
Uw Vermogensbeheerder selecteren

BELEID

FLEXIBILITEIT

TRANSPARANTIE

BELEGGINGSINSTRUMENTEN

RISICO

MAATWERK

DOELSTELLINGEN

CONTACT

KOSTEN

RENDEMENT

WENSEN

VERSLAGLEGGING

PRODUCT

ONAFHANKELIJKHEID

VERMOGEN

VERGUNNING

Amsterdam, december 2014



Uw vermogensbeheerder selecteren

Een vermogensbeheerder kies je niet op basis van een mooie reclame, een dubbelcijferig rendement in het afgelopen jaar of op voorspraak van een kennis. Er komt meer kijken bij de selectie en daarom geven we in dit document een aantal handvaten mee. Een beheerder dien je immers zorgvuldig te selecteren om teleurstellingen te voorkomen.

De meest gestelde vragen bij het selecteren van een beheerder gaan over de tarieven en de rendementen (uit het verleden). Dat zijn essentiële zaken, maar vallen in het niet qua belangrijkheid bij de vragen waar het echt om draait, namelijk *'Wat is het te voeren beleid?'*, *'Op welke wijze is het rendement tot stand gekomen?'* en *'Hoe wordt het risico gemanaged?'*.

Wat is het complete verhaal? Waar moet op gelet worden en waarom? Is het een zwart/wit-verhaal of is er een middenweg? Elke belegger is anders, start met een ander vermogen, kent andere doelstellingen of andere wensen. Dat betekent dat er ruimte is voor meerdere wijzen van aanpak; ruimte voor meerdere soorten beheerders. Belangrijk is echter dat er in ieder geval duidelijkheid is wat de belegger gaat krijgen; of dat daadwerkelijk het dichtsbij zijn eigen doelstellingen en wensen ligt.

In willekeurige volgorde van belangrijkheid, want dat is voor een groot deel subjectief, wordt een aantal aandachtspunten besproken bij het selecteren van een vermogensbeheerder. De lijst is in theorie onuitputtelijk maar de basis staat er.



Aandachtspunten

- **Algemene kenmerken vermogensbeheerorganisatie**
- **Het te voeren beleid**
- **Contact en verslaglegging**
- **Tarieven**
- **Rendementen**
- **Begeleiding bij selectie**



Algemene kenmerken vermogensbeheerorganisatie

Nederlandse vermogensbeheerders staan in Nederland onder toezicht van verschillende instanties. Voor u als belegger is het belangrijk of uw beheerder voldoet aan alle vereisten en in het bezit is van de noodzakelijke vergunningen.

Daarnaast zijn er nog tal van kenmerken van een vermogensbeheerder die subjectiever van aard zijn, maar wel zeker uw aandacht moeten hebben.

Vergunningen

Wanneer in Nederland de dienstverlening Vermogensbeheer wordt aangeboden is een vergunning vereist.

Kennis en ervaring

Het is onmogelijk om zomaar een vermogensbeheerkantoor op te richten. De directie dient aan bepaalde maatstaven te voldoen voordat de vergunning verleend wordt. Dit is echter geen toetsing op de beleggingstechnische kwaliteiten. Het is daarom geen gekke vraag om te stellen hoe een beleid tot stand komt, wat de ervaring is van de contactpersonen en beleidsbepalers en hoe de continuïteit gewaarborgd blijft.

AFM

Vermogensbeheerders hebben een vergunning van de AFM (Autoriteit Financiële Markten) nodig om hun dienstverlening in de markt te mogen aanbieden. Controleer in de registers van de AFM of de vermogensbeheerder waarmee u zaken wilt doen een vergunning heeft. Dit kan op de website van de AFM.

Kifid

Wanneer u als consument een klacht hebt over een financieel product of een financiële dienst, kunt u deze indienen bij het Klachteninstituut Financiële Dienstverlening, kortweg Kifid. Bij Kifid kunt u terecht voor klachten en geschillen betreffende uw beleggingen. U moet wel eerst samen met uw vermogensbeheerder een oplossing proberen te vinden via de interne klachtenprocedure (IKP).

Uitgangspunt bij de geschillenbeslechting door Kifid is dat recht wordt gesproken op basis van bindend advies. De partijen die een geschil aan de Geschillencommissie voorleggen zijn gebonden aan de uitspraak, tenzij sprake is van een vereenvoudigde behandeling.

De meeste bij Kifid aangesloten financiële dienstverleners hebben verklaard uitspraken van de Geschillencommissie als bindend te aanvaarden. De Geschillencommissie behandelt een klacht in zo'n geval alleen als óók de consument verklaart de uitspraak van de Geschillencommissie als bindend te aanvaarden.



Een aantal financiële dienstverleners heeft vooraf niet aangegeven dat zij de uitspraak van de Geschillencommissie als bindend aanvaarden. In dat geval kunnen de dienstverlener en de consument kiezen voor een bindende of een niet-bindende uitspraak van de Geschillencommissie. Dit weet u dus niet van tevoren, immers, u gaat de relatie aan op het moment dat u het volle vertrouwen heeft in de beheerder. Overeenkomsten worden juist gesloten voor de momenten dat het tegenzit en dan is het wel zo prettig om te weten waar u aan toe bent.

Onafhankelijkheid

Een zeer belangrijk aspect om objectief geadviseerd te worden is de onafhankelijkheid. In hoeverre wordt er een beleid gevoerd waar posities ingenomen worden waarbij de beheerder een belang heeft? Dit speelt vooral een rol bij partijen die eigen beleggingsproducten hebben. In de praktijk kom je geen partijen tegen die eigen producten voeren om die vervolgens niet op te nemen in de beheerportefeuilles. De vraag is dan dus niet of de producten opgenomen worden, maar of deze producten er ooit uitgaan. Het zou wel heel toevallig zijn als de producten van de specifieke beheerder altijd tot 'de beste jongetjes van de klas' behoren.

Sinds de retourprovisies per 1 januari 2014 afgeschaft zijn is er wel een nieuw fenomeen ontstaan, te weten de mandaatfondsen. Deze fondsen nemen op hun beurt weer een aantal beleggingsproducten op. U betaalt een beheerfee binnen het mandaatfonds. Pas dan op voor onnodige, dubbele beheerfee.

Omvang

De relevantie van grootte van een vermogensbeheerder is arbitrair, maar ook subjectief. Wat is immers groot en wat levert het op voor u als belegger. Bij een zeer grote partij kunt u namelijk verworden tot een nummer, zodat er geen persoonlijke aandacht is of kan zijn. De volgende vraag is dan of de dienstverlening maatwerk is of dat het een massaproduct betreft. Andersom kan gesteld worden dat groot ook een teken van succes is; kennelijk kiest een grotere groep voor de betreffende dienstverlening en geeft het een bepaalde mate van vertrouwen in de continuïteit.

Daar tegenover staat een (zeer) kleine partij. Voor het opstarten van een vermogensbeheerkantoor is in ieder geval twee man noodzakelijk. Bij een klein kantoor is persoonlijke aandacht en maatwerk waarschijnlijk juist het argument om daar cliënt te worden. Maar wat is dan de continuïteit? Stel dat het persoonlijke aanspreekpunt ziek wordt of met vakantie is?

De laatste jaren zijn er tal van 'kleinere' beheerders ontstaan. Dit komt deels door de ontslagrondes bij de banken. Een aantal van de gewezen beheerders is vervolgens voor zichzelf begonnen. Hierbij is de vraag wat de lange termijn vooruitzichten van dergelijke beheerkantoren zijn. Wie past er op het vermogen op het moment dat de beheerder vijf jaar later alsnog met pensioen gaat?



Depotbank

Nederland kent enkele tientallen banken. Slechts een handjevol van deze banken is gespecialiseerd in het fungeren als depotbank voor de beleggingsdienstverlening via zelfstandig vermogensbeheerders. De bekendste drie partijen op dat gebied zijn BinckBank, Theodoor Gilissen en SNS-Securities.

Er kunnen kostenverschillen zitten tussen deze banken. Dit is mede afhankelijk van de afspraken die de beheerder heeft kunnen maken. Kijk hierbij niet alleen naar de transactiekosten op aandelen, maar ook op eventuele bijkomende kosten in relatie tot het te voeren beleid. Denk hierbij aan de kosten voor rente- en dividendbijschrijvingen, lossingen van obligaties, kosten van optietransacties en bewaarloon (servicekosten).

Vermogensbeheer hoofdzaak of bijzaak?

Vermogensbeheer is een tijdrovend vak, dus niet iets dat je erbij doet. Ook met een meer passieve beleggingsstrategie moet u er vanuit kunnen gaan dat uw beheerder de volle aandacht heeft voor de ontwikkelingen op de markt en uw portefeuille. Vergewis u er dus van dat uw beheerder de continuïteit kan waarborgen, dat de organisatie er op ingericht is dat vermogensbeheer hoofdzaak is.

Google

Vaak wordt een beheerder geselecteerd op voorspraak van een bekende. Dat kan goed uitpakken, immers, de bekende kan wellicht redelijk inzien wat de wensen zijn en wat de beheerder kan leveren. Eén zwaluw maakt echter geen zomer. Het kan verstandig zijn om ook op naam van de beheerder te googlen. Natuurlijk moet er niet blindgestaard worden op één of twee meningen van (oud-) cliënten, maar het kan wel een beeld geven.



Het te voeren beleid

Waarschijnlijk de belangrijkste vraag bij het selecteren van een beheerder is de vraag op welke wijze de beheerder uw doelstellingen denkt te gaan realiseren. Immers, het is leuk als een beheerder al meer dan 50 jaar bestaat, een leuke babbel heeft en positieve rendementen uit het verleden kan tonen, maar in de praktijk gaat het er om wat de aanpak naar de toekomst gaat worden.

Is het te voeren beleid überhaupt inzichtelijk gemaakt?

U kiest zelf voor een beheerder van uw vermogen. Kies dan voornamelijk voor het beleid en niet alleen op de blauwe ogen van de beheerder of de in het verleden behaalde rendementen.

Krijg ik een beleggingsvoorstel? Voorbeeldportefeuille?

Om meer vastigheid te krijgen en om bevestigd te krijgen dat de beheerder uw uitgangspunten goed heeft begrepen is het goed om een voorstel te ontvangen. Hierin wordt aan de hand van uw persoonlijke uitgangspunten een beleid voorgesteld en meer inzichtelijk gemaakt. Eventueel kunt u bij uw periodieke update hieraan refereren.

Welke beleggingsinstrumenten?

Wanneer er belegd gaat worden zijn er beleggingsinstrumenten nodig. Welke instrumenten? Zijn alle beleggingsinstrumenten inzetbaar om uw doelstellingen te realiseren of wordt er bijvoorbeeld alleen belegd in beleggingsfondsen of alleen in ETF's (Trackers)? Vaak wordt er ook een minimum gesteld om te beleggen in bepaalde beleggingsinstrumenten.

Eigen producten

Een groot aantal beheerders (waaronder de meeste banken) voeren eigen producten. Een beheerder met eigen producten zal vrijwel altijd ook de eigen producten opnemen in de beleggingsportefeuille. Ongetwijfeld met de beste bedoelingen, maar hoe objectief is er tot deze beslissing gekomen? Is er dan geen beter product? Is het eigen product altijd 'het beste jongetje van de klas'? Naast de beheervergoeding heeft de beheerder dan ook inkomsten via het 'eigen' product. De vraag is dus niet of het product er in komt, maar of het er ooit nog uit gaat?

Single-Strategy of allround beleid

Er zijn meerdere manieren om uw doelstellingen te realiseren en daarbij geldt dat er in beginsel geen waardeoordeel aan gehangen kan worden. Wel is het zaak om 100% duidelijkheid te hebben. Het te voeren beleid is niet alleen afhankelijk van de soorten beleggingsinstrumenten, maar ook waarop deze beleggingsinstrumenten gericht zijn. Voert de beheerder alleen een Europees beleid, of wellicht slechts enkel Nederlands? Is het een vaststaand pallet van kleuren waaruit gekozen wordt of is de beheerder vrij in het aanpassen aan de omstandigheden?

Wanneer een beleid gebaseerd is op een zogenaamde single-strategy, oftewel één beleid dat doorlopend wordt uitgevoerd, ongeacht de cliënt, ongeacht de markt, dan is de kans groot dat dat concept op een gegeven moment niet meer voldoet. U moet vervolgens weer op zoek naar de volgende beheerder. Eigenlijk is een single-strategy geen vermogensbeheer, maar meer een product.



Liquide producten

Een uiterst belangrijk aspect bij beleggen is liquiditeit; oftewel de verhandelbaarheid van uw beleggingen. Een van de meest reële vragen aan uw toekomstige beheerder is dus een vraag over de in te zetten instrumenten en in hoeverre deze wel liquide zijn?

Beleggingen worden altijd aangeschaft op de momenten dat de lichten op groen lijken te staan; dan lijkt verhandelbaarheid minder essentieel. Er kunnen zich echter situaties voordoen, zowel bij u als de belegger als vanwege de marktomstandigheden, die dwingen tot actie. Dan kan een minder goede of slechte verhandelbaarheid verkeerd uitpakken.

Bekend is dat beleggingsfondsen slechts één keer per dag verhandeld kunnen worden en dan zonder limitering van de koers. Maar er zijn meer voorbeelden te noemen. Denk bijvoorbeeld aan niet-genoteerd vastgoed. Het is de afgelopen jaren meer dan eens voorgekomen dat dergelijke producten 'op slot' gingen en uitstappen dus onmogelijk was.

Voorts kunnen ook bij beursgenoteerde producten (waaronder aandelen en obligaties) de kosten behoorlijk oplopen wanneer de dagelijkse handel zeer gering is, waardoor de spread (het verschil tussen bied- en laatkoersen) groot kan zijn of de spread vanwege het risico hoog is. Denk bij dit laatste bijvoorbeeld aan de spread van Griekse staatsobligaties; deze spread kan procenten groot zijn.

Actief, passief of een middenweg

Bij de termen actief en passief kan verschillende instrumenten bedoeld worden, maar ook de activiteit van de vermogensbeheerder, dus hoe er omgegaan wordt met de beleggingsinstrumenten. Met passieve instrumenten worden over het algemeen de indexvolgers bedoeld; met een passieve activiteit een 'buy and hold' strategie.

Voor beide benaderingen valt wat te zeggen en zijn er voor- en tegenstanders. Vanzelfsprekend is er ook een middenweg. Een volstrekt passieve benadering in een wereld die continu aan verandering onderhevig is klinkt net zo onlogisch als de zeer actieve benadering, waarbij de hogere kosten voor lief genomen worden vanwege het beoogde extra rendement. Uiteindelijk valt en staat het bij uw verwachtingspatroon, de gemaakte afspraken en waar u lekker bij slaapt.

Maatwerk of massaproductie

Het is een illusie om er van uit te gaan dat elke positie voor een individuele cliënt wordt uitgedacht. Voor de efficiëntie en vanuit de logica kan verwacht worden dat een goed beleggingsidee kan aansluiten bij meerdere cliënten. Wel wordt er bij vrijwel alle beheerders onderscheid gemaakt tussen zeer defensieve en zeer offensieve cliënten en alles dat daar tussenin zit.

Afhankelijk van de opzet van de dienstverlening kan er wel onderscheid gemaakt worden in het aantal posities in verhouding tot het vermogen en het verschil tussen het streven naar inkomen uit de portefeuille dan wel het mikken op vermogensgroei. Vaak wordt dit onderscheid niet of minder gemaakt bij beheerders waar giraal belegd wordt of vanuit een computermodel.



Continu vol belegd of ook liquide

Sommige beheerders maken reclame met het feit dat er af en toe niet belegd wordt, oftewel uit de markt gestapt wordt. Dit kan een zinvolle strategie zijn, die vooral voor rust kan zorgen.

Aandachtspunt hierbij is wel of er ook daadwerkelijk liquide gegaan wordt en wat het belang van de beheerder is.

Wanneer een (deel van de) beleggingsportefeuille verkocht wordt en het vermogen wordt gestald in beleggingsproducten kan dat alsnog een dure exercitie zijn. Er zijn beheerders die direct of indirect baat hebben bij een dergelijke transactie door het herbeleggen in 'eigen' zogenaamde stallingsproducten zoals geldmarktfondsen. Ook wanneer het geen eigen producten zijn kan een stallingsfonds tot de nodige kosten leiden door de spread (het verschil tussen aan- en verkoopprijs).

Verschillende profielen, verschillende risico's

De meeste vermogensbeheerders werken met verschillende risicoprofielen, variërend van 'zeer defensief' tot 'zeer offensief'. Maar er is een hoeveelheid aan benamingen, die allemaal op elkaar lijken maar toch weer verschillen. In ieder geval is er geen universeel lijstje namen met risicoprofielen waarvan ook de risico's daadwerkelijk overeenkomen. Dit maakt het vergelijken lastig, want een 'neutrale' portefeuille bij partij ABC hoeft qua samenstelling en risicoprofiel niet gelijk te zijn aan een 'neutrale' portefeuille bij partij XYZ.

Op zich hoeft dit niet tot problemen te leiden bij het aangaan van een overeenkomst. Dan wordt uw profiel vaak vastgesteld op basis van beproefde vragenlijsten. Het profiel krijgt vervolgens een naam, maar dat is dan gewoon een gegeven. Wel kan het een probleem geven bij het vergelijken van rendementen. Dan is het de uitdaging om die vergelijking goed te maken en de profielen op hun waarde te kunnen beoordelen: 'Met welk risico is het rendement gerealiseerd?'

Benchmark

Om een beeld te krijgen van de prestaties van een beheerder kan er een vergelijking gemaakt worden met een representatieve benchmark. Een representatieve benchmark is wat anders dan een commercieel gebruikte benchmark. Vaak wordt er in een commerciële uiting een rendement vergeleken met een benchmark die goed uitkomt en ook vaak appels met peren.

Hou er rekening mee dat een benchmark vaak bestaat uit een index. Een index maakt geen kosten terwijl beheer wel kosten met zich meebrengt. Daarnaast kan er een groot verschil ontstaan door een vergelijking te maken met een index zonder dividend, zoals de AEX, terwijl er in de beheerportefeuille wel dividend en/of rente ontvangen wordt.

Een representatieve benchmark kent een vergelijkbaar risicoprofiel en een vergelijkbaar beleid. De benchmark kan bestaan uit meerdere indices en/of beleggingsproducten.

Research

Beleggingsbeslissingen worden genomen op basis van bepaalde kennis en ervaring of bepaalde aannames voortkomend uit research. Hoe is dit geregeld bij de vermogensbeheerder? Heeft de vermogensbeheerder eigen research? Zijn hier bepaalde expertises bij? Hoe wordt dit onderbouwd?

Zomaar een beslissing nemen kan niet. Er moet een onderbouwing zijn. Dit kan voortkomen uit bijvoorbeeld researchrapporten van een eigen research of van research van derden. Vanzelfsprekend geldt bij veel research voorts dat er nog een verschil is tussen gelijk hebben en gelijk krijgen. Ook al



heeft een 'kleinere' speler gelijk; de macht van het geld is groter, dus een koers kan in de richting gestuurd worden die een grote speler wenst.

Er zijn verschillende vormen van research te onderscheiden. Veel beheerders zoeken de combinatie om tot een juiste onderbouwing te komen. Sommige beheerders gebruiken maar één soort.

Fundamentele research: Fundamentele analyse gaat over de studie van economische indicatoren, sociale factoren en internationaal regeringsbeleid die beleggers helpen om koersschommelingen en -trends te voorspellen.

Technische analyse: Technische analyse is een techniek die gebruikt wordt om de toekomstige richting van koersen te voorspellen door het bestuderen van de marktgegevens uit het verleden. Hierbij wordt dus puur beoordeeld op basis van handelsinformatie uit het verleden, vaak in de vorm van grafieken.

Kwantitatieve analyse: Kwantitatieve analyse is beursanalyse waarbij gerekend wordt in modellen. In deze modelberekening wordt rekening gehouden met diverse invloeden, zoals politiek risico, marktrisico, et cetera. Sommige kwantitatieve analisten verwerken ook de fundamentele waarden van een onderneming in het model. Eigenlijk alles wat de betreffende analist van belang vindt, wordt opgenomen. Deze grootheden worden vervolgens gekwantificeerd.

Institutioneel beleid

Particuliere beleggers hebben over het algemeen heel andere doelstellingen dan institutionele partijen. Toch wordt regelmatig een beleid 'verkocht' dat goed blijkt uit te pakken bij institutionele partijen. De vraag is dan of dat wel te kopiëren is naar een particuliere belegger.

Denk hierbij aan een beleid gericht op de zeer lange termijn, waarbij de meeste particuliere beleggers een veel kortere horizon kennen en een beperkter vermogen. Ook is er een verschil in de inzet van instrumenten. Door schaalgrootte kunnen institutionele partijen voordelen behalen die een particulier nooit kan krijgen.

Een grafiek van het rendement van de afgelopen 30 jaar is derhalve geen goede verkoopmethode. Hoogstwaarschijnlijk heeft de betreffende beheerder geen enkele particuliere cliënt die die periode binnen een bepaald profiel heeft uitgezeten. Overigens werkt een groot deel van de institutionele partijen met deelmandaten waardoor slechts een gedeelte van het te beleggen vermogen bij één partij wordt ondergebracht en dan meestal met een bepaald thema.

Onttrekkingen

Doordat meer en meer mensen afhankelijk zullen worden van zelf opgebouwd vermogen voor hun pensioenvoorziening zullen onttrekkingen aan de beleggingsportefeuille steeds frequenter voorkomen. Daarnaast staat de rente historisch laag waardoor er sowieso een kleinere automatische cashflow zal zijn.

De vraag is dan hoe de gewenste cashflow het beste gerealiseerd kan worden? In hoeverre wordt er maatwerk geleverd op dit gebied? Wordt er nagedacht over de meest optimale wijze van het realiseren van cashflow of wordt de kaasschaaf over de portefeuille gehaald om de verschillende posities wat af te romen?



Contact en verslaglegging

Vermogensbeheerders worden nog al eens geselecteerd op basis van het goede contact met een contactpersoon. Dit kan uw uiteindelijke 'vaste' contactpersoon worden, maar kan ook de vertegenwoordiger van het bedrijf zijn. Vraag uzelf af of u cliënt bij het bedrijf wenst te worden en/of bij de contactpersoon.

Contact beheerder

Een vaste contactpersoon is zeer prettig, immers, op een gegeven moment zijn uw specifieke wensen bij hem of haar bekend. Alhoewel het meeste contact vaak toch via de telefoon of email verloopt en uw gegevens voor het hele beheerteam beschikbaar zijn, is het toch prettig om te weten wie er aan de andere kant van de lijn zit. Bepaal wat voor u wenselijk en noodzakelijk is qua contactfrequentie en wie het initiatief daartoe neemt. Hoe bereikbaar is uw contactpersoon?

Wie spreekt u?

Meestal afhankelijk van het soort dienstverlening spreekt u met een vertegenwoordiger of met een zogenaamde decisionmaker.

Wanneer u vragen stelt aan een vertegenwoordiger van een bedrijf waar het beleid gebaseerd is op technische analyse, bepaald door een computersysteem, kan deze slechts aangeven wat de computer meldt en niet ingaan op uw specifieke wensen en/of de toekomstplannen van het computersysteem.

Verslaglegging

De meeste beheerders geven, al dan niet via de depotbank, online inzicht in de opbouw van de beleggingsportefeuille. Daarnaast zijn de verschillende maand-, kwartaal- en jaarrapportages ook vaak online beschikbaar. Voor dagafschriften, en (tussentijdse of periodieke) papieren rapportages worden tegenwoordig vaak kosten in rekening gebracht. Vraag naar de mogelijkheden en de eventueel bijkomende kosten.



Tarieven

Bij veel beleggers staat de vraag over tarieven op nummer 1. Immers, dat is tastbaar en goed te vergelijken. Maar is dat wel zo? Wat krijgt u ervoor? Dit laatste verschilt aanzienlijk en dat is toch hetgene waar het om draait. Betalen voor zaken waar u niet om vraagt, wat u niet nodig heeft is natuurlijk zonde van het geld, maar een goedkope dienstverlener selecteren die niet thuis geeft op het moment dat de markt draait is een ander uiterste. Breng voor uzelf daarom goed in kaart welke wensen u hebt en waarvoor u wel of niet wenst te betalen.

Vaste kosten

De vaste kosten van beheerders zijn heel makkelijk te vergelijken qua hoogte, maar niet qua dienstverlening. De kosten variëren van 0,1% tot 0,5% per kwartaal. Let hierbij op dat de percentages over het algemeen exclusief BTW worden gepubliceerd. Kortgezegd kan gesteld worden dat de goedkoopste aanbieders het meest passief zijn en de duurdere aanbieders actiever.

De aandachtspunten die hierbij gelden zijn: wat zijn de bijkomende kosten in de vorm van eventuele productkosten, performancefee, administratievergoeding, bewaarloon en is er een minimum vergoeding per kwartaal?

All-in fee

Een wijze om van tevoren 100% inzicht te hebben in de “totale” kosten voor het beheer van uw beleggingsportefeuille is de zogenaamde All-in fee. In deze fee zijn dan alle bancaire- en beheerkosten opgenomen. Wanneer u een dergelijke kostenstructuur voorstaat is er een tweetal aandachtspunten: Hoe actief wordt de beleggingsportefeuille onderhouden? Wordt er belegd in ‘eigen’ producten? Wanneer er een heel passief beleid gevoerd wordt, kan het zijn dat een All-in fee te duur is. Daarnaast kan het ook andersom zijn, dat de markt dwingt om actief te zijn, maar dat de beheerder of bank reeds teveel transactiekosten heeft gemaakt en daarom niet in actie (kan) komen.

Wanneer er beleggingsproducten worden opgenomen betekent dit dat er naast de All-in fee nog extra kosten gemaakt worden. Als dit ‘eigen’ producten betreft, zijn de uiteindelijke inkomsten van de beheerder dus hoger.

Performancefee

Er zijn veel voors- en tegens om überhaupt performancefee te rekenen, maar het is deels subjectief of het gewenst is. Een aandachtspunt bij performancefee is de frequentie van het in rekening brengen, een eventuele ‘high watermark’ en wat de overige kosten zijn, bijvoorbeeld een performancefee en een managementfee. Wanneer performancefee meerdere keren in een jaar in rekening gebracht wordt zal de beheerder de grootste kans hebben op verdienen. Dit kan deels voorkomen worden door te werken met een zogenaamde ‘high watermark’; dan wordt er slechts betaald op het moment dat het saldo boven een bepaald niveau komt. Let dus heel goed op de wijze van in rekening brengen van een dergelijke fee.



Verborgen kosten

De laatste jaren is er steeds meer transparantie gekomen in de tariefstelling van banken en beheerders. Per begin 2014 zijn ook de onderlinge vergoedingen afgeschaft van beleggingsproducten richting de beheerder die deze producten opneemt. Echter, de inkomsten van eigen producten zijn er nog steeds. Partijen die eigen producten opnemen in de beheerportefeuille verdienen op deze wijze dus extra. Hoe objectief worden deze producten dan geselecteerd? De vraag is niet of deze eigen producten worden opgenomen, maar of deze ooit weer verkocht worden!

Transactiekosten

De afgelopen 10 jaar zijn de transactiekosten bij de verschillende (depot-) banken enorm gedaald. Vanzelfsprekend zijn er verschillen in de tariefstellingen van de verschillende banken en beheerders, echter, het absolute bedrag in euro's zal het resultaat niet heel veel aantasten. Het verschil zit uiteindelijk veel meer in het beleid, het aantal mutaties en de spreadkosten bij de gebruikte beleggingsinstrumenten.

Spreadkosten

Simpel uitgelegd is dit het prijsverschil tussen vraag en aanbod. Beleggingsproducten die weinig liquide zijn (waar minder handel in plaatsvindt) zullen over het algemeen een bredere spread kennen. Zonder dat u het ziet kunnen de kosten daardoor behoorlijk oplopen. Hierbij verwijzen we dus terug naar het te voeren beleid. Welke soorten instrumenten zet uw vermogensbeheerder over het algemeen in om uw doelstellingen te realiseren?

Bewaarloon

Veel banken hebben de term bewaarloon afgeschaft en herbenoemd naar Servicefee. Deze laatste term sluit beter aan bij de hedendaagse praktijkvoering.

Administratiekosten

Vaak wordt voor het gemak deze kostensoort niet genoemd, terwijl dit, zeker voor de kleinere portefeuilles, aanzienlijke kostenposten kunnen zijn. In het verleden werden deze kosten in rekening gebracht om de (papieren) verslaglegging te bekostigen. Tegenwoordig is de verslaglegging vaak digitaal en wordt er sporadisch nog wat per post verzonden.

TCO

Om te voorkomen dat u voor verrassingen komt te staan is het verstandig om een indicatie te vragen van de totale kosten per jaar als percentage van uw beleggingsportefeuille. Vaak liggen deze kosten voor het eerste jaar iets hoger, immers er moeten eventueel kosten gemaakt worden voor de op- en ombouw van uw beleggingsportefeuille.

Op dit moment is de discussie gaande over kostenindicaties in de vorm van TCO (Total Cost of Ownership) of VKM (Vergelijkende Kosten Maatstaf). Deze twee percentages komen min of meer op hetzelfde neer, maar bij deze laatste staat de beheerder niet in voor het exacte percentage van beleggingsproducten.



Rendementen

Een van de eerste vragen die gesteld wordt door iemand die op zoek is naar een beheerder is de vraag over rendementen. ‘Welke rendementen zijn er afgelopen jaren gerealiseerd?’ Zaak hierbij is om rekening te houden met een aantal aspecten om tot een goed vergelijk te komen.

Risico

Met welk risico is een bepaald rendement tot stand gekomen? Uiteindelijk dienen er vergelijkingen gemaakt te worden wil deze informatie iets opleveren. Hierbij is goed om te weten dat niet alle benamingen van profielen bij de verschillende beheerders overeenkomen. Er zijn bijvoorbeeld beheerders die de bandbreedte van bepaalde assets heel breed stellen waardoor er in een defensief profiel voor het grootste gedeelte in aandelen belegd kan worden. Hier is op dat moment ongetwijfeld een onderbouwing voor, maar bepaalde rampscenario's kunnen niet van tevoren bepaald worden. Dit kan dan leiden tot veel hogere rendementen in vergelijking tot de concurrentie.

Cijfermatig kan dit onderbouwd worden met bijvoorbeeld standaarddeviaties en de Sharpe-ratios; maar dat gaat vaak te ver voor een beheerportefeuille waar een aantal mutaties per jaar doorgevoerd worden en of variabele cashsaldi aangehouden worden.

Hoe is een rendement tot stand gekomen?

Een essentiële vraag is daarom hoe een rendement tot stand gekomen is? Hoe heeft de vermogensbeheerder gehandeld in de verslagperiode? Is het een actief of passief beleid? Met name is het van belang hoe ingespeeld wordt op bepaalde neerwaartse bewegingen op de beurs. Daarnaast is de vraag of er gewerkt wordt met bepaalde bandbreedtes van de verschillende assets en liquiditeiten.

Backtracking

Rendementen kunnen iets zeggen over de kwaliteit van een beheerder. Daarnaast wensen veel beleggers een partij die al langere tijd consistent presteert. Daarom is het fenomeen Backtracking uitgevonden. Dit is een rekenmethode om aan te tonen hoe een dienst of product gepresteerd zou hebben, ware het in uw bezit was geweest in de betreffende periode.

Helaas is deze methode niet altijd waterdicht. Regelmatig worden er rendementen gepresenteerd van beleggingsmethodes die in de betreffende periode helemaal niet bestonden. Er zijn dan teveel variabelen om er een waarheidsgetrouw beeld van te schetsen. Tevens is het vreemd om te komen met een eventueel behaald rendement van voor de oprichtingsdatum van de vermogensbeheerder.

Een ander belangrijk aspect hierbij is dat er reclame wordt gemaakt met de resultaten omdat deze resultaten in het verleden kennelijk goed waren. Dit zegt nog weinig over de toekomst. Stel dat de resultaten uit het verleden slecht waren, maar de toekomstverwachtingen zijn wel positief, dan zou er geen Backtrackingrapport opgeleverd worden en heeft de dienst of het product minder kans van slagen.



Periode

Reclames moeten voldoen aan bepaalde wet- en regelgeving als het gaat om het vermelden van rendementen. Het is verboden om willekeurig te zijn met de periode om te voorkomen dat deze niet te vergelijken zijn. Een reclame wordt vanzelfsprekend alleen gemaakt met de vermelding van rendementen wanneer deze hoog zullen zijn. De periode wordt dan door de reclamemaker zorgvuldig geselecteerd. In de praktijk is een dergelijke reclame tijdelijk houdbaar en het gevolg is dat, ervan uitgaande dat de reclame werkt, veel nieuwe cliënten op het topje instappen.

Benchmark

De prestaties van een vermogensbeheerder moeten ergens mee vergeleken kunnen worden. Daartoe is een representatieve benchmark essentieel. Representatief om te voorkomen dat appels met peren vergeleken worden.

Aandachtspunten bij een representatieve benchmark zijn:

- Maakt een benchmark kosten? Een index maakt geen kosten, maar wanneer er een beleggingsproduct als benchmark genomen wordt wel. Een vermogensbeheerder zal sowieso kosten rekenen;
- Hoe is de uitgekeerde dividend en/of rente verwerkt in de vergelijking?
- Wat is het risico van de benchmark? Is dit daadwerkelijk vergelijkbaar met uw portefeuille?
- Zijn er valutaresultaten te melden?



Begeleiding bij selectie

Wanneer u op zoek bent naar een partij die u kan begeleiden bij de selectie van een beheerder dient het kaf van het koren gescheiden te worden. U heeft baat bij een objectieve selectie, maar dat is niet altijd het geval.

Vergoeding begeleider

In het verleden liet een aantal van deze partijen zich direct betalen door de beheerder.

Tegenwoordig is dat niet meer mogelijk en dient op z'n minst inzichtelijk gemaakt te worden aan u hoe de vergoeding werkt. In principe betaalt u direct aan de begeleider en deze kan op zijn beurt een eventuele korting bedingen bij de beheerder voor u. Dan rijst vanzelfsprekend direct de vraag of alle beheerders wel een korting willen weggeven en of u dan wel naar de juiste beheerder wordt geleid.

Kennis begeleider

Wanneer er belegd wordt is er een groot aantal variabelen en een beperkt aantal vaste gegevens zoals de tariefstelling. Om u vastigheid te kunnen geven wordt er daarom (te) vaak gepitcht op de kosten in plaats van beleggingstechnisch inhoudelijke zaken. Uiteindelijk is voor u als belegger het eindresultaat veel belangrijker dan alleen de besparing op bepaalde kosten.

Een ervaren, kwalitatief goede begeleider begeleidt u naar beheerders die vooral qua beleid het beste bij u aansluiten. Beheerders waarbij de kans het meest reëel is dat uw doelstellingen gerealiseerd worden. En vanzelfsprekend vormen de kosten daar uiteindelijk ook een onderdeel van.

Websites

Het internet geeft een enorme hoeveelheid aan informatie. Dit levert met name informatie op om als gesprekstof te dienen met een aantal beheerders. Er is geen website die geheel op maat een beheerder voor u kan bepalen. Een beheerder selecteert u immers niet op basis van rendementen uit het verleden, de tarieven en de afstand tot uw woonhuis. De informatie op websites, die niet van de beheerder zijn, dienen te allen tijde gecontroleerd te worden op juistheid en of de informatie up-to-date is.

