

De Beleggings-assistent zocht zijn klanten aan de Amsterdamse Gouden Bocht.

# ADVISEUR VOOR BELEGGER

Uw buik vol van uw vermogensbeheerder? De Beleggingsassistent biedt overstapmogelijkheden.

**R**alf op de Weegh (30) is ervan overtuigd dat hij met zijn bedrijf De Beleggingsassistent een "klein maar interessant gat in de markt" heeft gevonden. "Ons concept is uniek in Nederland", zegt Op de Weegh, die zijn carrière begon als accountmanager bij een vermogensbeheerder. Aan belangstelling heeft het advieskantoor geen gebrek als het gaat om het beoordelen, selecteren en evalueren van vermogensbeheerders. Het Amsterdamse bedrijf adviseert particuliere beleggers en stichtingen die minimaal 100.000 euro beleggen. Eind dit jaar kreeg het bijna 50 aanvragen te verwerken van beleggers die wilden switchen van vermogensbeheerder, momenteel staat de teller op meer dan 150.

Samen met oud-collega's Marvin Koster en Daan Heslenfeld begon Op de Weegh Beleggingsassistent.nl en het gelijknamige bedrijf in augustus 2008, vlak voordat de beurzen opnieuw kelderden. "Achteraf is de timing niet zo slecht. Steeds meer ontevreden beleggers weten ons te vinden. Binnen een jaar mikken we op 300 aanvragen."

Het bedrijf ziet zichzelf als een variant op De Hypotheker en Independer, die respectievelijk hypotheek en verzekeringen vergelijken. Op de Weegh: "Wij zijn er voor vermogensbeheer. Bovendien zijn we een onafhankelijke specialist die kosteloos en vrijblijvend adviseert. Onze verdiensten komen

van vermogensbeheerders waarmee we samenwerken. We werken met vaste percentages, dus het is uitgesloten dat we een klant aan de hoogstbiedende partij aanbevelen."

Maar valt er wel genoeg te kiezen bij De Beleggingsassistent? Het bedrijf werkt met slechts vijftien beleggingsinstellingen samen. Namen wil Op de Weegh niet noemen, al ontkent hij niet dat Cie, SNS Securities en Ten Cate op de

voldoen ze niet aan onze kwaliteitscriteria."

Wie advies inwint bij De Beleggingsassistent, begint met het beantwoorden van tien vragen. Aan de hand van deze 'beleggingscheck' en persoonlijke gesprekken stellen Op de Weegh of één van zijn collega's een matchprofiel samen. Vervolgens worden twee vermogensbeheerders voorgedragen die het beste overeenkomen met de wensen en eisen van beleggers. De overstap naar de nieuwe vermogensbeheerder kan dan binnen twee weken zijn gemaakt. "Vreemd genoeg denken veel klanten dat hun bestaande beleggingsportefeuille bij een overstap moet worden verkocht en dat ze hun verlies moeten nemen. Dat is onzin. Een effectenportefeuille kan probleemloos worden overgeboekt. De nieuwe vermogensbeheerder kan dan, in goed overleg met de klant, beginnen met de opbouw van een nieuwe portefeuille."

Op de Weegh blijft zich verbazen over de weinig assertieve houding van menig vermogende belegger. "Als ze een auto kopen, vergelijken ze verschillende merken en willen ze een uitgebreide proefrit. Tegelijkertijd beleggen ze met een aanzienlijk deel van hun vermogen zonder er echt naar om te kijken. Ze laten het vaak uit gemakzucht over aan hun huisbank. Onbegrijpelijk. Gelukkig worden steeds meer beleggers kritischer en gaan op zoek naar een alternatief. Daar liggen voor ons dus kansen."



**'MET GROOTBANKEN  
WERKEN WE BEWUST  
NIET SAMEN'**

*Ralf op de Weegh, De Beleggingsassistent*

lijst staan. En dat terwijl Nederland meer dan 100 bekende beleggingshuizen telt. "We maken bewust een selectie waarbij we letten op belangrijke criteria zoals vergoedingsstructuur, onafhankelijkheid, beleggingsbeleid, rendement en service. Maar de keuze voor onze klant blijft ruim genoeg. Elke vermogensbeheerder heeft zijn eigen specialisme."

Met grote banken werkt het bedrijf bewust niet samen, benadrukt Op de Weegh. "Die brengen onnodig veel kosten in rekening en geven voorrang aan hun huisfondsen, ondanks betere alternatieven. Daarmee

[ LIBBEN REESKAMP ]