

## Verkenning



Drie voormalige collega's begonnen afgelopen zomer De Beleggingsassistent, een bureau dat onafhankelijk advies geeft over welke vermogensbeheerder het beste bij de belegger past. 'We willen een begrip worden.' *Carel Grol*

# VERWERKER VAN

### Nieuwe initiatieven: De Beleggingsassistent

**O**nbegrijpelijk', zegt Marvin Koster. 'Wanneer mensen een hypotheek afsluiten, dan vergelijken ze verschillende banken, en nemen ze beslissingen op basis van tienden van procenten.

Maar wanneer ze een aanzienlijk vermogen hebben en gaan beleggen, dan kan het zijn dat ze gemakshalve kiezen voor hun "traditionele" huisbank. Gewoon omdat ze daar al jaren hun geld hebben staan.'

Marvin Koster (28), Daan Heslenfeld (30) en Ralf op de Weegh (30) zijn oprichters van De Beleggingsassistent. De drie waren collega's bij een vermogensbeheerder in Amsterdam, waar zij verantwoordelijk waren voor de uitleg van de dienstverlening. 'Zovaak hoorden we van klanten: "Eigenlijk wil ik onafhankelijk advies. Welke partij past nu het beste bij mij?"', zegt Op de Weegh. 'Want iedere partij prijst natuurlijk bovenal producten en diensten aan van zichzelf.'

Na een klein jaar van voorbereiding werd eind augustus

De Beleggingsassistent gelanceerd. Het bedrijf omschrijft zichzelf als 'een onafhankelijke specialist in het beoordelen, selecteren en evalueren van beleggingsinstellingen voor particuliere beleggers'. Waar dat op neerkomt is dat zij advies geven aan beleggers die ontevreden zijn over hun huidige bank of vermogensbeheerder en aan beleggers die nu willen instappen. 'Je kunt ons een beetje vergelijken met de Hypotheek, alleen dan voor beleggers', aldus Heslenfeld. De doelgroep is mensen met een belegd vermogen van af ongeveer € 100.000.

#### Bezoek

Belangrijk instrument is een vragenlijst die iedereen moet invullen. 'Dat zijn tien korte vragen. Dat geeft een goed beeld, een situatieschets van de belegger', aldus Heslenfeld.

Naar aanleiding van de uitkomst van die beleggerscheck, neemt een van de drie contact op met de persoon die de lijst heeft ingevuld. 'Dan inventariseren we de persoonlijke situatie. Wil iemand offensief of defensief beleggen en is dit verstandig? Wil iemand in beleggingsfondsen, of wil iemand juist direct op de beurs beleggen in aandelen, obligaties en derivaten? Het belangrijkste daarbij is de reden waarom iemand belegt. Dat moeten we allemaal duidelijk zien te krijgen', zegt Koster. Heslenfeld: 'Iemand die het vermo-

gen in principe niet nodig heeft, kijkt er heel anders tegenaan dan iemand die belegt omdat hij over een paar jaar wil stoppen met werken. Als iemand naar de dokter gaat omdat hij pijn in zijn knie heeft, dan vraagt de dokter ook door. Waar komt de pijn vandaan, hoe lang heb je er last van? Dat doen wij ook. De tien vragen zijn een leidraad.'

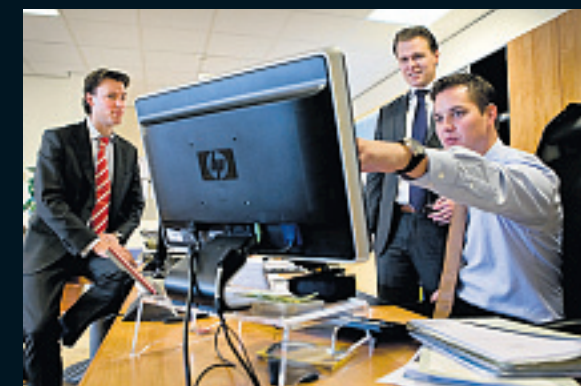
Na het telefonische contact, kan een persoonlijk gesprek volgen. Dat gebeurt bij de mensen thuis. 'Het gaat om een belangrijk vermogen en daarbij schept persoonlijk contact meer vertrouwen', zegt Heslenfeld. 'We leggen uit wat de voor- en nadelen zijn van de verschillende vormen van dienstverlening. Hierbij komen onder andere de vergoedingsstructuur, onafhankelijkheid, beleggingsbeleid en resultaat aan bod.'

Uiteindelijk komt De Beleggingsassistent met twee vermogensbeheerders of private banken die het meest passen bij de wensen en eisen van de belegger. 'We willen ze altijd een keuze bieden tussen twee partijen met vergelijkbare dienstverlening', zegt Op de Weegh. 'Wanneer blijkt dat de belegger bij beide een erg goed gevoel heeft, dan kunnen we ook adviseren om het belegde vermogen op te splitsen. De keuze is uiteindelijk aan henzelf.'

#### Grootbanken

Hoewel het bureau wel degelijk een vergelijkingscom-





Daan Heslenfeld, Ralf op de Weegh en Marvin Koster (van links naar rechts op de grote foto), oprichters van De Beleggingsassistent

FOTO'S: MICHEL DE GROOT

# ONVREDE

ponent herbergt, benadrukken de oprichters dat het heel anders is dan bellen.com of vliegwinkel.nl — sites die primair bestaan om prijzen naast elkaar te leggen, om zo de consument te kunnen informeren over de goedkoopste alternatieven.

'Wij zijn niet alleen een site', zegt Koster. 'Daarnaast is een belegging iets heel anders dan een telefoonabonnement afsluiten. Beleggen is persoonlijk, het gaat om veel geld en het is ingewikkeld. Dat kun je niet afdoen met een site.'

Volgens de drie zijn private vermogensbeheerders en private banken blij met De Beleggingsassistent. Juist met hen heeft het bedrijf afspraken. De grootbanken worden gemedend.

'Zij kunnen niet bieden wat specialisten wel kunnen bieden', verklaart Heslenfeld waarom De Beleggingsassistent niet samenwerkt met de financiële zwaargewichten. 'Een belegger met €100.000 komt bij een grootbank terecht bij een accountmanager. Dat is een doorgroeifunctie. Zo iemand weet iets van hypotheeken, van verzekeringen, van sparen én van beleggen, maar is geen specialist op ieder vakgebied. Er is onvoldoende aandacht voor vermogensbeheer en banken zien beleggers als afzetkanaal.'

Toch hebben de grootbanken geen moeite met De Beleggingsassistent, denkt Heslenfeld. 'Er is voor miljarden particulier belegd vermogen. Een klein deel daar-

van staat bij onafhankelijke vermogensbeheerders. De rest bij grootbanken. Dus als er een keer een miljoen weg gaat van een grootbank, dan merken ze dat niet eens.'

## Gunstig

'Baat het niet, dan schaadt het niet', zegt Op de Weegh over de diensten van het bedrijf. 'Ontevreden beleggers kunnen bij ons terecht voor een onafhankelijk en vrijblijvend advies. En dat kosteloos.'

Het drietal wordt betaald door de vermogensbeheerders aan wie zij nieuwe klanten leveren. 'We krijgen een vergoeding per belegger', aldus Op de Weegh. 'Die vergoeding is hetzelfde bij alle partijen waarmee we samenwerken.'

De Beleggingsassistent heeft nu bemiddeld voor zo'n vijftig beleggers. 'Veel daarvan zijn nu in gesprek met de

**'WE ZIJN TE VERGELIJKEN MET DE HYPOTHEKER, ALLEEN DAN VOOR BELEGGER'S'**

partij die wij hebben aangedragen', zegt Koster. 'Zoiets gaat niet in één dag.' Toch realiseert menig belegger zich niet dat de huidige beleggingsportefeuille in een week wordt overgeheveld, zonder dat er iets moet worden verkocht, aldus Koster. 'Dat vertellen wij ze.'

Koster, Heslenfeld en Op de Weegh kunnen nu nog niet inschatten in hoeverre de kredietcrisis gunstig is voor het pas gestarte bedrijf, hoewel het aantal aanvragen hun verwachtingen heeft overtroffen. 'Mensen kunnen in deze tijden moe worden van beleggen', zegt Heslenfeld. 'Daarentegen kan het ook zijn dat mensen jaren ergens hebben gezeten en nooit aandacht hebben gekregen van een bank. Die gaan nu inzien dat er voor hen heel weinig is gedaan, of de beurs nu omhooggaat of naar beneden.'

Dat het bedrijf De Beleggingsassistent heet, is een idee van Koster. 'Op een nacht werd ik wakker met dat woord in mijn hoofd. Toen heb ik dat direct opgeschreven, zodat ik het niet zou vergeten. Het viel ons mee dat het nog niet was geclaimd.'

De Beleggingsassistent is nu nog gevestigd op een tijdelijke locatie aan de rand van Utrecht, maar het bedrijf zal begin volgend jaar naar Amsterdam verhuizen. 'Uiteindelijk willen we een begrip worden', verwoordt Koster de ambitie van de drie starters. 'Voordat iemand gaat beleggen, wordt eerst De Beleggingsassistent geraadpleegd.' ■