

## **Financieel advies voor en door vrouwen**

Vrouwen zijn betere beleggers dan mannen, blijkt uit onderzoek. Sabine van Hulst kan dit vanuit de praktijk alleen maar beamen. Samen met Roos Kwint startte zij in 2011 Bloom Family Office, een onafhankelijk financieel adviesbureau speciaal voor bemiddelde vrouwen. 'Vrouwen nemen op de beurs minder risico. Anders dan mannen kiezen ze vaak een defensief beleggingsprofiel en beleggen ze voornamelijk voor de lange termijn', zegt Van Hulst. Vrouwen zijn weliswaar emotionele wezens, maar hebben volgens haar op de beurs juist hun emoties goed onder controle. 'Waar mannen nog al eens meegaan met de massa, doen vrouwen veel beter hun huiswerk voordat ze ergens instappen. Bovendien nemen ze eerder hun verlies.'

Toch ontbreekt volgens Van Hulst vaak de interesse bij vrouwen om hun vermogen zelf te beheren en laten ze het liever over aan professionals. De noodzaak om zich in de financiën te verdiepen is er ook meestal niet, omdat de man die taak traditiegetrouw op zich neemt. Maar als het moet dan pikken ze het ook snel op, zegt Van Hulst. Die noodzaak doet zich bijvoorbeeld voor bij een echtscheiding. 'Gescheiden vrouwen hebben vaak geen idee hoeveel inkomen ze nodig hebben om van te leven, doordat ze tijdens hun huwelijk er nauwelijks mee bezig zijn geweest.'

Voor het kantoor zijn gescheiden vrouwen een belangrijke doelgroep. 'We helpen vrouwen met het beheer over hun vermogen. Je kunt ons zien als een persoonlijk financieel directeur. Wij staan naast de vrouw en begeleiden haar met het maken van keuzes op het gebied van financiën, variërend van vermogensbeheer tot fiscale en juridische zaken.' Het daadwerkelijke vermogensbeheer wordt uitbesteed aan externe partijen, waarbij de selectie van de vermogensbeheerder geheel onafhankelijk plaatsvindt. Het kantoor heeft sinds de oprichting 30 tot 40 klanten bediend met gemiddeld €2-3 miljoen onder beheer.

Van Hulst en Kwint werkten jarenlang bij grootbanken en merkten dat er veel behoefte is aan een family office specifiek gericht op vrouwen. Van Hulst: 'In gesprekken met klanten zagen we dat er bij vrouwen veel vragen leefden, maar dat daar aan tafel niet altijd ruimte voor was. Achteraf kwam dan vaak naar voren dat vrouwen heel andere behoeftes hebben dan mannen.' Van Hulst zag dat vrouwen het heel fijn vonden om hierover met andere vrouwen te praten. 'Vrouwen zijn bijvoorbeeld veel meer op de familie gericht. Ze hebben meer interesse in zachte doelstellingen, zoals zekerheid voor de kinderen. Mannen zijn daarentegen meer rendement gedreven en willen vooral die ene klapper op de beurs maken.'