



VERMOGENSBEHEER ONDER DE LOEP

Vermogensadviseur **Aernout van den Berg** is directeur van Dutch Wealth Services en behandelt de verschillende aspecten van vermogensbeheer.

DEZE MAAND: VERWACHTE RENDEMENTEN

Wast Omo ècht witter? Maakt Philips de dingen ècht beter? Krijgt u ècht een wasbordje van de ab-dominator? Wat zou het toch mooi zijn als alles wat ze in de reclame beweren waar is. Helaas is dat niet zo, en dat geldt zeker ook voor een keur aan financiële producten. Er zit namelijk heel wat kaf tussen het koren, de goeie niet te na gesproken uiteraard. Wat dat kaf vaak met elkaar gemeen heeft, zijn de voorgespiegelde torenhoge rendementen. En veel beleggers hebben met elkaar gemeen dat de dollartekentjes in de ogen het op dat soort momenten winnen van het gezond verstand. Toch is het simpel: rendement en risico gaan hand in hand. Zou dat anders zijn, en zou u hoge rendementen kunnen maken zonder bijbehorend risico, dan zouden de pensioenfondsen die vele honderden miljarden in obligaties hebben gestoken, allang vóór u in de rij hebben gestaan om te participeren in al die prachtige garantienotes, accelerators, cv's en wat dies meer zij met al even prachtige prognoses. Sterker nog, dan zou de aanbieder van een financieel product niet eens zijn best hoeven doen om participaties te slijten door huis-aan-huis in zorgvuldig geselecteerde postcodegebieden die gelikte brochures in de bus te doen. Of op zondagmorgen in een zwaar gesponsord praatprogramma op de televisie te verschijnen. Staatsobligaties renderen inderdaad matig, maar kennen dan ook weinig risico. Dat is dus ons vertrekpunt. Willen we meer rendement dan staatsobligaties, dan moeten we risico nemen. En krijgen we daarvoor — als het goed is — een passende beloning. Maar dan moet u om te beginnen niet klakkeloos aannemen dat wat in de folder staat klopt. Het is dus niet zo dat een financieel product dat simpelweg 10 procent belooft, beter is dan een financieel product dat 7 procent

in het vooruitzicht stelt. Vraag uzelf altijd af hoe reëel de prognose is. En vraag het ook de vermogensbeheerder of aanbieder. Hij moet u kunnen uitleggen waarom uw geld bij hem een beter rendement kan maken — na kosten uiteraard — dan de relevante benchmark, zonder dat het risico groter wordt.

Staar u ook niet blind op garanties. Een garantie heeft pas waarde als die door een gerenommeerde partij wordt afgegeven. 'Garantie' suggereert namelijk dat u uw geld vrijwel zeker terugkrijgt. De garantie van een onroerendgoed-cv kan bijvoorbeeld misleidend zijn als de panden te duur werden gekocht en de huurders niet van naam en faam zijn. Als de 'verwachte' waardestijging uitblijft — en die kans is groot —, betaalt u het gelag. De managers hebben namelijk hun fees al binnen, wat voor u rest is de (mogelijk zelfs negatieve) 'winst na kosten'.

Word ook argwanend als er in het beleggingsvoorstel van een vermogensbeheerder staat dat het verwachte rendement op obligaties, na kosten, rond de 7 procent is. Ondanks het feit dat de beheerder zijn prognoses baseert op valide resultaten uit het verleden — toen de lange rente van 7 naar 4 procent daalde, wat uitzonderlijk gunstig is voor obligaties — representatief zijn de cijfers allerminst. Momenteel schommelt de lange rente rond de 4 procent en zijn dergelijke rendementen volstrekt ondenkbaar. Sterker nog, de lange rente stijgt, wat nadelig is voor obligaties. Dat behoort iedere vermogensbeheerder te weten.

Het zijn maar voorbeelden, maar helaas zijn het wel voorbeelden uit de praktijk. Wie op deze manier communiceert is niet te vertrouwen. Het gaat deze lieden louter om het binnenhalen van u als cliënt, zonder dat ze oog hebben voor uw belangen. En dat is onaanvaardbaar.

3 TIPS

ondoorzichtig = duur

Hoe ingewikkelder en dus hoe minder transparant het product, des te eenvoudiger het is om excessieve kosten te verstoppen. Vraag de aanbieder waarom het zo ingewikkeld is en wat het werkelijk verwachte rendement na kosten is. Heeft hij geen goed antwoord klaar, laat dan de alarmbellen maar rinkelen.

leg mooie beloftes vast

Modeling is het makkelijk om van alles te beloven, ook gouden bergen. Vraag dus altijd om een schriftelijke bevestiging. Komt die niet, dan weet u precies hoe laat het is: tijd om naar een serieuze beheerder te gaan zoeken.

kijk naar het verleden

Dat het verleden geen garanties biedt voor de toekomst, dat weet u inmiddels wel. Maar het kan toch een aardige indicatie zijn, vooral als de aanbieder in het verleden (al dan niet vergelijkbare) producten heeft gelanceerd die het uiteindelijk minder goed deden dan voorspeld.