

Waarom zou je je geld door een ander laten beheren? Oftewel: wat is de meerwaarde van een vermogensbeheerder? Theo Andringa (voorzitter VV&A) en prof. Roelof Salomons (Rijksuniversiteit Groningen) lichten toe hoe vermogensbeheer werkt en hoe institutionele beleggers als pensioenfondsen hier ook gebruik van kunnen maken.

“
Er zijn volgens mij maar twee partijen in Nederland die exact weten waar de vermogens zitten en hoe dat onderverdeeld is in spaargeld, vermogensbeheer en individuele beleggingen.”

Er gaan geruchten dat een grote meerderheid van Nederlanders met een flink vermogen hun geld stationair op de bank laat staan en geen zaken doet met bijvoorbeeld een vermogensbeheerder. Theo Andringa is voorzitter van de VV&A (Vereniging Vermogensbeheerders & Adviseurs). Desgevraagd kan hij de geruchten bevestigen noch ontkennen. “Sterker nog: in de branche zijn wij zelf ook op zoek naar die getallen. We kennen de cijfers zelf niet goed. Er zijn volgens mij maar twee partijen in Nederland die exact weten waar de vermogens zitten en hoe dat onderverdeeld is in spaargeld, vermogensbeheer en individuele beleggingen. Dat zijn de AFM (Autoriteit Financiële Markten) en DNB (De Nederlandsche Bank), samen ‘De Toezichthouder.’ De AFM zet regelmatig een marktmonitor uit en verzamelt zo informatie. “Wij komen in feite niet verder dan gokken naar de aantallen”, constateert Andringa. Beleggingen door de retailmarkt – dus niet de beleggingen die vastliggen bij pensioenfondsen en/of verzekeraars – zouden een waarde van 300 miljard euro hebben, maar ook die bedragen kan Andringa niet bevestigen.

Vergunning nodig

Tegelijkertijd is dat zo ongeveer de enige keer dat het woord ‘gokken’ in relatie tot vermogensbeheer wordt genoemd. Vermogensbeheerder ben je niet zomaar: er is een vergunning nodig en uit het register van het AFM blijkt dat er 147 vergunningen zijn afgegeven. Veel van die vergunningen worden gebruikt door vermogensbeheerders in de retailmarkt. Maar ook de grootbanken hebben een vergunning nodig om aan vermogensbeheer te mogen doen. Andringa stelt dat in de markt acht grote partijen actief zijn. Daarnaast zitten veel vermogensbeheerders met een personeelsaantal tussen de 2 en 30 tot 35 werknemers. De segmenten waarin deze partijen werkzaam zijn, verschillen eveneens. Sommige vermogensbeheerders richten zich qua doelgroep bijvoorbeeld op het segment boven een beheerd vermogen van 2,5 ton, of boven 1 miljoen. Anderen richten zich meer op de onderkant van de markt.

Typen dienstverlening

Maar hoe werkt een vermogensbeheerder? Andringa onderscheidt drie typen vergunde dienstverlening: vermogensbeheer, advies en execution only. Sommige partijen bieden alle typen aan, anderen juist slechts één. “Vermogensbeheer wil zeggen dat een klant zijn vermogen qua beheer toevertrouwt aan een vermogensbeheerder. Deze klant heeft aangegeven wat de doelstelling, de financiële positie, de risicobereidheid en de kennis en ervaring is. De vermogensbeheerder zorgt daarna voor invulling van het beleggingsbeleid. De klant moet zich wel senang voelen bij het beleggingsbeleid dat wordt voorgesteld”, aldus Andringa. Bij vermogensadvies is meer sprake van een dialoog met de klant om tot een gedegen advies te komen. De adviseur heeft wel de plicht om te controleren of het geadviseerde beleggingsfonds bij de klant past. Execution only staat voor ‘afsluiten zonder advies’. Bij vermogensbeheer zit de meerwaarde van een vermogensbeheerder in



het ondersteunen van de klant: die heeft vaak wat angst om te beleggen en heeft daarnaast geen idee waarin. Die ondersteuning start met een of meerdere goede intakegesprekken. Verwachtingsmanagement is een tweede punt van aandacht, bij beleggen kan er immers sprake zijn van mindere jaren. Andringa stipt aan dat vertrouwen een groot goed is. Niet voor niets heet een vermogensbeheerder in het Engels trusted advisor. Dat vertrouwen bouw je samen op in goede intakegesprekken. En: “De tendens is niet meer alleen het beheren van het vermogen, bijvoorbeeld voor pensioen, maar het ontwikkelen van een totaal financieel plan met een vermogensgroei- en liquiditeitsbegroting.” Dat is ook de meerwaarde van een vermogensbeheerder: het managen van vermogen in de ruimste zin van het woord. Vermogensbeheerders (en niet alleen zij) nemen meer en meer specialisten als financiële planners in dienst. Hetzelfde geldt voor pensioenplanners. “De markt wordt steeds breder. Dat komt ook omdat de overheid stimuleert om meer en mede zelf verantwoordelijk te zijn voor je pensioen. Vanuit vermogensbeheer en beleggingsondernemingen zie je steeds meer partijen onder meer op dat marktsegment komen.”

Online

Met de komst van meer en meer online bedieningsconcepten in het segment execution only, komt de verantwoordelijkheid via deze diensten meer en meer bij de consument zelf te liggen, terwijl hij of zij dat niet altijd goed in de gaten heeft. Andringa houdt namens de VV&A een vinger aan de pols op dat vlak, omdat bij veel online diensten tegelijkertijd de indruk gewekt wordt dat de klant een vorm van advies krijgt. Tegelijkertijd ziet Andringa dat automatisering ook in deze branche niet valt tegen te houden. Maar: “Veel klanten vinden het fijn om in ieder geval minstens eens met een adviseur een-op-een gesproken te hebben. Maar ook dat kan via beeldbellen. Het is zaak om daar een goede balans in te vinden: het gevoel van vertrouwen, van de trusted advisor, moet wel bewaard blijven.”

Institutionele beleggers

Feitelijk gaat het vermogensbeheer bij institutionele beleggers in de kern niet anders dan bij particulieren. “Uiteindelijk heeft iedereen dezelfde uitdaging”, constateert prof. Roelof Salomons. Hij is hoogleraar Beleggingstheorie en Vermogensbeheer aan de Rijksuniversiteit Groningen. Of het nu gaat om een

pensioenfonds, verzekeraar, bank, vereniging, stichting of familie: ze starten allemaal met de doelstellingen, lange termijnverplichtingen en het bepalen van de risicohouding. Binnen die kaders is uiteraard wel sprake van verschillen. Een pensioenfonds heeft andere doelstellingen, risicovoorkeur en beleggingshorizon dan een familie bijvoorbeeld. “Afhankelijk daarvan bepaal je hoe het beleggingsbeleid wordt vormgegeven”, aldus Salomons. Opvallend is de trend dat de grote institutionele beleggers nog wel zelf vermogensbeheerders in huis hebben, maar de kleinere partijen hebben vermogensbeheer vaak uitbesteed aan externe partijen. “Voor kleinere organisaties worden de kosten te hoog, en de eisen van de toezichthouders zijn behoorlijk strenger geworden. Daarmee is de opkomst van de fiduciair beheerder verklaard.” Bijna altijd zijn deze vermogensbeheerders andere partijen dan voor particulieren. Analooq aan de reactie bij zijn studenten, stelt Salomons wel vast dat particulieren vaak uitsluitend in aandelen denken als het om beleggen gaat, terwijl de obligatiemarkt vele malen groter is. “Er is wel overlap, maar een vermogensbeheerder in de particuliere sector zal de focus toch vaak op andere producten leggen.”

Kruisbestuiving

Kruisbestuiving van kennis ziet Salomons nog niet in hoge mate. Hoewel kennis bij institutionele vermogensbeheerders meer beschikbaar lijkt te komen voor de particuliere markt. “Dat zie je met hedgefondsen en private equity. En denk aan indexfondsen: 20, 30 jaar geleden waren die puur institutioneel. In omgekeerde richting denk ik dat vooral communicatie over dit onderwerp heeft geholpen. Ook voor institutionele beleggers geldt in toenemende mate dat je moet proberen het simpel te houden. Dus geen stapels papieren en onbegrijpelijke formules, maar nadruk op eenvoud, begrijpelijke taal en wat de beslissing betekent voor de deelnemer.”