



ILLUSTRATE: X&M

Door Rentsje de Gruyter

In het pre-internetijdperk was een vermogensbeheerder zoeken een overzichtelijk klusje. Je vond er één op de golfbaan, via de accountant of vroeg een zakenvriend naar de zijne. Een deel van de 140 à 150 vermogensbeheerkantoren die voor particulieren werken, krijgt zo nog steeds het gros van zijn klanten binnen.

Maar de traditionele bedrijfstak verandert. Vermogensbeheerders horen van nieuwe klanten dat die hen gevonden hebben via Google of een van de twee vergelijkingsites die sinds 2012 bestaan. Vermogensbeheer.nl en Beleggingsmatch.nl zijn een eerste stap voor vermogende mensen die hulp zoeken bij het beheren van hun geld en het nemen van beslissingen over beleggingen. Wie op de twee onafhankelijke websites wat vragen over zijn beleggingswensen en kapitaalomvang beantwoordt, krijgt gratis een lijstje met de meest geschikte kantoren, en meer informatie over die partijen dan ooit tevoren. Zelf door de database scrollen, kan ook.

Sequoia, een vermogensbeheerder uit Oosterbeek, dankt inmiddels de helft van zijn klanten aan vergelijkingsites. Kennelijk hechten particulieren eraan dat Vermogensbeheer.nl Sequoia het maximale aantal (vijf) sterren geeft voor onafhankelijkheid, het kostenniveau en transparantie over beleggingsstrategie en rendement.

De oprichters van beide sites zeggen te willen bereiken dat vermogensbeheerders transparanter worden, vooral over hun beleggingsstrategie, de totale kosten en het rendement op de lange termijn. Maar al staan vermogensbeheerders door de populariteit van de sites onder druk om opener te zijn, velen geven nog steeds niet alle informatie die particulieren nodig hebben om een rationele keuze te maken.

Vermogensbeheer.nl heeft bijvoorbeeld maar van 69 van de 140 vermogensbeheerders voldoende data gekregen om hun nettorendement en de totale nettokosten te kunnen vergelijken met die van collega's, vertelt directeur Koen Laarhoven. Beleggingsmatch geeft wel de totale nettokosten en baten van al zijn vermogensbeheerders, maar dat zijn er slechts twintig (wel de twintig grootste).

Ook staat op beide websites meestal alleen het rendement van de laatste drie à vijf jaar. „Dat is te weinig om de kwaliteit

# Hulp bij beleggen moet wel bij je passen

## Beleggen

Een vermogensbeheerder kan helpen bij het beheren van je geld. Steeds meer mensen kiezen er één via een vergelijkingsite. Maar de informatie daarop is vaak niet compleet.

van een vermogensbeheerder te kunnen beoordelen”, zegt directeur Dian Huysen van Kattendijke van Sequoia. „Daarvoor moet je het beleggingsrendement weten van tenminste de laatste zeven jaar. Dan heb je niet alleen de cijfers over goede beursjaren, maar zitten er meestal ook een of twee slechte jaren tussen.” Van de laatste kan je bijvoorbeeld goed aflezen of een vermogensbeheerder te grote risico's neemt.

### Liever geen advies van vrienden

Gezien de vaak incomplete informatie is het belangrijk dat particulieren zelf ook het nodige doen om essentiële feiten boven water te krijgen. De kans op een mismatch - denk bijvoorbeeld aan een vermogensbeheerder die een onbegrijpelijke beleggingsstrategie heeft - wordt volgens Laarhoven van Beleggingsbeheer.nl al veel kleiner als mensen ophouden impulsief te kiezen, op emotionele gronden. „Negentig procent doet dat nu en laat zich verleiden door mooie commercials. Of ze zeggen te snel 'ja' als de huisbank belt en de eigen vermogensbeheerder naar voren schuift.”

Kiezen voor iemand die door een vriend is aangeraden, is ook onverstandig. Laarhoven: „De verschillen tussen vermogensbeheerders zijn enorm groot. Wie bij je past, hangt af van jouw voorkeuren, wensen en persoonlijke situatie.”

Welke informatie heb je nodig om een geschikte vermogensbeheerder te selecteren? Het is handig als je iets afweet van de meest voorkomende beleggingsstrategieën, als je weet wat je wilt bereiken met je beleggingen, naar welk rendement en kostenniveau je streeft en hoeveel risico je bereid bent te lopen. Veel informatie en uitleg over deze zaken vind je op de vergelijkingsites, en bijvoorbeeld ook in het jaarlijkse onderzoek naar vermogensbeheerders (de laatste is van najaar 2014) van het tijdschrift *Beleggersbelangen*. Van de 52 geanalyseerde partijen geven er daar 27 hun nettorendement en 10 bureaus zelfs die van de afgelopen (bijna) 8 jaar.

Wat betreft de beleggingsstrategie: wel of niet passief beleggen, is een veelbesproken keuze. De laatste jaren is dit zogeheten indexbeleggen, via trackers en ETF's, populair. Van het totale kapitaal dat Amerikanen de afgelopen 1,5 jaar belegden, staken zij 75 procent in trackers, volgens fondsnieuws.nl. Bij Europeanen, die Ame-

rikaanse beleggingstrends met een vertraging van vier jaar volgen, is dat van nul opgelopen tot 25 procent.

De populariteit van indexbeleggen verklaart Hendrik Meesman van Meesman Indexbeleggen doordat „uit honderden wetenschappelijke onderzoeken die sinds de jaren zestig zijn gedaan, blijkt dat 80 à 85 procent van de actief beheerde beleggingsfondsen de beursindex op lange termijn niet verslaat”. Daarbij komt volgens Patrick Bontje van vermogensbeheerders topcapital en iBeleggen (uitsluitend indexbeleggen) dat „moeilijk te voorspellen is welke 15 procent van de aandelenfondsen het wel lukt”.

### Onnodig ingewikkeld jargon

Steeds meer vermogensbeheerders, zoals Sequoia, beleggen de eerste 50.000 à 100.000 euro van een klant passief, omdat dat veel goedkoper is dan in aandelen- of obligatiefondsen stappen of individuele aandelen kopen. Dat is ook vaak het minimale instapbedrag. Al biedt een toenemend aantal partijen ook een vorm van vermogensbeheer-licht, uitsluitend online en toegankelijk vanaf pakweg 15.000 euro. De populariteit van indexbeleggen laat onverlet dat er per partij grote verschillen blijven in de beleggingsstrategie en dat nadere uitleg meestal nog wel nodig is na lezing van de informatie op iemands site.

Zoek je een vermogensbeheerder die bij je past, maak dan een afspraak met de drie of vier partijen die je aanspreken na een zoektocht op vergelijkingsites. Bereid zo'n gesprek voor: bedenk welke informatie je mist en welke onderwerpen belangrijk zijn. Laat je niet afschrikken door het vaak onnodig ingewikkelde, Engelse jargon waarvan velen zich bedienen. De eerste proeve van bekwaamheid van een vermogensbeheerder is of hij zijn strategie helder kan uitleggen aan een leek.

Twee andere zaken die je zeker moet bespreken, zijn de netto kosten en het netto rendement van een bureau - juist omdat de informatie hierover op hun eigen website en op vergelijkingsites zo vaak incompleet is.

Sinds de recente invoering van het provisieverbod wordt de vermogensbeheerder uitsluitend door jou betaald, en krijgt hij geen geld meer van productleveranciers, zoals beleggingsfonds aanbieders en banken. Het is niet meer dan normaal dat je in ruil voor je betaling helderheid wilt

over de totale netto kosten en het lange termijnrendement.

Maar wees erop voorbereid dat vermogensbeheerders met allerlei argumenten komen aanzetten waarom ze die niet of maar half kunnen geven. Bijvoorbeeld omdat ze de totale nettokosten niet kunnen berekenen omdat ze een *all-in-fee* rekenen waaronder ook extra diensten vallen, zoals die van een financieel planner. Daardoor zou het bedrag onvergelykbaar zijn met de kosten van collega's. Maar dat is geen steekhoudend argument, vindt Laarhoven. „Natuurlijk ligt zo'n *all-in-fee* meestal hoger dan de totale kosten van een gemiddeld bureau. Maar dan leg je toch uit hoe dat komt en wat de klant daar voor terugkrijgt?”

### Sterk weerwoord

Het nettorendement over de afgelopen vijf of zeven jaar opgeven, vinden veel vermogensbeheerders ook 'lastig', bijvoorbeeld omdat zij tussentijds de beleggingsstrategie hebben veranderd. Ook op dit argument is een sterk weerwoord mogelijk: het is juist interessant om de prestaties van vóór de ommezwaai te vergelijken met die van erna. Uit de cijfers moet je namelijk kunnen afleiden of de nieuwe strategie tot een beter resultaat heeft geleid.

De Vereniging van Vermogensbeheerders en Vermogensadviseurs (VV&A) vindt dat er goede redenen kunnen zijn waarom vermogensbeheerders de totale kosten niet kunnen uitrekenen. De belangenvereniging is op zich voorstander van het verplicht stellen van een kostenoverzicht, de zogeheten *Total Costs of Ownership* (TCO), waar toezichthouder AFM al jaren voor pleit, en dat de Europese Commissie naar

### SELECTIEBUREAUS

#### Kies wel kritisch

**Geen zin of tijd om een vermogensbeheerder te selecteren?** Huur een bureau in dat dit tegen betaling voor je doet, zoals De Weygerbergen. Vergelijk Uw Vermogensbeheerder of De Beleggingsassistent. Ook Vermogensbeheer.nl levert desgewenst deze dienst.

**Kijk wel of het verdienmodel deugt:** Sinds 2014 mogen dergelijke bureaus door het provisieverbod niet meer betaald worden door vermogensbeheerders voor een doorverwijzing. Daardoor daalden hun inkomsten: zij worden alleen nog betaald door de particulier - en die schrik je af met hoge tarieven. Sommige bureaus trachten de inkomsten op peil te houden door een jaarlijkse servicefee te vragen 'voor doorlopende werkzaamheden'.

**Er zijn ook bureaus die een eenmalige korting regelen bij een bepaalde vermogensbeheerder** als je met hen werkt. Zo'n korting vergroot het risico op niet-onafhankelijk advies, waarschuwt de VEOV. Want vermogensbeheerders die korting geven, kunnen worden bevoorrecht. Kijken naar de totale kosten is belangrijker dan een eenmalige korting.

verwachting in 2017 invoert.

Maar wie nu al zo'n TCO probeert te maken, krijgt volgens voorzitter Theo Andringa lang niet altijd de totale indirecte kosten (bijvoorbeeld voor effectentransacties of prestatievergoedingen) door van zijn productleveranciers, zoals banken en fondsaanbieders. Andringa: „Dat kan je vermogensbeheerder niet aanrekenen.”

### Enorm gepuzzel

Huysen van Kattendijke van Sequoia zegt dat een vermogensbeheerder de indirecte kosten van de toeleverancier uiteindelijk altijd kan achterhalen, „al is het vaak een enorm gepuzzel en moet ik er soms zijn jaarverslag voor bestuderen”. Leden van de Vereniging Echt Onafhankelijke Vermogensadviseurs (VEOV), waaronder Sequoia, topcapital en iBeleggen, garanderen daarom dat zij de TCO voor (potentiële) klanten uitzoeken.

Ga je er liever vanuit dat vermogensbeheerders in principe het beste met je voorhebben? Begrijpelijk. Maar lees dan eens de publicatie van toezichthouder Autoriteit Financiële Markten (AFM) over vermogensbeheerders van februari 2014. Daarin concludeert AFM na onderzoek onder dertien partijen, bij wie ruim de helft van het totale in Nederland belegde vermogen is ondergebracht, dat tweederde van hun klanten een beleggingsportefeuille krijgt aangeraden die niet bij hen past, of waar bij dit op z'n minst discutabel is.

Ook onderzoeken vermogensbeheerders bij hun meeste klanten onvoldoende welke risico's die willen nemen en wat hun beleggingsdoel is. Alle reden dus om als particulier serieus je huiswerk te doen voor je een vermogensbeheerder kiest.