

Beleggen? Bereid u goed voor

Heeft u plannen om te gaan beleggen? En overweegt u daarvoor een afspraak te maken met een financieel adviseur of met uw vermogensbeheerder of heeft u dit al gedaan? Dan worden er bij het eerste gesprek vragen gesteld. Maar welke zijn dat? Waarom worden deze gesteld? En wat is daarvan voor u het voordeel? In dit informatieblad wordt dit toegelicht en leest u waarom het belangrijk is om u goed voor te bereiden op het gesprek.

Waarom is een goede voorbereiding op het eerste gesprek met uw bank belangrijk?

Een goede voorbereiding geeft u en uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder inzicht in uw wensen en verwachtingen. Zo kunt u samen met hen beter bepalen welke risico's het beste bij u passen. Ook weet u dan zeker dat uw vermogen op een manier wordt belegd die aansluit bij uw wensen. En u krijgt een helder inzicht in de prijs die u daarvoor betaalt.

Op welke onderwerpen kunt u zich voorbereiden?

1. Uw financiële situatie

- **Waarom vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder u hiernaar?**
Zo kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder achterhalen welk deel van uw vermogen beschikbaar kan zijn voor beleggen.
- **Waar vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder vooral naar?**
Uw vermogen én uw huidige en toekomstige inkomsten en verplichtingen. Ook kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder vragen in hoeverre u financieel bent voorbereid op bepaalde life events, zoals arbeidsongeschiktheid of ontslag. Vóór het gesprek geeft uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder aan u door welke documenten voor het gesprek nodig zijn.
- **Wat kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder met deze gegevens?**
U adviseren op basis van het totaalbeeld van uw financiële situatie, of beleggen voor u een verstandige keuze is. En op welke manier u zou kunnen beleggen om u doelstelling te halen.

2. Uw financiële (lange termijn) doelen

- **Waarom vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder u hiernaar?**
Zo kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder achterhalen wat u met beleggen wilt bereiken en wanneer dat doel voor u bereikt moet zijn.
- **Waar vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder vooral naar?**
Uw persoonlijke doelstellingen, bijvoorbeeld pensioenaanvulling, aflossing hypotheek of het maken van een wereldreis.
- **Wat kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder met deze gegevens?**
U adviseren over de haalbaarheid van uw doelen en de manier waarop deze behaald kunnen worden.

3. Uw risicobereidheid

- **Waarom vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder u hiernaar?**
Beleggen brengt risico's met zich mee: u bepaalt zelf welke risico's u kunt en wilt lopen.
- **Waar vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder vooral naar?**
In welke mate accepteert u tussentijdse schommelingen in de waarde van uw portefeuille?
Hoe erg vindt u het als u uw beleggingsdoel niet zou bereiken?
- **Wat kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder met deze gegevens?**
Op basis hiervan kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder samen met u bepalen of u, los van uw financiële situatie of doelstelling, meer of minder risico met beleggen kunt nemen. Of dat bijvoorbeeld sparen op dit moment toch een betere optie is. U informeren welke gevolgen uw risicobereidheid (de mate waarin u bereid bent risico te lopen) heeft voor het halen van uw doelen.
U inzicht geven in de verhouding tussen de mate waarin u bereid bent risico te lopen en het gemiddeld rendement dat u daarmee kunt verwachten, op de korte en langere termijn.

4. Uw kennis en ervaring

- **Waarom vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder u hiernaar?**
Omdat het belangrijk is dat u precies weet waarin u kunt en wilt beleggen.
- **Waar vraagt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder vooral naar?**
Uw opleiding, uw kennis van beleggen en uw ervaring met beleggen.
- **Wat kan uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder met deze gegevens?**
U ondersteunen met aanvullende kennis en informatie over de verschillende mogelijkheden. Het advies van uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder kan ook zijn om niet te beleggen met bepaalde bij u niet passende beleggingsinstrumenten.

U ontvangt van uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder een advies op maat

Op basis van uw antwoorden stelt uw financieel adviseur of uw vermogensbeheerder een advies samen dat aansluit bij uw persoonlijke situatie. Dit advies geeft antwoord op de vraag of beleggen voor u een verstandige en passende oplossing is én hoe u bij een positief advies in uw situatie zou kunnen beleggen. Dit advies zorgt ervoor dat u een zorgvuldige en afgewogen beslissing kunt nemen over uw vermogen.

Rendement: dit is de opbrengst van een belegging over een bepaalde periode. U kunt het rendement berekenen door de opbrengst te delen door het belegde bedrag. Voor het netto rendement moeten de kosten er nog van worden afgetrokken.

Risico: beleggingsinstrumenten kennen verschillende risico's. Denk aan onzekerheid over bijvoorbeeld het rendement dat u maakt, de mate waarin uw belegbaar vermogen veilig is en de vraag wanneer u over uw belegbaar vermogen kunt beschikken.

Kosten: de kosten van beleggen bestaan uit de kosten die u betaalt aan uw vermogensbeheerder voor de beleggingsdienstverlening (de directe kosten) en de kosten van de beleggingsproducten waarin eventueel wordt belegd (de indirecte kosten).

Welke vragen stelt u over het beleggingsbeleid?

Een belangrijk onderdeel van de dienstverlening van een beleggingsonderneming betreft het beleggingsbeleid. Door vragen te stellen over het beleggingsbeleid krijgt u een goed beeld van het beleggingsbeleid van de beleggingsonderneming. Hierdoor kunt u de afweging maken of dit beleid bij u past. Het ene beleggingsbeleid is immers het andere niet.

Welke vragen moet u in ieder geval stellen aan uw financieel adviseur of vermogensbeheerder om een goed beeld te krijgen van het beleggingsbeleid van een beleggingsonderneming?

1. Op welke beleggingsovertuigingen baseert de beleggingsonderneming haar dienstverlening?

Welke principes vormen de basis voor het beleggingsbeleid en de inrichting van het beleggingsproces van de organisatie? Wat onderscheidt het beleggingsbeleid van dat van andere?

2. Welke aanpak, beleggingsstrategie of beleggingsstijl hanteert de beleggingsonderneming?

Maakt de beleggingsonderneming bijvoorbeeld gebruik van modellen, van fundamentele of technische analyse, kwantitatieve analyse of marktgevoel? Waar in de dienstverlening worden actieve keuzes gemaakt? Welke keuzes zijn dat? Hoe borgt de beleggingsonderneming dat de beleggingsstrategie consistent wordt uitgevoerd?

3. In welke beleggingscategorieën, sectoren, regio's en (soort) financiële instrumenten wordt belegd?

Zijn er specifieke categorieën, producten en/of (type) instrumenten waar wel of juist niet in wordt gehandeld/belegd? Waarop is die keuze gebaseerd?

4. Bij advies of beheer over de hele portefeuille: Hoe wordt de portefeuille opgebouwd?

Zijn er beperkingen bij de opbouw van de portefeuille? Hoe zijn die vastgelegd en hoe worden die gemeten? Hoe komt de beleggingsonderneming tot een bepaalde verhouding tussen de beleggingscategorieën op de lange termijn (strategische asset allocatie). Welke vrijheid heeft de onderneming voor het beleid op de korte termijn (tactische asset allocatie)? Wat is het beleid bij het afdekken van vreemde valuta's en het gebruik van geleend geld?

5. Bij uitspraken over te verwachten rendementen en risico's: Hoe komt de beleggingsonderneming tot deze verwachtingen?

Hoe maakt de beleggingsonderneming de afweging tussen rendement, risico en kosten? Hoe beïnvloeden de verwachtingen de beleggingsbeslissingen van de beleggingsonderneming? Welke risicomatstaven worden gehanteerd?

6. Hoe kunt u als (potentiële) cliënt het beleggingsbeleid van de beleggingsonderneming beoordelen?

Welke maatstaven moet u als cliënt gebruiken om het beleggingsbeleid en beleggingsresultaten te beoordelen? En op welke termijn (horizon) is een beoordeling van het beleid en resultaten zinvol?