

Particuliere belegger laat voorkeur voor Nederlandse aandelen los

Roger Cohen
Amsterdam

Vermogende beleggers vertrouwen steeds vaker op een professioneel adviseur. De emotionele band met Hollandse beleggingen verwatert daardoor.

Particuliere Nederlandse beleggers kiezen er steeds minder voor om hun geld te steken in individuele aandelen op de Nederlandse beurs zoals Philips en Aegon. In plaats daarvan geven ze de voorkeur aan internationaal georiënteerde beleggingsfondsen.

Dat is de uitkomst van een onderzoek onder ruim driehonderd beleggers dat onderzoeksbureau TNS/Nipo voor het derde jaar op rij heeft uitgevoerd in opdracht van vermogensbeheerder Schroders. Nederlandse beleggers willen hun risico's spreiden en kijken daarvoor naar het buitenland, zo blijkt uit het onderzoek.

Het percentage van het vermogen dat beleggers in Nederland hebben belegd, is in het afgelopen jaar gedaald van 57% naar 50%. 'Nederlandse beleggers verliezen hun voorkeur voor lokale aandelen', zegt Michel Vermeulen, directeur van Schroders Benelux.

Bij het verdwijnen van deze zogenoemde 'home bias' spelen professionele adviseurs een belangrijke rol. 'We zien dat het inschakelen van een adviseur leidt tot een verbreding van de portefeuille', zegt Vermeulen. 'De belegger die geen advies krijgt blijft sterk op Nederland gericht en schrikt vaker terug voor buitenlandse beleggingen.'

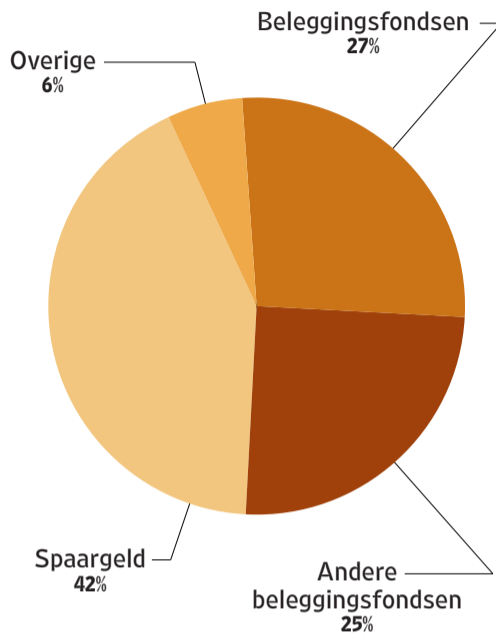
Ralf op de Weegh, directeur van vermogensbeheerbegeleider De Beleggingsassistent, herkent de trend. 'Beleggers verwachten dat vermogensbeheerders voor hen beleggen in de regio's waar het beste resultaat te behalen valt. Historisch gezien is dat nu eenmaal vaak buiten Nederland.'

Ook de onzekerheid over de eurozone drijft beleggers naar het buitenland. Op de Weegh: 'Er is meer vraag naar niet-euro gerelateerde beleggingen. Denk aan Noorwegen, Canada en de opkomende landen.'

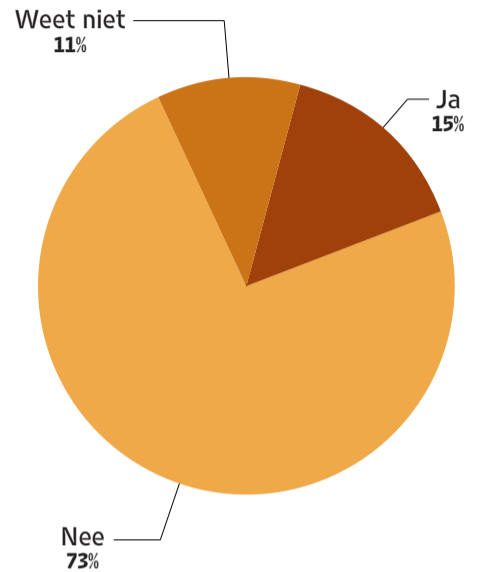
Dit is echter niet overal het geval. Alex Vermogensbank, dat onderdeel is van BinckBank, weerspreekt de trend. 'De actieve belegger bij ons zoekt het nog steeds dicht bij huis', zegt directeur Guido van Aubel. 'Dit jaar is ING nog steeds het meest favoriete fonds. En Shell komt ook altijd bovendrijven.'

De ondervraagde beleggers, voor het merendeel mannen boven de 50, geven aan steeds meer gebruik te maken van een persoonlijk adviseur. Vorig jaar zei slechts een op de drie beleggers te kiezen voor een adviseur. Dit jaar doet meer dan de helft van de beleggers dat.

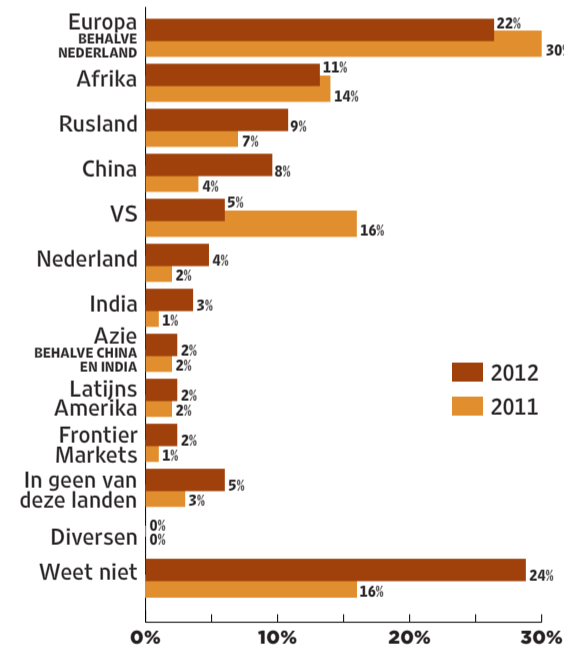
Verdeling belegbaar vermogen



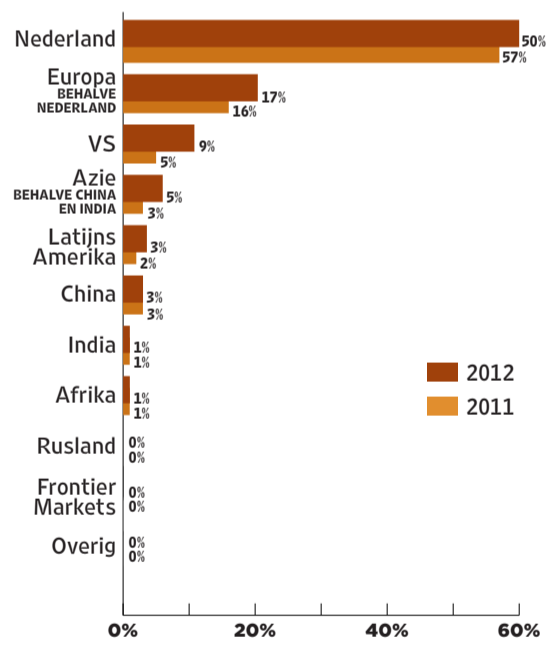
Bereidheid om spaargeld te beleggen is verder gedaald



Waar vindt u het beleggingsrisico het grootst?



Belegd vermogen verdeeld over onderstaande regio's



Bron: TNS NIPO / Schroders

Opvallend is daarbij dat vooral beleggerswiegeldafkomstig is uit een erfenis of de verkoop van een eigen zaak professioneel advies inhuren. Dat kan een medewerker van een bank zijn, een beleggings-

adviseur of een private banker. Deze adviseur wordt ook vaker geraadpleegd. Vooral beleggers met een vermogen boven de €500.000 per jaar zijn hun adviseur meer gaan bellen, gemiddeld vijf keer per jaar. 'Hoe meer geld, hoe meer gebeld', aldus Vermeulen.

De vlucht naar professioneel advies lijkt het gevolg van de onzekere tijden op de beurs. Door de crisis is de particulier belegger conservatiever geworden. De risicobereidheid onder beleggers is het afgelopen jaar dan ook verder gekrompen. 'Behoud van het vermogen wordt steeds belangrijker, in plaats van opbouw van vermogen', zegt Vermeulen.

Van het geld dat de belegger beschikbaar heeft om te beleggen staat het grootste gedeelte (42%) op de bank als spaargeld. De bereidheid om meer van dit spaargeld te beleggen is het afgelopen

jaar kleiner geworden. Bijna driekwart van de beleggers wil de komende maanden niets van zijn spaargeld beleggen.

Ook Ralf op de Weegh van De Beleggingsassistent ziet steeds meer vraag naar professioneel advies. Daarbij wijst hij op het onderscheid tussen advies, waarbij een belegger na raadplegen van een deskundige zelf een besluit neemt over een aankoop, en vermogensbeheer, waarbij de vermogensbeheerder een volmacht krijgt om namens zijn klant over aankopen te beslissen.

Op de Weegh verwacht dat de adviesrelatie in de toekomst sterk zal afnemen. 'Door de toegenomen regelgeving en dalende opbrengsten wordt deze adviesdienst steeds minder rendabel. De klant zal moeten kiezen tussen vermogensbeheer of het zelf doen. Die tendens zien we nu al.'

**Hulp gezocht
Steeds meer beleggers schakelen een adviseur in. Die raadt vaak aan over de grens te beleggen
Risico geweerd
Nederlanders houden vooral spaargeld aan, de bereidheid om daarmee te beleggen is afgenomen**