

Iedereen overvallen, sommigen geraakt

29 november 2008 | Het Financieele Dagblad | Door: Grol, C.

Grootbanken, private banks en vermogensbeheerders -alle partijen zijn overvallen door de omvang en kracht van de kredietcrisis. Maar niet alle partijen zijn er even hard door getroffen.

Vooralsnog is 2008 een succesvol jaar voor private bank Lombard Odier Darier Hentsch. Het toevertrouwd vermogen groeit, deels omdat klanten hun bestaande posities uitbouwen, deels door nieuwe klanten. 'De groei aan nieuwe klanten is sterker dan de daling van de koersen', zegt directeur private banking Johan Gesink. 'Natuurlijk is de kredietcrisis vervelend voor onze klanten. Zij verliezen geld en bij hen ligt onze prioriteit. Maar voor de groei van ons als organisatie is dit niet slecht.'

Lombard Odier Darier Hentsch is een tweehonderd jaar oude, niet-genoteerde Zwitserse private bank met een toevertrouwd vermogen van ongeveer euro 120 mrd. In Nederland kreeg vooral de institutionele kant van de bank veel aandacht, maar maakt LODH sinds kort een inhaalslag bij private banking, zegt Gesink. 'In eerste plaats is onze grootste kracht dat de bank ook privé-eigendom is. Aan het stuur staan geen managers, maar eigenaren', aldus Gesink. 'De meeste private banks zijn direct of indirect toch beursgenoteerd.'

Lombard Odier Darier Hentsch werkt alleen aan de creditzijde van de balans, zegt de directeur. 'We doen niet aan hypotheek, bedrijfsfinancieringen of verzekeringen. Wij zijn adviseurs, geen verkopers van producten. Lombard Odier Darier Hentsch belegt niet met vreemd vermogen en heeft geen posities: we beleggen voor de klant en dat doen wij zo simpel mogelijk', aldus Gesink. 'Onze doelgroep bestaat uit mensen met een miljoen plus, alhoewel het gemiddeld belegd vermogen daar ruim boven ligt.'

De private bank ziet ook 'geen plussen in alle portefeuilles', aldus de directeur. Toch is hij niet negatief over het resultaat. 'We zaten onderwogen in aandelen en daar hebben we relatief voordeel van gehad. We zaten belangrijk in cash en in obligaties. Toen het met cash problematisch werd na de kredietcrisis, hebben we dat een-op-een doorgeplaatst bij de Nederlandsche Bank.'

De kredietcrisis in deze hoedanigheid had Gesink niet voorspeld, al werd er bij Lombard Odier Darier Hentsch wel getwijfeld aan de zeer sterke groei in de afgelopen jaren. Door de crisis is het bedrijf op dit moment erg risicoavers, zegt Gesink. 'Rendement is nu ondergeschikt aan kapitaalbehoud.'

Ondanks de crisis ziet hij wel kansen, vooral in het vastrentende deel van de markt. 'Bij staats- en bedrijfsobligaties zien we kans op rendement met een beheersbaar risico. Voor de aandelenmarkt verwachten we volgend jaar weinig.'

Nauwelijks aandelen gekocht

Ook **Philipse & Co** staat er goed voor, zegt Edzard van Citters, partner bij deze zelfstandige vermogensbeheerder. 'Ook wij hebben natuurlijk last van het moeilijke klimaat maar toch is ons beheerd vermogen dit jaar gegroeid.' Het bedrijf heeft een stabiele klantenbasis van circa tweehonderd particulieren en stichtingen met vermogens van veelal 1 mln. euro en meer.

Bij Philipse & Co, opgericht in 1987, werken beheerders die allen een langdurige achtergrond hebben in de financiële wereld en tevens partner zijn in het bedrijf. Volgens collega / partner Jan Stoop is dat een van de voordelen van Philipse. 'Het betekent dat de verbondenheid aan ons bedrijf en aan onze cliënten groot is. Cliënten ervaren het als zeer prettig dat zij een langdurige relatie met hun beheerder aangaan'.

Een voordeel is dat de vermogensbeheerder niet heeft belegd in gestructureerde producten, zegt Jan Stoop. 'We beleggen niet in wat we niet kunnen doorgronden. Uit voorzorg hebben wij van een aantal hedgefonds tijdig afscheid genomen. Het zou kunnen zijn dat we straks te voorzichtig blijken te zijn geweest, maar op dit moment zal niemand ons dat erg kwalijk nemen.' 'Soms lijkt het alsof we meer risicomangers zijn dan vermogensbeheerders. Maar wil je echt zekerheid hebben, dan moet je voorzichtig zijn', aldus Stoop. 'We hebben sinds eind vorig jaar relatief veel liquide middelen opgebouwd.' En de nieuwe klanten die wij sinds eind vorig jaar hebben mogen begroeten en die toen volledig liquide waren zijn dat grotendeels nog steeds. Maar wij kijken bijvoorbeeld nu wel voorzichtig naar bedrijfsobligaties, die thans een duidelijk hoger rendement bieden dan staatsobligaties of deposito's.'

'Ons beleggingsbeleid is niet gebaseerd op het verkopen van eigen producten; die hebben wij niet. Wij zijn onafhankelijke 'vermogensregisseurs' en beleggen de portefeuilles voor een belangrijk deel in beleggingsfondsen', zegt Van Citters. 'De performance is de afgelopen jaren goed geweest, geholpen door het feit dat wij in de voorbije jaren relatief veel buiten de westerse markten waren belegd'.

De vermogensbeheerder heeft verschillende scenario's over de huidige crisis. 'De huidige waarderingen prijzen al een flinke recessie in', aldus Van Citters. 'Maar we kunnen niet uitsluiten dat die langer duurt dan tot op heden gedacht.' Het is uitdagend werk in deze periode, zegt hij. 'Je moet over hele andere dingen nadenken dan normaal. De problemen blijven niet alleen beperkt tot de bankensector en daarmee is het zaak alle beleggingen regelmatig te toetsen.' 'In deze tijden kun je je onderscheiden', zegt Van Citters. 'Philipse & Co is geen groot bedrijf en wij kunnen, juist nu dat belangrijker is dan ooit, veel aandacht besteden aan onze cliënten en hun portefeuilles.'

Grootbanken hofleverancier

'Puur door de instroom van nieuwe klanten is ons beheerd vermogen gegroeid, al is het een bescheiden toename. In het huidige klimaat is het bijna onmogelijk om per saldo positief te eindigen', zegt Pieter van de Koolwijk, directeur Private Banking bij GE Artesia Bank. 'Ik ga geen namen noemen, maar grootbanken zijn onze hofleveranciers.'

Veel van het geld dat de nieuwe klanten binnenbrachten is niet belegd, zegt de directeur. 'De liquiditeiten die wij in beheer hebben zijn met name door toestroom van nieuwe klanten gemiddeld met 30% gestegen ten opzichte van vorig jaar.'

De bank heeft zelf geen last van klanten die vertrekken. 'We zien af en toe dat klanten een deel wegzetten bij een andere bank. Dat is dan alleen liquiditeit. Die kiezen dan toch voor een tweede of derde bank om wat meer spreiding aan te brengen. Omgekeerd hebben we daar ook van geprofiteerd', aldus de directeur. 'Het komt niet voor dat mensen zeggen: "sluit de rekening en boek het saldo maar weg".'

De private bank van GE Artesia is er voor mensen met een vrij belegbaar vermogen vanaf euro 250.000. De bank adviseert haar klanten onder meer bedrijfsobligaties met de hoogste kredietwaardigheid die goede rendementsverwachting hebben. 'Belangrijk is het om flexibel te zijn. Geen deposito's waar je twaalf maanden niets mee mag doen. We denken dat de bodem steeds dichterbij komt, en dan moet je kunnen handelen.'

Spannend, leerzaam en een periode waarin geschiedenis wordt geschreven. Zo beschouwt Van de Koolwijk de huidige tijd. 'De relatie met de klant is niet echt veranderd. Die was altijd al intensief. Onze klanten zijn redelijk rustig. Maar toen na het weekend van ABN Amro en Fortis ook de website van Icesave op zwart ging, toen begon iedereen te bellen.'

Zeer terughoudend

'We hebben niet zien aankomen dat de kredietcrisis zo snel zou verscherpen en zo snel en heftig zou doorwerken, ook naar de reële economie.' Dat zegt Etienne te Brake, woordvoerder van Van Lanschot Bankiers.

In eerste instantie profiteerde de private bank van de onrust bij ABN Amro en Fortis. 'We zagen een sterke instroom van nieuwe klanten', aldus Te Brake. 'Ook hebben we de afgelopen periode sterk kunnen profiteren van de onrust op de arbeidsmarkt: we zijn erin geslaagd om een flink aantal kwalitatief zware private bankers en senior managers aan te trekken.' Sinds de nationalisatie is dat sterk verminderd: van ABN en Fortis neemt de toestroom af.

Te Brake zegt dat klanten nu zeer terughoudend zijn met het beleggen in aandelen. 'De omvang van het vermogen onder beheer wordt direct geraakt door de daling van de koersen. We adviseren onze klanten in het algemeen ook om verhoudingsgewijs terughoudend te zijn met het beleggen in aandelen gezien de onzekere marktsituatie.'

Volgens de woordvoerder heeft Van Lanschot een laag risicoprofiel. 'We voeren een zeer prudent kredietbeleid, dat bestaat uit een strenge selectie van tegenpartijen. Wij verstrekken praktisch alleen kredieten aan vermogende particulieren en familiebedrijven. Hierdoor zijn onze kredietrisico's zeer beperkt.'

Van Lanschot heeft ook niet belegd in de 'subprime- sector' of in andere risicovolle beleggingen als CDO's (Collateralised Debt Obligations) of SIV's (Structured Investment Vehicles).

De woordvoerder verwacht dat de onzekere situatie nog tot zeker volgend jaar aanhoudt. 'De marktomstandigheden zijn momenteel uiterst moeilijk. Bij onze halfjaarcijferspresentatie hebben we gezegd te rekenen op daling van de opbrengsten in de tweede helft van 2008 ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Het vertrouwen bij de particuliere belegger is nog niet teruggekeerd. Daardoor zullen de effectenprovisies in de tweede helft van het jaar opnieuw laag zijn.'

De winst van Van Lanschot daalde in de eerste helft van 2008 met 41%. Van Lanschot-klienten gaven in de eerste zes maanden dit jaar 15% minder beursorders, waarvan de gemiddelde omvang 40% kleiner was dan een jaar eerder. Per saldo verdiende Van Lanschot 36% minder met het afhandelen van transacties. De totale provisie-inkomsten daalden met 29% naar euro 113 mln.

Onzekere klanten

'De intensiteit van de gesprekken wordt groter', zegt Hermen Molendijk, directeur ING Private Banking. 'Het vertrouwen in de financiële sector heeft een deuk gekregen en de klanten worden onzeker. Simpelweg gaat het vaak om de vraag: waar moet dat heen met het geld?' Daarvoor is geen pasklaar antwoord, zegt Molendijk. 'Het hangt van de klant af. Enerzijds zijn er veel mensen die nu liquide gaan, van de andere kant zien ondernemende klanten ook weer kansen. Daarvoor bieden we maatwerkconstructies, soms met ingewikkelde producten.'

Voor private banking komen mensen in aanmerking met een vermogen vanaf vijf ton. ING Private Banking heeft geen klanten zien vertrekken sinds de kredietcrisis, aldus de directeur. 'Ons beheerd vermogen is gedaald, maar dat komt omdat de aandelenmarkt zwaar onderuit is gegaan. Gecorrigeerd voor de beursontwikkelingen is ons vermogen hetzelfde.'

'We zien niet dat mensen hun hele beleggingsportefeuille wegboeken', aldus de directeur. 'Wat we wel waarnemen, is dat mensen risico spreiden. Een jaar geleden was er geen sprake van dat mensen hun vermogen verdeelden. Maar als dat gebeurt, dan blijft de relatie met de bank wel in stand.'

Leuk is anders, maar de kredietcrisis biedt ook de kans om te laten zien wat je waard bent, zegt Molendijk. 'Je leert elkaar kennen als het moeilijk gaat. Samen gaan we door het putje en dat scheidt een band.'

Nadruk op liquiditeit

'Uiteraard worden de cliënten van vermogensbeheer ook negatief geraakt door de huidige ontwikkelingen op de financiële markten', zegt Richard de Groot, productmanager van ABN Amro Private Banking. 'Het vermogen onder beheer is in lijn met de markten gedaald. Dit betekent dat in dit moeilijke beleggingsklimaat wij per saldo geen afname van de hoeveelheid cliënten in vermogensbeheer hebben gezien.'

De marktvisie van ABN Amro is niet gewijzigd, zegt De Groot. 'We hebben een onderwogen positie met betrekking tot aandelen. Wel hebben we in onze vermogensbeheerportefeuilles nog meer de nadruk gelegd op liquiditeit. Dit geldt zowel voor onze positie in cash, maar ook in het type instrumenten waarin we beleggen. Zo beleggen we waar mogelijk nu meer in beleggingsfondsen en minder in individuele titels.'

De bank is afscheid aan het nemen van een aantal teleurstellende categorieën. 'Zo zijn we bijvoorbeeld onze exposure naar hedgefondsen aan het afbouwen.'

De huidige aandelenkoersen vertonen volgens hem een zeer lage waardering, maar zijn gestoeld op de grote onzekerheid in de markt. 'Vooralsnog verwachten wij daarom voorlopig nog onderwogen in aandelen te blijven totdat de eerste tekenen van verbeterende vooruitzichten zich aandienen', aldus de productmanager. 'Tekenen die duiden op een herstel in de markt van kredietverlening en financiering zijn daarbij essentieel.'

Leuk is anders, maar de kredietcrisis biedt ook de kans te laten zien wat je waard bent, zegt ING. 'Je leert elkaar kennen als het moeilijk gaat'