



FOTO THINKSTOCK

Een haalbaar vliegplan

Tom Loonen

Wat beoogt u met uw beleggingen? Zorgvuldig wensen en mogelijkheden in kaart brengen is een cruciale eerste stap die vaak wordt overgeslagen

‘**V**ermogensbehoud’ of ‘vermogensgroei’. Wellicht de meest genoteerde antwoorden die particuliere beleggers geven op de vraag wat hun beleggingsdoel is. Vaak is dit een antwoord dat door de adviseur min of meer is aangereikt. Over het echte antwoord heeft de belegger zelf eigenlijk ook niet nagedacht.

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) heeft aangegeven dat het hoog tijd wordt dat de belegger over zijn beleggingsdoelstellingen nadenkt. In een van zijn aanbevelingen aan de beleggingssector in 2011 vroeg de toezichthouder hier al aandacht voor. In het vorig jaar verschenen onderzoeksrapport naar de kwaliteit van de beleggingsdienstverlening blijkt echter opnieuw dat veel beleggingsinstellingen onvoldoende doorvragen op de beleggingsdoelstelling(en).

Let op dat niet het ‘beleggingsdoel’, maar de ‘doelstelling’ relevant is. Dit lijkt een klein semantisch verschil, maar dat is het niet. Is een ‘doel’ in algemene termen te beschrijven (‘ik wil tijd stoppen met werken’), een ‘doelstelling’ is concreet, tijdsgebonden en dus meetbaar (‘ik wil op mijn 62ste jaar stoppen met werken en heb tien jaar lang jaarlijks € 20.000 na inflatie uit mijn beleggingsportefeuille nodig’).

Gewapend met nieuwe vragenlijsten, training en begeleiding is de adviseur nu op zoek naar het echte antwoord op de vraag: ‘Wat zijn uw beleggingsdoelstellingen?’ Toch blijkt dit bij nader inzien nog niet zo’n eenvoudige vraag. Wilt u die goed beantwoorden, dan staat u nog wel wat werk te wachten.

In de praktijk blijkt dat de belegger weinig over deze vraag nadenkt en deze al helemaal niet bespreekt met zijn of haar

levenspartner. Opmerkelijk, aangezien het realiseren van gemeenschappelijke doelstellingen toch van groot belang kan zijn om diezelfde relatie in stand te houden. Ramón Wernsen is consultant en financieel planner van het eerste uur. Hij is auteur van diverse boeken over financiële planning en heeft voor het inwinnen van de doelstellingen bij cliënten een eigen methode bedacht: het droomboek. ‘Zie het als een houvast in het gesprek tussen levenspartners’, aldus Wernsen. In het boekje worden non-conventionele vragen gesteld als: ‘Wat zou u willen toevoegen aan uw leven? Meer vrije tijd, meer geld, financiële rust, iets anders?’ Of wat dacht u van de vraag: ‘Als tijd en geld geen belemmering zouden vormen, wat zou u dan direct doen? Meer tijd voor familie, een auto kopen, een andere baan zoeken of iets anders?’

Mooi, al die dromen, maar zijn ze ook enigszins reëel? Een volgende stap is het SMART maken van de dromen: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdgebonden. Vooral realisme is in deze fase van belang. In hun toegankelijke boek *Scenario Selling* over ‘goal-based planning’ constateren de Amerikanen Patrick Sullivan en David Lazenby dat het goed boven water krijgen van doelstellingen een proces is waar beleggers snel in vastlopen. Als beleggers hun dromen al kennen, dan blijkt dat ze nauwelijks rekening houden met de randvoorwaarden. Het huidige vermogen, de inkomens- en spaarcapaciteit blijken vaak volstrekt onvoldoende om die doelstellingen te realiseren.

De auteurs vinden het lukraak oplepelen van doelstellingen dan ook een nutteloze exercitie. In analogie is de vraag waarheen je wereldreis je voert eigenlijk zinloos zo-

lang je het type vliegtuig niet kent en evenmin de hoeveel beschikbare kerosine en de maximale vliegsnelheid. Laat staan dat je rekening moet houden met de weersverwachtingen.

Als een belegger rekening houdt met zijn mogelijkheden, dan zal het vrijwel altijd essentieel zijn om prioriteiten te stellen in de doelstellingen. Wernsen beaamt dit. Hij gaat zelfs nog een stap verder: ‘Dit kan betekenen dat verschillende vermogensbestanddelen voor diverse doelstellingen ingezet kunnen worden. De ontwikkelingen van die vermogensbestanddelen zouden dan ook apart gemonitord moeten worden’, zegt hij.

Met deze insteek zou een belegger dus verschillende beleggingsprofielen kunnen hanteren op verschillende vermogensbestanddelen. Stel dat een belegger al jaren rondloopt met drie doelstellingen. Een grote reis maken over vijf jaar, waarvoor hij nu € 20.000 opzij kan leggen. Daarnaast wil hij over vijftien jaar vervroegd met pensioen en hij heeft hiervoor € 250.000 na inflatie nodig. En een derde doelstelling is over minimaal tien jaar een leuke schenking te kunnen doen aan zijn twee kinderen. Hiervoor belegt hij jaarlijks € 5000. Dat laatste geeft hij een relatief lage prioriteit, de reis is iets belangrijker. Het is dan ook goed denkbaar dat deze belegger het bedrag voor de reis en de schenking wat offensiever belegt, terwijl het bedrag voor de vervroegde pensioenering wat defensiever belegd moet worden.

Naast het zorgvuldig in kaart brengen van de initiële middelen die beschikbaar zijn, zou de belegger ook na moeten denken over de mogelijkheden die er zijn om gedurende de looptijd bij te sturen. Zeker als het gaat om een lange looptijd zullen er grote onzekerheden blijven. De belegger zal zich periodiek moeten afvragen hoe belangrijk het behalen van de doelstelling (nog) is en welke offers hij bereid is te accepteren gedurende de rit. Tot slot kan ook de wijze waarop de doelstelling behaald moet worden van belang zijn en dus tot de doelstelling horen. Bijvoorbeeld de wijze van beleggen en waarin belegd wordt (bijvoorbeeld groene beleggingen of sociaal-maatschappelijk).

.....
Tom Loonen is hoogleraar aan de VU-VBA-opleiding Investment Management en directeur Wealth Management Services bij Insinger de Beaufort.

Doelstelling
In de praktijk denkt de belegger weinig na over zijn beleggingsdoelstellingen

Bijsturen
Denk ook na over de mogelijkheden die u hebt om gaande de rit bij te sturen