

Beleggingsassistent tegen de vermogensbeheercowboys

Van een onzer verslaggevers
AMSTERDAM - Ook beleggers die hun geld door een bank laten beheren, zijn door de beurscrisis geschoren. De onvrede is groot. Vermogende klanten kijken in toenemende mate naar kleinere gespecialiseerde vermogensbeheerders. Maar ook hier zit kaf tussen het koren, menen de drie oprichters van adviesbedrijf De Beleggingsassistent. „Wij adviseren klanten welke vermogensbeheerder het beste bij hen past, zorgen er in ieder geval voor dat ze niet bij een cowboy terecht komen”, aldus Daan Heslenfeld. „Jazeker, die heb je ook in deze branche.”

Ralf op de Weegh, Marvin Koster en Daan Heslenfeld hebben geen gebrek aan ambitie. Met De Beleggingsassistent willen ze uitgroeien tot een „soort Independent”, maar dan voor beleggers die hun kapitaal door anderen willen laten beheren. Normaliter gebeurt dat door grootbanken, maar het aantal teleurgestelde klanten is daar groot, meent Heslenfeld.

De afhakers zoeken een kleinere specialist. Maar wie kies je? Het zou zuur zijn als de toch al gehavende portefeuille in handen valt van een ondeskundige of, erger, louché partij. Als particulier is het vaak lastig om door de mooie praatjes heen te prikken, weten de drie oprichters van De Beleggingsassistenten maar al te goed. Jarenlang wierven ze zelf klanten voor een middelgrote vermogensbeheerder. „Steeds vaker kregen we te horen: 'Mooi verhaal, maar dat zou ik ook wel eens van iemand willen horen die onafhankelijk is'. Beleggers willen vooral een eerlijk advies.”

Dat was vorig jaar de inspiratie voor de drie om hun bedrijf te starten. Gezien de kredietcrisis geen ideale timing, zo geeft Marvin Koster toe, maar „we moeten het vooral van de onvrede onder beleggende klanten van banken hebben. En die onvrede is fors gegroeid. We hebben inmiddels zo'n 150 aanvragen voor bemiddeling. De grootbanken zien klanten toch in eerste plaats als afzetkanaal voor de eigen huisfondsen.”

AFM: Uurtarief beter dan provisie

Van een onzer verslaggevers
AMSTERDAM - Financieel adviseurs zullen klanten, vroeg of laat, het uurtarief moeten berekenen. De traditionele beloning met provisie, een percentage over een hypotheek of verzekering, is te



Een overstap naar een kleinere vermogensbeheerder is niet per definitie een succes. Heslenfeld: „Er zijn cowboys, we kennen ze. Ze laten hun klanten in een illiquide belegging stappen. Of met hun hele kapitaal in gestructureerde producten.” Onverantwoord menen de drie. Te hoge kosten en te hoge risico's, de gevolgen zijn voor de klant. Ook het beleggingsbeleid kan flink variëren. Bij de ene partij is een defensieve strategie iets heel anders dan bij de ander. „Je ziet dan dat er bijvoorbeeld nog flink in aandelen wordt belegd. Daar krijgen wij kippenvel van.”

De drie kozen uit het verrassend grote aanbod van vermogensbeheerders in Nederland vijftien partijen. Op de Weegh: „Waar we bij wijze van spreken onze eigen familie zouden durven onderbrengen. We letten op onafhankelijkheid, kosten, maar natuurlijk ook op het beleggingsresultaat.”

De drie ontvangen voor hun bemiddeling provisie van de gekozen vermogensbeheerder. „Dat tarief is echter steeds even hoog, zodat we er geen financieel belang bij hebben waar de klant uiteindelijk terecht komt. Het is ook niet zo dat door onze tussenkomst de kosten hoger zijn. Als de klant direct naar de vermogensbeheerder was ge-

uitpakken, zo vrezen zij. „Maar er zijn genoeg adviseurs die nu al met uurtarief werken en zich daarmee heel goed redden”, stelt Kockelkoren. „Dit is toch het model van de toekomst. Misschien niet dit jaar, maar over een á twee jaar zou ik dat

gaan, had hij dezelfde tarieven betaald.”

Wanneer is een beleggingspolis woeker?

■ Ik heb een levensverzekering op basis van beleggingen. Mogelijk een woekerpolis. Nu lees ik steeds dat de kosten maximaal 2,85% mogen zijn. Ik leg gedurende 30 jaar een bedrag van € 90,75 per maand in. Na tien jaar is de opgebouwde waarde nog steeds lager dan de inleg. Kunt u mij uitleggen hoe het nu zit met die maximale kosten?

Een aantal grote verzekeraars heeft een akkoord gesloten met de Stichting Verliespolis en Woekerpolicclaim. Uitgangspunt is dat op het rendement uiteindelijk een bepaald percentage aan kosten in mindering gebracht mag worden. Is uw inleg lager dan €1200 per jaar, zoals in uw situatie, dan is die maximale kosteninhouding 2,85%. Is de inleg per jaar boven de €1200 dan mogen de kosten nog 2,45% per jaar zijn.

Verzekeraars berekenen verschillende kosten, zoals administratiekosten, aan- en verkoopkosten en beheerkosten voor de beleggingsfondsen, poliskosten en een kostenopslag voor de vaak ingebouwde overlijdensrisicoverzekering. Om toch tot een maatstaf te komen zijn de genoemde percentages afgesproken. Om u te illustreren wat de gevolgen zijn zal ik het voor uw polis eens voorrekenen. Stel dat u gedurende 30 jaar inlegt en helemaal geen kosten zou betalen,

Obligaties heb je een heleboel soorten: van staatsobligaties tot conve- en bedrijfsobligaties met eigen voor- en lenen. Bij bedrijfsobligaties lokken vooral de hoge tevergoedingen. De kans dat bedrijf de recessie overkopen gaan, nemen be- op de koop toe.

■ door MANNO VAN DE

AMSTERDAM - Aan staatsobligaties (uitgen daargelaten) is een drijfsobligaties een ni- waarlozen kans dat de renteverplichtingen n kan nakomen, of erg raakt. „De hogere effect tevergoeding op deze weegt echter goed op risico”, verklaart I Gerben Peelen. Am- reau Iris vond drie aan ke beleggingsfondsen sector.

Peelen wijst allereerst langrijke tweedeling in obligaties: *investment*

VRAAGBAAK
door KAPÉ BREUKELAAR

na €55.000. Die 2,85% ko- schelen u dus bijna 40% : eindakitaal. Een erg ma- derhandelingsresultaat. I- nog eens exclusief de ing- den premies voor een uit- bij overlijden of premiev- ling bij arbeidsongeschik- Pas op de einddatum var- lis zal de vergelijking wo- maakt tussen het werkel- haalde rendement en het- ment op basis van de gen- meerde kosten.

Liever variabel

■ Waarom adviseert u n- met een hypotheek niet- rente variabel te houden- lange termijn is dat veel- liger en dat zouden veel- mensen moeten weten.

Niet iedereen kan het- veroorloven als de hypot- klasten flink stijgen. Dat- ter wel het risico van eer- bele hypotheekrente. Be- ren tachtig was de variab- potheekrente ruim 12% e- eind 2008 steeg deze plot- sterk. Een variabele hyp- rente is op de lange term- derdaad voordeliger, ma- leen geschikt voor degen- risico's kan dragen. Dat z- huizenbezitters met een- kleine hypotheek of met- financiële reserves.

Bele...? Sch...f...