

We zijn allemaal bezig met de kwaliteit van onze beleggingen. Maar hoe zit het met de kwaliteit van onze vermogensbeheerders? Investment consultant Aernout van den Berg legt de vinger op de zere plek.

Wij zijn een raar volkje. Terwijl we kilometers omrijden vanwege een aanbieding in een of andere supermarkt of de goedkoopste huiswijn, nemen we genoegen met marginale resultaten van onze beleggingen. “Onzin”, zegt u misschien. “Ik heb mijn vermogen keurig belegd bij mijn bank, in keurige huisfondsen, op advies van mijn keurige beleggingsadviseur of door mijn vermogensbeheerder.” En daar zit precies het probleem. We nemen namelijk de kwaliteiten van bank en adviseur voor kennisgeving aan. Maar weet u of uw adviseur met uw portefeuille de relevante index heeft verslagen? Soms blijkt een vermogensbeheerder of beleggingsadviseur in de praktijk een dienstverlener die vooral zichzelf een dienst bewijst. U hoeft de kranten van afgelopen jaren er maar op na te slaan. Van bewust misleidende koopadviezen bij gerenommeerde financiële instellingen (bijvoorbeeld om van een inmiddels ongewenste eigen positie af te komen) tot ernstige onregelmatigheden bij beleggingsfondsen. Ondanks een stichting voor het toezicht op het effectenverkeer, inmiddels omgedoopt tot Autoriteit Financiële Markten, komen telkens misstanden in de financiële industrie boven water.

Controleer uw vermogensbeheerder dus, al was het maar omdat de tegenstellingen tussen uw belangen en die van de bank zo groot zijn. Frequent muteren binnen de portefeuille blijkt bijvoorbeeld voor een aantal beheerders een doel op zich geworden. Logisch, want de meeste adviseurs hebben hele concrete targets gekregen wat provisie-inkomsten betreft. Uiterst onwenselijk voor u, aangezien u het gelag betaalt. Het gebeurt vaker dan u denkt. Zo vaak zelfs, dat inmiddels wettelijke regels van kracht zijn die excessief handelen (‘churning’) trachten te voorkomen. Banken verdienen niet alleen door veel te muteren, maar ook door hun huisfondsen. Dat zijn beleggingsfondsen die door de bank zelf worden uitgegeven en beheerd. Dit is een bijzonder lucratieve business, aangezien banken niet zelden tussen de 3 en de 5 procent verdienen op het in hun huisfonds beheerde vermogen. Dat zijn kosten voor u, en gemiste rendementen. Nu heeft u meteen een verklaring waarom veel beleggingsfondsen

slechter presteren dan de relevante index. Er zijn gelukkig ook goede huisfondsen. U mag dus verwachten dat uw adviseur verder kijkt dan de grenzen van de eigen bank, zeker wanneer u een forse vergoeding betaalt voor het beheer over uw vermogen. Tot een jaar of drie geleden gebeurde dat echter nauwelijks. Nog steeds zijn er in Nederland honderdduizenden portefeuilles die slechts uit huisfondsen van de eigen bank bestaan. Ze renderen in veel gevallen slecht. Terwijl het zo simpel is. Als u, zeg, in Amerikaanse aandelen wilt beleggen, dan moet uw adviseur u het fonds adviseren wat in dit opzicht de beste resultaten behaalt. De vraag of het gaat om een Zwitserse bank of een Amerikaanse vermogensbeheerder is niet relevant.

De controlerende blik wordt echter vaak vertroebeld door gebrek aan kennis bij de belegger. Of door vriendschappelijke banden met de vermogensbeheerder. Het geld van een nieuwe, zeer vermogende cliënt - belegd vermogen toen: 10 miljoen gulden - was ondergebracht bij een deftige bank waar zijn familie al generaties bankierde. Ondanks de plezierige persoonlijke relatie bleek bij nadere analyse dat de prestaties in de jaren ervoor afgaand structureel ondermaats waren. Ik heb

mijn cliënt gezegd dat hij zijn geld beter kon weghalen en voor het goede contact zijn vermogensbeheerder beter elke vrijdagavond een diner kon aanbieden in een sterrenrestaurant. Dat was goedkoper. Neem nou een niet zo hypothetisch geval: een portefeuille van vijf ton euro die 5 procent te weinig maakt. Of dat nou het resultaat is van te weinig opbrengsten, te veel kosten of beide maakt niet uit, maar het is wel 25 mille euro netto. Eigenlijk best een aardig salaris. Er zijn mensen die elke dag hun wekker om 7 uur laten aflopen om dergelijke bedragen te verdienen, en hier sijpelt het gewoon weg. Dat kan niet de bedoeling zijn.

drs R.A.S. van den Berg is directeur van Dutch Wealth Services BV te 's-Gravenhage (www.dutchws.nl)

8 TIPS VOOR EEN BETER BELEGGINGS-RESULTAAT

- Kijk op www.morningstar.nl. Nu heeft u een referentie om een eerste indruk te krijgen van de prestaties van beleggingsfondsen waarin u belegt of wilt beleggen.
- Controleer het aantal mutaties binnen uw portefeuille, ook over de afgelopen jaren. Aarzel niet om bij de bank een klacht in te dienen als dat in het verleden buitensporige proporties heeft aangenomen, en overweeg verdere stappen.
- Maak voor de toekomst duidelijke, schriftelijke afspraken over uw beleggingsprofiel en de daarbij behorende wijze en stijl van beleggen.
- Dwing uw vermogensbeheerder zijn keuzes te onderbouwen. Stel vragen als ‘Waarom heeft dat beleggingsfonds volgens u een optimale risico-rendementsverhouding?’ en ‘Waarom is dat een goede aanvulling voor mijn portefeuille?’. Bij uitblijven van intelligente antwoorden weet u voldoende.
- Vraag welke alternatieven hij heeft overwogen voor de beleggingen en wees extra alert als een bank eigen producten adviseert.
- Controleer goed wat er met uw portefeuille gebeurt, of besteed controle eventueel uit aan een derde.
- Kijk op grond van rationele argumenten (prestaties van de index, kosten ten opzichte van rendement, service, enzovoorts) of deze bank en deze adviseur voor u een goede keuze zijn.
- Vergeet het belangrijkste niet: het is en blijft uw geld.