

'Details maken groot verschil'

door Manno van den Berg

AMSTERDAM • Bij de keuze van een vermogensbeheerder enkel afgaan op behaalde rendementen is niet slim. Maar ook lage kosten zijn geen garantie voor een goede match. Was het maar zo simpel.

Particulieren die hun beleggingen (deels) willen uitbesteden aan een professional, komen vaak terecht bij een vermogensbeheerder. Maar hoe kies je de juiste partij, als er alleen al in Nederland zo'n 140 vermogensbeheerders naar je geld dingen? Rendementen uit het verleden geven geen garantie voor de toekomst.

Daarom let een groeiend aantal beleggers op kosten. Die weet je wel vooraf en hoge kosten zetten een vermogensbeheerder direct met r-o op achterstand. Hij moet immers keihard werken om die kosten eerst goed te maken voordat er één cent resultaat wordt behaald. Vooraf hebben klanten geen enkele zekerheid dat de beheerder daarin slaagt.

Koen Laarhoven van Vermogensbeheer.nl erkent dat kosten belangrijk zijn, maar net als behaalde rendementen mogen ze volgens hem niet doorslaggevend zijn bij de keuze. „Kiezen voor de partij met de laagste kosten garandeert je geen hoger rendement”, aldus de directeur van de vergelijkingssite voor vermogensbeheerders. Hij maakt zich daarom zor-

Rendement, kosten, maar vooral strategie

gen over de groeiende focus van onder meer toezicht-houder AFM en een groeiend aantal marktpartijen op lage kosten.

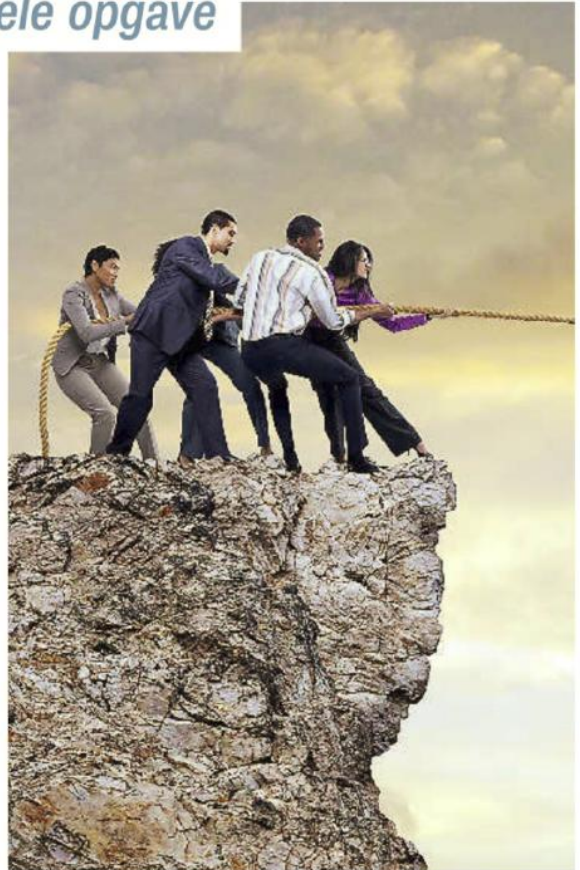
Onderzoek

Laarhoven: „Uit onderzoek dat we hebben gedaan onder vergelijkbare vermogensbeheerders – op basis van een neutrale portefeuille – blijkt er geen verband te

zijn tussen de hoogte van de kosten en het rendement. We keken naar de resultaten van de laatste drie, vijf en zeven jaar. Lagere kosten betekenen niet een hoger rendement. Terwijl beleggers zeggen dat het ze uiteindelijk wel om dat rendement te doen is.”

Als enkel rendement noch kosten geen loepzuivere selectie maatstaf zijn, wat dan? Laarhoven: „De belangrijkste beïnvloeder van rendement blijken de strategische beleggingskeuzes van vermogensbeheerders te zijn.”

Vooraf belangrijk is daarbij de mate van risicobeheersing, vervolgt Laarhoven. Wijkt de spreiding over het aantal titels/fondsen/regio's/thema's af? Meet de beheerder de volatiliteit van de portefeuille en stuurt hij hierop aan? Wordt het valutarisico afgedekt? Hoe actief is de beheerder bij on-



rustige beurzen? Volledig passief – uitzitten – of grijpt hij actief in en hoe doet hij dat?

Laarhoven: „Van belang hierbij is dat de strategie bij je past en op jouw doelen aansluit. Wil je dat een beheerder ingrijpt bij een crisis? Bijvoorbeeld aandelen inruilt voor obligaties of al-

les verkoopt? Zodat hij het verlies beperkt? Prima, maar dan mis je mogelijk weer wel een deel van het beursherstel. Uiteindelijk kan dat rendement kosten. De rit uitzitten betekent echter dat je de hele achtbaan op de beurs meemaakt en mogelijk een aantal nachten slecht slaapt.”



Vermogensbeheerders halen alles uit de kast om nieuwe klanten aan te trekken.

FOTO GETTY IMAGES

Ook het beleggingsbeleid en de research zijn van belang. Hoe consistent is dat beleid? Heeft de beheerder in het verleden zijn strategie aangepast en waarom? Hoeveel ruimte heeft een beheerder om van de strategie af te wijken. Begrijpt de belegger de strategie of is het een black box? Waar haalt de beheerder zijn research vandaan? Uit eigen stal of van een externe

Risicobeheersing is volgens Laarhoven een belangrijk punt waarop vermogensbeheerders zich enorm kunnen onderscheiden. „Voor veel beleggers is dit zo belangrijk dat ze een lager rendement accepteren. Risicobeperking kost nu eenmaal vaak rendement.” Ook dat vertroebelt volgens Laarhoven de relatie tussen kosten en rendement. „In plaats van te kiezen voor de

laagste kosten, is het beter te kijken naar wat je als belegger voor die kosten krijgt.”

Touwtrekken om nieuwe klanten

bron? Hoe onafhankelijk is die bron?

Laarhoven: „Elk detail kan op zichzelf grote invloed hebben op de performance, hebben wij gemerkt. Bij vermogensbeheerder Alex hebben we gezien waar een detail – het proberen de markten te timen – toe kan leiden.”

Alex heeft kritiek gekregen na teleurstellende resultaten van een zogeheten behoedzame portefeuille die voor 100% uit aandelen bestond.

Door de markt te timen en te verkopen in roerige tijden, probeerde Alex het risico te beheersen.

Daarbij is het wel oppassen voor gladdere praatjes, erkent ook Laarhoven. „Vermogensbeheerders zijn goede verhalenvertellers. Het is zaak daar doorheen te prikken. Doorvragen dus.”

Dan is transparantie van groot belang. Het geeft te denken dat de helft van de 140 vermogensbeheerders op de vergelijkingssite Vermogensbeheer.nl onvoldoende transparantie biedt. Laarhoven: „Dat geven wij ook aan. Je ziet dat dit voor beleggers doorslaggevend is. Ze gaan niet met die partijen in zee, hoge rendementen of lage kosten ten spijt. Dat is hoopgevend.”