
Bankadviseurs nemen de wijk naar kleinere vermogensbeheerders

28 februari 2011 | Het Financieele Dagblad

Door: Nieuwenhuijsen, B.

'Dood geld.' Zo betitelde een beleggingsadviseur op een discussiebijeenkomst eens de bedrijfsobligaties in de portefeuille van zijn klanten. Het was een 'slijp of the tongue', maar het was wel het beleid van de bank dat hij verwoordde: zo gauw een transactie was gedaan en de marge gemaakt, moesten klanten weer tot de aankoop van een nieuwe belegging worden gebracht.

Alle spreekwoorden 'de klant centraal stellen' ten spijt, zijn er nog steeds banken waar de productpush niet is verdwenen. De AFM wil het uitbannen en ook zijn er banken die oprecht zoeken naar een alternatief voor het productgedreven businessmodel - dat is het adviesmodel, waarbij de klant rechtstreeks voor zijn diensten betaalt. Maar de bestaande IT-systemen en de onbekendheid van retailklanten met het adviesfeemodel maken de overgang voor de banken tot een gecompliceerd en risicovol avontuur.

Veel beleggingsprofessionals bij de banken hebben moeite met de centralisering van het beleid. Vroeger mochten ze met klanten zelf de beleggingen doen. Maar dat tijdperk is voorbij: bij alle grootbanken zijn nu investment offices actief, die de asset-allocatie en de samenstelling van de modelportefeuilles bepalen. De beleggingsadviseur is meer een relatie manager geworden. Pim Mol, directeur private banking van de Rabobank, denkt dat dat goed is. 'Uit allerlei onderzoek blijkt dat klanten die zelf beleggingskeuzes maken zich meer door emoties laten leiden, wat ten koste gaat van hun rendement.'

Maar niet iedere adviseur kan zich in die nieuwe rol vinden. Veel bronnen in de industrie stellen dat er een beweging zichtbaar is waarin de doorgaans ervaren professionals van de grootbanken overstappen naar kleine(re) onafhankelijke vermogensbeheerders. Als reden noemen veel van hen dat ze zich vervreemd voelen en terug willen naar de kern van hun vak.

'Ik heb een top 25 opgesteld van de private bankers in Nederland die ik het beste vind', zegt Albert Hartink, voorzitter van de commissie Private Banking van beroepsvereniging VBA Beleggingsprofessionals. 'Geen van deze mensen werkt nog bij een grootbank.' Volgens Hartink komt dat mede doordat het juridisch laten kloppen van handelingen en adviezen bij veel organisaties zwaarder is gaan wegen dan een goed advies aan de klant.

Hij illustreert dit door erop te wijzen dat het aantal risk- en compliance officers binnen financiële instellingen sterk is toegenomen. Banken bevestigen dat. 'Tien jaar terug was het aantal compliance officers beperkt. Inmiddels hebben we een volwaardige afdeling', erkent ABN Amro. Bij Theodoor Gilissen is in drie jaar het aantal compliance officers verdubbeld. Volgens Inge van den Doel, directeur van de VBA, zijn 'banken zo bang om fouten te maken, dat ze er steeds minder toe

komen de klant goed te bedienen.'

Er zijn geen cijfers beschikbaar hoe vaak beleggingsprofessionals overstappen naar onafhankelijke vermogensbeheerders, maar betrokkenen zeggen dat het er veel zijn. Theodoor Gilissen Services, marktleider op het gebied van service aan zelfstandige vermogensbeheerders, stelt dat deze groep vermogensbeheerders in aandeel groeit en dat ze marktaandeel winnen ten koste van de banken. Zij hebben over het algemeen geen bankvergunning en maken voor hun infrastructuur gebruik van depotbanken als Theodoor Gilissen.

Twee recente voorbeelden van professionals die zijn overstapt, zijn Omar Zee en Marcel Engelbertink. Zij kwamen van Van Lanschot Bankiers, waar zij mede het International Wealth Management Team leidden. Ze gingen naar Philipse & Co, omdat hun afdeling zich moest conformeren aan een centraal geformuleerd beheerbeleid. Iets wat in hun ogen niet automatisch in het belang van de klant is. 'Banken worden meer kostengericht', stelt Zee, waarmee hij suggereert dat centraal beleid vooral voor de bank beter, want goedkoper is.

Eind vorig jaar ruilde Evert Waterlander zijn functie als hoofd beleggingsstrategie bij ABN Amro in om partner te worden bij Optimix. Als reden voor zijn vertrek geeft hij aan dat het hem te lang duurde voordat duidelijk werd welke kant het op ging met ABN. Daarnaast trok het hem om ondernemer te worden en vindt hij het verfrissend om nu in een monocultuur te werken waar iedereen met vermogensbeheer bezig is. 'Bij een grootbank ben je onderdeel van een groter geheel en moet je ook steeds over allerlei dingen praten waar je zelf geen invloed op hebt.'

Als hoofd beleggingsstrategie kwam een groot deel van de standaardisatie van het beleggingsbeleid bij ABN Amro uit zijn koker. Hij heeft daar geen moeite mee en draait de vraag liever om: 'Ben je wel een goede adviseur als je moeite hebt om afwijkingen van het centrale beleid met de klant te bespreken en te documenteren?'

Een aantal jaren geleden promoveerde directeur Compliance & Business Integrity bij Insinger de Beaufort Tom Loonen op een proefschrift over het effect van de invoering van de zorgplicht. Als een reactie op de claimcultuur zijn banken volgens hem met standaardprofielen en standaardportefeuilles gaan werken. Standaardiseren staat echter nergens in de wet, zegt Loonen. 'Het hoeft dus niet, maar het is logisch dat grote instellingen het doen, om de zaken beheersbaar te houden. Vaak is het dus meer in het belang van de bank dan van de klant.'

Onderzoek waaruit blijkt dat de klant hierdoor geschaad wordt, kent hij niet, maar 'de enorme toename van het aantal claims' zegt volgens hem 'wel wat'.
