

Beleggen Is mijn vermogensbeheerder wel goed genoeg?

Overstapservice voor banken

Echt logisch is het niet om in deze barre beurstijden een bedrijf te beginnen dat Beleggingsassistent.nl heet. Of wel?

Edward Deiters
UTRECHT

Voor ze besloten eigen baas te worden, werkten Ralf op de Weegh (29) Marvin Koster (28) en Daan Heslenfeld (30) alle drie bij een Amsterdamse vermogensbeheerder. Daar waren ze verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe klanten.

'Daar kwamen we vaak in aanraking met mensen die écht onafhankelijk advies wilden', zegt Heslenfeld. 'Zo ontstond bij ons het idee om voor beleggers te bekijken wat ze eigenlijk precies willen en daar een geschikte vermogensbeheerder bij te zoeken.' Op de Weegh vult aan: 'Wij kijken met een helicopterview welke partij aansluit bij de wensen en eisen van mensen die minimaal 100.000 euro te beleggen hebben.'

Het drietal omschrijft hun kersverse bedrijf Beleggingsassistent.nl als een soort Independer, het bedrijf dat verzekeringen en hypotheeken vergelijkt. 'Maar dan voor vermogensbeheer', zegt Heslenfeld.

Het bedrijf heeft momenteel bijna veertig aanvragen in behandeling van mensen die erover denken om van



'Wij kijken met een helicopterview.' Vanaf links: Heslenfeld, Koster en Op de Weegh. FRANK GROELIKEN

'Veel mensen verloren het vertrouwen in de grote instituten.'

vermogensbeheerder te switchen.

'Dat zijn vooral mensen met rekeningen bij de grootbanken', zegt Op de Weegh. 'Veel mensen hebben het vertrouwen verloren in die grote instituten. In goede tijden lopen de grootbanken te koop met hun rendementen, maar nu hoor je ze niet. Veel beleggers merken dat er onder de streep de afgelopen zes à zeven jaar helemaal niets gebeurd is, terwijl ze hun vermogensbeheerder wel veel geld hebben betaald. Wij helpen ze aan een beter alternatief.'

Aan de hand van vragenlijsten en gesprekken wordt de juiste match gezocht. 'Vooraf oudere beleggers hebben moeite met het wisselen van vermogensbeheerder', zegt Koster. 'Maar het is minder ingewikkeld dan je denkt. In een week zit je met je effec-

tenportefeuille bij een andere bank.'

Hij vertelt dat ze gedrieën hun eigen criteria hebben bedacht waaraan een goede vermogensbeheerder moet voldoen. 'We kijken natuurlijk naar rendement, beleggingsbeleid en kosten, maar ook bijvoorbeeld het contact met de klant is van wezenlijk belang.' Zo filterden ze een aantal vermogensbeheerders die naar hun

mening goed genoeg zijn om mensen naar door te verwijzen. De namen willen ze maar mondjesmaat kwijt. 'Het zijn vijftien partijen, dat gaat van een grote partij als SNS Securities tot een kleine Amsterdamse privé-bank als Ten Cate en Cie. Die betalen ons een vast bedrag voor iedere aangebrachte cliënt', zegt Heslenfeld. 'Voor de beleggers is het dus kosteloos. En

nee, we verkopen ze niet aan de hoogstbiedende. We hebben met alle bedrijven waarmee we samenwerken dezelfde vaste fee afgesproken.'

Een mooie nichemarkt, zeker met de huidige crisis. Eigenlijk zit er aan het businessmodel maar één rameltje. Wanneer Beleggingsassistent zijn werk goed doet zien ze hun klanten nooit meer terug. ●

Werkwoord

Verbinden

Soms leiden vrijages tussen bedrijven tot bizarre producten. Zo kun je in Amerika een kopje koffie tappen uit een apparaat van Black & Decker. En wat te denken van een Magnum van Slimfast of een hypotheek van General Motors?

Steeds meer bedrijven werken samen om tot innovatie en groei te komen. Want partnerships zijn niet alleen weggelegd voor de 'beroemde' voorbeelden aan het begin van deze tekst, ook allianties op kleine schaal werpen hun vruchten af! In tegenstelling tot de 'grotere' allianties, die vooral gericht zijn op het behalen van kostenvoordelen, gaat samenwerking bij kleinere partnerships meestal vrij ver. Gezamenlijke productontwikkeling, kennisoverdracht, het uitwisselen van personeel, et cetera.

Maar er is meer dan alleen financiële groei; de laatste paar jaar is MVO sterk in opkomst. Veel bedrijven zoeken een partner die dat aspect van de bedrijfsvoering kan invullen. Bedrijven als Randstad Holding, Accenture, SIN, BAVO



Europoort en Shell zijn in dat kader een partnership aangegaan met ontwikkelingsorganisatie VSO Nederland. Onder het motto *Sharing skills, changing lives* betreft VSO managementadvies en expertise bij deze businesspartners om lokale organisaties in ontwikkelingslanden te versterken met kennis op financieel en hr-vlak, en op het gebied van organisatiekunde en projectmanagement.

Je bent klaar voor een partnership of alliantie als:

- groei en ontwikkeling prioriteit hebben in je bedrijf en daar genoeg draagvlak voor is;
- er iemand is met de motivatie & tijd om actie te ondernemen;
- nieuwe initiatieven tijd, geld en de ruimte krijgen om zich te bewijzen. ●

© Het Senseo-effect, Alfred Griffioen, www.thema.nl

THEMA
L'Espresso van Schouwen & Fabrik

Zakenreizen

OPEN SKIES IS LUXE VLIEGEN

OpenSkies, een nieuwe dochtermaatschappij van British Airways, heeft gisteren haar eerste vlucht uitgevoerd vanaf Schiphol. De Britse luchtvaartmaatschappij mikt op luxe zakenreizigers en vliegt dagelijks met een Boeing 757, voorzien van slechts 64 businessclass-stoelen, van Schiphol naar New York JFK. Amsterdam is, na Parijs, de tweede Europese bestemming waarvandaan OpenSkies naar de VS vliegt.

Prijsafspraken

KROES PAKT BANANENKARTEL

Ondernemers die onder tafel handje-klap bedrijven en onderling afspraken maken over de prijs van hun producten, kunnen maar beter uitkijken. EU-commissaris Neelie Kroes (Concurrentie) is nooit ver weg. Gisteren greep ze twee bananenimporteurs met prijsafspraken in de kraag. Dole en Weichert krijgen van de Europese Commissie boetes van respectievelijk 45,6 en 14,7 miljoen euro voor het maken van verboden afspraken over de prijs van bananen. Ook het Amerikaanse Chiquita deed er aan mee,

maar dat bedrijf verklikte het kartel bij Kroes. Zij schold Chiquita daarna de boete van 83 miljoen kwijt.

Kroes noemde het onaanvaardbaar dat de bananenimporteurs sjoemelen met prijzen en die voor de consument kunstmatig hoog houden. De bedrijven maakten de afspraken tussen 2000 en 2002. In dat laatste jaar werd in de acht landen die getroffen werden door het kartel, voor 2,5 miljard euro aan bananen gekocht. Ook Nederlanders werden slachtoffer van de prijsafspraken.



REUTERS

Opknapt

AKZO VERFT MCDONALD'S

AkzoNobel heeft een omvangrijke order in de wacht gesleept van 's werelds grootste hamburgerketen. De Nederlandse verfproducent zal de komende jaren het meubilair van honderden McDonald's-restaurants in Europa voorzien van een nieuw likje verf. Eerder dit jaar haalde het concern uit Amsterdam al een dergelijke order binnen voor de tankwagens en pompstations van Shell.



Winstval
De Amerikaanse bank JP Morgan Chase zag in het derde kwartaal de nettowinst met 85 procent dalen tot 527 miljoen dollar, tegen 3,4 miljard vorig jaar.



Chips
Chipmaker Intel zag zijn kwartaalwinst met 12 procent stijgen en waarschuwde voor lagere technologie-uitgaven in het vierde kwartaal.



Zoete winst
Coca-Cola Company zag in het derde kwartaal van 2008 de nettowinst met 14 procent stijgen tot 1,89 miljard dollar tegen 1,65 miljard vorig jaar.