

RISICOPROFILERING EN BELEGGINGSHORIZON

Aan de rand van het ravijn bloeien de mooiste bloemen

De bepaling van het risicoprofiel is een kerntaak in financiële dienstverlening en productinformatie. Routinekwestie of werk van Hercules? Standaardvragen of grondige toetsing? Wat met de beleggingshorizon? Is dat een statisch of een flexibel gegeven? Wat zegt de regelgeving? Is afkeer van risico de graadmeter bij uitstek? Wat met het inzicht in het evenwicht tussen risico en rendement? Is risicoloos beleggen mogelijk? We geven een aanzet tot antwoord op deze vragen.

Tekst: Marc Peeters, Median NV Financial Services for Professionals

Grafische vormgeving: www.tricoteuse.be



De Europese en Belgische reglementeringen hechten veel belang aan de risicobepaling van financiële diensten en producten, in combinatie met de risicoprofilering van de afnemers daarvan, de niet-professionele of retail cliënten. De rode draad is consumentenbescherming. Wetgever en toezichthouder vertrekken daarbij van een transvulale benadering om een gelijk speelveld te creëren voor alle types van financiële producten, inclusief spaar- en beleggingsverzekeringen. In de relatie met bestaande of toekomstige cliënten gelden de fundamentele gedragsregels dat dienstverleners zich op loyale, billijke en professionele wijze dienen in te zetten voor de belangen van hun cliënten en dat zij hen informatie dienen te verstrekken die correct, duidelijk en niet misleidend is.

Standaardisering

Het **algemene zorgplichtmodel** verplicht uw gereguleerde tussenpersoon of adviseur (bankier, vermogensbeheerder, beleggingsadviseur, verzekeringstussenpersoon, financiële planner) om vooraleer enig advies te verlenen of enige transactie uit te voeren, met duidelijke en ondubbelzinnige vragen te peilen naar uw verlangens en behoeften, uw doelstellingen, uw financiële draagkracht, uw risicotolerantie, uw kennis en ervaring. Hoe uitgebreider en complexer het aanbod, hoe diepgaander de bevraging dient te zijn. Omvang, coherentie, betrouwbaarheid en actualisatie van de informatie zijn belangrijke parameters.

In de regelgeving geldt er geen representatieve maatstaf om uw risicoappetijt te meten. Een bestaande en door de FSMA (Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten) aanvaarde praktijk bestaat erin dat dienstverleners hun

cliënten een reeks meerkeuzevragen stellen. De antwoorden op de vragenlijst leiden uiteindelijk, op basis van een score per type antwoord, tot een model van beleggersprofiel. Dienstverleners delen hun cliënten op in een aantal groepen, bv. conservatief, defensief, gematigd, proactief, dynamisch, offensief. Vervolgens stellen ze vast voor welke gestandaardiseerde profielen elk van hun producten geschikt is.

Voor de gangbare risicoprofilering van cliënten zijn die gestandaardiseerde vragenlijsten ongetwijfeld een handig hulpmiddel, maar volgens toezichthouder FSMA zijn ze onvoldoende om voor een individuele cliënt te bepalen of een financiële transactie al dan niet geschikt of passend is. Een grondige toetsing is noodzakelijk. Een financiële onderneming mag evenwel de cliënt stapsgewijs begeleiden om de nodige kennis over beleggingsproducten op te bouwen.

Op productniveau bestaan er wel degelijk wettelijke maatstaven. Het KB (Koninklijk Besluit) Risicolabel van 25 april 2014 houdt in dat financiële producten die in België gecommmercialiseerd worden aan niet-professionele cliënten, vanaf 12 juni 2015 een gestandaardiseerd risicolabel krijgen. Het gaat om een onderverdeling in 5 risicoklassen, afhankelijk van de mate van risico om de inleg op de eventuele vervaldag al dan niet te recupereren. Bovendien bepaalt het reglement hoe het verplichte risicolabel eruit moet zien. De voorstelling is geïnspireerd op het energielabel voor elektrische toestellen. De 5 risicoklassen worden telkens weergegeven via gekleurde pijlen. In levensverzekeringen geldt nog steeds het KB Leven van 14 november 2003 met een indeling in 7 risicoklassen afhankelijk van de volatiliteit (standaardafwijking) van het onderliggend

financieel product (verzekeringsfonds) tegenover een referentie-index. Dit strookt grotendeels met de Europese aanpak (SRRI-score).

De standaardinformatie over beleggingsrisicoprofielen heeft zowel op cliënt- als op productniveau betrekking op de vooropgestelde of gehanteerde typeverdeling in beleggingscategorieën binnen een specifiek risicoprofiel. In meerdere fases van het adviesproces kan deze informatie voor u, als afnemer van financiële producten en diensten (niet-professionele cliënt), relevant zijn. Het is de verantwoordelijkheid van de financiële onderneming om u tijdens de verschillende fases van het adviesproces, alle nuttige informatie te verstrekken zodat u een weloverwogen keuze kunt maken om een advies op te volgen of een bepaalde dienstverlening aan te gaan.

Het Nederlands voorbeeld

In de **oriëntatiefase**, nog voor het adviesproces, vormt de standaardinformatie voor u een hulpmiddel om kennis te maken met de aard van de beleggingen in de diverse risicoprofielen aangewend door een financiële onderneming. Op basis daarvan kunt u zich een realistisch beeld vormen over wat u redelijkerwijs kunt en mag verwachten van de mogelijke opbrengsten en risico's van de beleggingen in de voorgestelde standaardrisicoprofielen. U of uw adviseur kan dan vergelijkbare risicoprofielen van andere financiële ondernemingen hier tegen afzetten.

Aan het einde van de **beeldvormingfase** en tijdens de **oplossingfase** helpt de standaardinformatie over de risicoprofielen uw adviseur om zijn of haar opdracht correct uit te voeren conform de wettelijke zorgplicht. Hij of zij kan u daardoor adequater toelichten wat het betekent te beleggen volgens het profiel dat blijkt uit uw geschiktheidstest of passendheidstest. Van uw kant bent u beter in staat het advies dat u krijgt, naar waarde en deskundigheid in te schatten. Hierbij is het belangrijk te noteren dat uw daadwerkelijke beleggingsportefeuille kan afwijken van de verdeling in activaklassen en beleggingscategorieën die gekoppeld is aan een standaardrisicoprofiel.

Uw persoonlijke risicogevoeligheid en financiële situatie dienen immers uw portefeuille-samenstelling of beleggingskeuze te bepalen bij intekening, aankoop of aanpassing. Het beleggingsvoorstel van uw adviseur dient u alleszins te verduidelijken op welke punten de geselecteerde beleggingsportefeuille of beleggingsverzekering afwijkt van de verdeling in activaklassen en beleggingscategorieën van een

standaardrisicoprofiel en welke consequenties dit heeft voor de te verwachten risico's.

Als u uiteindelijk een beheer- of adviesovereenkomst heeft gesloten of op een financieel product heeft ingetekend, dan kan de standaardinformatie ook in de **nazorgfase** van belang zijn. Samen met uw cliëntspecifieke informatie geeft ze u namelijk inzicht in de manier waarop de financiële onderneming uitvoering geeft aan de keuze van de beleggingen en het beheren van de risico's binnen het afgesproken risicoprofiel, zoals dat uit uw persoonlijke analyse naar voren is gekomen.

Risico, beleggingshorizon en totaal roerend vermogen

Al te vaak bekijken we een persoonlijk risicoprofiel als een statisch gegeven zonder verband met de wisseling in aanvaardbare beleggingsduur tijdens uw verschillende levensfasen en evenmin met het feit dat uw roerend vermogen niet noodzakelijk een homogeen geheel vormt. In de realiteit ervaart u dikwijls verschillende risicoprofielen afhankelijk van het oogmerk van de gekozen beleggingen en hun samenhang met uw concrete doelstellingen, prioriteiten en perspectieven. Persoonlijke, financiële of familiale gebeurtenissen, die niet bij voorbaat in te calculeren zijn (zwarte zwanen), beïnvloeden bovendien uw graad van risicobereidheid.

Financiële adviseurs en verzekeringstussenpersonen doen er daarom goed aan niet louter passief uw risicoprofiel te registreren, maar u als cliënt of verzekeringnemer actief te begeleiden om uw initiële profiel oordeelkundig in te delen. Niet alleen met het oog op uw koopkracht en levensstandaard in de toekomst, maar ook afhankelijk van de diverse beleggingsperiodes waarbinnen u over bepaalde kapitalen en opbrengsten wenst te beschikken voor persoonlijke of zakelijke doeleinden. Niet te vergeten, met de nodige bijsturing na onverwachte gebeurtenissen.

Uw adviseur dient daarbij steeds rekening te houden met uw globale beleggingshorizon (minstens 10 jaar), uw rendementsverwachting en risico-inzicht, uw kennis, ervaring en geschiktheid. Met als sluitstuk een conclusie in verschillende luiken, vervat in een document ondertekend door beide partijen, uw adviseur

en uzelf. Zo toepasselijk, met de motivatie waarom op uw uitdrukkelijk verzoek de uiteindelijke productkeuze afwijkt van uw risicoprofiel.

In dit proces komt het erop aan actuele emoties en attitudes die de facto niet meer zijn dan een momentopname, ondergeschikt te maken aan een onderbouwde langetermijnvisie en een rationele besluitvorming. Bedenk daarbij dat rendement boven het marktgemiddelde slechts mogelijk is door risico effectief als beleggingsfactor te aanvaarden, maar tegelijk oordeelkundig te beperken door onder meer diversiteit in beleggingsstijlen, flexibele activawisseling, diversificatie (spreiding van beleggingen), decorrelatie (vermindering van de onderlinge afhankelijkheid), evolutieve bodembewaking en kostenbeheersing.

Financiële repressie en koopkrachtverlies

Financiële repressie is de toestand die volgt uit een combinatie van systematisch dalende rente, monetaire ingrepen (geldcreatie) en stijgende levensduurte (prijzen van basisbehoeften en consumptiegoederen, verhoging van belastingen en bijdragen, vermindering van subsidies). Zelfs zonder noemenswaardige (officiële) inflatie lijdt u hierdoor koopkrachtverlies. Dit is vooral een probleem voor de risicoprofielen conservatief en defensief. Deze portefeuilles beleggen een groot deel van hun activa immers in vastrentende waarden met in principe kapitaalzekerheid op de eindvervaldag. Trekt de inflatie aan of doet zich financiële repressie voor, dan ondergaan deze portefeuilles een mogelijk belangrijk koopkrachtverlies, zelfs al blijft het nominaal kapitaal behouden. Absolute veiligheid brengt absoluut niets op.

De andere risicoprofielen (vanaf gematigd) beschermen hiertegen op zijn minst gedeeltelijk, omdat ze een veel groter deel van hun activa beleggen in reële waarden, vooral aandelen, die een eigendomsrecht vertegenwoordigen op het bedrijf dat ze heeft uitgegeven. Een reëel actief neemt in principe in waarde toe als de inflatie stijgt, een belegging in een schuldinstrument (spaarboekje, kasbon, overheidsobligatie) verliest dan aan koopkrachtwaarde. Niettemin houdt dit geen enkele garantie in dat reële activa binnen een lange termijn beleggingshorizon per definitie meer waard zullen zijn dan beleg-

gingen in schuldinstrumenten.

Wie geen enkel risico neemt, zet alles op het spel. Laat u niet zomaar vastpinnen op een risicoprofiel op een bepaald tijdstip binnen een bepaalde context. Denk na, informeer u, projecteer uw financiële situatie naar de toekomst, anticipeer op uw levensstandaard. Ga er niet van uit dat uw toekomstperspectief verbeterd door permanent in een financiële schuilkelde te zitten. Bedenk ook dat beleggen op basis van voorspellingen en impulsen nefast is voor een langetermijnplan. Check of uw adviseur wel degelijk over de vereiste financiële productkennis en het nodige marktinzicht beschikt. Gaat het er enkel om aansprakelijkheid af te dekken en u te oriënteren naar een laag risicoprofiel? Of beschouwt hij of zij u als een volwaardige gesprekspartner om in uw voordeel, proactief tot de meest geschikte oplossing te komen? Kortom, zorg voor een goed huwelijk tussen de veerkracht van uw beleggingen en uw gemoedsrust.



Laat uw risicoprofiel opstellen door specialisten. U zult er ongetwijfeld baat bij hebben.

Contacteer **Median** op **02/245 01 01** voor de adresgegevens van een erkend verzekeringsmakelaar die met ons samenwerkt.

Marjolein De Wit staat u graag te woord.
E-mail marjolein.dewit@median.be



median
financial services for professionals



mentor
Instituut voor Vermogensanalyse

Median biedt internationale financiële instellingen, in eerste instantie levensverzekeraars, gespecialiseerde diensten aan van marktonderzoek, marketing, productontwikkeling en communicatie. Median ontwerpt samen met institutionele partners en opdrachtgevers oplossingen voor het beheren van roerend patrimonium middels beleggingsverzekeringen. Median fungeert daarbij als draaischijf en aanspreekpunt voor erkende verzekeringstussenpersonen, die in alle onafhankelijkheid optreden, financieel en administratief. Met een doeltreffend dienstenplatform verzorgt Median nadien de doorlopende opleiding in productkennis en marktomgeving, naast de permanente ondersteuning in marketing en verzekeringsadministratie.

Median richt zich enkel tot professionals, erkende financiële instellingen en verzekeringstussenpersonen. Median richt zich niet tot de natuurlijke persoon of rechtspersoon die afnemer is van financiële producten en diensten in de zin van de relevante wetgeving. Median verstrekt geen verzekeringsbemiddelingsdiensten aan verzekeringnemers en formuleert evenmin gepersonaliseerde aanbevelingen aan niet-professionele cliënten. Median is stichtend vennoot van Mentor Instituut voor Vermogensanalyse.

Median is ingeschreven bij de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA) onder het nummer 060870 A en geaccrediteerd als opleidingsverstrekker van bijscholing in verzekeringsmateries onder het nummer 500014 A. Meer informatie en bedrijfsfilm op www.median.be.

Median NV - Steenwagenastraat 48 - 1820 Melsbroek - KBO 0476.765.787 - RPR Brussel

Dit document dient alleen ter informatie en is met de meeste zorg samengesteld. Er zal niettemin geen aansprakelijkheid worden aanvaard voor schade geleden door de lezer als gevolg van het gebruik van of het zich baseren op deze publicatie bij het nemen van beslissingen van financiële, juridische of fiscale aard. Rendementsverwachtingen of in het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst, maar dienen alleen ter illustratie. De in dit document vervatte informatie houdt geen enkele contractuele verbintenis in en is niet bedoeld als een commercieel aanbod of een advies van welke aard ook. Deze publicatie valt onder de verantwoordelijkheid van Median NV.