

Vermogensbeheer Beleggingscoach

Onvrede over opgelegd advies maakt ondernemerschap los

Bert Koopman
Amsterdam

Hun sector heeft de schijn tegen. 'Veel mensen voelden zich in de afgelopen jaren misleid en bedonderd door hun vermogensbeheerders', zegt Maurice Flinterman (27), een van de ondernemers achter de jonge site VergelijkUwVermogensbeheerder.nl. 'Beloften over rendementen werden niet waargemaakt, vermogens zakten in.' Funest voor het vertrouwen in de sector.

Flinterman weet waar hij over praat. In een eerder leven waren hij en zijn zakenpartner Jos van Heese (30) enkele jaren actief bij een vermogensbeheerder uit de Amsterdamse grachtengordel. Van Heese: 'We harkten daar klanten binnen en maakten scherpe concurrentieanalyses. We kennen de markt goed, maar stonden niet altijd achter de adviezen die we moesten geven.' De naam van hun oude werkgever willen ze liever niet in de krant zien.

Toch is de sector vermogensbeheer volgens hen onmisbaar. Flinterman: 'Wie een ontslagvergoeding incasseert of vastgoed verkoopt, moet beleggen om te voorkomen dat zijn vermogen slinkt door inflatie (2,5%) en vermogensrendementsheffing (1,2%). 'Niets doen kost geld en sparen — de maximale rente is 3% — is geen alternatief.'

Beide jonge entrepreneurs bieden kapitaalcrachtige geïnteresseerden naar eigen zeggen transparantie. Met hun vergelijkings-site, die sinds eind vorig jaar zesduizend bezoekers trok, zorgen ze dat er iets te kiezen valt. Van ruim tweehonderd spelers hebben ze er zestig in kaart. Over een jaar moeten dat er 120 zijn. En als ervaren intermediairs gidsen ze cliënten naar een passende vermogensbeheerder — hun tweede activiteit.

Van Heese: 'We willen echt alle cijfers boven tafel, te beginnen de voorgespiegelde rendementen. Anders doen we geen zaken. Ons doel is om transparantie en openheid te creëren in het doolhof van vermogensbeheerders.' Dat leidt tot vragen als: wie zijn betrouwbaar en wie zijn de cowboys? Want er zijn heel wat partijen die hun beloften niet nakomen. Nee, ze noemen geen namen.

'De website ziet er indrukwekkend uit', zegt een intermediair die zijn chique cliënten in contact



Intermediairs Maurice Flinterman (l) en Jos van Heese van de site VergelijkUwVermogensbeheerder.nl.

Foto: Jeroen Oerlemans

brengt met een handvol gespecialiseerde en zelfstandige vermogensbeheerders en bij voorkeur ook zelf onder de radar opereert. 'Flinterman en Van Heese hebben hun marketing goed op orde.'

'Zelf zien we de vergelijkings-site als ons visitekaartje', zegt Jos van Heese trots. Dat geldt ook voor het gratis te downloaden e-book *Selecteer uw vermogensbeheerder in 10 stappen*. Tot dusver zijn ruim 275 exemplaren van hun site gehaald.

Als intermediairs begeleiden Flinterman en Heese 21 cliënten met vermogens vanaf €100.000 in slechts vier stappen naar de zes bancaire en zelfstandige vermogensbeheerders. Het zakenduo is transparant over hun eigen inkomsten. Van Heese: 'Juist als je

'Veel mensen voelden zich afgelopen jaren misleid en bedonderd door de beheerders van hun vermogen'

Kaf of koren? Vermogensbeheer

Young entrepreneurs Maurice Flinterman en Jos van Heese nemen de sector op de korrel. Hun vergelijkings-site en hun e-book beschouwen ze als hun **visitekaartjes**. Als intermediairs begeleiden ze klanten naar vermogensbeheerders die hun allemaal dezelfde **vergoeding** uitbetalen. Het duo zegt zich daarmee te **onderscheiden** van de concurrentie.

andere partijen kritiseert wegens hun ondoorzichtige kostenstructuur, moet je zelf glashelder zijn.'

Flinterman zegt van de vermogensbeheerder die de cliënt kiest een deel van de beheervergoeding te ontvangen, namelijk 1,5% over het ondergebrachte vermogen, verdeeld over een periode van drie jaar. Hij benadrukt dat iedere be-

heerder hem diezelfde 1,5% betaalt. 'Daarmee laten we onze onafhankelijkheid goed zien.'

Hij geeft een rekenvoorbeeld. 'Stel dat de beheerder aan de klant een alles dekkende gage berekent van 1,5%, dan betalen ze ons daarvan drie jaar lang 0,5%. Het voordeel voor de vermogensbeheerder is dat wij hem het hele voortraject uit handen nemen. Bovendien hoeft de beheerder minder uit te geven aan marketing en acquisitie.'

Het stappenplan oogt eenvoudig. Na een vermogensscan en een persoonlijk plan volgt een selectie van enkele vermogensbeheerders. Vervolgens worden de cliënten begeleid bij de gesprekken met de vermogensbeheerders en de keu-

'Ook wij stonden niet altijd achter de adviezen die we bij onze oude werkgever moesten geven'

ze van de beleggingsvoorstellen. Resultaten worden nabesproken.

De gesprekken met de potentiële vermogensbeheerders zijn cruciaal. Bij de vermogensbeheerders op kantoor stellen Flinterman en Van Heese de kritische vragen voor hun cliënten. Wat zijn de transactiekosten? Wat is de beheerfee? Werkt u met beleggingsfondsen? Hoe zit het met kickback fees en distributievergoedingen?

Kunnen ze zelf de ondoorzichtige praktijken wel doorzien? Flinterman: 'We kennen de branche van binnenuit. Onafhankelijkheid is een moeilijk begrip in deze branche. Bij grootbanken heb je snel dubbele belangen. Ze promoten producten van zichzelf of derden.'

Op deze manier denkt Flinterman binnen een jaar met honderd klanten quitte te spelen. Hoewel concurrenten — Beleggingsassistent.nl en Vermogensmediair.nl — tegengas bieden, moet de vergelijkings-site over een paar jaar een begrip zijn. 'Te vergelijken met Independer voor verzekeringen.'