



Persbericht

Amsterdam, 26 juni 2018

Financieel adviseur voegt rendement toe voor klant bij vermogensopbouw

Onderzoek van Brand New Day onder haar klanten toont waarde van financieel adviseur

De klanten van Brand New Day die begeleid worden door een onafhankelijk financieel adviseur hebben méér vertrouwen dat hun benodigde eindkapitaal wordt bereikt dan de klanten zonder financieel adviseur. Ook hebben klanten met een financieel adviseur er meer vertrouwen in dat de risico's als voortijdig overlijden en arbeidsongeschiktheid goed afgedekt zijn. Dat blijkt uit onderzoek van Brand New Day onder haar klanten die in het afgelopen anderhalf jaar een pensioen- of beleggingsrekening geopend hebben.

	Met adviseur	Zonder adviseur
> Verwacht eindkapitaal te behalen	40%	29%
> Risico overlijden goed afgedekt	55%	39%
> Risico arbeidsongeschiktheid goed afgedekt	40%	28%

Joost Tieland, Manager Intermediairservice Particulier bij Brand New Day: “Deze uitkomsten tonen wederom duidelijk de waarde van een financieel adviseur op gebied van vermogensadvisering. Beleggen en pensioen zijn thema's waar veel mensen niet dagelijks mee bezig zijn. Hier kan de financieel adviseur dus een grote rol in spelen. Helaas zien we dat slechts een klein deel van de financieel adviseurs dit onderwerp actief aankaart. De woekerpolisaffaire en provisieverbod hebben dit een minder aantrekkelijk onderwerp gemaakt. Dat is zonde, want als een klant eenmaal advies heeft gekregen, is duidelijk zichtbaar dat deze groep veel bewuster vermogen opbouwt voor later en met meer vertrouwen naar de toekomst kijkt.”

Een financieel adviseur kan 3% rendement per jaar toevoegen

In een eerder onderzoek¹ is de potentie van een financieel adviseur bij het adviseren over en begeleiden van beleggingsproducten gekwantificeerd op 3% extra rendement per jaar. De helft van deze 3% wordt gerealiseerd door de juiste (product)keuzes bij aanvang te maken. Denk hierbij aan breed gespreide beleggingen tegen lage kosten. Daarbij draait het niet alleen om kosten, maar alles wat ten koste van het rendement van de klant gaat.

De andere helft van het extra rendement wordt gerealiseerd door begeleiding gedurende de opbouwfase om het risico passend te houden over tijd én – met name – door te voorkomen dat er gehandeld wordt op basis van emotie. In dit onderzoek is duidelijk zichtbaar dat klanten van een financieel adviseur hier bewuster mee bezig zijn, want 46% van de klant geeft aan afspraken gemaakt te hebben om te voorkomen dat ze gaan handelen op basis van emotie ten opzichte van 26% van klanten zonder adviseur.

¹ Putting a value on your value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha® – September 2016 ([link](#))

Financieel adviseur helpt klanten bij het bepalen van het doel en daar gericht naartoe te werken

Klanten van een financieel adviseur werken veel gericht naar een doelkapitaal toe (32% vs. 22%) en hebben veel meer vertrouwen dit doel ook daadwerkelijk te bereiken (40 vs. 29%). Wat hierbij wel opvallend is, is deze klanten procentueel gezien minder inleggen van hun maandelijkse inkomen om dit doel te bereiken: 13% van de klanten van een financieel adviseur gebruikt meer dan 20% van het maandelijkse inkomen versus 29% bij de klanten zonder financieel adviseur.

Financieel adviseurs moeten wel werken aan de perceptie van kosten

Vrijwel alle resultaten spreken in het voordeel van een adviseur, op één na: de tevredenheid over de kosten die ze betaald hebben om tot deze oplossing te komen. Van de klanten zonder financieel adviseur is 77% tevreden ten opzichte van 51% van de klanten met financieel adviseur.

“Een belangrijke uitdaging is de perceptie van kosten”, aldus Joost Tieland. “Dit onderzoek toont duidelijk de meerwaarde van een adviseur bij het opbouwen van vermogen aan, want klanten hebben meer inzicht, bouwen gericht vermogen op en behalen door de begeleiding waarschijnlijk een hoger rendement. Deze boodschap weten over te brengen aan (potentiële) klanten vormt de belangrijkste uitdaging voor de adviseur. De adviseur moet benadrukken dat het geen kosten zijn voor de klant, maar een investering. Om adviseurs hierbij te helpen, hebben we een brochure ontwikkeld die de toegevoegde waarde van de financieel adviseur benadrukt en uitlegt. Daarnaast hebben we een ‘Vind een adviseur’-module ontwikkeld om (potentiële) klanten te helpen bij het vinden van een financieel adviseur. Alle adviseurs die een samenwerking hebben met Brand New Day kunnen zich hiervoor aanmelden.”

Over het onderzoek

Het doel van het onderzoek was om het verschil in aanpak, beleving en gemoedsrust tussen klanten met en zonder financieel adviseur in kaart te brengen. De vragenlijst is opgesteld in samenspraak met onderzoeksbureau Fred de Jong. Het veldwerk vond plaats in februari en maart 2018 onder 208 particulieren die in het afgelopen 1,5 jaar klant zijn geworden. 100 van deze klanten hebben dit zonder de hulp van een financieel adviseur gedaan en 108 met hulp van een financieel adviseur.

EINDE

Over Brand New Day

We hebben Brand New Day opgericht omdat we vinden dat het in de financiële wereld terug moet naar de basis: lage kosten, begrijpelijke en onberispelijke topproducten en gewoon on-Nederlands hard rennen voor je klant. Calvinistisch in kosten, Bourgondisch in service. Dat is ons DNA. Dat zit bij ons in elke vezel. Zo hebben we het in het verleden gedaan – ook toen dat allemaal nog niet zo in de mode was – en zo blijven we het in de toekomst doen.

Brand New Day is een online pensioenbank. We hebben een heel kwartet aan vergunningen, maar richten ons volledig op pensioen: het op- en afbouwen van vermogen door sparen en beleggen. Opbouwen van vermogen kan met fiscaal voordeel (aanvullend pensioen voor particulieren, collectief pensioen voor bedrijven), maar ook zonder (vrij beleggen, sparen, vermogensbeheer, kinderrekening). De klant bepaalt zelf of samen met een financieel adviseur welk product het beste bij hem of haar past.

Brand New Day heeft een strategische samenwerking met Vermogensbeheerder Vanguard.

Noot voor de pers

Deze informatie wordt u toegezonden door Brand New Day. Meer informatie? Neem contact op met Joost Tieland, Manager Intermediairservice Particulier.

T: 020 – 75 85 327 / E: jtieland@brandnewday.nl / W: www.brandnewday.nl