

'Nederlandse bankklant niet kritisch genoeg'

Wie geld heeft, belandt bij een vermogensbeheerder. Maar te vaak presteren ze ondermaats, zegt adviseur Aernout van den Berg. 'Ze komen te gemakkelijk weg. Génant gewoon.'

Door Geert Dekker

Ik kan drie dagen doorpraten over hoe funest het is als een vermogensbeheerder verdient aan het doen van transacties. Ik kom beleggingsportefeuilles tegen waar jaarlijks 8 procent transactiekosten over worden betaald. Génant gewoon.'

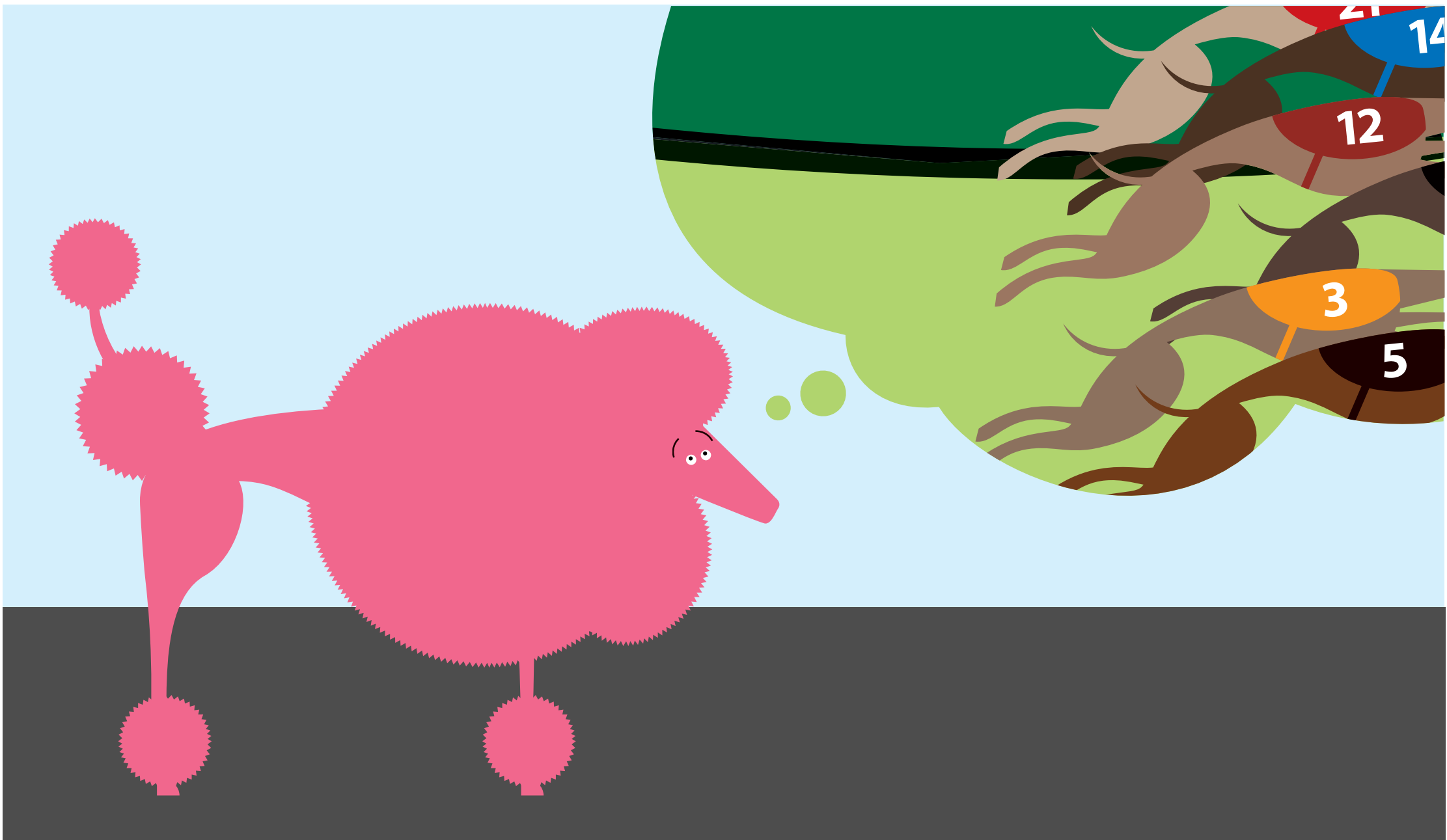
Aernout van den Berg, directeur van het Haagse Dutch Wealth Services, was *private banker* bij een van de grote banken. 'Ik weet hoe het werkt.' In 2000 begon hij voor zichzelf. Niet als vermogensbeheerder, maar als vermogensadviseur, iemand die vermogensbeheerders evalueert en selecteert. In de Verenigde Staten is dat een volwaardige 'industrie' (*investment consultancy*), in Nederland een vrijwel onbekend fenomeen. 'Maar over tien jaar heb ik veel concurrentie', zegt Van den Berg.

Tegen die tijd, hoopt hij, is ook de Nederlandse bankklant meegroeid met de Amerikaanse normen. 'De particuliere klant is te weinig kritisch over zijn vermogensbeheerder, hij accepteert veel te veel. Banken komen makkelijk weg met slechte rendementen op de portefeuille van hun klanten.'

Ondermaats presteren is de norm, volgens de ervaring van Van den Berg. 'Kijk bijvoorbeeld naar de beoordelingen van Morningstar, het bureau dat de resultaten van beleggingsfondsen inventariseert. Van de fondsen die door Nederlandse instellingen worden aangeboden, presteert 80 tot 90 procent structureel minder dan het gemiddelde in de wereld.'

Dat gemiddelde moet het absolute minimum zijn voor elke belegger. 'Want waarom zou iemand die zijn vermogen wil beleggen naar een vermogensbeheerder stappen, als die beheerder - na aftrek van kosten - niet meer waarde levert dan eenvoudig te bereiken is door in een index te beleggen?'

Van den Berg selecteert voor zijn klanten vermogensbeheerders die het 'structureel en significant' beter doen dan de *benchmark*. Dat is echter niet zijn eerste criterium. 'Het eerste criterium is het beleg-



ILLUSTRATIE DESIGNPOLITIE

gingsconcept. Vaak ontbreekt dat geheel. Men belegt ad hoc, of men laat zich bij beleggingskeuzes leiden door andere motieven - negen van de tien keer door de mogelijkheid meer provisie op te halen.'

Ad hoc beleggen kan goede resultaten opleveren. 'Ja, in het casino kun je ook winnen. Het punt is echter dat die manier van beleggen geen voorspelkracht heeft. Zo'n belegger kan mij op geen enkele manier laten zien hoe hij zijn resultaten heeft behaald en waarom de kans groot is dat hij die resultaten volgend jaar weer zal halen.'

Met een beleggingsconcept, een model met regels en regelmatigheden, kan dat wel. 'Resultaten uit het verleden bieden geen garanties voor de toekomst, maar als ik begrijp volgens welke methode die

resultaten tot stand zijn gekomen, dan zeggen die resultaten uit het verleden mij wel iets.'

Is het beleggingsconcept voorhanden, dan kijkt Van den Berg naar de resultaten van de beheerder. 'Liefst vijf jaar of langer terug. Dan kun je zien hoe de rendementen waren in neergaande markten en in opgaande markten.'

Criterium nummer drie is de belangverstrengeling die voortvloeit uit het gegeven dat Nederlandse vermogensbeheerders veel verdienen aan het doen van transacties. In de Verenigde Staten hebben vrijwel alle financiële instellingen die functies gescheiden. 'Iedere vermogende particulier in de VS weet dat het handelen in effecten en het beheren van een vermogen activiteiten zijn met tegen-

gestelde belangen. Dat besef leeft hier nauwelijks. Banken kunnen hun gang gaan, omdat de kennis bij hun klanten ontbreekt. De verleiding om daar misbruik van te maken, is groot.'

Maar banken bieden inmiddels toch ook beleggingsfondsen aan van andere beheerders? 'De praktijk dat het vermogen van particuliere bankklanten per definitie in de zogenoemde huisfondsen werd gestoken, is toch ten einde?'

Van den Berg vindt echter dat nauwelijks vooruitgang is geboekt. 'Een grootbank heeft een enorme slagkracht en die wordt in de onderhandelingen met fondsenaanbieders ingezet. Niet onbelangrijk daarbij is de zogenoemde *kickback*: het deel van de provisie van de fondsenaanbieder dat de bank

krijgt in ruil voor het aanbrengen van de klant. In zo'n geval is het niet duidelijk waarom de klant een fonds krijgt aangeraden: omdat het 'beste is voor de klant, of omdat de *kickback* voor de bank het omvangrijkst is?'

Intussen laten klanten zich dat allemaal aanleunen. 'De boosdoener is de manier waarop de vermogensbeheerder wordt beloofd. Als je een vaste beheersvergoeding afsprekt, een percentage van het vermogen, dan is er niets aan de hand. Dan loopt het belang van de beheerder ook parallel met dat van de klant: als het vermogen groeit, neemt zijn beloning toe.'

Maar, zegt Van den Berg, in Nederland is de norm een systeem met een beheersvergoeding en daar bovenop de transactiekosten.

Dat wil zeggen dat de bank meer provisie krijgt als er meer transacties worden verricht. Akzo inruilen voor DSM? Prima, als een beheerder kan aangeven waarom hij meer perspectief ziet in DSM. 'Als die argumenten ontbreken, kan ik alleen maar concluderen dat de transactiekosten het motief zijn.'

Zolang die manier van belonen de norm is, moeten klanten beseffen 'dat de belangen van die meneer of mevrouw aan de andere kant van de tafel niet parallel lopen met hun belangen'.

In het selectieproces van Van den Berg spelen tot slot ook de rapportage en de communicatie een grote rol. 'Een vermogensbeheerder moet verantwoording afleggen en eerlijk vertellen wat de portefeuille heeft gedaan, in abso-

lute termen en ten opzichte van de *benchmark*. Vaak ontbreken die twee simpele gegevens. De reden daarvoor laat zich raden.'

Wat hij veelal ook mist, is realisme in de voorspellingen. 'Verwachtingen worden toch vooral gebruikt om de klant lekker te maken. Dat is schadelijk. Als er voorspellingen worden gedaan, moeten die realistisch zijn.'

Van den Berg pleit voor kritische zin. 'Het is de tijd en de moeite waard. Een vermogensbeheerder die 4 procentpunt beter presteert, levert op een vermogen van vijf ton 20.000 euro extra op. We rijden een uur om voor een flesje huiswijn, maar de keus voor een vermogensbeheerder laten we afhangen van wat toevalligheden. Dat moet anders.'

Geldkort

► **MEER GELD** is een belangrijke motivatie om meer uren te werken. Het gros van de Nederlanders wil best langere werkweken maken, als daar lagere belastingen tegenover staan. Dit is de uitkomst van een onderzoek dat TNS NIPO uitvoerde in opdracht van de vakbond de Unie. Onlangs stelde de Unie voor, met het oog op de vergrijzing, Nederlanders die 5 procent meer uren werken er financieel netto 10 procent op vooruit te laten gaan, via lagere belastingen over het extra werk. Vooral jongere werknemers zijn hier enthousiast over. Om straks de AOW te kunnen garanderen, kiest eenderde van de geënquêteerden ervoor gepensioneerd naar draagkracht te laten meebetalen. Slechts 6 procent ziet een hogere pensioenleeftijd als de oplossing. Hogere belastingen of een lagere AOW beschouwt vrijwel niemand als goede oplossing.

► **De PENSIOENREGELING** is vreselijk belangrijk bij het kiezen van een nieuwe baan, zeggen werknemers. Tegelijk blijken ze bijzonder weinig te weten over hun pensioen. Dat is de opmerkelijke conclusie van een onderzoek dat de Stichting Pensioenkijker.nl samen met Netspar heeft uitgevoerd. De uitkomst van dit onderzoek en de nieuwe Pensioenwet die op 1 januari 2007 van kracht wordt, vormen de aanleiding een campagne te lanceren rondom de wijzigingen in het pensioen na een baanwissel. In de nieuwe Pensioenwet zijn de werkgever en de pensioenuitvoerder samen verantwoordelijk voor de communicatie. Zij worden verplicht om de werknemers beter te informeren over het pensioen.

► **LEASERIJERS** zijn ruige rijders. Bestuurders van leaseauto's veroorzaken 2,5 keer meer schade dan bestuurders die in hun eigen auto rijden; ook na correctie van het aantal gereden kilometers is het verschil fors. Dat blijkt uit een onderzoek van de verzekeringsmaatschappij Achmea. Het vaakst betreft het een aanrijding. De meeste ongelukken gebeuren bij een klant voor de deur. Van de leaseauto's is 90 procent in bezit van een bedrijf.

► **INTERNETKOPERS** krijgen hun aankoopbedrag terug van de prijs- en productvergelijker Vergelijk.nl als een webwinkel onverhoopt failliet gaat. Daarnaast staat Vergelijk.nl garant dat webwinkels het betaalde product leveren. Door deze aankoopgarantie wordt online shoppen veiliger en transparanter, hoort de site. Veel consumenten oriënteren zich namelijk wel uitgebreid op internet, maar gaan toch naar de winkel toe om iets te kopen. Op Vergelijk.nl staat welke webwinkels meewerken aan de aankoopgarantie.

Eigen geld

Onnavolgbare reeks kosten en premies

Beleggingsverzekeringen zijn duur, ondoorzichtig en complex, zo oordeelde de Autoriteit Financiële Markten eerder deze maand. Minister Zalm noemt de situatie 'zorgwekkend'. Wat is er aan de hand met deze producten? Vijf vragen aan Seger Pijnenburg van de AFM.

Wat is een beleggingsverzekering?

'Een beleggingsverzekering is een levensverzekering waarvan de opbrengst afhankelijk is van het rendement van beleggingsfondsen. Beleggingsverzekeringen bieden consumenten de mogelijkheid om verschillende risico's zoals overlijden, arbeidsongeschiktheid of pensioen te verzekeren, in combinatie met beleggen.'

'Er kan worden ingelegd met een eenmalige storting (koopsum) of een periodieke premiebetaling. De premies of koopsomstortingen worden na aftrek van de kosten en vaak met uitzondering van de premies voor het overlijdensrisico en aanvullende verzekeringen belegd

in eenheden (*units*) van één of meerdere beleggingsfondsen van de verzekeraar. Soms worden ze ook *unit linked* producten genoemd.'

Beleggingsverzekeringen worden vaak gekoppeld aan een hypothecaire en vormen dan een beleggingshypothecaire. Ook als pensioen (aanvulling) werden ze veel gesloten in de vorm van koopsompolissen of lijfrenteverzekeringen.'

Wat is het probleem met deze producten?

'Beleggingsverzekeringen zijn vaak complex en ondoorzichtig. De verschillende functies (beleggen, verzekeren) zijn met elkaar



Beleggingshypotheken waren enige jaren geleden razend populair. FOTO ANP

vervlochten en daaraan is een moeilijk navolgbare reeks kosten en premies gekoppeld.

'De informatie die klanten over deze producten krijgen is niet toereikend om te begrijpen wat er nu precies met het ingelegde geld gebeurt; een belangrijk deel van de inleg wordt niet belegd maar gaat op aan kosten, provisies en premies.' (Hoe dat in zijn werk gaat, wordt duidelijk in het kader hiernaast, red.)

Waar moet je als consument op letten?

'Je moet je goed informeren over de kosten die aan dit product zijn verbonden. Dit kan bijvoorbeeld door de financiële bijsluiter te le-

zen. Als je meer financiële bijsluiters naast elkaar legt, krijg je al een idee bij welke verzekeraar meer of minder kosten in rekening worden gebracht.'

'Ook in de offertes voor beleggingsverzekeringen moet informatie worden gegeven die specifiek is toegespit op de consument, zoals de kosten van het product en de mogelijke risico's en rendementen.'

Zijn er alternatieven voor beleggingsverzekeringen?

'Alternatieven zijn afhankelijk van het doel waarvoor een dergelijke verzekering wordt afgesloten. Te denken valt aan een eigen beleggingsportefeuille in combinatie

met een losse overlijdensrisicoverzekering. Of deze goedkoper of duurder is, blijkt uit de informatie die een aanbieder van dergelijke producten geeft over de kosten van het product ten opzichte van de rendementen die daarbij worden gehaald.'

'Daarnaast zijn er traditionele verzekeringen zoals een spaarhypothecaire of bancaire producten. Hier worden ook kosten in rekening gebracht.'

Wat moet er veranderen?

'De transparantie in de kostenstructuur kan beter, evenals het inzicht in de netto rendementen en de risico's van een product. Verder moet de adviseur een product aanbieden dat past bij de omstandigheden van de consument. (Sommige verzekeringen zijn onnodig duur omdat een te hoog risico wordt verzekerd bijvoorbeeld, red.) De hele financiële markt is gediend met juiste informatie. Dit zorgt voor eerlijke concurrentie, waardoor er een goede prijs-kwaliteitverhouding komt.'

Carlijnne Vos

De Volkskrant legt tweewekelijks een vraag over persoonsfinanciële zaken voor aan een onafhankelijke deskundige. Deze week de woordvoerder van de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

Kosten van een beleggingsverzekering

Stel, we nemen een beleggingshypothecaire van 250.000 euro met een maandpremie van 1.000 euro. Hiervoor worden kosten gemaakt door de verzekeraar, de tussenpersoon en door het beleggingsfonds. De totale kosten kunnen in totaal 10 procent of meer bedragen.

De financiële bijsluiter maakt het totaal aan kosten inzichtelijk, maar de onderlinge verdeling niet. Zo blijft dus onduidelijk hoeveel kosten de verzekeraar in rekening brengt voor het afsluiten en beheren van de polis en het beleggingsfonds en hoeveel de tussenpersoon ontvangt als provisie voor het aanbrengen van de klant. Voor de klant maakt het niet uit: hij betaalt totale kosten van minimaal 100 euro. Blijft over: 900 euro voor de feitelijke inleg in de beleggingspolis.

Iets meer helderheid valt te verkrijgen door de tussenpersoon te vragen naar de kostenstructuur of hem af te laten zien van provisie en te betalen per uur.

Het volgende struikelblok is de periode waarin deze kosten worden afgeschreven. Omdat een polis gemiddeld na tien jaar wordt

opengebroken, worden de kosten in de praktijk vooral binnen de eerste tien jaar van de looptijd afgeschreven.

De provisie die de tussenpersoon eenmalig krijgt bij het afsluiten van de verzekering, bestaat meestal uit een percentage maal het volledige premievolume over de hele duur, stel 3 procent per jaar. In de praktijk worden deze kosten binnen de eerste tien jaar ingehouden en betaalt u gedurende een beperkte periode meer dan 3 procent per jaar.

Het derde onduidelijke punt in de verzekering is de risicodekking. Aan een beleggingsverzekering is vaak een (optionele) overlijdensrisicoverzekering gekoppeld. Voor het afdekken van het overlijdensrisico tot 100.000 euro is bijvoorbeeld 50 euro per maand verschuldigd. Die premie valt weg als het verzekerde bedrag is opgebouwd ergens halverwege de looptijd. Maar de eerste jaren gaat die premie dus ten koste van de inleg. In het meest gunstige geval blijft er dus van de duizend euro premie 850 euro over om te beleggen.

Afhankelijk van de kosten van

het product, de periode waarin de kosten worden ingehouden en de hoogte van de aanvullende risicoverzekeringen kan het maandelijkse bedrag om feitelijk te beleggen nog lager uitvallen dan dit.

Wat er kan gebeuren met de beleggingshypothecaire als de beurs inzakt, hebben we begin jaren 2000 gezien. De beurs stortte in juist op het moment dat de meeste kosten gemaakt zijn - na een jaar of zeven - en de opgebouwde waarde in de polis zou moeten beginnen te renderen.

Het beloofde rendement waarmee de hypothecaire afgelost zou moeten worden, is in rook opgegaan en dat verlies loop je niet meer eenvoudig in. De premie voor de overlijdensrisicoverzekering die op dat moment eindig zou moeten zijn omdat het verzekerde bedrag ongeveer in kas zou moeten zitten, moet daarvoor in de plaats juist langer worden voortgezet. Die kosten lopen dus door in plaats van dat ze ophouden, hetgeen weer ten koste gaat van de maandelijkse inleg. En zo gaat het voorgespiegelde rendement in rook op.

Carlijnne Vos

Lenen zonder er veel bij na te denken

Een lening afsluiten, doet het gros van de Nederlanders zonder veel na te denken. Van kritische zin is amper sprake. Van de mensen die een lening afsluiten vergelijkt een minderheid (39 procent) offertes van verschillende aanbieders. Een kwart heeft vooraf geen maximaal bedrag berekend van verantwoorde maandelijkse renten- en aflossingskosten. Meer dan 40 procent geeft toe geen informatie over de gekozen kredietverstrekker in te winnen.

Ondanks diverse websites waar met een paar muisklikken kredietverstrekkers eenvoudig te vergelijken zijn, op rentetarieven, op voorwaarden, op betrouwbaarheid. Ondanks lijstjes zoals

de *Volkskrant* maandelijks afdrukt, waar de in rekening gebrachte rentetarieven van laag naar hoog worden gerangschikt.

Van de Toezichtslin van de AFM heeft het gros nog nooit gehoord

De kleine lettertjes zijn impopulair: een op de vijf leest de algemene voorwaarden niet en van de Toezichtslin van de Autoriteit Financiële Markten (AFM), voor vragen over lenen, heeft het gros nog nooit gehoord.

Dit blijkt uit een enquête onder 531 Nederlanders die de financiële instelling Inter-Bank liet uitvoeren.

Het lijkt vragen om moeilijkheden. Toch vinden de meeste geënquêteerden dat ze 'verantwoord' lenen. Wel voor een wasmachine, niet voor een vakantie. Wel om een tijdelijk financieel probleem op te lossen, niet om er structureel van te leven.

Wie verantwoordelijk is als slecht geïnformeerde consumenten het schip in gaan met lichtzinnig afgesloten leningen? Een beetje de financiële instellingen, een beetje de overheid en een beetje de leners zelf, vinden de geënquêteerden.

HYPOTHEEK					
AANBIEDER	PRODUCTNAAM	5 jr NHG	5 jr 125%	10 jr NHG	10 jr 125%
SNS BANK	SNS BUDGET HYPOTHEEK AFLOSSVRIJ	3,9	4,3	4,1	4,5
RABOBANK	VOORDEELHYPOTHEEK	3,9	nvt	nvt	nvt
ARGENTA	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,1	4,5	4,15	4,55
MONEYU	COMPLEET+ HYPOTHEEK	4,1	4,4	4,3	4,6
POSTBANK	VOORDEEL HYPOTHEEK	4,1	4,5	4,3	4,7
GMAC	GMAC BASIS HYPOTHEEK	4,15	4,6	4,25	4,7
CONSERVATRIX	LEUKER LEVEN BASIS HYPOTHEEK	4,15	4,55	4,35	4,75
OBIVION	BASIS HYPOTHEEK	4,2	4,6	4,3	4,7
ALLIANZ	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK BOS	4,2	4,55	4,35	4,7
BANK OF SCOTLAND	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,2	4,55	4,35	4,7
DE GOUDSE	DE GOUDSE MAXIMAAL HYPOTHEEK	4,2	4,55	4,35	4,7
MONEYU	COMPLEETHYPOTHEEK	4,2	4,5	4,4	4,7
PHILIPS PENSIOENFONDS	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,2	nvt	4,4	nvt
DE HYPOTHEEKSHOP	VOORDEEL SOCRATES HYPOTHEEK	4,2	4,5	4,45	4,65
ERASMUS	PROFITVOORWAARDEN AFLOSSINGSVRIJ	4,25	4,65	4,35	4,75
FALCON LEVEN	PROFITVOORWAARDEN AFLOSSINGSVRIJ	4,25	4,65	4,35	4,75
ABN AMRO	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,3	4,8	4,6	4,9
FORTIS BANK	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,4	4,9	4,45	4,95
SNS BANK	SNS AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,4	4,8	4,6	5
ING BANK	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,5	4,9	4,6	5
POSTBANK	AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK	4,5	4,9	4,7	5,1

Peildatum: 30-10-2006

Bron: MoneyView Research. Dit zijn de tarieven van de grootste en goedkoopste aanbieders van een aflossingsvrije hypothecaire bij 5 en 10 jaar met Nationale Hypotheekgarantie (NHG) en bij 5 en 10 jaar op basis van 125 procent van de executiewaarde.

SPAREN			
BANK	REKENING	€ 4.500	€ 10.000
ASN BANK	ASN IDEEAALSPAREN*	4,00	4,00
CVB BANK	CVB SPAARPLUS	3,50	3,50
AMSTERDAM TRADE BANK	ATB SPAARREKENING	3,40	3,40
REGIO BANK	BONUS SPAREN	3,35	3,35
DSB BANK	DSB BANK INTERNET SPAARREKENING	3,30	3,30
AKBANK	AK PLUS SPAARREKENING	3,25	3,25
ARKBANK	AK SPAARREKENING	3,25	3,25
ARGENTA	INTERNET SPAARREKENING	3,25	3,25
DBS BANK	DBS SAVINGS ONLINE	3,25	3,25
FRIJSLAND BANK	INTERNETSPAREN	3,25	3,25
POSTBANK	BONUSRENTEREKENING*	3,10	3,10
DE HYPOTHEEKER	SOLIDE KOERS INTERNETSPAREN	3,10	3,10
SPARRELEGG	SPAARCOMFORT*	3,10	3,10
ABN AMRO	INTERNETPLUS SPAARREKENING*	3,00	3,00
RABOBANK	RABO INTERNETBONUSSPAREN*	3,00	3,00
SNS BANK	INTERNET SPAREN XTRA*	3,00	3,00
AVERO ACHMEA	BELLEG- & SPAARREKENING	3,00	3,00
CVB BANK	CVB EXTRARENTEREKENING*	3,00	3,00
DETRA LLOYD	BELLEGINGSPLUS REKENING	3,00	3,00
ING BANK	INTERNETPLUS SPAREN	2,90	2,90
FORTIS BANK	E-SPAARREKENING	2,50	2,50

Peildatum: 30-10-2006

Bron: MoneyView Research. Dit zijn de spaarrekeningen met de hoogste rente bij een saldo van 5.000 euro en bij 10.000 euro. Voor de rekeningen uit het overzicht gelden geen opnametarieven. Wel gelden er eisen aan de (periodieke) inleg of de termijn dat het saldo op de rekening staat.

DOORLOPEND KREDIET			
AANBIEDER	TOT € 5.000	TOT € 10.000	
FINANSBANK	5,3	5,3	
DBS BANK	6,1	6,1	
FRIJSLAND FINANCIERINGEN	6,5	6,5	
LENEN.NL	6,5	6,5	
OHRA	6,5	6,5	
THE ROYAL BANK OF SCOTLAND	6,9	6,9	
FBTO	6,9	6,9	
DE HYPOTHEEKER	NVT	7,1	7,1
DSB BANK	7,1	7,1	
MONEYU	NVT	7,4	
EUROFANTUS	NVT	7,9	
CENTRAL BEHEER ACHMEA	NVT	8	
BEST CREDITLINE	8,0	8,0	
DE ISSSEL	NVT	8,5	
DEFAM FLEX	8,6	8,6	
AVERO ACHMEA	8,9	8,9	
RABOBANK	10,3	9,3	
SNS BANK	9,5	9,5	
FORTIS BANK	10,3	9,5	
ABN AMRO	11,7	10,2	
POSTBANK	11,2	10,5	

Peildatum: 30-10-2006

Bron: MoneyView Research. Dit zijn de tarieven van de grootste en goedkoopste aanbieders voor een doorlopend krediet van 5.000 euro en van 10.000 euro. De overige productmerken kunnen verschillen.