

**brand
new
DAY**

Stappenplan vermogensadvies

Inhoud

U wilt het beste voor uw klant, dus veel vermogen en weinig kosten. Wij helpen u graag op weg, of uw klant nu kiest voor sparen of voor beleggen. Twijfelt uw klant daartussen? Dan is het aantal jaren dat uw klant heeft om geld op te potten cruciaal. Het verwachte rendement van beleggen is op termijn namelijk hoger dan dat van sparen. Veel mensen vinden beleggen spannend, onzeker en risicovol en hebben de hulp van een financieel adviseur hard nodig.

Daar ondersteunen wij u graag bij. Met dit *Stappenplan vermogensadvies* helpen we u in 6 stappen op weg om uw klant vermogensadvies op basis van beleggen aan te bieden.

- Stap 1 – Waarom beleggen?
- Stap 2 – Uw verdienmodel
- Stap 3 – Haakjes
- Stap 4 – Aan de slag
- Stap 5 – Nazorg
- Stap 6 – Tips van andere adviseurs



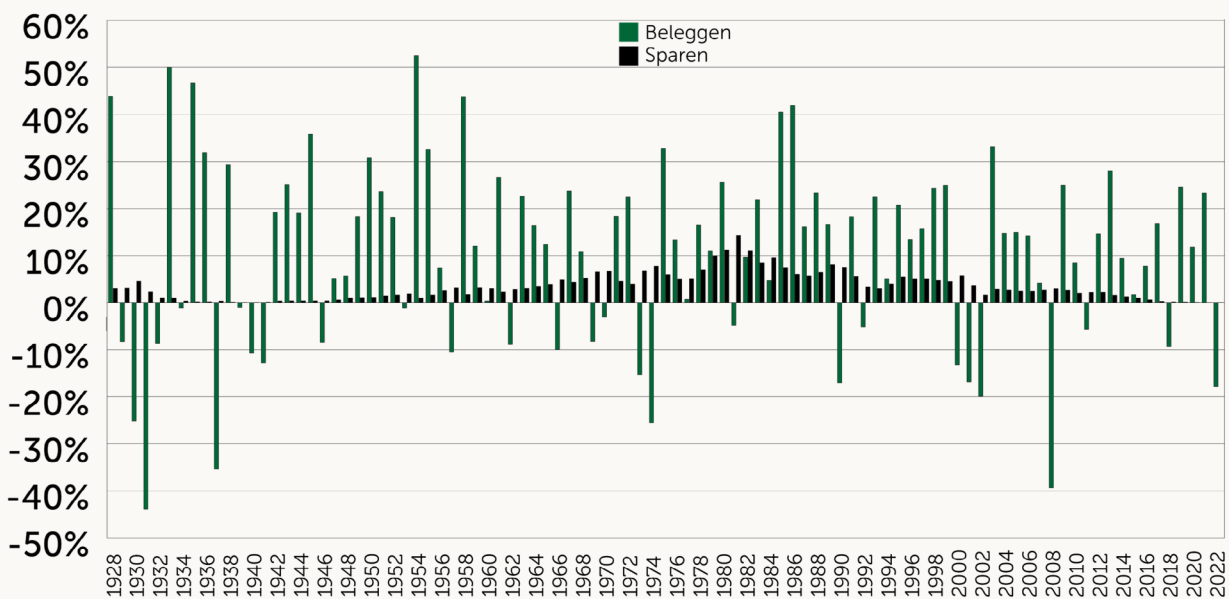
Stap 1 - Waarom beleggen?

Het rendement van beleggen is op de lange termijn hoger dan dat van sparen. Dat klinkt misschien als een gewaagde uitspraak, maar is dat volgens ons niet.

Kijk maar eens naar een vergelijking tussen sparen en beleggen over elke periode van 20 jaar vanaf 1928. Beleggen bestaat in vele soorten en maten, maar hieronder vergelijken we sparen met indexbeleggen. Waarom? Omdat dat voor de meeste mensen statistisch gezien het mooiste rendement op de verstandigste manier oplevert. Ook voor uw klanten. Indexbeleggen is dan ook wat wij bij Brand New Day doen.

1 jaar beleggen

Best kans dat je een leuk rendement behaalt, maar de kans is ook aanwezig dat jouw beleggingen in waarde dalen door een tijdelijke schommeling in de markt.

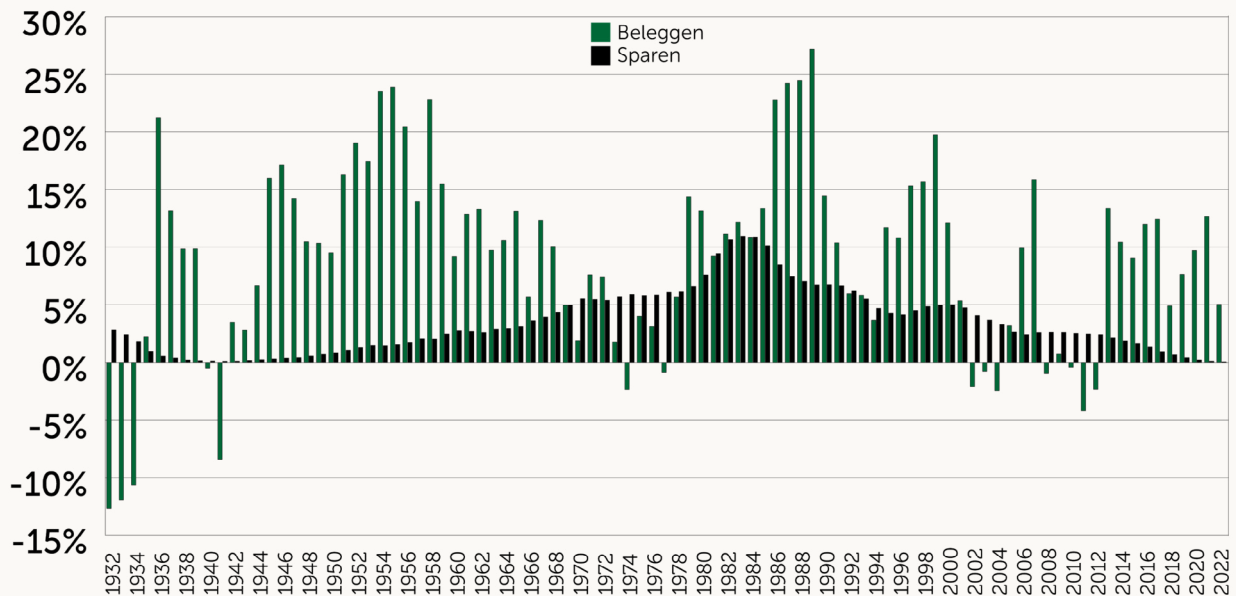


Bekijk op de volgende pagina de grafieken van 5 en 20 jaar beleggen

Hierboven zie je het gemiddelde jaarlijkse rendement over periodes van één jaar voor beleggen en sparen. Data voor beleggen komt van de S&P500 Index (in USD, van 1928 tot en met 1969, de MSCI World Index (in USD, vanaf 1970 tot en met 2004) en de MSCI World Index (gehedged naar euro's, vanaf 2005 tot en met 2021). Data voor sparen betreft het rendement op Amerikaanse T-bills (in USD, vanaf 1928 tot en met 2002) en de gemiddelde jaarlijkse rente op Nederlandse spaarrekeningen zonder vaste looptijd (bron: DNB, vanaf 2003 tot en met 2021). Deze berekeningen zijn exclusief eventuele afgetrokken kosten.

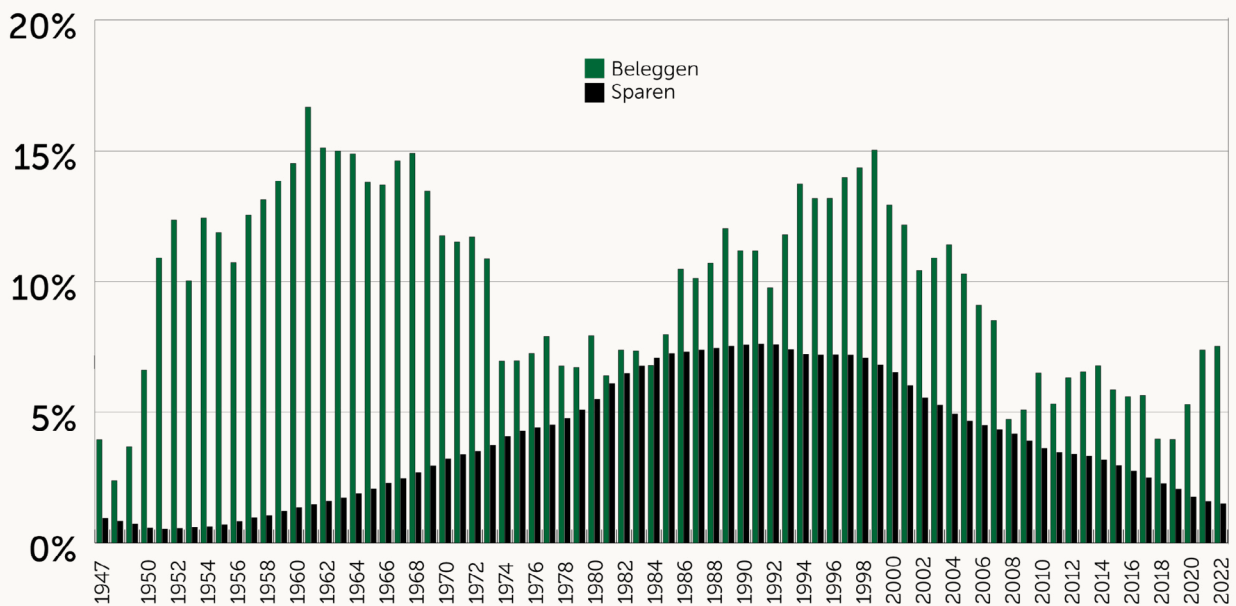
5 jaar beleggen

Heb je langer de tijd? Bijvoorbeeld vijf jaar? Da's beter. Je maakt dan geheid ook eens een minder jaar mee, maar de kans is groot dat jouw beleggingen zich daarna weer herstellen.



20 jaar beleggen

Nog beter is het als je gewoon nog veel langer de tijd neemt. In alle periodes van 20 jaar sinds 1928 is het rendement van beleggen namelijk nog nooit negatief (en vrijwel altijd hoger dan sparen) geweest.



Hierboven zie je het gemiddelde jaarlijkse rendement over periodes van vijf en 20 jaar voor beleggen en sparen. Data voor beleggen komt van de S&P500 Index (in USD, van 1928 tot en met 1969, de MSCI World Index (in USD, vanaf 1970 tot en met 2004) en de MSCI World Index (gehedged naar euro's, vanaf 2005 tot en met 2021). Data voor sparen betreft het rendement op Amerikaanse T-bills (in USD, vanaf 1928 tot en met 2002) en de gemiddelde jaarlijkse rente op Nederlandse spaarrekeningen zonder vaste looptijd (bron: DNB, vanaf 2003 tot en met 2021). Deze berekeningen zijn exclusief eventuele afgetrokken kosten.

Risico's

U zegt *beleggen*, uw klant denkt *risico's*. Beleggen is inderdaad nooit zonder risico, maar gelukkig kunt u veel van die risico's uitsluiten.

1

Neem de tijd

Uw klanten gaan geheid een keer een crisis meemaken. Spannend, maar geen ramp. Het verleden wijst uit dat na zo'n crisis altijd weer herstel volgt. Wie de tijd neemt om te beleggen, gunt zijn beleggingen de kans om te herstellen van zo'n crisis.

2

Spread het geld

Beleggen in één of een paar bedrijven is nooit slim. De kans is altijd aanwezig dat juist het bedrijf waarin ú belegt over de kop gaat. Bij Brand New Day belegt uw klant in indexfondsen, waarmee deze automatisch belegt in duizenden van de grootste bedrijven wereldwijd. We eten onze schoenen op als al die bedrijven tegelijkertijd failliet gaan.

3

Blijf rustig

Veel mensen raken in paniek als de beurs daalt en worden euforisch als ze hun beleggingen zien stijgen. Niet erg, zolang ze maar niet uit zo'n emotie gaan handelen. Wie uit emotie handelt, komt meestal bedrogen uit. Rustig blijven tijdens zowel crisissen als pieken levert het mooiste rendement op.

4

Sluit risico's nog verder uit

Bijvoorbeeld door minder risico te nemen naarmate uw klant ouder wordt, door rekening te houden met het valutarisico en door niet al het geld in een paar bedrijfjes stoppen. Bij Brand New Day dekken we al die risico's af.



De potentie van indexbeleggen

Een tevreden klant

Niet gokken op de markt, een zo breed mogelijke spreiding aanbrenen en zoveel mogelijk risico's uitsluiten. Dat levert uw klant de grootste kans op een mooi rendement op. En u de grootste kans op een tevreden klant.

... en minder werk voor u

Bij Brand New Day maken we het u graag makkelijk. U hoeft bij ons dus niet zelf beleggingen te kopen of verkopen en heel veel risico's sluiten wij automatisch voor uw klant uit. Wat we wel aan u overlaten: bepalen hoeveel risico uw klant kan nemen en hoeveel tijd deze heeft om haar of zijn doel te behalen.

What's in it for me?
Ga door naar stap 2:
uw verdienmodel

Stap 2 - Uw verdienmodel

Goed advies mag iets kosten. Zeker als uw klant door dat advies heel wat meer geld overhoudt. En we begrijpen heel goed dat u óók iets aan dat advies moet verdienen. Maar hoe bepaalt u uw verdienmodel?

Enmalige vergoeding

- Reken meteen af voor advies en bemiddeling.
- Beperk de nazorg tot de administratie.
- Laat de klant de beleggingsrekening zelf beheren. Dit kunt u instellen in onze adviseurstool.
- Voorgestelde kosten voor uw klant: eenmalig € 350 tot € 500.

Enmalige vergoeding + een abonnement

- Reken een lagere vergoeding voor advies en bemiddeling náást een doorlopend abonnement voor blijvende service.
- Beheer zelf de rekening voor uw klant. U bent in dit geval verantwoordelijk voor alle wijzigingen aan de rekening, die uw klant uiteraard nog wel dient goed te keuren. Uw klant heeft dan geen werk aan de rekening én is er zeker van dat iedere wijziging aan de rekening goed doordacht is.
- Voorgestelde kosten voor uw klant: eenmalig € 150 tot € 350 + € 15 per maand doorlopend.

Abonnement

- Reken geen adviesvergoeding, maar bied een doorlopend abonnement aan met een minimale looptijd.
- Beheer zelf de rekening voor uw klant. U kunt dan alle wijzigingen – uiteraard met goedkeuring van uw klant – zelf invoeren in de adviseurstool. Uw klant heeft hier dan geen werk aan én is er zo zeker van dat iedere wijziging aan de rekening goed doordacht is.
- Voorgestelde kosten voor uw klant: € 30 per maand.

TIP: koppel het vermogensadvies aan de belastingaangifte.

Kantoorinrichting

En dan bedoelen we niet de kleur van het behang of waar de kamerplant komt te staan, maar de administratieve inrichting van uw kantoor. Wat voor type vermogensadviseur wilt u zijn? Dat klinkt misschien vaag, maar het komt ergens vandaan. Kijk maar:

Beleggen vs. Speculeren

Er is een groot verschil tussen beleggen en speculeren. Als wij het hebben over beleggen, dan hebben we het over beleggen in breed gespreide indexfondsen. Speculeren is beleggen in losse aandelen, waarbij je de hele tijd koopt en verkoopt om te proberen (snel) winst te maken. Dat is risicovol want het werkt lang niet altijd.

Dus wat voor adviseur wilt u zijn? Wilt u adviseren in losse aandelen of houdt u het bij modelportefeuilles? En kiest u voor actief klantbeheer en daarmee ook voor nazorg? Of sluit u (in overleg met de klant) de nazorg uit? Denk hierover na voordat u begint aan vermogensadvies en bel ons gerust als u hierover van gedachten wilt wisselen. Wij denken graag met u mee.

Tips en documenten

Papierwerk is niet leuk, maar het is wel zo handig als u alles goed heeft geregeld. Als u vermogensadvies geeft, bent u bovendien verplicht om het een en ander op papier te zetten. Wij helpen u graag op weg met een aantal kant-en-klare tips en documenten.

Distributiebeleid nationaal regime MiFID

Dit document zorgt ervoor dat financiële producten terechtkomen bij de doelgroepen waarvoor ze bedoeld zijn.

Beleid belangenconflicten nationaal regime MiFID

Met dit document legt u uw beleid rondom belangenconflicten vast. Hierin is bijvoorbeeld opgenomen welke maatregelen u neemt om belangenconflicten te voorkomen en hoe u handelt als er zich toch zo'n conflict voordoet.

Checklist kantoor dienstverlening nationaal regime MiFID

Met deze checklist beoordeelt u of uw advieskantoor voldoet aan de wettelijke eisen die gelden voor diensten onder het nationaal regime MiFID.

Hoe breng ik vermogensadvies ter sprake?
Ga door naar stap 3: Haakjes

Stap 3 - Haakjes

U weet nu waarom het belangrijk is om te beleggen en welk verdienmodel u kunt gebruiken. Maar hoe brengt u het onderwerp bij uw klant ter sprake?

Spreekt u een klant over diens belastingaangifte of hypotheek? Dan heeft u al inzicht in haar of zijn situatie. Dat biedt een perfecte opening om het eens over vermogensopbouw via beleggen te hebben.

Informeer naar doelen waarvoor uw klant later vermogen nodig heeft. Denk bijvoorbeeld aan:

- aanvullend pensioen
- de studie van één of meer kinderen
- de aankoop van een huis

En focus op later. Beleggen doe je immers niet voor de korte termijn. Breng gaandeweg het gesprek het onderwerp vermogensopbouw ter sprake en koppel het aan de doelen van uw klant. Het is belangrijk om te vermelden dat beleggen geen doel op zich is, maar een effectief middel om een doel sneller en makkelijker te bereiken.



Meer situaties? Kijk ook eens in onze [Beleggingsplanner](#).

Bent u er klaar voor?
Ga door naar stap 4: Aan de slag

Stap 4 - Aan de slag

U heeft inmiddels nagedacht over

1. waarom beleggen belangrijk is
2. hoe uw verdienmodel eruitziet
3. hoe u het gesprek opent

Dan is het nu tijd om vermogensadvies in de praktijk te brengen.

Belangrijk: de juridische documenten

Vanuit de AFM worden er wat eisen gesteld. Wij helpen u graag een stukje op weg met een aantal handige documenten.

[Checklist individuele klant nationaal regime MiFID](#)

Met deze checklist kunt u controleren of u bij het adviseren van een individuele klant voldoet aan de wettelijke eisen die specifiek gelden voor diensten onder het nationaal regime MiFID.

[Cliëntenovereenkomst met beheer](#)

Met deze overeenkomst kunt u afspraken met de klant vastleggen, zoals het jaarlijkse bedrag dat u in rekening brengt voor uw werkzaamheden.

[Cliëntenovereenkomst zonder beheer](#)

Met deze overeenkomst kunt u de afspraken met de klant vastleggen, waaronder bijvoorbeeld het uurtarief dat u in rekening gaat brengen.

Het gesprek

Bouw het gesprek op in verschillende fases. Hoe start je het gesprek? Dit hebben we al kort besproken. Maak bijvoorbeeld gebruik van onze [Beleggingsplanner](#). Hiermee kunt u samen met uw klant kijken naar diens specifieke wensen en zo een doelkapitaal bepalen. In de plannen ziet u ook gelijk of dit haalbaar is en waar bijsturing mogelijk is.

In de tweede fase kunt u samen met uw klant inschatten wat er nodig is om te beginnen. Past beleggen het beste bij de wensen, dromen en doelen van uw klant? Dan is het verstandig om te bepalen welk risicoprofiel de klant wilt. Ook hier hebben we een handige tool voor: De [risicoprofiel calculator](#).

Uitkomst besproken? Dan is het tijd om de offerte op te stellen.

Offerte opstellen en rekening openen

Bekijk samen welke rekening de klant wil openen. Een offerte opstellen doet u gemakkelijk via onze [adviseurstool](#). Hierin vindt u al onze opbouwproducten:

pensioenrekening-beleggen

pensioenrekening-sparen

beleggingsrekening

kinderrekening-beleggen

Er zijn een aantal handige hulpstukken bij het maken van een offerte voor een beleggingsrekening. Denk bijvoorbeeld aan factsheets over de specifieke rekening, productvoorwaarden en aanvullende informatie met betrekking tot de onderliggende fondsen.

Gesprek achter de rug?
Ga door naar stap 5: Nazorg

Stap 5 - Nazorg

Onderhoud en nazorg bij een financieel product zijn niet alleen belangrijk, ze zijn zelfs verplicht voor doorlopende producten (Wft-zorgplicht, artikel 4:20 en 4:21).

Spreek daarom met uw klant af dat u samen periodiek kijkt of het product nog bij de klantsituatie past. Bijvoorbeeld door tijdens uw gespreken opnieuw te kijken naar het risicoprofiel en door de waardeontwikkeling en transacties te bespreken.

Afspraken vastleggen

Als financiële dienstverlener bent u verplicht om tijdens de looptijd van het financieel product uw klanten te informeren over wijzigingen in de (precontractuele) productinformatie. Daarnaast hebben jullie misschien ook andere afspraken gemaakt over werk dat u voor de klant uitvoert. Zorg ervoor dat deze afspraken duidelijk op papier staan zodat er geen misverstanden over ontstaan. Leg dit bijvoorbeeld vast in een cliëntovereenkomst. Hiervoor kunt u onderstaande documenten gebruiken:

Cliëntenovereenkomst met beheer

Met deze overeenkomst kunt u de afspraken met uw klant vastleggen, zoals het bedrag dat u jaarlijks voor uw werkzaamheden in rekening brengt.

Cliëntenovereenkomst zonder beheer

Met deze overeenkomst kunt u de afspraken met uw klant vastleggen, zoals uw uurtarief.

Wettelijke zorgplicht

Wat houdt de wettelijke zorgplicht in? De AFM zegt er het volgende over: Financiële ondernemingen moeten hun klanten zorgvuldig behandelen tijdens de gehele looptijd van een financieel product. Hierbij gaan deze financiële ondernemingen verder dan de minimale gedragsnormen van de zorgplicht en helpen ze hun klanten grip te houden op hun financiële situatie. Hoe dit er voor uw financiële onderneming uitziet, hangt af van het product, de dienst en de omstandigheden.

Meer weten? Lees de [*Principes voor doorlopende ondersteuning van klanten*](#) van de AFM.

Benieuwd hoe anderen dit doen?
Ga door naar stap 6: tips van
andere adviseurs

Tot slot: tips van andere adviseurs

We kunnen ons voorstellen dat u misschien nog vragen heeft. Of dat u meer wilt weten over hoe wij of andere adviseurs dit hebben geregeld. We spreken regelmatig met adviseurs die al een verdienmodel hebben ingericht. Hieronder leest u hoe zij het inregelen. Doe er uw voordeel mee.

Marijn Everse van C&W Finance biedt twee stromen aan:

Alleen vermogensadvies

Laat de klant kiezen hoe hij/zij betaalt. U kunt bijvoorbeeld de klant (voor alleen vermogensadvies) een doorlopende fee van € 7,50 per maand rekenen. Hiervoor ontvangt de klant 1x per jaar een update van de rekening(en), ontwikkelingen van zijn/haar beleggingen, eventuele positieve of negatieve afwijkingen en of er (als dit nodig is) actie ondernomen moet worden.

U kunt er ook voor kiezen alleen kosten in rekening te brengen op het moment van wijzigen. Bijvoorbeeld € 125 voor een grote wijziging en € 45 voor een kleine.

Vermogensadvies + hypotheekadvies

Reken iets meer dan als u alleen vermogensadvies zou geven. Bied bijvoorbeeld aan om één keer per jaar met de klant om tafel te zitten om beide posten door te spreken (en eventuele verzekeringen). Reken hiervoor bijvoorbeeld € 36 per maand.

De klant kan er ook voor kiezen om niet één keer per jaar maar één keer per twee jaar alles door te spreken. Dan kost het de klant (bijvoorbeeld) € 23 per maand. Elke keer worden de kleine veranderingen doorgenomen zoals prognose eindkapitaal, rendementen, inleg etc.

Adriaan Postma van Postma Financieel Advies doet het net even anders:

Als een klant een aanvraag doet voor advies en bemiddeling bij een losse beleggingsvariant rekenen we € 495. Daarnaast wordt er € 25 per jaar in rekening gebracht voor beheer en service. Voor die € 25 nemen we één keer per twee jaar actief contact op met de klant en bespreken we alles rondom de rekening en passen we zaken aan als dat nodig is.

Heeft de klant ook een hypotheek en/of ORV erbij? Dan is er één keer per jaar contact en nemen we alles door. Vaak is dit in combinatie met de jaarlijkse belastingaangifte en berekening van de jaarruimte.



Contactgegevens

Liever met één van onze experts spreken? Neem dan gerust contact op, we helpen u graag.



Arthur Boldewijn

aboldewijn@brandnewday.nl
06 - 47 29 70 07



Bas van Eck

bvaneck@brandnewday.nl
06 - 11 09 66 44



Bas Hinrichs

bhinrichs@brandnewday.nl
06 - 11 60 84 70



Dennis Burgemeestre

dburgemeestre@brandnewday.nl
06 - 15 23 84 74



Jessie van der Plaats

jvdplaats@brandnewday.nl
06 - 10 52 97 02



Robert-Jan Pool

rpool@brandnewday.nl
06 - 22 27 59 20

Tot slot.

Ga naar stap 7: alle belangrijke informatie op een rij

Alle belangrijke informatie op een rij

Dat was best een hoop informatie. Daarom hieronder alle belangrijke documenten en tools op een rij. Wel zo makkelijk.

Belangrijke documenten

[Distributiebeleid nationaal regime MiFID](#)

Dit document zorgt ervoor dat financiële producten terechtkomen bij de doelgroepen waarvoor ze bedoeld zijn.

[Beleid belangenconflicten nationaal regime MiFID](#)

Met dit document legt u uw beleid rondom belangenconflicten vast. Hierin is bijvoorbeeld opgenomen welke maatregelen u neemt om belangenconflicten te voorkomen en hoe u handelt als er zich toch zo'n conflict voordoet.

[Checklist kantoor dienstverlening nationaal regime MiFID](#)

Met deze checklist beoordeelt u of uw advieskantoor voldoet aan de wettelijke eisen die gelden voor diensten onder het nationaal regime MiFID.

[Checklist individuele klant nationaal regime MiFID](#)

Met deze checklist controleert u of u bij het adviseren van een individuele klant voldoet aan de wettelijke eisen die gelden voor diensten onder het nationaal regime MiFID.

[Checklist individuele klant nationaal regime MiFID](#)

Met deze checklist kunt u controleren of u bij het adviseren van een individuele klant voldoet aan de wettelijke eisen die specifiek gelden voor diensten onder het nationaal regime MiFID.

[Cliëntenovereenkomst met beheer](#)

Met deze overeenkomst kunt u de afspraken met de klant vastleggen, waaronder bijvoorbeeld het jaarlijkse bedrag dat u in rekening gaat brengen voor de werkzaamheden.

[Cliëntenovereenkomst zonder beheer](#)

Met deze overeenkomst kunt u de afspraken met de klant vastleggen, waaronder bijvoorbeeld het uurtarief dat u in rekening gaat brengen.

Belangrijke links

brandnewday.nl/tools

Alle tools die in de afgelopen 6 stappen voorbij zijn gekomen.

[Beleggingsplanner](#)

Direct naar de beleggingsplanner.

[Risicoprofielcalculator](#)

Direct naar de risicoprofiel calculator.

[Documentencentrum](#)

Direct naar onze partnerpagina met alle belangrijke documenten.

Afm.nl

Direct naar de website van de AFM.