

PATRIMONIUMPLANNER

De artsen voor de welgestelden

Alle banken hebben in mindere of meerdere mate getracht een voet aan de grond te krijgen in het sappige, maar toch zo kleine segment van de patrimoniumplanning. Vandaag hebben vijf banken besloten om zich rond de Belgische Vereniging van Adviseurs in globale Vermogensplanning te verenigen.

ter op onze Franse bureaus.» Nog volgens de secretaris van de VAV moet een goede patrimoniumplanner geen specialist zijn in patrimonium- of immobiliënrecht, noch in fiscaliteit,... Wat men wel van hem verwacht, is dat hij zeer aandachtig

Geld laten opbrengen is niet (noodzakelijk) de enige rol die een patrimoniumbeheer voor zijn klant kan spelen. Het gaat er hier ook om te begrijpen wat de klant met zijn geld uiteindelijk wil doen, men moet bepalen hoe en vanaf welk moment hij er zijn gezin wil van laten genieten

is voor alle gevarenlampjes die kunnen oplichten wanneer iets niet echt optimaal is in de patrimoniumplanning van een klant. «Wat dit betreft, maak ik vaak de vergelijking met een goede huisarts. Die is zeer aandachtig voor de symptomen van ziektes die hij zelf niet kan genezen, maar beslist wel voldoende snel om zijn patiënt naar een specialist door te verwijzen», gaat Gérald Callebaut verder.

De echte patrimoniumplanners... en de anderen

De planners hebben de kans om deze reflexen aan te leren door de

vormingen te volgen die in het kader van de VAV-activiteiten gegeven worden. «Het gaat hier om zeer degelijke vormingen die zowel in het Frans als Nederlands gegeven worden met, telkens, een bezetting die tot 24 deelnemers beperkt blijft», onderstreept Gérald Callebaut. Door de uitstekende vorming zullen twee plannertypes ontstaan: zij die de vormingen van de VAV doorlopen hebben en ... de anderen. «Dat de wetgever de zaken wil formaliseren, is natuurlijk een positief signaal, maar dat is zeker niet onze eerste zorg. Het is vooral onze bedoeling dat de opgeleide personen onze vormingssessies met een degelijk niveau verlaten», legt de secretaris van de VAV uit. De secretaris van de vereniging zegt het niet, maar het initiatief kan ook een manier zijn om de afwezigheid van een toetreding tot het beroep voor patrimoniumplanners te compenseren. ▶

In België kan eender wie zich een patrimoniumplanner noemen. Het volstaat om een zekere financiële basiskennis te bezitten en tamelijk goed van de tongriem gesneden te zijn en de jacht naar de eerste klanten is open. Gelukkig is het niet op deze wijze dat de echte patrimoniumplanners hun beroep zien. En zeker de vijf privé-banken die 70% van de markt inpalmen (MeesPierson, Degroof, Dexia Artesia, KBC en BBL-ING) denken er zo niet over. Om het kaf van het koren te scheiden, maar ook en vooral eigenlijk om hun medewerkers de echte kneepjes en fitnesses van de stiel bij

te brengen, hebben deze vijf referentiespelers besloten zich rond een vereniging te groeperen – Belgische Vereniging van Adviseurs in globale Vermogensplanning – en er cursussen te geven die de planners de grondbeginselen van hun beroep meegeven.

Huisartsen

Gérald Callebaut, secretaris van de VAV: «Het is jammer dat het beroep van patrimoniumplanner nog niet door een toetreding tot het beroep beschermd wordt zoals dit wel het geval is in Frankrijk. Vanuit dit oogpunt lopen wij vijf jaar ach-

500.000 bijna rijke Belgen

België telt steeds meer «bijna rijken». Dit is wat uit een enquête blijkt die door Cambridge Technology Partners uitgevoerd werd. In «Focussing on new money» kon dit studiebureau vaststellen dat bijna een half miljoen landgenoten over 50.000 tot 500.000 euro beschikken en dat ze klaar zijn om dit geld te investeren. Dit zijn sommen die de privé-banken iets te krap vinden om hun hele legertje specialisten op los te laten. En die anderzijds veel te hoog liggen om optimaal door het onbeslagen en onervaren personeel beheert te worden dat in het klassieke netwerk van de grote bankinstellingen werkt. Wanneer we zijn anonimiteit garanderen, bevestigt een consultant ons dat de achtergrond van de agentschapsdirecteurs niet altijd overtuigend is:

«De commerciële mensen in de bankagentschappen werken volgens plannen en schema's die hen van bovenaf opgelegd worden, op basis van commissiesystemen die vanzelfsprekend het advies naar dit of geen product leiden. Dit komt natuurlijk niet altijd overeen met de verwachtingen die de klant zich gesteld had.»

Nog steeds volgens deze consultant is de situatie niet echt veel beter wanneer de klant reeds het voorrecht geniet om door de directeur van het agentschap ontvangen te worden. *«Een KMO-verantwoordelijke die een hypothecaire lening vroeg bij het vroegere ASLK vertrouwde mij toe dat hij door de agentschapsdirecteur ontvangen werd. Deze laatste kende zelfs het percentage van het basistarief of de bodemkoers niet voor de aankoop van een woning en zette zijn onbekwaamheid nog eens overduidelijk in de verf door een (slecht) overzicht te geven van de verschillende formules die de bank aanbood. We spreken hier nu wel om echte basiskennis in dit vakgebied.»* Volgens de consultant kan men hieruit enkel besluiten dat de kennis voor beleggingsformules dan zeker wel aan het

«lachwekkende» moet grenzen. De vragen voor dit soort producten duiken steeds vaker op en zijn veel technischer dan het hypothecaire luik van de bankdiensten. Om deze klanten nu op een min of meer correcte wijze te kunnen ontvangen, moet men durven toegeven dat de klassieke banken reeds enkele toegevingen gedaan hebben. Voortaan heeft men het over «personal banking» en niet louter meer over «banking» waarvan de klanten kunnen genieten. Ze beschikken over een hen speciaal toegevoegd raadsman die hen op een afgesproken tijdstip in zijn kantoor ontvangt; voortaan zijn avondlijke afspraken de regel geworden. Voor de bedienden die de gewoonte hadden om van 9 tot 13 en van 14 tot 17 uur te werken, is dit ontegensprekelijk een zware dobber. Maar volstaat het toepassen van flexibelere werktijden om van een klassieke bank een privé-bank te maken, hoe klein ook?

Bron: Cambridge Technology Partners (<http://www.ctp.com>)

Begrijpen wat de klant met zijn geld wil doen

Opleidingen zijn zeker geen overbodige luxe. Iedereen heeft het reeds tot in den treure gezegd: patrimoniumplanning is een zeer complexe aangelegenheid. De planning vergt een voorafgaande analyse van de patrimoniale en familiale situatie van de klant. In tegenstelling tot wat velen lang dachten, is geld laten opbrengen niet (noodzakelijk) de enige rol die een patrimoniumplanner voor zijn klant kan spelen. Het gaat er hier ook om te begrijpen wat de klant met zijn geld uiteindelijk wil doen, men moet bepalen hoe en vanaf welk moment hij er zijn

gezin/familie wil van laten genieten. Om dit alles nu te bewerkstelligen moet men een (h)echt team van specialisten rond zich verzamelen die zeer goed onderlegd zijn in diverse en zeer specifieke domeinen zoals burgerlijk recht voor fysieke personen, familiaal recht, fiscaal recht, vennootschapsrecht,... De onderliggende gedachtegang is om iedere afbakening of beperking te vermijden die nadelig zou kunnen zijn voor een globale patrimoniumplanning. Desgevallend kunnen de professionals op het gebied van patrimoniumplanning zelfs heel nauw met de persoonlijke raadsman van de klant samenwerken. Voor zover iedereen over

de nodige bekwaamheden beschikt, kan dit enkel productief werken.

Voor welk type van klanten?

In België en Nederland kon men uit studies opmaken dat er bij een bepaalde welgestelde bevolkingsgroep een gevoelige stijging van het patrimonium optrad. Maar gewoon welgesteld zijn of comfortabel kunnen leven volstaat niet noodzakelijk om het privilege te krijgen door

een patrimoniumplanner onder de arm genomen te worden. *«Om van de diensten van een planner te kunnen genieten, moet u in het slechtste geval steeds over een patrimonium van minstens één miljoen euro beschikken (...). Voor de mensen die over een patrimonium van minder dan één miljoen euro beschikken, lijkt de moeilijkheidsgraad me anders te liggen. Hun patrimonium werd vaak op een eenvoudiger manier samengesteld en de aan te reiken oplossingen voor de optimalisering van het beheer liggen dus beter binnen het bereik van de agentschappen uit het klassieke netwerk»,* vertrouwt Gérald Callebaut ons toe. De gezinnen die «slechts» multimiljonair zijn in Belgische frank moeten zich daar dus tevreden mee stellen.

Johan Debière

Herman Noens
c/o ABB
nf@abb-bvb.be

Gérald Callebaut
c/o VAV

gerald.callebaut@be.meespierson.com