

Zo selecteert u de juiste vermogensbeheerder

'Vermogen is als zeewater: hoe meer we ervan drinken, des te meer dorst we krijgen', schreef de negentiende-eeuwse Duitse filosoof Arthur Schopenhauer. Kortom, we willen steeds meer vermogen vergaren. Een vermogensbeheerder of beleggingsadviseur kan u daarbij helpen. Maar staat hij op scherp om uw vermogen zo optimaal mogelijk te beheren? Of is het een dienstverlener die zichzelf graag een dienst verleent?

12 punten om de juiste te selecteren

1 Denk nooit: 'ik heb al een vermogensbeheerder'

U heeft een vermogensbeheerder. Maar wie zegt dat hij (m/v) nog steeds voldoet? Misschien zijn uw wensen of omstandigheden gewijzigd, of hebben zich significante wijzigingen bij uw bank voorgedaan. In ieder geval is het speelveld in vermogensbeheerland behoorlijk in beweging. Denkt u maar eens aan al die gespecialiseerde vermogensbeheerders die de afgelopen jaren hun intrede hebben gedaan op de Nederlandse markt. Of aan de mogelijkheden van het internet! Kortom, een evaluatie van uw huidige beheerder is op zijn plaats.

2 Zoek niet naar de beste vermogensbeheerder: die bestaat niet

Er bestaat niet zoiets als 'de beste vermogensbeheerder'. De ene beheerder heeft een gunstige rendements-risico verhouding bij obligaties, de ander weet juist uit te blinken in aandelen of hedgefonds. Wat vooral belangrijk is: behaalt uw beheerder, met inachtneming van uw wensen, uw behoeften en uw risicoprofiel een rendement dat, gecorrigeerd voor het risico, beter is dan een vergelijkbare relevante *benchmark*? Anders geformuleerd: maakt hij méér rendement dan u objectief had mogen verwachten? Het evalueren van een vermogensbeheerder is in feite een continu proces. Blijf altijd kritisch het resultaat volgen, en handel daarnaar.

3 Durf verder te kijken dan uw eigen bank

Veel mensen laten het vermogen beheeren door de bank waar ook de hypotheek loopt. Of waar de rest van de familie bankiert. Of die gewoon lekker in de buurt is.

Onzin. U rijdt toch ook niet in een bepaald merk auto omdat de dealer toevallig om de hoek zit? U rijdt in de auto die het best bij uw behoeften en wensen past. Bij vermogensbeheer geldt precies hetzelfde.

4 Laat de vermogensbeheerder solliciteren

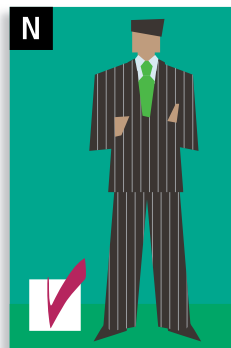
Het moet klikken tussen u en uw vermogensbeheerder. Hij moet begrijpen wat u wilt, en dat ten uitvoer brengen. Dat hangt niet alleen af van uw mate van risicoaversie, maar ook van de beleggingsdoelen die in de loop der tijd kunnen veranderen. Inventariseer uw wensen en doelstellingen dus. Geef daarbij antwoord op vragen als

- wat is uw beleggingsdoel en -horizon en hoe groot is het (belegbaar) vermogen?
- vindt u een goede rapportage belangrijk? (ja, natuurlijk!)
- wat voor risico wilt u en kunt u lopen?
- welke service vindt u echt belangrijk: bereikbaarheid of een avondje uit?

Stel vervolgens selectiecriteria op. Maak een *shortlist* waarop meerdere kandidaten staan. Elke vermogensbeheerder heeft sterke en zwakke kanten, kies er drie die het dichtst bij uw wensenpakket in de buurt komen. Voer vervolgens gesprekken en geef uw geld in beheer bij de man of vrouw die u het meest vertrouwt. Hou de relatie vooral zakelijk zodat u te allen tijde kritisch kunt blijven.

5 Vermijd generalisten

Veel Nederlandse banken hebben de neiging zich te presenteren als generalisten die overal goed in zijn: van hypotheek tot pensioenen en van *value* aandelen tot *high yield* obligaties. Vaak maken ze



vooral gebruik van zelfontwikkelde fondsen, of ze hebben een zeer beperkt aantal aanbieders. Vergelijk het met atletiek. Dat soort banken zijn net tienkampers: ze kunnen alles, maar niet net zo goed als de atleten die alleen de individuele nummers doen. Gespecialiseerde vermogensbeheerders kunnen voor u de beste hordeloper, hardloper of verspringer kiezen. Overigens hoeft u voor dergelijke banken of vermogensbeheerders niet naar het buitenland. De meeste gerenommeerde partijen hebben wel een vestiging in Nederland of zijn hier anderszins vertegenwoordigd.

6 Onderhandel over voorwaarden en tarieven

U heeft het vermogen, de vermogensbeheerder wil daar zijn boterham mee verdienen. U heeft dus een sterke onderhandelingspositie, zeker in dit tijdsgewricht waarin de accountmanager extra zijn best moet doen om u als cliënt te winnen. Ter illustratie: internetbrokers hanteren tarieven van rond de 0,2 procent voor de orders. Bij grootbanken begint dat veelal boven de 1 procent, al loopt het vaak wel af naarmate de bedragen groter worden. Hoge transactiekosten brengen een gevaar met zich mee: ze zouden de bank in de verleiding kunnen brengen om te muteren om het muteren. Om deze belangenverstrengeling voor te zijn, is een vaste vergoeding in combinatie met zeer lage transactiekosten een betere optie. Zelfs bij een adviesrelatie. En vergewis u ervan dat de procedures goed zijn zodat u er bij transacties niet met ongunstige aan- of verkoopkoersen wordt afgescheept.

7 Let op de verborgen kosten

Wees alert als vermogensbeheerders u gaan fêteren. Uitnodigingen voor voetbalwedstrijden zijn leuk, maar bedenk dat de accountmanager die u in de sky box welkom heet, daar zit vanwege de door u betaalde provisies. Zo'n profijtelijke relatie wil men immers graag te vriend houden. Met ietsjepietsje meer rendement op uw vermogen (of gewoon minder kosten) koopt u zelf een seizoenskaart van uw favoriete voetbalclub.

Hoeveel moet je hebben?

Elk vermogen heeft zijn eigen serviceniveau. Een echte vermogensbeheerder komt niet achter zijn bureau vandaan voor bedragen die pakweg onder de € 100.000 liggen. Belegt u gewoon in een beleggingsfonds (dat kan al met een paar tientjes per maand), dan is ook sprake van vermogensbeheer. Verwacht alleen geen persoonlijk contact met degene die uw vermogen beheert.



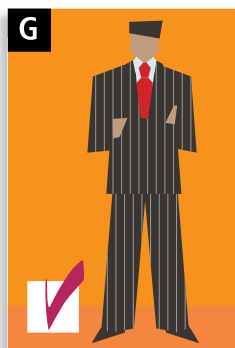
8 Op welke basis worden de beslissingen genomen?

Uw vermogensbeheerder kan zijn aan- en verkoopbeslissingen onderbouwen met allerlei argumenten. Zijn die gebaseerd op fundamenteel onderzoek? Is dan het management doorgelicht, de financiële positie geanalyseerd, de markt bekeken? Of, als men zich baseert op technisch onderzoek: wat voor grafieken gebruikt men? Zijn de analisten gespecialiseerd? Wie meet de kwaliteit van de research? Wordt gebruik gemaakt van externe bronnen? Wat is de verhouding tussen aan- en verkoopadviezen? Is er een gestructureerde beleggingsstrategie of worden ad hoc (en dus emotioneel) beslissingen genomen? Wat gebeurt er als uw adviseur ziek is, of u bent twee maanden aan het zeilen? Waarin wordt belegd, welke regio's, *value*-aandelen of *growth*-aandelen? Zonder structuur loopt u achter de feiten aan.

9 Let op de kwaliteit van de organisatie

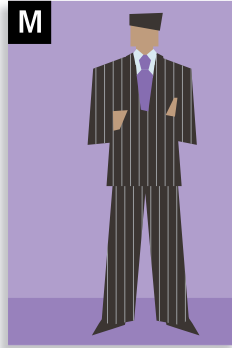
Niet alleen de vermogensbeheerder is belangrijk, ook de organisatie waar hij werkt kan het uiteindelijke resultaat mede beïnvloeden. Vraag naar hun strategie, hun financiële positie, hun sterke en hun zwakke punten, de personeelsopbouw en het verloop. Hoe wordt de rapportage gedaan (één keer per jaar, één keer per kwartaal, één keer per maand, en in welke vorm)? Hoe goed functioneren de 'Chinese muren' die ervoor moeten zorgen dat er geen belangenverstrengeling is tussen de afdeling vermogensbeheer en de afdelingen kredieten en emissies? En hoe onafhankelijk zijn de medewerkers: moeten zij huisfondsen adviseren, zelfs als deze fondsen slechter presteren ten opzichte van vergelijkbare fondsen? Hoe is de beloningsstructuur?* Participeren medewerkers in het bedrijf (gunstig voor de continuïteit)? En, voor in Nederland opererende bedrijven: is men geregistreerd bij het Dutch Securities Institute?

**een goede methode is een bonus die gebaseerd is op de groei van uw portefeuille op de lange termijn, maar vaak is de bonus gebaseerd op het kortetermijnresultaat van de bank zoals 'verdiende' transactiekosten op geplaatste huisfondsen*



10 Neem geen genoegen met de stagiair

Neem geen genoegen met een brief van uw bank waarin ze zonder overleg u (weer) een nieuwe onervaren accountmanager toebedelen. Het lijkt een open deur, maar dat is het niet. De vermogensbeheerder zet de grote lijnen uit, ondergeschikten voeren het beleid uit. Wat weet u precies van het opleidingsniveau en de ervaring van degene(n) die zich uiteindelijk met uw geld bemoei(t)(en)? Hoe is de parate kennis van de bedrijven die er toe doen? Welke bijzondere wapenfeiten heeft de vermogensbeheerder op zijn naam staan? Hoe is de onderlinge samenwerking tussen de vermogensbeheerders en de medewerkers (zijn het solisten die op hun eigen eiland zitten of is het een geroutineerd team dat perfect samenwerkt)? Hoe is de mondelinge en schriftelijke communicatie met de cliënt?



11 Hoe zit het met de prestaties tot nu toe?

Niemand weet precies wat de markten gaan doen. Dat neemt niet weg dat een goede vermogensbeheerder waarde aan de portefeuille toevoegt. Is daarvan een gedeelte in aandelen belegd, dan dient hij een vooraf afgesproken, relevante en objectieve *benchmark* te verslaan, zoals de MSCI-indices (de AEX-index is eigenlijk geen goed hulpmiddel, want een goed gespreide portefeuille belegt ook buiten Nederland). In de praktijk blijkt dat op de lange termijn slechts een *outperformance* kan worden behaald indien er sprake is van een gestructureerd en consequent beleggingsbeleid. Vraag daarom naar de visie en de strategie, naar de absolute prestaties en naar de prestaties in relatie tot relevante *benchmarks*. En bedenkt: risico (beweeglijkheid) en rendement gaan hand in hand. Laat u dus niet alleen overtuigen door absolute rendementen, maar ook door de hoeveelheid risico die de vermogensbeheerder heeft gelopen bij het realiseren ervan. Vraag naar het trackrecord van

de prestaties over een zo lang mogelijke periode, dat voldoet aan de regels van De Nederlandsche Bank en de AFM. Dat moet een deugdelijke rapportage zijn, die minimaal éénmaal per jaar, maar liever éénmaal per kwartaal de prestaties gedetailleerd weergeeft.

12 Het resultaat telt, al het andere is bijzaak...

Het verschil tussen matig beheer en goed beheer kan gemakkelijk 5% of meer zijn. Op een portefeuille van een ton is dat al een mooie vakantie, bij een miljoen scheelt het een aardig jaarsalaris. Een *underperformance* kost u geld, de vermogensbeheerder merkt het nauwelijks. Neem daarom geen genoegen met slappe verklaringen waarom de index niet werd verslagen — als u er überhaupt achter komt wat uw portefeuille heeft gepresteerd. Een goede rapportage geeft inzicht in de historische rendementen, vergelijkt ze met de afgesproken *benchmark*, en laat meteen zien of een beheerder toegevoegde waarde heeft. Helaas is de praktijk vaak anders!

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

FiscAlert seminar: de vermogensbeheerder onder de loep

FiscAlert organiseert in samenwerking met drs Aernout van den Berg (Dutch Wealth Service) en advocaat mr William Schonewille (Barents & Krants) een seminar voor lezers. Daarin wordt uitgebreid ingegaan op de wijze waarop u het vermogensbeheer kunt evalueren, hoe u de voor u beste vermogensbeheerder kunt selecteren, en in welke gevallen u eventueel geleden verliezen kunt verhalen op uw vermogensbeheerder. Meer informatie vindt u in Voor kennis (p.4-5).