

fd.
persoonlijk

Cultuur
Welke kunst
is abnormaal?

Lifestyle
Designers
leven zich uit
met ledlamp

Geld
Full-body scan
voor de
private banker

Het land van The King

In de voetsporen van
Elvis Presley door
Mississippi en Tennessee





Een full-body scan voor uw beheerder

Onderwerp uw vermogensbeheerder regelmatig aan een kritisch onderzoek. Het houdt hem scherp en kan de vertrouwensband helpen herstellen. *Door Vincent Strik*

Financieel adviseurs, banken en beleggingsondernemingen moeten hun klant goed doorgronden, een juiste inschatting maken van het risicoprofiel en de nazorg goed regelen.' Dat klinkt nogal wies voor een sector waar de klant officieel centraal is gesteld. Helemaal vanzelfsprekend is dat echter nog niet, getuige de 'Leidraad zorgvuldig advies vermogensopbouw' die de Autoriteit Financiële Markten (AFM) kort voor kerst heeft gepubliceerd.

De AFM noemt drie uitgangspunten: het beeld van een klant moet op een juiste wijze worden vertaald in een passende oplossing, de te bieden dienstverlening moet vooraf worden besproken en er moeten producten en diensten worden geadviseerd die in het belang zijn van de consument. Zonder nadere invulling zijn dit opnieuw wijd openstaande deuren die worden ingetrapt. Een bakker moet brood bakken en een stratenmaker straten maken. Die nadere invulling geeft de AFM echter wel.

Om een juiste vertaling van de verwachtingen van de klant te vergemakkelijken, werkt de AFM aan een standaardisering van de risicoprofielen. Er zijn volgens de toezichthouder te veel verschillende risicoprofielen in omloop en zelfs als gebruikt wordt van hetzelfde profiel loopt de invulling vaak uiteen. Medio 2010 moet deze standaard (A t/m F) breed worden toegepast en gaat de AFM toezicht houden op het gebruik ervan. Om te bevorderen dat producten worden geadviseerd die in het belang zijn van de klant, wil

de AFM dat de adviseur een goed inzicht gaat verschaffen in de keuze voor het type belegging, bijvoorbeeld de keuze tussen actief beheerde fondsen en indexfondsen. En om te bewerkstelligen dat de klant weet welke kosten hem in rekening worden gebracht, gaat de AFM dit jaar adviseurs en beheerders controleren op de transparantie van hun vergoedingen en provisies.

Waarschuwing

De goede voornemens die de AFM op de valreep van 2009 heeft gemaakt voor het toezicht op vermogensbeheer zijn lovenswaardig, al is het de vraag of gestandaardiseerde, officieel goedgekeurde risicoprofielen (op basis van historische bewegelijkheid) geen vals gevoel van veiligheid geven. De goede voornemens laten zich echter tegelijkertijd lezen als een waarschuwing. In goed vertrouwen uw geld uit handen geven of adviezen opvolgen kan u geld kosten. De vermogensbeheerder bewaakt hopelijk uw portemonnee, maar vergeet zijn eigen beurs niet. Daar is niets mis mee, zolang het niet te gek wordt.

Al lang voor de vertrouwenscrisis uitbrak, zag Jan Verhoeven in 2003 een gat in de markt voor vermogende particulieren. De steken die de banken en andere vermogensbeheerders lieten vallen, zou hij gaan ophalen. Hij richtte daartoe De Weyerbergen op, een bureau voor performan-

Het regelmatig herbalanceren van de beleggingsportefeuille is simpel en winstgevend





cemetingenvermogensbegeleiding.

De crisis heeft De Weygerbergen volgens Verhoeven geen windeieren gelegd: vermogende particulieren (en institutionele partijen) raken gemakkelijker overtuigd van de waarde van de aangeboden diensten en goede adviseurs laten zich in de huidige markt gemakkelijker vinden. In de cv's van de acht 'vermogensbegeleiders' komen alle bekende namen voor als ex-werkgever: van Van Lanschot tot ABN Amro, van MeesPier-son tot ING, van Friesland Bank tot Robeco. Aangenomen mag dus worden dat deze adviseurs weten wat de andere kant van de tafel beweegt.

De Weygerbergen doet wat de beheerder of adviseur zou moeten doen als hij zijn klanten werkelijk centraal zou stellen. De Weygerbergen doet ook wat de klant zou moeten doen als hij een serieuze tegenpartij zou willen zijn. Voor deze dubbelrol wordt een jaarvergoeding van gemiddeld 0,3% van het vermogen in rekening gebracht, een vergoeding die volgens Verhoeven ruimschoots wordt terugverdiend met een hogere performance en lagere kosten. Is uw vermogen niet groot genoeg om te worden begeleid, of hebt u geen behoefte aan nog een extra schakel, dan kan de aanpak van De Weygerbergen u mogelijk op ideeën brengen.

Herbalanceren

Het werk van De Weygerbergen valt uiteen in drie hoofdtaken: het bewaken van de kosten, het kritisch beoordelen van de concrete beleggingsvoorstellen en het meten van de resultaten. Voorafgaand daaraan wordt het risicoprofiel getoetst. Volgens Pim Geeven, commercieel directeur van De Weygerbergen, hebben vermogensbeheerders nogal eens een duidelijke voorkeur voor een neutraal profiel, terwijl de klant bij doorvragen duidelijk andere accenten wil en kan leggen. Dat betekent dat de klant zich in de hoek heeft laten manoeuvreren waar zijn gesprekspartner hem wilde hebben. Dat kunt u natuurlijk ook zonder professionele hulp voorkomen.

Bij een risicoprofiel hoort een verdeling over beleggingscategorieën. De Weygerbergen bewaakt de zuiverheid van deze categorieën. Dat wil vooral zeggen dat het vastrentende deel van de portefeuille niet mag worden vervuild door onduidelijke en risicovolle producten. Obligaties zijn primair bedoeld om het risico te beperken

R.

ILLUSTRATIE: R. VENKE VAN GEERIK

Ondertoezicht

Als u wilt dat uw vermogensbeheerder of adviseur uw belangen vooropstelt, zult u hem kritisch moeten blijven volgen.

- 1** Wees er zeker van dat uw risicoprofiel ook werkelijk bij u past. Laat u niet sturen naar een gewenst profiel.
- 2** Het vastrentende deel van uw portefeuille is het laagrisicodeel. Zorg dat de producten die daarin zijn opgenomen ook werkelijk aan dat criterium voldoen.
- 3** Laat uw portefeuille regelmatig weer in overstemming brengen met de overeengekomen verdeling. U koopt en verkoopt dan altijd tegen de stroom in.
- 4** Verlang kostentransparantie en let op verborgen kosten, zoals valutakosten. Bekijk distributievergoedingen met extra argwaan: zij verstoren de fondsselectie.
- 5** Blijf doorvragen over een beleggingskeuze totdat u overtuigd bent. Vergelijk het risico en het rendement van een fonds met dat van een simpele tracker.
- 6** Zorg dat u de performance van uw totale portefeuille kunt beoordelen. Stel daartoe een schaduwportefeuille samen, die bestaan uit de juiste indexproducten in de juiste verhoudingen. U hebt dan een ruwe vergelijkingsmaatstaf.

en niet om voor een procentje extra kans te lopen op een enorm verlies. Verhoeven: 'Pas als het misgaat beseft je dat je risico hebt gelopen.'

De portefeuilleverdeling wordt gedefinieerd door bandbreedtes. Hoe meer u ervan overtuigd bent dat uw vermogensbeheerder over een goed tactisch inzicht beschikt (zelf zal hij dat waarschijnlijk zonder meer vinden), hoe ruimer die bandbreedtes kunnen zijn. De Weygerbergen probeert die ruimte echter te beperken. Bijvoorbeeld tot 2,5% naar boven en naar beneden. Bij een dergelijke ruimte moet relatief vaak de portefeuilleverdeling weer in overeenstemming worden gebracht met de oorspronkelijke opzet. Volgens Verhoeven gaat herbalanceren tegen de natuur in, maar is het meestal wel lucratief. 'Je bent

altijd anticyclisch bezig. Als de koersen omhooggaan, verkoop je en als ze dalen, koop je bij.' Het schoonhouden van de categorieën en het regelmatig herbalanceren zijn eveneens taken die u gemakkelijk zelf kunt regisseren.

Verborgene kosten

Het bewaken van de kosten is wat ingewikkelder. U moet dan allereerst weten welke kosten u betaalt, naast de overeengekomen vaste vergoeding. Hier zijn de professionals van De Weygerbergen duidelijk in het voordeel. Geeven wijst bijvoorbeeld op verborgen posten als de aan- en verkoopkosten van vreemde valuta, naast de veel bekendere distributievergoeding en de extra inkomsten uit de eigen huisfondsen. Het venijn van die distributievergoedingen zit niet zozeer in de 'geheime' beloning die uw vermogensbeheerder ontvangt, maar in de neiging om beleggingsfondsen te selecteren die een hoge vergoeding betalen. 'De beste beleggingsfondsen geven de laagste kickback', aldus Verhoeven. Door te vragen naar deze vergoedingen en vooral door uitleg te eisen over de (voorgestelde) fondskeuze kunt u oneigenlijke argumenten op het spoor komen. De Weygerbergen adviseert niet over de concrete invulling, maar dwingt adviseurs en beheerders wel hun keuze te onderbouwen. Dat kunt u zelf ook. Verlang dat naar uw tevredenheid wordt uitgelegd waarom een bepaald (huis)fonds beter is dan een goedkope tracker. Als dat niet kan worden uitgelegd, speelt er waarschijnlijk iets anders op de achtergrond mee.

Ten slotte de performancemeting. Om de performance draait het uiteindelijk. De Weygerbergen heeft hiervoor een geavanceerd model ontwikkeld. Dat meet niet alleen de over- of onderperformance ten opzichte van een relevante set indices, maar laat ook zien in hoeverre het resultaat is behaald door het nemen van extra risico of door een juiste selectie van de fondsen. U kunt die methode enigszins benaderen door zelf een mandje (goedkope) indexfondsen samen te stellen dat in overeenstemming is met uw profiel en dat u regelmatig herbalanceert. Als uw vermogensbeheerder of -adviseur niet netto minstens de performance van dit mandje evenaart, wordt het tijd hem mee te nemen naar de fouilleerkamer voor nader onderzoek.

U zult zich dus assertief moeten opstellen als u zelf de touwtjes in handen wilt houden. Blijven doorvragen, u niet met een kluitje in het riet laten sturen, kostentransparantie eisen en de beleggingsresultaten kritisch volgen. U bent er niet door wat af te dingen op de vaste vergoeding, u zult dieper moeten graven. Zelfs als het adagium 'de klant centraal' volledig is doorgedrongen in alle poriën van de financiële sector, zult u tegen spel moeten blijven bieden. Niets menselijks is een bankier of adviseur immers vreemd.