

BELEGGEN

Zo kiest u een private bank

Er zijn talloze vermogensbeheerders voor de rijkere beleggers. Maar welke gaan goed om met uw geld?

Remko Nods Illustratie Flos Vingerhoets

Praten over geld? Dat gaat de meeste Nederlanders niet gemakkelijk af, en dat geldt zeker voor mensen met veel geld. Bemiddelde Nederlanders zijn bovendien vaak huiverig om de grip op hun vermogen kwijt te raken als ze een private bank inschakelen om dat vermogen te beheren. Private banks leveren bancaire diensten op maat aan klanten met een fors vermogen – en dan vooral beleggingsdiensten.

'In deze recessie ga ik liever niet met de pers praten over wat ik met mijn vermogen doe. Dat vind ik niet kies tegenover mijn personeel,' zegt een geslaagde Brabantse ondernemer, die via internet vakantiehuizen verhuurt en zijn privévermogen door Van Lanschot laat beheren. Een gepensioneerde Noord-Hollandse ondernemer, die zijn bedrijf nog voor de crisis uitbrak goed wist te verkopen, zegt dat hij private banks liever mijdt. 'Ik word geregeld door ze benaderd, maar doe liever alles zelf.'

Ondernemer Richard Nelemans (44) wil wel vertellen hoe hij zijn private bank selecteerde. 'Ik zocht een betrouwbare, dege-

lijke partij, met een geloofwaardig verhaal. Geen snelle jongens die gouden bergen beloven.' Jarenlang had hij een relatie met marktleider MeesPierson, tegenwoordig met vermogensbeheerder Index Capital. Dat is gespecialiseerd in passief beleggen: het volgen van bepaalde indices. De kosten van passief beleggen zijn veel lager dan de beheerskosten die private bankers in rekening brengen. Voornaamste nadeel: wie passief een index volgt en geen actie onderneemt tijdens een beurscrisis, kan erg grote verliezen incasseren. Het idee is dat de private banker wel op het juiste moment ingrijpt. Index Capital probeert de ideeën van vermogensbeheer en passief beleggen met elkaar te verenigen.

Alles helemaal uit handen geven en vervolgens achteroverleunen, vindt Nelemans toch lastig. Toen in 2008 en 2009 de crisis op de beurzen om zich heen greep, zat hij er 'zeer scherp bovenop'. 'Ik ben blij dat ik in die tijd invloed kon uitoefenen op mijn beleggingsportefeuille. Als je je vermogen volledig in beheer geeft, kan dat niet.'

Gepensioneerd huisarts Peter Linssen (57) zat aanvankelijk bij MeesPierson, maar vertrok toen de chique private bank meer onder invloed van moederbedrijf ABN AMRO kwam te staan. 'Ik vond het verdienmodel niet transparant. Bepaalde kortingen die de private bank kreeg van beheerders van beleggingsfondsen waarin ik dan belegde, werden niet aan mij doorgegeven.' Een groot deel van zijn vermogen belegt hij nu zelf.

Meer dan de helft van de bemiddelde Nederlanders doet helemaal geen zaken met private bankers of gespecialiseerde vermogensbeheerders die alleen beleggingsdiensten bieden aan mensen met een groot vermogen. Ze laten hun geld bij hun huisbankier op deposito's staan, of laten



het door de bank in een aantal beleggingsfondsen onderbrengen. Veelal uit gemakzucht, vaak ook omdat ze wantrouwen koesteren jegens mensen die tegen forse honoraria geld van anderen beleggen. Vaak hebben ze ook geen idee hoe ze een betrouwbare private bank of vermogensbeheerder moeten selecteren. De volgende tips kunnen vermogende particulieren daarbij helpen:

Schat zelf in hoe onafhankelijk een private bank opereert

Het is cruciaal dat een private bank onafhankelijk opereert van partijen als beleggingsfondsmangers en effectenmakelaars. De bank moet goed kunnen uitleggen hoe en door wie het beleggingsbeleid wordt bepaald, en hoe dit aansluit bij de persoonlijke doelen van de klant. Hoewel er steeds strengere regels gelden voor vermogensbeheerders – zo mogen ze vanaf 1 januari 2014 geen vergoeding meer ontvangen van fondsbeheerders om hun fondsen aan te bieden – valt belangenverstrengeling niet helemaal uit te sluiten. Biedt de private bank die zelf in bezit is van een bank bijvoorbeeld niet opvallend

Bankieren voor de rijken

Nederlandse private bankers

	Minimumvermogen
Triodos Bank Private Banking	€ 300.000
Staalbankiers	€ 500.000
Van Lanschot	geen minimum
Theodoor Gilissen	€ 500.000
Hof Hoorneman Bankiers	€ 50.000
Bank Ten Cate & Cie	€ 250.000
ING Private Banking	€ 500.000
ABN AMRO MeesPierson	€ 1.000.000
Oyens & Van Eeghen	geen minimum
Rabobank Private Banking	€ 80.000
Lombard Odier	€ 650.000
Schretlen & Co	€ 500.000
Insinger de Beaufort	niet bekend gemaakt

Bron: Vermogensbeheer.nl/IELn1



veel beleggingsproducten aan van diezelfde bank?

Vergelijk hun prestaties

Beleggingsprestaties uit het verleden bieden geen garanties voor de toekomst, maar ze kunnen wel worden vergeleken met die van concurrenten. Bedenk wel dat prestaties ook afhankelijk zijn van de risicobereidheid van de belegger.

Het kan ook geen kwaad om na te gaan hoeveel klanten uw persoonlijke private banker heeft en of daar zeer grote beleggers tussen zitten. Zo ja, dan zal daar veel aandacht naartoe gaan. Zonder zorgvuldige communicatie is een goede relatie met uw persoonlijke relatie bij de bank onmogelijk.

Er zijn in Nederland meer dan honderdvijftig banken en beheerders actief op zoek naar bemiddelde mensen. Ze vinden zichzelf vanzelfsprekend de beste en proberen klanten te lokken met glimmende brochures. Probeer als leek op het gebied van professioneel beleggen dan maar eens het kaf van het koren te scheiden.

Directeur Karien van Gennip van ING

Private Banking is trots dat haar bedrijf in 2012 door klanten als 'beste private bank' is beoordeeld. Bij ABN AMRO MeesPierson kunnen ze dit jaar voor de tiende achtereenvolgende keer pronken met de Euromoney Award voor beste private bank. Het tijdschrift *Euromoney* zette dit jaar Schretlen & Co van Rabobank en Van Lanschot op de tweede en derde plaats.

Pas op met bemiddelaars

Bemiddelaars kunnen helpen: u vindt ze op sites als beleggingsassistent.nl en vergelijk-uwvermogensbeheerder.nl. Maar let wel: hun advies is niet per se onafhankelijk, want ook zij moeten geld verdienen. Eigenaar Jos van Heese van laatstgenoemde site vangt voor het aanbrengen van een nieuwe klant bij een vermogensbeheerder jaarlijks 0,2 tot 0,3 procent van het aangebrachte vermogen. Ook deze vorm van distributievergoedingen wordt overigens verboden per 2014.

De nuttige site vermogensbeheer.nl beoordeelt 106 vermogensbeheerders en dertien private banks. Slechts veertien vermogensbeheerders kregen vijf sterren – het maximum.

Van de private banks kregen er maar twee vier sterren: Triodos Bank Private Banking en VIPinvest van Van Lanschot. VIP-invest biedt diensten online aan en valt zo in positieve zin op. Juist over die onlinedienstverlening wordt namelijk weleens geklaagd.

Banken als Van Lanschot en Theodoor Gilissen voeren ingrijpende saneringen door vanwege de economische crisis. De dienstverlening dreigt daardoor schraler te worden. Bovendien staat het verdienmodel van private banks onder druk door de aangescherpte regels, die allerlei niet-transparante provisiestructuren verbieden.

Let op de kosten

De goedkoopste private bank is lang niet altijd de beste. De duurste is dat evenmin. Private banks rekenen vaak honoraria van 1 tot 1,5 procent van het vermogen per jaar. Daar komen meestal nog transactiekosten, bewaarloon en andere kosten bij. Klanten kunnen de kosten van hun private bank vergelijken aan de hand van de *total expense ratio* (TER), die de bankiers bekend moeten maken. Probleem is echter dat de TER – anders dan de naam doet vermoeden – niet alle kosten bevat.

De TER zal de komende jaren moeten plaatsmaken voor een nieuw begrip: de *total cost of ownership* (TCO). In de TCO zitten zowel directe als indirecte kosten. Directe kosten zijn de kosten die vermogensbeheerders rekenen voor hun dienstverlening – zoals beheerskosten en transactiekosten. Indirecte kosten zijn bijvoorbeeld kosten die worden gemaakt door beleggingsfondsen waarin wordt belegd. Die kosten zitten niet in de *total expense ratio*.

De totale kosten kunnen in sommige gevallen oplopen tot 3 tot 5 procent van het vermogen per jaar. Over een periode van enkele jaren scheelt dat kapitalen. Vuistregel is dat een vermogende belegger in dertig jaar 25 procent van zijn vermogen kan besparen als hij de jaarlijkse beheerskosten met 1 procentpunt weet terug te brengen. Wie 2 procentpunt aan kosten weet te vermijden, komt na dertig jaar zelfs 43 procent hoger uit.

Vandaar dat het relatief goedkoop 'indexbeleggen' in opkomst is, al kleven ook daar nadelen aan. In de Verenigde Staten wordt inmiddels de helft van al het particuliere vermogen passief belegd, in beursgenoteerde *trackers* en beleggingsfondsen die een index volgen. De kosten van *trackers* zijn doorgaans relatief beperkt: 0,3 tot 0,6 procent per jaar. In Nederland wordt circa 5 procent van alle particuliere beleggingen passief belegd, maar dit percentage stijgt snel.

Het verdienmodel van private bankers zal zo verder onder druk komen. Om klanten te winnen, zullen ze goed moeten kunnen uitleggen wat hun toegevoegde waarde is en waarmee ze precies hun geld verdienen. Vertrouwen en rendement, daar draait het om. ■