spaar- of beleggings-instrumenten, op voorwaarde dat hij en de verzekeringsonderneming voor rekening van dewelke hij als verzekeringstussenpersoon optreedt, in een schriftelijke overeenkomst vastleggen dat de tussenpersoon met betrekking tot de voormelde producten op geen enkel ogenblik, noch in contanten, noch op rekening, gelden mag ontvangen en bijhouden die afkomstig zijn van of toebehoren aan een verzekeringsnemer of een verzekerde.

JAARLIJKS een tegemoetkoming tot 15.000 euro

De kmo-portefeuille

U DOET ER GOEDE ZAKEN MEE!

MET DE KMO-PORTEFEUILLE INTRODUCEERT DE VLAAMSE OVERHEID DE OPVOLGER VAN DE BEAMAATREGEL EN DE VROEGERE OPLEIDINGS- EN ADVIESCHEQUES. DE STEUNMAATREGEL BLIJFT HOOFDZAKELIJK GERICHT OP HET VERBETEREN VAN DE HUIDIGE OF TOEKOMSTIGE BEDRIJFSVOERING BIJ KMO'S.

Vlaamse overheid

www.kmo-portefeuille.be

KMO'S KUNNEN MET INGANG VAN 1 JANUARI 2009 JAARLIJKS AANSPRAAK MAKEN OP NOG MEER SUBSIDIES BINNEN DE VOLGENDE DOMEINEN:

- OPLEIDING
- ADVIES OVER ONDERNEMEN
- ADVIES OVER INTERNATIONALISEREN
- ADVIES OVER INNOVEREN

Wat verandert vanaf 1 januari 2009?

1. Subsidies worden per kalenderjaar toegekend.
2. Het maximale subsidiebedrag is opgetrokken van 5.000 euro per 2 jaar naar 15.000 euro per kalenderjaar.
3. Het steunpercentage wordt verhoogd tot 50% en zelfs tot 75% voor advies over innoveren.

Opleiding

Succesvol ondernemen is investeren in kennis: om de vaardigheden van uw personeel uit te breiden, om de knowhow van uw experts verder uit te diepen, om de inzetbaarheid van uw werknemers te verhogen ...

Elke opleiding die door erkende dienstverleners gegeven wordt, komt in aanmerking voor terugbetaling via de kmo-portefeuille.

Steunplafond:	**€ 2.500**
Steunpercentage:	**50%**

Concrete voorbeelden: taaltraining, informatica-opleidingen, vorming rond marketing en communicatie, organisatieprocessen, sociale vaardigheden, enz.

Advies over ondernemen

Goede raad is goud waard. Een kritische blik van ervaren experts op uw bedrijfsbeleid kan onbetaalbare inzichten opleveren.

ALGEMEEN ADVIES

Algemeen advies over ondernemen begint bij de analyse van bedrijfsspecifieke probleemstellingen. Vervolgens wordt het advies vertaald naar schriftelijke suggesties, raad en/of voorstellen. Een draaiboek voor de eventuele implementatie van het advies vormt het sluitstuk.

Steunplafond:	**€ 5.000**
Steunpercentage:	**50%**

Concrete voorbeelden: marketingstudie, communicatieplan, investeringsanalyse, statutenwijziging, SWOT-analyse, enz.

Uitgesloten zijn: wettelijk verplichte adviezen, niet-gespecialiseerde adviezen, permanente of periodieke adviezen, gewone bedrijfsuitgaven.

STRATEGISCH ADVIES

De mogelijkheid bestaat om aanvullende steun te krijgen voor diepgaander advies. Voor specifiek advies dat de economische en financiële haalbaarheid van strategische projecten moet bewijzen, is een apart budget voorzien, bovenop het budget van 15.000 euro.

Steunplafond:	**€ 25.000**
Steunpercentage:	**50%**

Advies over innoveren

Innoveren is exploreren. U hebt als kmo een specifieke technologische kennisvraag? U wil de grenzen van uw processen, producten of diensten verleggen?

Met een 'technologieverkenning' kan uw kmo studiewerk op maat laten uitvoeren door een extern kenniscentrum (IWT*-erkend), en zo de nodige kennis in huis halen om innovaties door te voeren.

Steunplafond:	€ 10.000
Steunpercentage:	75%

Concrete voorbeelden: bestuderen van mogelijke technische invloedsparameters, uitvoeren van berekeningen en simulaties, verkennende laboratoriumproeven, zoeken naar geschikte technologieën, enz.

Bij het IWT kunt u ook terecht voor innovatiesteun onder de vorm van diensten en subsidies via www.iwt.be.

*IWT: instituut voor Innovatie door Wetenschap en Technologie.

De kmo-portefeuille
U DOET ER GOEDE ZAKEN MEE!

Advies over internationaliseren

Uw onderneming heeft buitenlandse ambities? Nieuw in de kmo-portefeuille is het advies over internationaal ondernemen. Bedrijven die specifieke opportuniteiten en oplossingen m.b.t. internationalisering willen identificeren en in kaart brengen, kunnen naast de reeds bestaande mogelijkheden bij Flanders Investment & Trade (FIT), rekenen op extra ondersteuning.

Steunplafond:	€ 5.000
Steunpercentage:	50%

Concrete voorbeelden: oprichting buitenlandse vestigingen, dochterondernemingen of filialen, afsluiten van joint-ventures, directe buitenlandse investeringen, licentieverkoop, duurzaam en ethisch internationaal ondernemen, enz.

Erkende dienstverleners herkent u aan volgend vignet:

kmo-portefeuille
ERKEND DIENSTVERLENER

De kmo-portefeuille
U DOET ER GOEDE ZAKEN MEE!

Wie komt in aanmerking?

- kmo's en vrije beroepen;
- ondernemingen uit de privésector met een aanvaardbare hoofdactiviteit (NACE-codelijst);
- gevestigd in het Vlaamse Gewest;
- voldoen aan de regelgeving van toepassing in het Vlaamse Gewest.

Vzw's komen niet in aanmerking voor de kmo-portefeuille, behalve als dienstverlener.

Meer weten?

1700

www.kmo-portefeuille.be

Een samenwerking van:

Agentschap Economie — IWT — Flanders Investment & Trade

Het Agentschap Economie en het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO) fusioneren. Op 2 januari 2009 start het nieuwe Agentschap Ondernemen.

DE VLAAMSE OVERHEID PRESENTEERT
IN COPRODUCTIE MET ONDERNEMERS:

Back in Business

De kmo-portefeuille
U DOET ER GOEDE ZAKEN MEE!

Bijlage 4: Curriculum Advisor of Personal Financial Planning[35]

- Inleiding tot de methodes van de financiële planning
- Successieplanning
    - Familiaal vermogensrecht (huwelijksvermogenstelsels en samenlevingsvormen)
    - Erfrecht
    - Schenkingen en testament
    - Successie fiscaal : schenkingsrechten en successierechten
- Aspecten van de sociale zekerheid
    - Het wettelijke pensioenstelsel
    - De sociale zekerheid
    - Tweedepijlerpensioen en aanvullende verzekeringen
- Basisbeginselen tot het financieel rekenen
    - Inflatie, rendement, risico
    - Inleiding tot de beleggingsleer
- Beleggingsmogelijkheden
    - Beleggingsproducten binnen de verzekeringswereld
    - Beleggingsproducten binnen de bank
    - Onroerende beleggingen
- Fiscaliteit
    - Personenbelasting
    - Vennootschapsbelasting
- Vennootschappen
    - Juridische aspecten in het kader van financiële planning

[35] Advisor of Personal Financial Planning, geraadpleegd op 1 juni 2009 via http://www.uams.be/opleidingen/opleidingen_a_z?opleiding=49

        - Gebruik van vennootschappen en technieken tot optimalisatie
- Praktijkoefeningen (ongeveer één vijfde van het programma)

Bijlage 5: Curriculum Master in Personal Financial Planning[36]

Eerste jaar

- Module juridisch
  - Huwelijksvermogensrecht
  - Erfrecht
  - Schenkingen en testamenten
  - Zakelijke rechten
  - Juridische aspecten van vastgoed
- Module financieel-economisch
  - Inleiding tot PFP
  - Meten van rendementen en risico's van beleggingsobjecten
  - Risico- en rendementsanalyse van portefeuilles
  - Financiële rekentechnieken
  - Inleiding tot het opstellen van een financiële vermogensplanning
- Module fiscaal
  - Personenbelasting algemeen en vanuit een PFP-context
  - Successie- en registratierechten
  - Vennootschapsbelasting
  - Fiscale aspecten van vastgoed en bijzondere vastgoedconstructies
  - Vennootschapsvormen en -structuren vanuit een PFP-context
  - Module sociaal-rechtelijk
  - Sociale zekerheid: wettelijke stelsels
  - Pensioenopbouw, werknemers, zelfstandigen, ambtenaren
  - Aanvullende stelsels

[36] Master in Personal Financial Planning, geraadpleegd op 1 juni 2009 via http://www.uams.be/opleidingen/opleidingen_a_z?opleiding=48

Tweede jaar

- Module financieel-economisch
  - Aandelen: rendement en risicomaatstaven
  - Stijlanalyse van beleggingsfondsen
  - Portefeuille-evaluatie
  - Inleiding tot optie-constructies
  - Analyse van gestructureerde producten
  - Macro-factoren
  - MIFID
- Module juridisch
  - Vermogensplanning via vennootschapsstructuren
  - Waardering van vennootschappen
  - Beleggen binnen vennootschappen
  - Overdracht van de familiale onderneming
  - Topics successieplanning
- Module fiscaal
  - Up-date fiscaliteit
  - Bezoldigingstechnieken
  - Waardering onroerend goed
- Module internationaal
  - Internationale verloning: sociale en fiscale implicaties
  - Internationaal privaatrecht
  - Onroerend goed in het buitenland
  - Internationale planningsinstrumenten

Bijlage 6: Mailing interviews

Beste.....,

Naar aanleiding van de eindverhandeling in het kader van mijn Licentiaat-opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen zou ik u enkele vragen willen stellen.

Een van de personen die mij persoonlijk begeleidt, dhr Dieter Haerens (uitgever Mediafin met oa de Tijd, de Belegger, Netto) heeft u als 'in casu zeker te contac-teren persoon' doorgegeven om een bijdrage te leveren aan het onderzoek.

Het onderzoek is getiteld: *"Een analyse van de businessmodellen van Persoonlijke Financiële Planning in Vlaanderen".* Naast een uitgebreide bestudering van literatuur – met aandacht voor zowel academische bronnen als andere publicaties – wil ik ook enkele mensen uit de praktijk interviewen.

Meer bepaald specialisten binnen een aantal instellingen voor wie PFP de core business is, zoniet een belangrijke tak binnen hun scala aan diensten.

Mijns inziens kan dit het beste gebeuren door middel van een persoonlijk gesprek waarbij ik enkele doelgerichte vragen stel die ik indien u dat wenst op voorhand kan doorsturen.

Indien u zou willen meewerken aan mijn onderzoek, hetgeen ik van van harte zou aprecieren, stel ik voor dat u een suggestie doet wanneer dit zou passen in uw agenda.

Alvast bedankt

Vik Nelissen

Bijlage 7: Vragenlijst interviews

1. **Algemeen**
    a. Kunt u bondig omschrijven waar het begrip PFP[37] voor u in essentie op neerkomt? (Definitie)
    b. Is er volgens u een noodzaak aan PFP? Voor welke doelgroep(en)?
2. **Uw onderneming & PFP**
    a. Kende uw onderneming historisch gezien een zekere evolutie op het gebied van PFP?
    b. Bestaat er binnen uw firma een aparte afdeling, denkcel en/of functie die zich vooral met deze PFP bezighoudt? Welke opleiding hebben deze mensen genoten?
    c. Welke kostenstructuur kent de dienst PFP?
    d. Welke deelgebieden van PFP kan u onderscheiden? En in welke bent u eventueel gespecialiseerd?
    e. Hoe onderscheidt uw onderneming zich tov andere aanbieders van PFP?
    f. Hoe ziet u de PFP-dienstverlening binnen uw bedrijf verder evolueren: uitbreiden dan wel meer focus toepassen enz.
3. **Inhoudelijk/Technisch**
    a. Kunt u omschrijven op welke wijze u PFP aanbiedt? Welke stappen onderscheidt u in het planningproces?
    b. Beoogt u met deze service een bepaalde doelgroep?
        i. Kunt u deze doelgroep specificeren naar sociale status?
        ii. Hanteert u een verschillende service op basis van?
            1. Het inkomen? Welk?
            2. Roerend vermogen? Welk ?
            3. Onroerend vermogen? Welk?
        iii. Gebruikt u bepaalde gespecialiseerde software ter ondersteuning van PFP? *Is hier een demo van te verkrijgen met evt enkele print-screens?*

[37] PFP = Persoonlijke Financiële Planning

iv. Stelt u een persoonlijk risicoprofiel op van uw clienten om aan “asset location” te doen?

v. Werkt u met een aantal typeportefeuilles? Dewelke?

4. Verdienmodel

a. Op welke wijze rekent u de PFP-service door aan uw clienten?

b. Hoe worden er bepaalde producten gekoppeld aan het advies (zowel roerend als onroerend)?

c. Werkt u met bepaalde specialisten uit andere deelgebieden samen?

Bijlage 8: Achtergrondinformatie bevraagde ondernemingen

- **ING private bank**

Binnen ING richt de afdeling Private Banking zich op de dienstverlening aan vermogende klanten, dit zijn klanten met een belegd vermogen van één miljoen euro of meer.[38] ING biedt zowel ondernemers als gezinnen, executives en particulieren de mogelijkheid tot private banking in de vorm van deskundig advies. De private banking van ING is wereldwijd verspreid over meer dan 2000 private bankers verdeeld over 23 landen. Zij beheren 55 miljard euro van ING klanten. De ING Groep die het geld beheerd, heeft een vermogen opgebouwd van 860 miljard euro. [39] [40]

Hier spraken we met dhr Denis Gilliot. Hij is General Manager van de private bank en staat aan het hoofd van 250 medewerkers. Op dit ogenblik zijn er in België 12.000 klanten, verdeeld over 22 vestigingen.[41]

- **BNP Paribas/Fortis Private Bank**

Fortis Private Banking verzorgt al bijna drie eeuwen financiële diensten. De traditie als bankier dateert van het begin van de achttiende eeuw, toen Gregorius Mees als wissel- en verzekeringsmakelaar in 1720 in Rotterdam begon. Eind negentiende eeuw ging Jan Lodewijk Pierson in Amsterdam van start met bankactiviteiten onder de naam Pierson & Co. Na jaren van internationale groei en samenwerkingsverbanden fusioneerden de twee organisaties tot MeesPierson. In 1997 werd het door Fortis overgenomen ter versterking van de grensoverschrijdende private

[38] http://www.ing.be/about/showdoc.jsp?docid=302115_nl&menopt=met|ban, geraadpleegd op 9 juli, 2009
[39] http://www.alle-leningen.nl/ing, geraadpleegd op 9 juli, 2009
[40] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37
[41] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37

banking activiteiten. Andere acquisities, zoals Intertrust en Dryden Wealth Management, volgden. [42]

Vandaag is Fortis Private Banking uitgegroeid tot een belangrijke internationale speler, die zich toelegt op vermogende particulieren en bedrijfsleiders eigenaars. Met vestigingen in 19 landen en een marktkapitalisatie van EUR 51 miljard (per 15 oktober 2007), behoort Fortis Private Banking tot de 15 grootste private banks in Europa. In België heeft men 230 medewerkers en 5543 klanten, verdeeld over 8 vestigingen. [43] [44] [45]

Binnen de private bank is er de afdeling Gobal Wealth Allocation, dewelke de private bankier bijstaat. Hier spraken we met dhr. Nicolas Claerhout. Hij is onder meer verantwoordelijk voor het ontwikkelen van de tools voor de private bank. Hierdoor is hij zeer nauw betrokken bij het hele private banking gebeuren.

- **Bank Delen**

Bank Delen maakt deel uit van de holding Finaxis die wordt gecontroleerd door Ackermans & van Haaren en door Promofi. Ackermans & van Haaren (AvH) is een gediversifieerde groep. De aandelen van Ackermans & van Haaren zijn opgenomen in de BEL-20 en noteren op Euronext Brussel.[46]

---

[42] http://www.privatebanking.fortis.com/bel_nl/content/aboutus/home.html, geraadpleegd op 9 juli, 2009

[43] http://www.privatebanking.fortis.com/bel_nl/content/aboutus/home.html, geraadpleegd op 9 juli, 2009

[44] http://www.privatebanking.fortis.com/bel_nl/content/aboutus/aboutus_tradition_standard_bel_nl.html, geraadpleegd op 9 juli, 2009

[45] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37

[46] http://www2.delen.be/cgi-bin/wscgi/NL/DELEN?MAIN=structuur, geraadpleegd op 19 juni, 2009

Er werken voor Bank Delen in België 190 medewerkers, verdeeld over 6 kantoren. Er doen ongeveer 20000 klanten beroep op de diensten van deze private bank. Ze beheren ongeveer 10 miljard EUR.[47]

We hadden een gesprek met dhr. Filip Gielkens, hij leidt de vestiging te Hasselt.

- **Bank Degroof**

Bank Degroof werd opgericht in 1871 en is de grootste onafhankelijke private -en zakenbank van België met 550 medewerkers. Ze zijn actief in 7 landen en beheren 24,1 miljard EUR.

We spraken met dhr Pierre Paul De Schrevel, lid van het directiecomité van Bank Degroof en tevens hoofd van de Private Bank.

- **F. Van Lanschot Bankiers/Instituut Persoonlijke Financiële Planning**

Van Lanschot Bankiers is de oudste onafhankelijke bank van de Benelux. De geschiedenis is toch het vermelden waard, deze gaat terug tot 1737. Cornelis van Lanschot begint in dat jaar een kruidenierszaakje in 's-Hertogenbosch. Hij voegt huishoudelijke artikelen als porselein en textiel aan het assortiment toe en draagt dertig jaar later een flinke handelsonderneming over aan zijn oudste zoon Godefridus, die het bedrijf verder uitbouwt. Godefridus begint ook voorzichtig te beleggen in effecten, onder meer Deense, Zweedse en Brunswijkse obligaties. Maar onroerend goed is de hoofdmoot van zijn portefeuille. Onder zijn zoon Franciscus groeit het bedrijf in de eerste helft van de negentiende eeuw uit tot het belangrijkste financiële bolwerk van Zuid-Nederland. Franciscus is de 'F' in de naam F. van Lanschot Bankiers, die tot op vandaag wordt gevoerd.[48]

---

[47] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37

[48] Stellinga, M & van der Ziel, A. (1999) Van Lanschot: Deftige bank met tegenzin naar de beurs [Elektronische versie]. *FEM De Week*, nr 25, p14-18

Ze zijn actief in 6 landen en hebben 150 medewerkers verdeeld over 9 vestigingen in België.[49]

Binnen Van Lanschot Bankiers is er het Instituut Persoonlijke Financiële Planning (IPFP). Ze zijn onderdeel van de Van Lanschot groep maar functioneren volledig los van elkaar. Het IPFP werd in 1989 opgericht door prof. dr. Van Broekhoven. en ir. Bosman. Het instituut was een pioneer op het gebied van persoonlijke financiële planning in België.

Binnen het IPFP hadden we een gesprek met mevr. Annouck Lejeune. Zij is directeur van het instituut.

- **VGD Family Office**

VGD is een family office met een netwerk van 8 kantoren en ruim 175 medewerkers in Vlaanderen en Brussel. Daarnaast heeft VGD eigen initiatieven in Europa gestart in associatie met plaatselijke collega's. Dit heeft geleid tot eigen VGD-kantoren in Luxemburg, Tsjechië, Slowakije, Hongarije, Duitsland, Polen en Bulgarije.[50]

Binnen VGD spraken we met mevr. Katrien Yde. Zij is zaakvoerder en aandeelhouder. Het verslag kan u vinden in BIJLAGE.

- **Praxis Family Office**

In oktober 2000 werd het initiatief genomen tot het oprichten van een Family Office. Daarmee was Praxis de eerste professionele Family Office in België.[51] Ze zijn lid en medeoprichter van de European Network of Family Officies (ENFO). Op de website[52] vinden we de doelstellingen van deze overkoepelende organisatie:

[49] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37
[50] http://www.vgd.eu/Default.aspx?HN=3, geraadpleegd op 12 juni, 2009
[51] http://www.praxisnv.be/index.php-id=22.htm, geraadpleegd op 26 juni, 2009
[52] http://www.enfo.net/nl/netwerkprofiel.aspx, geraadpleegd op 9 juli, 2009

- Uitwisselen van ervaringen, informatie en uitdagingen tussen Europese en niet-Europese family offices
- Promoten van relaties met gelijkwaardige netwerken in andere landen
- Bijdragen tot de ontwikkeling van activiteiten van family offices in Europa
- Verspreiden van de cultuur en professionele ethiek van family offices
- Definiëren van een aantal "aanbevolen werkwijzen";
- Beschikbaar maken van de superieure vaardigheden en businesskennis van de verschillende leden van het netwerk voor privékapitaal en families;
- Promoten en meerwaarde toevoegen aan de relaties van de family offices en hun dienstverleners;
- Hulp bieden aan rechtspersonen en natuurlijke personen om onafhankelijke of persoonsgebonden family offices op te richten.

Binnen deze organisatie hadden we een gesprek met dhr. Eric Spaas, bestuurder directeur van Praxis.

- **Optima Financial Planners**

Optima NV werd opgericht in 1991 en telt 255 medewerkers. De onderneming heeft 2 vestigingen in België, waar ze 11000 klanten bedienen.[53] Hier spraken we met dhr Jo Viaene. Hij is algemeen directeur van Optima.

- **B.F.O. (Belgium Family Office)**

Onder impuls van de eigen visie van enkele medewerkers van Optima[54], werd op einde 2001 BFO opgericht. Zij zijn actief in 3 landen en hebben 2 vestigingen in België. BFO heeft momenteel 3500 klanten en 125 medewerkers.

[53] Joye, V. (2009, april). Wie zijn de juiste beheerders... en hoe de juiste keuze maken? Moneytalk, nr. 18, p. 28-37

Hier spraken we met dhr. Kurt Verellen. Hij bekleedt de functie als directeur/C.O.O. (Chief Operating Officer). Dat wil zeggen dat hij aan het hoofd staat van de dagdagelijkse activiteiten van het bedrijf.

- **Hamburg Mannheimer/Ergo Life**

Hamburg Mannheimer is een verzekeringsmaatschappij van Duits origine, opgericht in 1899 en is onderdeel van de verzekeraar Ergo Life. Deze behoort tot de Ergo verzekeringsgroep met oa DKV en DAS als zusterbedrijven. Ergo is actief in 27 landen in Europa. De groep is in handen van de Munchener Ruck (Munich Re). Dat is de grootste herverzekeraar ter wereld. In België is Hamburg Mannheimer één van de grootste spelers wat betreft pensioensparen en levensverzekeringen. [55]

Sinds kort is Hamburg Mannheimer ook bezig met financiële planning. Hier spraken we met dhr. Jan De Meyer, adjunct directeur van HM, en tevens auteur van de Belastings –en Beleggingsgids[56]. Aanvullende informatie werd verstrekt door dhr. Koen Room, sales manager finance Belgium.

- **Stremersch, Van Broekhoven & Partners**

Als laatste in de rij gingen we ook te rade bij Stremersch, Van Broekhoven & Partners. Zij verschaffen sinds 1990 financiële adviezen aan vermogende particulieren. De oprichters van deze onderneming mogen gerust de architecten van de financiële planning in België genoemd worden. Zowel in de academische wereld alsook in de media verschenen van hen reeds vele toonaangevende publicaties.

Hier spraken we met dhr Jo Stremersch en mevr. Julie Janssens. Zij zijn beide vennoot.

[55] www.hm.be, geraadpleegd op 16 februari, 2009
[56] De Meyer, J. Debbaut, P. Et al (2009) Belasting-& Beleggingsgids. Kapellen, Pelckmans

- **<u>Boekhoudkantoor Stiers & Velkeneers</u>**

Dit boekhoudkantoor is opgericht in november 1999 te Zoutleeuw. De twee oprichters waren Erik Stiers en Roland Velkeneers. Na drie jaar namen zij hun eerste werknemer aan. Op dit ogenblik zijn er 6 vaste boekhouders in dienst. Zij bieden volgende diensten aan[57]:

Voor eenmanszaken:

- Verwerking boekhoudstukken;
- BTW-aangiftes;
- Tussentijdse opvolging, bespreking en optimalisatie;
- Aangifte in de personenbelasting;
- Fiscale controle

Voor vennootschappen:

- Verwerking volledige boekhouding;
- BTW-aangiftes;
- Eindejaarsafsluiting;
- Balans en jaarrekening;
- Tussentijdse opvolging, besprkeing en optimalisatie;
- Fiscale controle;
- Vervullen van alle wettelijke publicatieverplichtingen

Bovendien bieden ze ook ondersteuning bij startende ondernemingen:

<u>Voor eenmanszaken:</u>

- -Financieel plan
- -Ondersteuning naar financiële instellingen toe
- -Controle vereiste getuigschriften

---

[57] Stiers & Velkeneers, opgevraagd op 21 augustus, 2009 via http://www.fiscali.be/Boekhouding_en_fiscaliteit.html

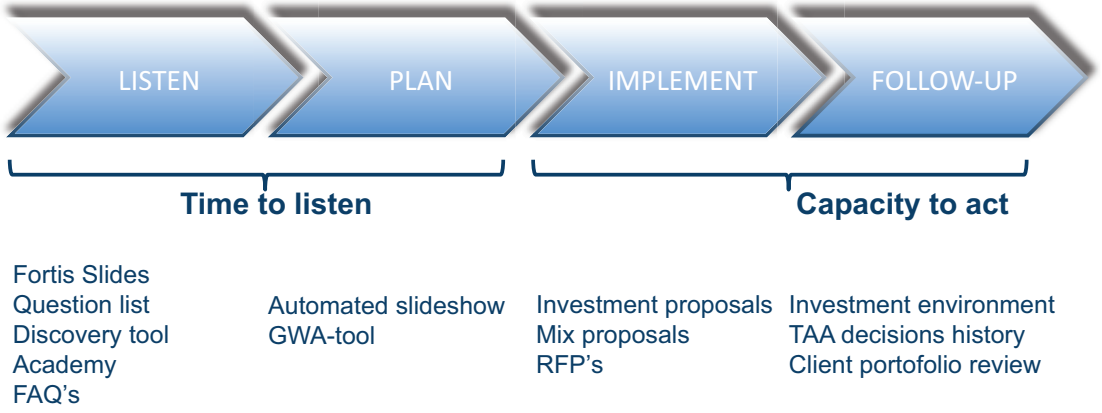
- -Inschrijving ondernemingsloket
- -Activatie BTW-nummer
- -Aansluiting sociaal verzekeringsfonds
- -Aanvraag registratienummer

Vennootschappen

- Uitwerking financieel plan samen met de ondernemer
- Ondersteuning van het project naar de financiële instellingen toe
- Begeleiding van de oprichting
    - · inbreng of quasi-inbreng via bedrijfsrevisor
    - · oprichtingsakte via de notaris
- Begeleiding opstart boekhoudkundige verplichtingen
- Controle vereiste getuigschriften
- Inschrijving ondernemingsloket
- Activatie BTW-nummer
- Aansluiting sociaal verzekeringsfonds
- Aanvraag registratienummer

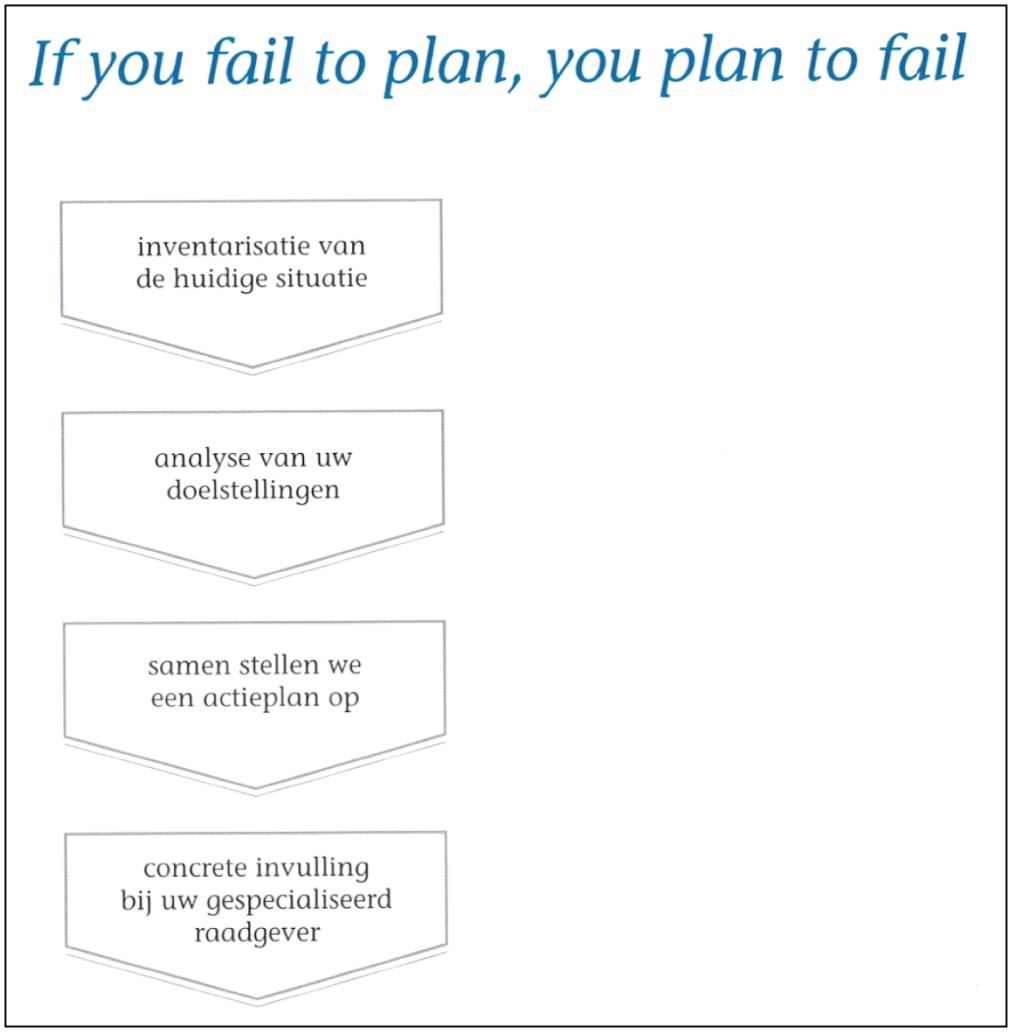
Hier deden we een interview met de heer Erik Stiers, zaakvoerder van het boekhoudkantoor.

Bijlage 9: Schema planningsfases FORTIS/BNP Paribas



Bron: Claehout, N. (17 juni, 2009) Fortis Private banking tools

Bijlage 10 : Schema planningsfase's Stremersch, Van Broekhoven & Partners



Bron: folder Stremersch, Van Broekhoven & partners (p13)

Bijlage 11 : Print-Screens Financial Planning "Verzekerd doel" Ergo life

Ontvangsten Uitgavenbalans

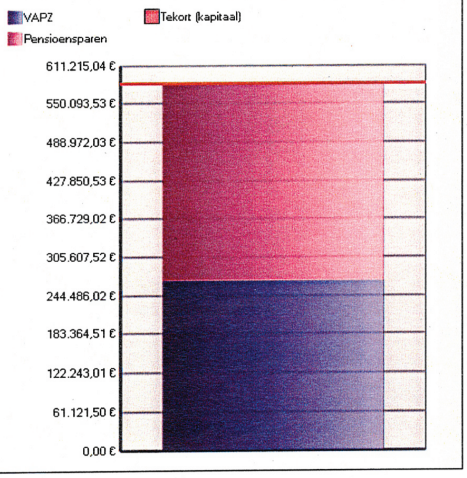
	Mijnheer Palmans 25	Accepteren	
	Mevrouw Jochems 23	Jaar : 2008	

Ontvangsten		Uitgaven	
Bedrijfsinkomen	€ 53.886,67	Verplichte uitgaven	€ 33.424,97
RSZ inkomen	€ 981,24	*Financiële verplichtingen*	€ 12.813,42
Verhuurd vastgoed	€ 0,00	*Wettelijke verplichtingen*	€ 20.611,55
Inkomen uit zaak	€ 0,00	Discretionaire uitgaven	€ 14.400,00
Inkomen uit verzekeringen	€ 0,00	*Sparen portefeuille*	€ 0,00
Roerend inkomen	€ 0,00	*Pensioenplannen*	€ 0,00
Uitzonderlijke ontvangsten	€ 4.800,00	*Pensioensparen*	€ 0,00
		Privé-verzekeringen	€ 0,00
		Uitzonderlijke uitgaven	€ 14.400,00
		Vrij besteedbaar	€ 11.842,94
Totaal ontvangsten	€ 59.667,91	Totaal uitgaven	€ 47.824,97

OPTIMALISATIE

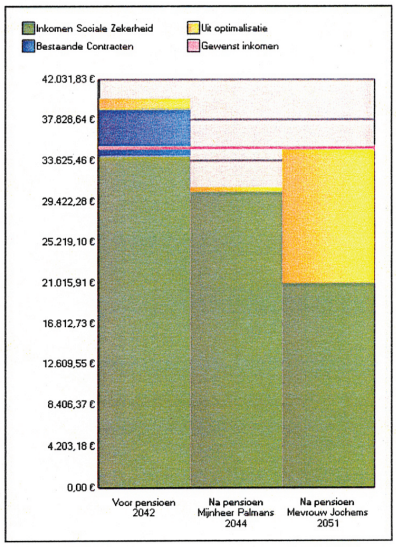
	Voor optimalisatie	Na optimalisatie
Totaal beschikbaar	€ 21.033,80	€ 35.016,22
Gewenst inkomen bij pensionering		€ 35.000,00
Tekort (kapitaal)	€ 581.434,26	€ 0,00

Toon kapitalen Toon inkomen



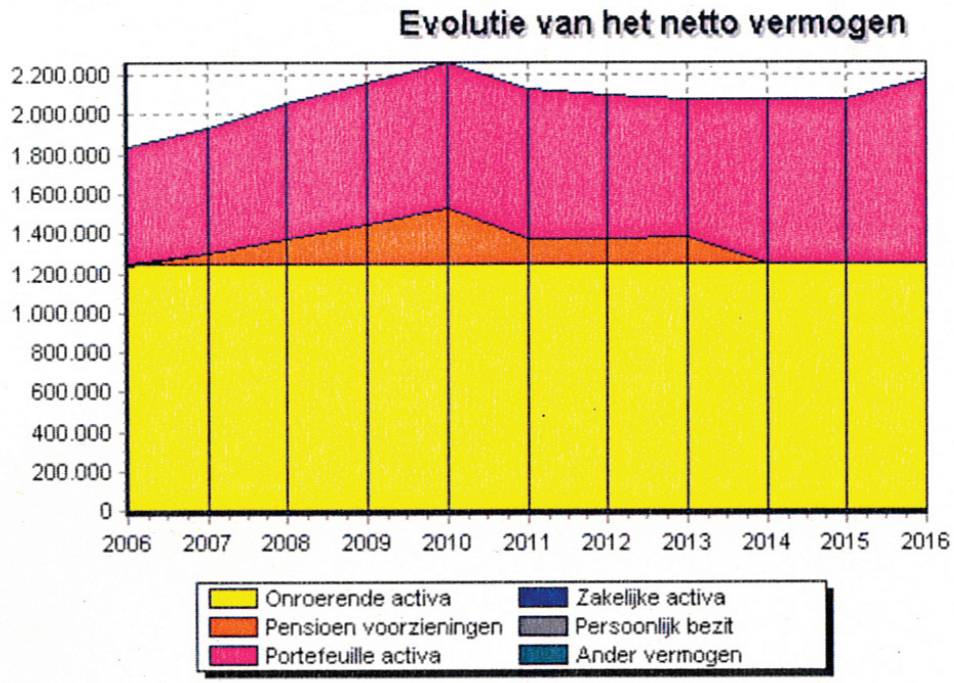
na pensioen dhr. Palmans & mevr. Jochems: € 21.033,80
gewenst inkomen bij pensionering: € 35.000,00

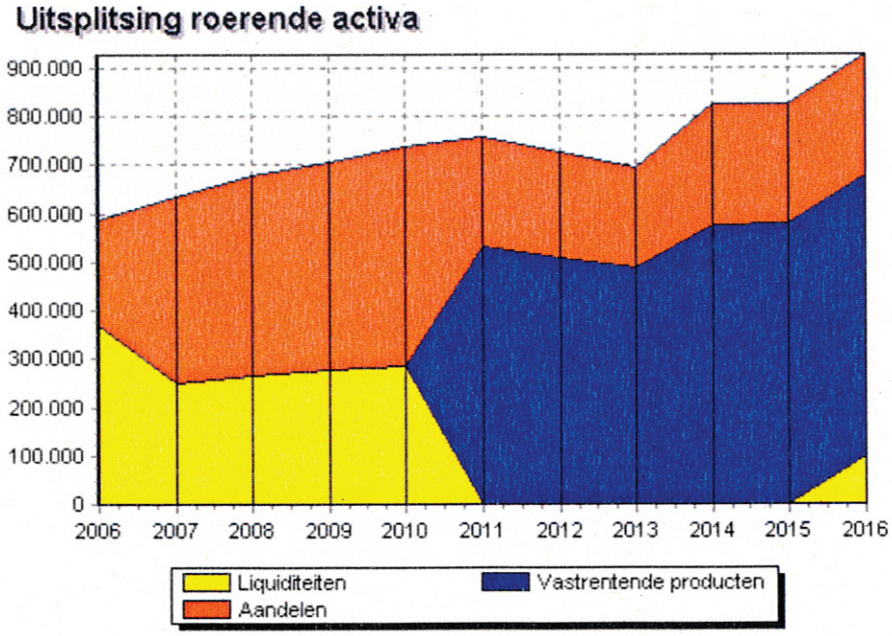
NOODZAKELIJK KAPITAAL: € 581.434,26



Bron: Demorapport verzekerd doel Hamburg Mannheimer, copyright Distriplan

Bijlage 12 : Print Screens software Stremersch, Van Broekhoven & partners

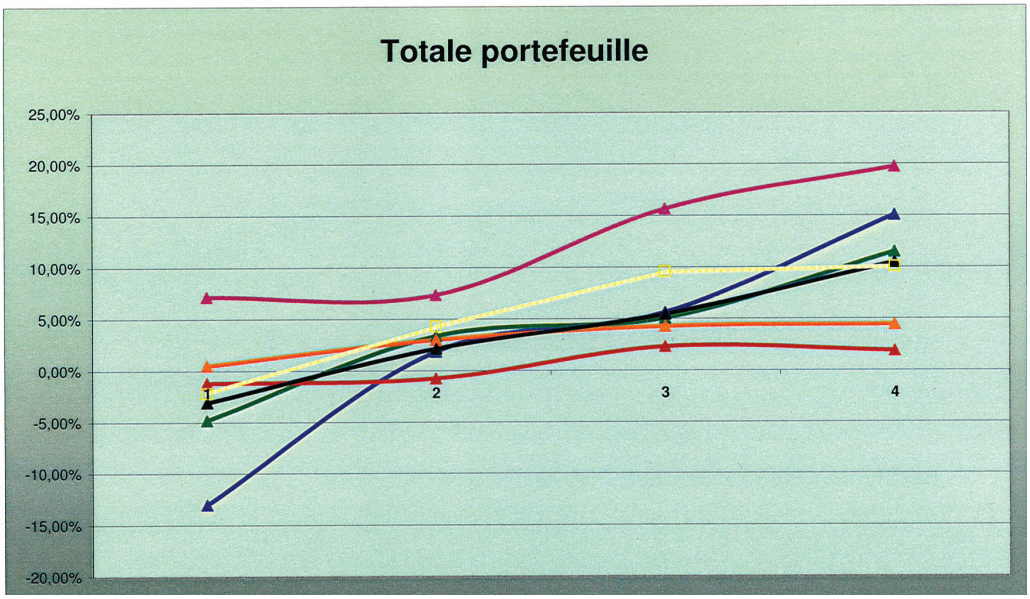




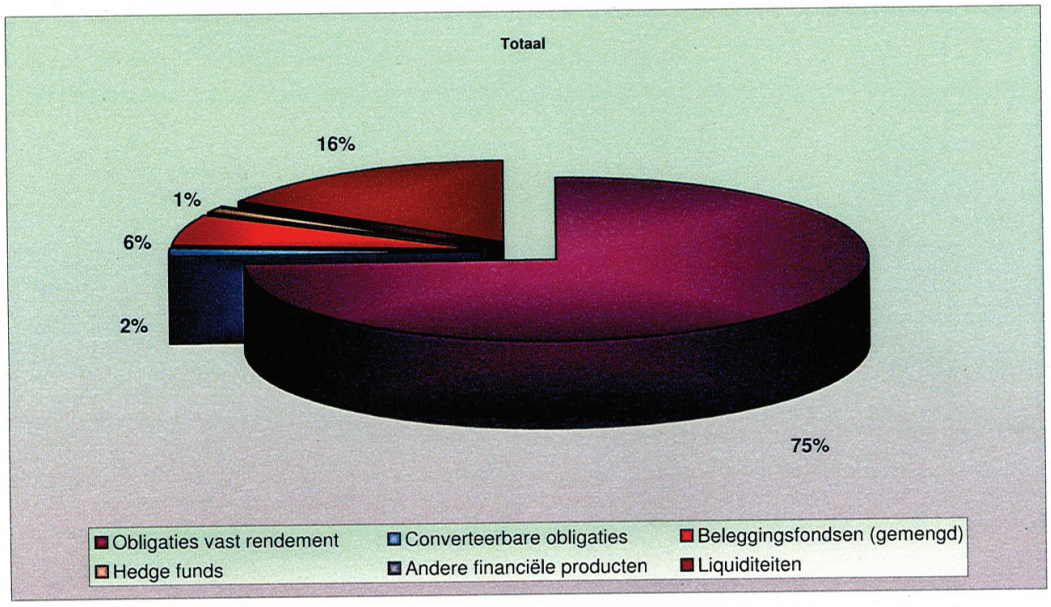
bron: demorapport persoonlijke financiële analyse kaderleden (p 14)

Bijlage 13: Print screens Demorapport VGD Family Office

EVOLUTIE RETURN LOPEND JAAR - GRAFIEK



VERDELING VAN DE PORTEFEUILLE - PER BELEGGINGSINSTRUMENT - GRAFIEK



Bron: demorapport VGD