

## Op zoek naar de ware beheerder

28 november 2009 | Het Financieele Dagblad

Door: Strik, V.

*Op het eerste gezicht lijken de overeenkomsten groter dan de verschillen, maar de ene vermogensbeheerder past echt heel wat beter bij u dan de andere.*

Welvarende Nederlanders zijn niet zo gemakkelijk te bewegen om het beheer van hun vermogen over te dragen aan een professionele partij. Zij beheren liever zelf of kiezen voor een adviesrelatie. Dan houden zij in ieder geval zelf de vinger aan de pols. Voor zover die keuze om het beheer (deels) in eigen hand te houden is ingegeven door positieve overwegingen, is er natuurlijk niets aan de hand. Als die keuze echter wordt bepaald door wantrouwen of gebrek aan communicatie, wordt het een ander verhaal.



Een belegger kan er plezier in hebben om zelf actief te zijn met zijn eigen vermogen. Hij kan het als een uitdaging zien om beter dan gemiddeld te scoren. Door vroegtijdig informatie te verzamelen, gebruik te maken van zijn specifieke kennis van een bepaalde sector of beleggingscategorie, of door een eigen beleggingsstrategie te ontwikkelen. Deze belegger zal weinig moeite hebben om snel zijn ware beheerder te vinden: die is hijzelf. Gaat het goed, dan is de glorie voor hem, gaat het fout, dan kan hij alleen zichzelf iets verwijten.

Ook de belegger die ervan overtuigd is dat het onmogelijk is om op langere termijn bovengemiddeld te scoren, kan er plezier in hebben om het beheer in eigen hand te houden. Hij koopt voor euro 24,95 het nieuwe boek van Jacques Wintermans *De schitterende eenvoud van indexbeleggen*, volgt de daarin beschreven spelregels op en verkneukelt zich ieder jaar over de bespaarde beheer- en transactiekosten. Van glorie of zelfverwijt kan per definitie geen sprake zijn. De belegger accepteert immers de speelbal te zijn van de markten. Zitten die mee, dan heeft hij geluk, zitten ze tegen, dan heeft hij pech.

Aan gespecialiseerde vermogensbeheerders gaan deze doe-het-zelvers voorbij. Totdat zij misschien genoeg krijgen van het spel en hun tijd anders willen gaan besteden. Of - vervelender - totdat zij zo'n zeperd hebben gehaald dat het resterende vermogen volgens heel wat strengere regels zal moeten worden beheerd.

### Temperament

Kiest u als vermogende niet voor volledig beheer in eigen hand, dan kiest u dus voor inschakeling van een vermogensbeheerder. Wat u zelf niet doet, zal iemand anders immers moeten invullen. Er moet dan een keuze worden gemaakt uit de vele aanbieders van beherdiensten. Het maakt daarbij geen verschil of gezocht wordt naar een adviesrelatie of een volledige uitbesteding. De vermogensbeheerder zal zich in beide gevallen baseren op dezelfde benadering, inschatting en invulling. Hij kan immers niet bij een adviesklant veronderstellen dat de inflatie oploopt en bij een beheerklant uitgaan van een dalende inflatie.

Afgezien van factoren als de omvang van het vermogen en de behoefte aan aanvullende persoonlijke en zakelijke diensten, wordt de keuze dan bepaald door de benadering waar de vermogensbeheerder voor staat. Hoewel de zorgplicht en de bijbehorende regels het afgelopen decennium fors zijn aangescherpt en daarmee de vrees om buiten de lijnen te treden is toegenomen, resteren nog ruim voldoende mogelijkheden voor afwijkende benaderingen. Het gaat erom dat die benadering u aanspreekt. Als u wilt gaan tennissen, wordt u geen lid van een voetbalclub. Geloof u dat met aandelen wel degelijk een bovengemiddeld rendement is te behalen, dan zoekt u een vermogensbeheerder die dezelfde opvatting uitdraagt.

## Deep value

Zo zijn Fred Huibers en Danny Geerken van Het Haags Effectenkantoor 'fel tegenstander van indexbeleggen in aandelen'. Zij geloven vast in 'deep value'-beleggen, dat wil zeggen beleggen in verguisde fondsen waar niemand meer naar omkijkt, maar die een goede kans maken op een snelle herwaardering. Afgelopen mei hebben zij drie deep-valuefondsen opgericht (voor Europa, Amerika en Azië) die naar hun overtuiging een hogere rendementsperspectief bieden dan welk (bijna) indexfonds dan ook bij nauwelijks meer volatiliteit. Huibers: 'De beurs wordt gedomineerd door institutionele partijen die tegen de index blijven aanschuren, gericht zijn op de korte termijn en bang zijn voor reputatieschade. Mik je op het midden, dan kom je onder het midden uit. Dáár zit het risico.' Dat Het Haags Effectenkantoor zijn klanten naar zijn eigen fondsen dirigeert (naast de drie aandelenfondsen ook een obligatie- en een koepelhedgefonds) kan moeilijk anders als je van mening bent over een winnende beleggingsstrategie te beschikken. De liefhebber zal er geen probleem mee hebben.

## Pragmatisch

Voor Edzard van Citters en Arjan van Assen van de onafhankelijke vermogensbeheerder Philipse & Co ligt de meerwaarde van een vermogensbeheerder niet bij de keuze voor één bepaalde beleggingsstijl en zeker niet bij eigen fondsen. Zij denken in termen van scenarioplanning en vermogensstructurering. Zij willen geen markten voorspellen of te veel aandacht besteden aan de korte termijn. Van Citters: 'Een ervaren vermogensbeheerder voegt waarde toe door te bepalen hoe en welke doelstellingen dienen te worden gerealiseerd, door vast te stellen welk risico iemand daarbij kan en wil lopen met de daaruit voortvloeiende verdeling over de beleggingscategorieën en dus niet door te pretenderen de toekomst te voorzien. Hij dient de volledige regie te voeren over het vermogen inclusief de selectie van actieve en passieve beleggingen.'

Met andere woorden, de vermogensbeheerder moet in de visie van Philipse & Co de grote lijnen in de gaten houden, uitgaan van de behoeften van de individuele klant en ervoor zorgen dat deze zich daar goed bij voelt en blijft voelen. De keuze tussen actief en passief beleggen is daarbij geen principiële, maar een praktische. Soms mag van een actief fonds een extra rendement worden verwacht, in andere gevallen heeft een passief fonds de voorkeur. Heel pragmatisch en ver verwijderd van het idee van de vermogensbeheerder als superbelegger.

## Transparantie

Bij de keuze van uw vermogensbeheerder moet er dus sprake zijn van een gedeelde visie. U hebt daarbij de keus uit zo'n 125 vermogensbeheerders, dus dat moet uiteindelijk kunnen lukken. Maar daarmee bent u er niet. U moet ook vertrouwen kunnen hebben in uw beheerder/adviseur. Uit een recent onderzoekje van de Vereniging van Effectenbezitters en Fondsnieuws.nl blijkt dat het met dat vertrouwen nog droevig is gesteld. Van de ondervraagde beleggingsadviseurs denkt 98% dat zijn klanten hem vertrouwen. Van de ondervraagde klanten vertrouwt slechts 33% zijn financiële adviseur. Hier lijkt nog ruimte voor verbetering, vooral door duidelijkheid te verschaffen over de aanbrengeprovisies. De consument heeft het wel gehad met provisies en vindt het niet prettig als zijn vertrouwenspersoon er een dubbele agenda op nahoudt.

Transparantie wint echter terrein en afgelopen week leverde Van Lanschot een stevige bijdrage door als eerste bank aan te kondigen voortaan de distributievergoedingen aan de beheerklant te gaan doorgeven. Dit als onderdeel van een pakket maatregelen dat ertoe moet leiden dat meer klanten gaan overstappen van advies naar beheer. Beheer is volgens Rob van Oostveen, directeur private investments bij Van Lanschot, beter voor de klant, omdat de kans dat de doelstellingen worden gehaald toeneemt, en beter voor de bank, omdat er minder kans is op conflicten dan in het grijze adviesgebied.

## Meer keuze

Om in kaart te brengen wat de klanten zou kunnen bewegen om de overstap te maken van advies naar beheer, heeft Van Oostveen iets opmerkelijks gedaan, althans voor de bankensector: hij heeft zijn klanten gewoon gevraagd wat zij zouden willen als beheerklant. Het blijkt dat klanten graag wat meer keuzemogelijkheden zouden hebben. De beheerklant kan bij Van Lanschot voortaan kiezen of hij de nadruk wil leggen op een actieve of passieve invulling, of hij wel of geen alternatieve beleggingen in zijn portefeuille wenst en of hij het obligatiedeel al dan niet met individuele obligaties wil invullen. Samen met de hogere transparantie voor kosten en vergoedingen, bredere bandbreedtes en meer asset classes, zouden die maatregelen meer klanten over de streep moeten trekken. Misschien een idee als u bij een starre vermogensbeheerder zit waar u kunt kiezen uit iedere kleur, mits zwart.

Copyright (c) 2009 Het Financieele Dagblad

## Maatwerk

**Een goede vermogensbeheerder levert maatwerk. U moet dan wel duidelijk zijn over uw wensen.**

- 1** Weet wat u wilt met uw vermogen, welke wensen u hebt en welke risico's u bereid bent te lopen.
- 2** Beoordeel uzelf of uw partner als vermogensbeheerder even streng als andere kandidaten. Hebt u er plezier in, acht u zich ertoe in staat en kunt u voldoende zelfdiscipline opbrengen?
- 3** Geloof u in bovengemiddelde rendementen, selecteer dan een beheerder die daar ook in gelooft. Gebruik zijn resultaten vervolgens als evaluatiecriterium.
- 4** Als u ervan overtuigd bent dat markten niet duurzaam kunnen worden verslagen, zoek dan ook geen beheerder die dat wel probeert. Dat leidt maar tot frustraties.
- 5** Zorg dat uw ethische opvattingen overeenkomen met die van uw beheerder.
- 6** U kunt geen vertrouwensband opbouwen met iemand die niet duidelijk is over zijn aanbrengprovisies.
- 7** Laat u niet in een te krap keurslijf aan keuzemogelijkheden persen. Het is uw vermogen.