



'Als adviseur heb ik
impact op het leven
van mensen'

14 De nieuwe regels
rond de
overdrachtsbelasting

18 Welke invloed
heeft corona op
de woningmarkt?

20 Souvenir uit
coronatijd: nieuwe
werkgeversverklaring

Alex Erlings over integraal adviseren

'Mijn werk gaat niet over geld'

Zijn gloednieuwe kantoor in Hendrik-Ido-Ambacht is ingericht als een huiskamer. In zo'n omgeving ontvangt Alex Erlings klanten van zowel HypothekenUnie Drechtsteden als MYLA finance. Die laatste bedrijfsnaam, MYLA, is een acroniem: samengesteld uit de voorletters van zijn gezinsleden. Met een reden: "Ja, want mijn klantgesprekken gaan niet over geld. Ze gaan over het persoonlijke leven van mijn klanten. Financiën moeten dat leven en hun wensen ondersteunen."

Die paar zinnen zeggen veel over de filosofie van Alex. Dat geldt al evenzeer voor het bedrijfsmotto dat te lezen is op de ramen van het kantoor: *Uw kompas naar financiële rust.* "Veel stress van mensen komt voort uit zorgen om hun financiën. Vaak ligt daaraan weer ten grondslag dat ze er geen zicht op hebben. Die stress is onnodig. Als je bij mij bent geweest, weet je hoe je ervoor staat."

Tot zijn klantenkring behoren enkele medische specialisten. Tegen hen zegt hij dikwijls: "Jullie hebben het mooiste beroep, want je maakt mensen gezond. Ik heb het op één na mooiste beroep, want ik maak mensen financieel gezond."

Financieel Planner van het Jaar

Alex Erlings begon zijn loopbaan op 19-jarige leeftijd op de financiële administratie van een lokale Rabobank. Daar lag niet zijn roeping. "Met cijfers werken is voor mij alleen leuk als ik dat kan toepassen op menselijke relaties."

Hij meldde zich daarom aan voor een rol in de buitendienst. Alex werkte zich in zeven jaar tijd op van assistent hypotheekadviseur tot accountmanager private banking en werd (in 2014) verkozen tot Financieel Planner van het Jaar (FFP). In die periode volgde hij opleidingen tot Erkend Financieel Adviseur, tot Financieel Planner, een vierjarige hbo-opleiding Financieel Management en de Master Financial Planning aan de Erasmus Universiteit. Terwijl hij bij Rabobank was binnengekomen met alleen een mbo-diploma. "Als tiener had ik er moeite mee. Maar als je bevoegen raakt, wordt studeren een stuk makkelijker."

Missie

Tussen 2014 en 2019 hield Alex zich als Directeur Opleidingen van Hoffelijk bezig met het geven van trainingen en het helpen van organisaties bij het inrichten van hun advieskwaliteit. “Mijn missie was om de kwaliteit van financieel advies in Nederland op een hoger niveau te brengen.”

Een gebeurtenis in de privé sfeer bracht hem terug naar de rol van adviseur. “Mijn nichtje werd ernstig ziek en dat zette me sterk aan het denken. Ik maakte als consultant en trainer lange dagen, waardoor ik weinig tijd had voor mijn gezin. Bovendien miste ik het zelf geven van advies. Ik verzorg nu nog af en toe een training en geef als spreker soms presentaties, zoals laatst bij de SEH KennisWeken, maar dat is meer voor de afwisseling. Mijn conclusie was en is dat ik als adviseur meer impact heb op het leven van mensen. En dat vind ik echt leuk!”

De essentie

Binnen MYLA finance houdt Alex zich bezig met financiële planning en vermogensbeheer, binnen HypothekenUnie met hypotheekadvies. Hij werkt daarbij samen met specialisten, zoals een notaris, vermogensbeheerder en fiscalist, maar doet ook veel zelf. Dat vereist kennis van onder meer belastingen, erfrecht, familierecht, vermogensrecht en ondernemingsrecht.

“Maar een financieel plan, een hypotheekadvies draait in essentie om het leven van mensen en hoe hun inkomsten en uitgaven zich gaan ontwikkelen. Waar geef je je geld nu aan uit en wat heb je nodig om van te leven? En wat gebeurt er als zich veranderingen in je leven voordoen, zoals gezinsuitbreiding, pensioen maar ook ziekte of overlijden. Veel moeilijker is het niet.”

Veel leukere klantgesprekken

Toch schieten veel adviezen in zijn ogen tekort. “Althans, die voldoen niet aan mijn standaard. Veel adviseurs nemen de maximaal haalbare lening als uitgangspunt. Maar alleen het fixen van de hypotheek is niet genoeg. Je moet verder kijken. Wat drijft iemand? Waar wil die klant over 10 of 20 jaar staan? Als je die vragen stelt, krijg je ook veel leukere klantgesprekken.”

Dat veel adviezen in zijn ogen tekort schieten, ligt mede aan de geldende regels en normen. “De hypotheeknormen gaan uit van gemiddelden. Dit betekent dat je het per definitie voor iedereen fout doet, want niemand is gemiddeld. De AFM-leidraden zijn bovendien gericht op de betaalbaarheid van de hypotheek. Dat is te beperkt en kan voor veel klanten funest uitpakken.”

Praktijkvoorbeeld

“Een uitgangspunt in de normen is dat je hypotheeklasten zo'n 20% tot 25% van je inkomen mogen vormen. Daar zijn veel adviezen dan ook op gericht. Maar als iemand zijn inkomen volledig verliest, dan mis je dus die andere 75% tot 80%!”

“Laat ik daar een recent voorbeeld van geven. Twee klanten kunnen samen één miljoen euro lenen. Dat willen ze niet, ze willen financiële vrijheid houden. Ze lenen voor een nieuw huis € 500.000. Als zij in de toekomst zou komen te overlijden, kan hij volgens de normen nog een lening van € 350.000 dragen. Meestal is dan de conclusie: verzeker op haar leven € 150.000. Maar dat is in de praktijk niet toereikend. Mijn uitgangspunt is: hoe ziet jouw leven er na haar overlijden uit, hoe ziet de opvang van de kinderen er dan uit, hoeveel inkomsten heb je dan nog nodig? Lang verhaal kort: het verzekerde kapitaal is € 1,2 miljoen geworden.”



Alex Erlings (36) is zowel Erkend Financieel Adviseur als Gecertificeerd Financieel Planner (FFP). Hij is bovendien Master in Financial Planning. Alex adviseert klanten vanuit zijn kantoor in Hendrik-Ido-Ambacht onder twee labels: MYLA finance en HypothekenUnie Drechtsteden.

Advies over jouw leven

“Dit voorbeeld laat zien dat je in mijn optiek altijd moet adviseren op basis van het netto besteedbaar inkomen. Dat is ook nog eens veel makkelijker uit te leggen aan je klanten.”

“Mijn advies gaat over jouw leven en niet over jouw hypotheek, zeg ik tegen mijn klanten. Ik breng in kaart wat de impact van de hypotheek op hun leven is. Hun persoonlijke situatie is het uitgangspunt. Daar stem ik de financiële producten op af: wel of niet beleggen, wel of niet verzekeren en welke hypotheekvorm, looptijd, rentevastperiode, enzovoort. Ze hoeven echt niet al mijn adviezen op te volgen, hoor. Als ze zich maar bewust zijn van hun situatie.”

Afsluitend wil Alex andere adviseurs vooral meegeven zich niet blind te staren op de normen. “Richt je niet te veel op de lening, maar ga in gesprek wie de klant is en hoe die de financiële toekomst voor zich ziet. Dat levert een integraal beeld op van (verwachte) uitgaven, inkomsten, schulden en vermogens. Hypotheeklasten zijn daar maar een onderdeel van. Het advies moet dan eigenlijk als vanzelf leiden tot een plaatje waarin die lasten betaalbaar zijn.” ■