

BEST IN CLASS 2014

Fotografie **Ruud Binnekamp**

In dit nummer van *Fonds.nl* portretteren we dertig adviseurs die zich bezighouden met het structureren, begeleiden en optimaliseren van vermogensposities. Zij begeleiden vermogenden op deelreinen, variërend van filantropie en private equity tot kunst en estate planning. We legden deze adviseurs elk twee vragen voor. Op de volgende pagina's kunt u lezen waarom deze dertig adviseurs zich onderscheiden van hun collega's.

De mannen en vrouwen die van het adviseren van vermogende particulieren hun beroep hebben gemaakt, worden niet altijd op waarde geschat. Zeker, er is onder de dekmatel van financieel advies veel misgegaan in het verleden, maar dat betekent niet automatisch dat wij als particulieren nu zelf maar in onze vrije tijd aan de knoppen van ons vermogen moeten gaan zitten draaien. Want uiteindelijk is het verstrekken van advies over de meest uiteenlopende zaken die direct verband houden met onze vermogens een vak-een vak dat door heel veel professionals met toewijding en deskundigheid wordt uitgevoerd. Net als in elk vak zijn er ook in de adviessector voor vermogenden onbetwiste toppers. Er

bestaan weliswaar geen eenduidige en makkelijk hanteerbare criteria om tot een selectie van de beste adviseurs voor vermogenden te komen, simpelweg omdat het maatwerk dat zij afleveren eigenlijk alleen maar kan worden beoordeeld en geapprecieerd door degenen voor wie zij werken. Desondanks zijn de mannen en vrouwen die door de jaren heen hun sporen hebben verdiend in deze tak van sport aanwijsbaar. Zowel door klanten als hun peers worden zij beschouwd als onderscheidend. Niet alleen met betrekking tot hun expertise, maar ook aangaande hun stijl, werkwijze, betrokkenheid en visie. De adviseurs die we in dit nummer van *Fonds.nl* portretteren houden zich niet alleen bezig met het structureren, begeleiden en optimaliseren van vermogensposities. Steeds meer hebben vermogenden behoefte aan deskun-

dig en onafhankelijk advies op deelreinen van hun vermogen - variërend van filantropie en private equity tot kunst en estate planning. Het lijkt geen twijfel dat deze behoefte zich langzaam maar zeker vertaalt in een groeiend aanbod van gespecialiseerde adviseurs. Misschien is het rendement dat de geportretteerde adviseurs hun klanten bezorgen niet direct in percentages te vangen, maar aan de hand van de twee vragen die we hun hebben gesteld krijgen we wel een goed beeld van hun specifieke rol en van het soort adviezen dat zij in het huidige tijdsgewricht aan hun klanten geven. En ten slotte hebben we ook drie groepen van die klanten bij elkaar gebracht om van hen te vernemen wat zij momenteel belangrijk vinden als het gaat om advies rond hun vermogen.

Paul van Engen

Dit waren de vragen:

1 Wat is het beste advies dat u in het afgelopen jaar aan een van uw klanten heeft gegeven en wat heeft het hem of haar opgeleverd?

2 Wat is de belangrijkste actuele ontwikkeling in uw vakgebied waar vermogenden alert op zouden moeten zijn?

Daarnaast hielden wij drie rondetafelgesprekken met verschillende groepen financiële consumenten: **Generatie Next, de Uitbouwers en de Grijsse Generatie.** Lees en huiver hoe zij aankijken tegen de financiële dienstverlening.



◀ MICHEL DILL
VERMOGENSMANAGEMENT

Fiscalist. Voormalig senior manager bij Pricewaterhouse Coopers. Sinds 2008 partner en eigenaar van Clavis Family Office. Houdt zich bezig met het structureren, beheren, coördineren en administreren van familievermogens.

1 'Het feitelijk beheer van het vermogen is de kern van de zaak, maar de rest maakt uiteindelijk het verschil. Beginnen bij een brede oriëntatie is de beste start. Wat zijn de behoeftes en doelstellingen van een klant? Welke uitgangspunten kiest hij en welke vermogensplanning dan wel structuur past hem? Zo kan een strategie worden geformuleerd. Volgend punt is de governance. Goed ingeregeld bestuur heeft draagvlak bij de betrokkene(n), zorgt voor objectiviteit in besluitvorming, maar ook voor continuïteit bij defungeren.'

2 'Regelgeving en compliance nemen hand over hand toe. Voor grootbanken geldt daarom begrijpelijkkerwijs dat, om het verdienmodel overeind te houden, schaalbaarheid steeds belangrijker wordt. De dienstverlening en producten worden daarop ingericht. Het alternatief is een eigen infrastructuur. Voor kleinere portefeuilles kan dit via een online beleggingsplatform. Voor grotere portefeuilles kan worden gedacht aan global custody. Door de eigen structuur doordacht en modulair neer te zetten, bereikt de belegger maximale vrijheid, flexibiliteit en bovenal onafhankelijkheid. De vermogensbeheerder is verantwoordelijk voor de uitvoering. De praktijk laat zien dat deze aanpak kostenefficiënt is en dat door de geborgde kwaliteit en flexibiliteit het rendement zeer goed is.'