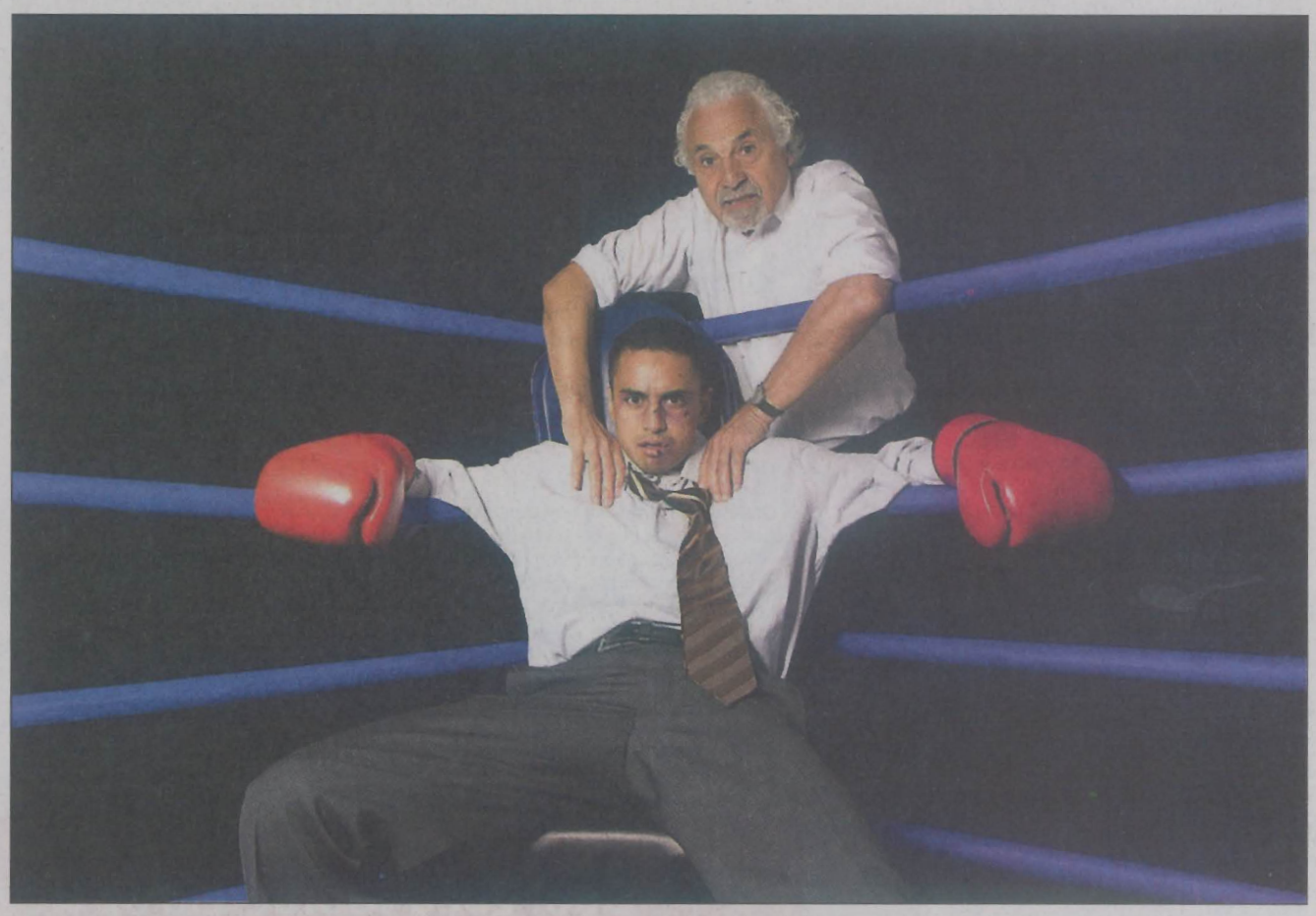
ONVREDE MET VERMOGENSBEHEER ZET BELEGGER AAN TOT SHOPPEN

In gevecht voor een beter beheer

door **MANNO VAN DEN BERG**

Een reeks beurscrises heeft de beleggingsresultaten fors onder druk gezet, ook van professionele vermogensbeheerders. Logisch dat klanten een kritische blik op kosten, beleggingsbeleid en dienstverlening werpen. Die onvrede biedt *low cost* nieuwkomers kansen en leidt ook tot de komst van beleggingscoaches die helpen bij de zoektocht naar een betere vermogensbeheerder. „Veel partijen zijn niet transparant of komen hun beloftes niet na. Wij pikken die rotte appels eruit", aldus Maurice Flinterman en Jos van Heese van VergelijkUwVermogensbeheerder.



• *Beleggingscoach helpt beleggers een nieuw blauw oog te voorkomen.* FOTO: CORBIS

Vermogensbeheer is traditioneel het speelterrein van de grootbanken en enkele kleinere gespecialiseerde banken. Met de komst van een groot aantal onafhankelijke vermogensbeheerders is dat veranderd. Dat biedt beleggers meer keuze, maar ook meer keuzestress. Dat betreft vermogende beleggers, de *happy few*, maar inmiddels ook minder welgestelde particulieren. Moest je vroeger al snel een miljoen meenemen, tegenwoordig zijn er partijen die hun diensten aanbieden voor beleggingsbedragen vanaf €15.000.

Maar welke vermogensbeheerder is goed en welke niet? Er zijn vergelijkingssites voor beleggingsfondsen, maar niet voor vermogensbeheerders. In Nederland zijn er daarom inmiddels enkele partijen actief als beleggingscoach, zij brengen beleggers met de meest geschikte vermogensbeheerder in contact. Maurice Flinterman en Jos van Heese zijn met VergelijkUwVermogensbeheerder de jongste partij.

Een van de belangrijkste zaken waar Flinterman en Van Heese een vermogensbeheerder op doorlichten is risicobeheersing. „Er is veel meer aandacht voor risico nodig. Mensen snappen best dat ze eens een negatief rendement kunnen halen, maar niet iedereen kan verwerken dat in het ene jaar een plus van 20% wordt bereikt en in het volgende jaar een min van 30%", stelt Flinterman. De rendementen lagen de afgelopen jaren bovendien eerder in de buurt van dat laatste rendement.

Vragen

Vaak kunnen vermogensbeheerders vrij snel worden geschrapt als geschikte partij. Van Heese: „Omdat ze geen antwoord op onze vragen willen geven. Op wat hun kosten zijn, hoe hun beleggingsproces werkt. of ze veel transactiekosten in een beleggingsportefeuille maken en wat hun historische rendementen zijn."

Van belang is dat partijen ook tijdens slechte jaren goed hebben gepresteerd. „Ook moet er voor de toekomst een draaiboek zijn voor de donkerste scenario's", aldus Van Heese. „Van belang daarbij is dat een vermogensbeheerder niet vast blijft houden aan zijn visie, maar deze durft aan te passen aan de omstandigheden. Je moet pijn durven nemen. Een langetermijnvisie hebben is niet hetzelfde als een *buy and hold*-strategie."

Coach helpt bij selectie

Ook als een beheerder geen concreet kostentarief noemt, moeten beleggers op hun hoede zijn. Belangrijk hierbij is om onderscheid te maken tussen een (deels) prestatiegebonden kostenfee en een vast kostenpercentage over het belegde vermogen. Een instinker hierbij zijn de transactiekosten die de vermogensbeheerder aan brokers betaalt. Niet zelden krijgt hij een deel terug, zodat er een ongezonde prikkel ontstaat om vooral veel transacties te draaien, wat uiteindelijk ten koste gaat van het rendement van de belegger.

Van Heese verklapt een truc waarbij de kosten aan het begin van het kwartaal, soms zelfs het jaar, in rekening worden gebracht. „Veel netter is het om dat na afloop van de periode te doen. Stel namelijk dat een klant in dat kwartaal of jaar vertrekt? Dan heeft hij te veel kosten betaald."

Ook komt het voor dat een beheerder lage transactiekosten betaalt, maar meer aan de belegger doorberekent, weet Van Heese. Beleggers moeten dus de frequentie en de kosten van transacties goed controleren.

Flinterman voegt daaraan toe dat er ook nog steeds vermogensbeheerders en banken actief zijn die van de beleggingsfondsen waarin zij het geld van hun klanten beleggen, een provisie ontvangen, de veelbesproken kickback. Een verbod op kickbacks is overigens aanstaande.

Onder de loep

Inmiddels hebben Van Heese en Flinterman 60 vermogensbeheerders onder de loep genomen. Daarvan zijn er 9 geschikt bevonden.

Het duo krijgt, net als andere coaches in de markt, een deel van de beheerfee van de beheerder bij wie ze een klant introduceren. Flinterman: „Om de vraag voor te zijn, we krijgen van alle vermogensbeheerders in ons bestand dezelfde vergoeding. Dat is 1,5% van het belegde vermogen, verspreid over 2 jaar. Voor ons maakt het dus niet uit wie onze klant uitkiest, de match moet voor hem of haar goed zijn."