

# Beleggers weten amper wat er speelt in hun portefeuille

**Van onze redacteur**  
Amsterdam

Veel beleggers weten niet hoeveel rendement ze behalen en wat de kosten zijn. Schokkend, oordeelt vermogensbeheerbegeleider De Beleggingsassistent.

Misschien geven vermogensbeheerders te weinig informatie, wellicht zijn beleggers veel te goed van vertrouwen en waarschijnlijk is het een combinatie van die twee. Zeker is dat de helft van de beleggers niet weet welk rendement is behaald in 2011, zo bleek uit recent onderzoek van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). En dat

is opzienbarend, aldus Ralf op de Weegh, een van de drie oprichters van De Beleggingsassistent. ('Ik noem ons altijd een soort Independent voor vermogensbeheer.')

'Je verwacht dat mensen kritisch zijn, op het rendement en de kosten', aldus Op de Weegh. 'Maar kennelijk hebben mensen veel vertrouwen in de bank en de vermogensbeheerder.' Nog een statistiek die hij als 'bijzonder' bestempelt: volgens de AFM Consumentenmonitor zijn 73% van de beleggers die met behulp van een beleggingsadviseur en 62% van hen die via een vermogensbeheerder beleggen, niet op de hoogte van de jaarlijkse kosten.

'Ik zou daar toch serieus naar kijken', zegt Op de Weegh. 'Zeker omdat de kosten een serieuze invloed kunnen hebben op het resultaat.'

Langjarig behalen aandelenbeleggers een gemiddeld rendement van 8%. Als de beheerkosten voor iemands aandelenportefeuille 3% zijn, dan gaat ruim eenderde van het rendement al op aan kosten, aldus Op de Weegh, die zelf voor 2008 werkte als beleggingsadviseur bij een vermogensbeheerder in Amsterdam.

De vermogensbeheerders zullen transparanter worden. In Nederland moeten beleggingsfondsen waarschijnlijk vanaf volgend

jaar afstappen van de zogeheten 'kickbackfee', een distributievergoeding waarbij fondsaanbieders betaalden om een beleggingsfonds in het schap van de bank te krijgen. Dat zijn onzichtbare kosten voor de beleggers.

Er zijn er meer. Volgens Op de Weegh weet bijna niemand hoe het zit met de transactiekosten. Een stelregel heeft hij wel: kijk naar wat er via een internetbroker wordt betaald op een aandelentransactie. 'Als het via een vermogensbeheerder veel duurder is, dan verdienen ze eraan.'

Anderzijds: voordat ze begonnen met beleggen, had slechts de helft van alle door de AFM geënquêteerde beleggers informatie over de kosten gezien. Van de beleggers die via een beleggingsadviseur beleggen heeft ongeveer een kwart die informatie gezien, voordat ze gingen beleggen. Voor beleggers die klant zijn bij een vermogensbeheerder is dat 46%. 'En dit gaat over een groot vermogen', aldus Op de Weegh.

Doelgroep van de De Beleggingsassistent zijn mensen met een belegd vermogen vanaf ongeveer €100.000. 'De meeste mensen komen bij ons omdat ze ontevreden zijn. Het rendement over 2011, dat kennen ze dan wel.' Maar ook zijn bedrijf, een bureau dat onafhankelijk advies geeft over welke vermogensbeheerder het beste bij een belegger past,ervaart dat sommige misvattingen hardnekkig standhouden.

'Veel mensen denken dat overstappen veel gedoe geeft', zegt Op de Weegh. Dat bevestigt de Consumentenmonitor: 20% van de beleggers heeft afgelopen jaar overwogen om over te stappen maar zag er vanaf omdat ze denken dat het te veel rompslomp is (49%) of te veel kost (18%), aldus de AFM.

'Maar het geeft helemaal geen gedoe. Je beleggingsportefeuille is geen betaalrekening waar je salaris op wordt gestort en de huur of hypotheek vanaf gaat.' Volgens Op de Weegh is 'één druk op de knop' feitelijk voldoende. 'Dan kan de nieuwe vermogensbeheerder er mee aan de slag.'

Op de Weegh spreekt met beleggers die zijn verrast door de kosten en teleurgesteld in het rendement, 'want daar draait het toch om'. Een gouden tip heeft hij niet. 'Je hoeft echt niet iedere dag naar rendement en kosten te kijken. Daarom besteed je het ook uit. Maar een simpel sommetje bij de belastingaangifte is zo gemaakt.'

**Anders dan velen denken kunt u zonder rompslomp van vermogensbeheerder wisselen**

## High 5 Beste business-apps



- 1 ABN AMRO Market Insights**  
Ontvang publicaties over macro-economische ontwikkelingen en trends in specifieke sectoren.
  - 2 Call Reminder Notes**  
Nooit meer een gespreksonderwerp vergeten: koppel uw aantekeningen aan uw contactpersonen.
  - 3 Politie Nieuws** Blijf op de hoogte: opsporingsberichten, persberichten en andere meldingen van de politiekorpsen uit het hele land.
  - 4 iKenteken** Uitgebreide informatie over uw wagenpark: vermogen, gewicht, APK, verbruik, consumentenprijs, bijtelling en BPM (aanschafbelasting).
  - 5 Business Ringtunes** Meer dan vijftig speciale ringtunes waarmee u tijdens zakelijke afspraken gerust voor de dag kunt komen.
- Bron: © 2012  
www.mobgen.com

## Nieuwe hypotheek zet in op sneller aflossen

Argenta en De Hypotheker introduceren een hypotheek die kan worden verlengd tot 40 jaar en waarbij de meegefinancierde kosten koper in 5 jaar rentevrij worden afgelost. Volgens Bas Millenaar, commercieel directeur bij de Hypotheker, wordt ingespeeld op de wens van de consument om tijdens de looptijd van de hypotheek (versneld) af te lossen. De initiatiefnemers nemen de politieke onzekerheid voor lief, omdat zij ervan overtuigd zijn dat de aflostrend bij consumenten zal doorzetten. De hypotheek heet Annuiteiten Extra Hypotheek. Alleen de Hypotheker zal het product voeren. De hypotheek is vooral voor jonge instappers in de markt interessant, omdat binnen 5 jaar de meegefinancierde kosten koper kunnen worden afgelost en de looptijd verlengd kan worden tot 40 jaar. De lening moet uiterlijk op de AOW leeftijd worden afgelost.



Helft beleggers weet niet welk rendement vorig jaar werd behaald.

Foto: HH