



UW PORTEFEUILLE ONDER DE LOEP

Vermogensadviseur Aernout van den Berg werpt een kritische blik op de beleggingsportefeuille van een abonnee. DEZE MAAND: [mevrouw Kastelein](#)

BELEGGINGEN	BEDRAG
div. huisbeleggingsfondsen (aandelen)	€ 247.000
div. huisbeleggingsfondsen (obligaties)	€ 169.000
div. garantieproducten	€ 65.000
TOTAAL	€ 481.000

Historie

Fleur Kastelein* is huisarts. Een aantal jaar geleden heeft ze een grote erfenis belegd bij de bank waar zij en haar man al een beetje belegden en waar ook hun hypotheek loopt. Dat was handig, vond ze: ze had er een aanspreekpunt. Bovendien bankiert haar familie bij deze bank, dus ze zag geen reden om van bank te wisselen speciaal voor het beleggen.

Analyse

Een kapitaal van ruim vier ton euro, gestoken in huisfondsen van eigen makelij. Als u dacht dat zo'n portefeuille een uitzondering is, lees dan nog maar even verder. Banken hebben namelijk een aardige hobby: het laten beleggen van klanten in huisfondsen. Sterker nog, als het gaat om het adviseren van beleggingsfondsen doen ze bijna niet anders. Logisch wel, want het is een lucratieve business. De kosten die de cliënt voor het huisfonds betaalt blijven op die manier geheel binnenboord.

Twee maanden geleden bracht het *Financieele Dagblad* de resultaten van een onderzoek uit 2007, gehouden onder ruim vijfduizend Nederlandse beleggers. **Dit door onderzoeksbureau**

Millward Brown uitgevoerde onderzoek (getiteld *Fund Investor 2007*) bevestigde nog eens dat de portefeuille van beleggingscliënten van grote banken voor het overgrote deel uit eigen huisfondsen bestaat (zie het staatje hiernaast). Cliënten van deze grootbanken, zo meldde het begeleidende artikel, zouden weinig avontuurlijk zijn als het om de keuze van beleggingsfondsen gaat en zich vaak laten leiden door hun eigen bank.

Dat is diplomatiek uitgedrukt. Ik kan me namelijk niet aan de indruk onttrekken dat ook de beleggingsvoorstellen van de banken weinig avontuur bieden. Nederland is namelijk een beleggingsfondsenland. Ongeveer de helft van alle beleggingen vindt plaats door middel van beleggingsfondsen. Van die beleggingsfondsenmarkt hebben de grootbanken ruim 90% in handen. Dat wil zeggen dat de meeste beleggingsfondsen worden verhandeld via die banken. Uit het staatje wordt duidelijk hoe dat in zijn werk gaat. U kunt bijvoorbeeld in de eerste kolom zien dat bij de Postbank 92% van alle fondsbeleggingen bestaat uit beleggingen in huisfondsen. In de tweede kolom kunt u zien dat van het totale vermogen belegd in Postbank-fondsen 95% voor rekening komt van Postbank-cliënten.

Als al die huisfondsen zo goed zijn, waarom koopt niemand anders ze? Dat krijg je dus, als je niet werkelijk onafhankelijk advies krijgt. Iedereen snapt dat je bij een Renault-dealer geen advies krijgt om een Peugeot te kopen. Toch schijnen de meeste beleggers te denken dat een adviseur van willekeurig welke grootbank ineens wel onafhankelijk advies geeft.

Als makke schapen worden beleggers naar de slachtbank geleid. Wat dat betreft is die tv-commercial van Binck Bank, waarin de klant tot op de laatste cent wordt gestript, best aardig bedacht. Opvallend is ook dat uit het onderzoek naar voren komt dat maar één op de tien particulieren gebruik maakt van vergelijkingssites als Morningstar en Euronext om de prestaties van beleggingsfondsen tegen elkaar af te zetten. En dat het vooral rijkere beleggers zijn — met beleggingen vanaf een ton — die vergelijken. Ook opmerkelijk is dat maar 4% van de particuliere beleggers in indextrackers belegt, hoewel die niet meer doen dan de index volgen en dus veel lagere kosten hebben. Maar dit terzijde.

Meer dan de helft van de portefeuilles die ik te zien krijg, heeft een huisfondsenprobleem. Nou heb ik geen principiële bezwaren tegen het beleggen in huisfondsen, als

*om privacy-redenen is de naam gefingeerd

OPROEP AAN ABONNEES

Heeft u een beleggingsportefeuille van € 100.000 of meer en wilt u deze door vermogensadviseur drs Aernout van den Berg op deze plaats laten doorlichten? Stuur dan een e-mail naar vandenberg@montfides.nl of een brief naar Montfides Investment Consultants/Portefeuille, Eerste Sweelinckstraat 70, 2517 GG 's-Gravenhage. Vermeld daarin naast uw abonneenummer, naam, adres, woonplaats en telefoonnummer ook de inhoud van uw beleggingsportefeuille (het aantal aandelen,

obligaties en andere bestanddelen) plus de eventuele afspraken tussen u en uw vermogensbeheerder (risico, beleggingsdoelstelling, enzovoorts). Uit de aanmeldingen wordt een selectie gemaakt voor deze rubriek die geanonimiseerd wordt besproken. Ook als uw portefeuille niet wordt geselecteerd, neemt de auteur contact met u op om uw portefeuille kort en bondig met u te bespreken. Uw informatie zal met uiterste zorgvuldigheid en discretie worden behandeld.

ze maar tot de beste in hun soort behoren.

In het geval van mevrouw Kastelein (en helaas ook van vele, vele anderen) adviseert de bank — bij wie haar vader en grootvader ook al bankierden — haar niet de beste fondsen, maar alleen de voor de bank lucratiefste. Het financiële belang van de bank wordt dus geplaatst vóór het in mijn ogen hogere financiële belang van de klant, te weten: het best mogelijke rendement bij een van te voren vastgesteld risico. Neemt u van mij aan, de meeste huisfondsen van de Nederlandse banken voldoen hier niet echt aan.

Op zichzelf is dat laatste geen schande. Niemand is overal goed in, vermogensbeheerders niet, banken ook niet. Het is onwaarschijnlijk dat een bank in staat is binnen alle categorieën aandelen- en obligatiefondsen tot de absolute top te behoren. Maar grote banken lijden een beetje aan groothedswaanzin. Ze doen net alsof ze alles kunnen: verzekeren, beleggen, hypotheken... Het zijn tienkampers. Maar een belegger is op zoek naar de beste hardloper, de beste verspringer, de beste hoogspringer. Die zijn er natuurlijk wel, alleen zitten ze niet allemaal bij die ene huisbank.

Sterker nog, Nederlandse grootbanken presteren over het algemeen, na kosten, met hun beleggingsfondsen significant slechter dan de benchmark (vergelijk www.morningstar.nl). Dat blijkt ook wel uit het staatje, want er zijn bijna geen klanten van buitenaf die fondsen van Nederlandse grootbanken kopen. Mensen die

weten waar ze over praten — professionele vermogensbeheerders maar ook geïnformeerde particulieren die via internetbrokers handelen en uit een enorm aanbod kunnen kiezen — zien nauwelijks heil in dergelijke fondsen. Dat er zo weinig indexfondsen worden verkocht, is ook verklaarbaar: die doen het na kosten in de meeste gevallen stukken beter dan al die dure huisfondsen, dus geen bankadviseur die het in zijn hoofd haalt zo'n product überhaupt ter sprake te brengen.

Het is jammer dat de grootbanken zich zo op de korte termijn richten. Van beleggingsfondsen haalt weliswaar minstens 80% de benchmark niet, maar de rest dus wel. **In plaats van te investeren in goede relaties op de lange termijn, door klanten een dienst te bewijzen met het adviseren van goede — al dan niet buitenlandse — fondsen, bewijzen ze vooral zichzelf een dienst. Niet alleen doet dat hun reputatie geen goed, het kost de 'huisfondsenbelegger' gemiddeld jaarlijks minstens zo'n 1,5 tot 3 procentpunt aan rendement (afhankelijk van de inrichting van de portefeuille: hoe offensiever de portefeuille, hoe groter het verschil).** U kunt zelf wel uitrekenen of u dat op jaarbasis een lekker etentje, een vakantie of een goede tweedehands auto scheelt.

Advies

Het moge duidelijk zijn dat deze portefeuille verre van optimaal is. Mevrouw Kastelein moet dus snel op grond van relevante selectiecriteria

een goede vermogensbeheerder of -adviseur selecteren die oog heeft voor haar belangen. Uiteraard is het praktisch als dat bij haar eigen bank lukt, maar het mag — gezien het financiële belang — niet een leidend uitgangspunt zijn. **De doelstelling blijft immers het opbouwen van een portefeuille die structureel en significant beter presteert dan de relevante benchmark. Ze kan bij haar zoektocht naar een competente vermogensbeheerder of -adviseur in elk geval gebruik maken van de volgende tips:**

1. Kijk op www.morningstar.nl. Nu heeft u een referentie om een eerste indruk te krijgen van de prestaties van beleggingsfondsen waarin u belegt of wilt beleggen.
2. Dwing uw vermogensbeheerder zijn keuzes — schriftelijk! — te onderbouwen. Stel vragen als 'Waarom heeft dat beleggingsfonds volgens u een optimale rendements-risicoverhouding?' en 'Waarom is dat een goede aanvulling voor mijn portefeuille?'. Bij uitblijven van intelligente en begrijpelijke antwoorden weet u genoeg: het is tijd voor een andere bank.
3. Vraag welke alternatieven er zijn overwogen en wees op uw hoede als de bank haar eigen producten adviseert.
4. Laat de alarmbellen rinkelen wanneer de bank aankomt met 'simpele' fund-of-funds, zoals mixfondsen. Het 'stapelen' van beleggingsfondsen (vaak ook weer uit de eigen keuken) levert de aanbieder extra geld op doordat er kosten op kosten worden gerekend. Al te vaak worden dergelijke fondsen overigens gepusht bij het afsluiten van verzekeringspolissen, hypotheken, levensloopregelingen en dergelijke.
5. Kijk op grond van rationele argumenten (prestaties van de index, kosten ten opzichte van rendement, service, enzovoorts) of deze bank en deze adviseur voor u een goede keuze zijn. En controleer goed wat er met uw portefeuille gebeurt (laat er eventueel een onafhankelijke derde naar kijken).

BANK	% VERKOCHTE HUISFONDSEN OP TOTAAL	% VERKOCHTE HUISFONDSEN VIA EIGEN BANK
Postbank	92	95
ING	88	74
ABN Amro	81	79
Fortis	73	52
SNS Bank	71	76
Robeco	57	50