

# Nieuwe vermogensbeheerders stellen procentuele vergoeding ter discussie

Toetreders proberen markt voor vermogensbeheer open te breken met standaardbedrag

Roger Cohen  
Amsterdam

De markt voor vermogensbeheer wordt opgeschrikt door nieuwe spelers die het geld van hun klanten voor een vast bedrag beheren, in plaats van een procentuele vergoeding. Hierdoor komen de tarieven in de markt verder onder druk te staan. De meeste vermogensbeheerders rekenen een jaarlijkse vergoeding van ongeveer 1% van het beheerd vermogen, met lagere percentages als het vermogen groter is. Nieuwe partijen vragen één vast bedrag van bijvoorbeeld € 1.500 per jaar, ongeacht de omvang van het beheerde vermogen. 'Het is te vroeg om van een trend te spreken, maar het is duidelijk dat dit druk geeft', zegt Koen Laarhoven van Vermogensbeheer.nl dat vermogensbeheerders met elkaar vergelijkt.

De nieuwe toetreders betogen dat een procentuele vergoeding niet strookt met het belang van hun klant. 'Er zit een impliciete belangenverstrengeling in', zegt Roderik Bolle, oprichter van de Haagse vermogensbeheerder Orchestra dat klanten een tarief rekent op basis van geleverde diensten in plaats van het belegde vermogen. 'Een beheerder die louter wordt beloond op basis van een percentage van het beheerde vermogen heeft een prikkel om zijn klant altijd te laten beleggen, ook al heeft die klant daar weinig aan.'

Jaap Prinsen Geerligts en Ezra van Coevorden, die vorig jaar Balans Vermogensbeheer oprichtten, gaan nog verder en hanteren voor al hun klanten hetzelfde standaardbedrag van € 1.500 per jaar, plus transactiekosten van de broker. 'Voor dat bedrag zijn we per klant jaarlijks 13 à 14 uur aan het werk, voor een uurtarief van ongeveer € 110. De klant weet precies wat we ervoor doen', aldus Prinsen Geerligts. Net als Roderik Bolle van Orchestra willen de vermogensbeheerders betaald worden voor de inspanning die ze voor hun klant doen; niet de dikte van zijn portemonnee mag bepalend zijn. 'Een vakman die een kast timmert belooft je toch ook niet met een percentage van je vermogen?' zegt Prinsen Geerligts.



**'Mensen gaan in een bootje met geld de oceaan op, een dure vermogensbeheerder als loods aan boord.'**

FOTO: IMAGESELECT

**Vast bedrag  
'De klant weet precies wat we ervoor doen'**

**Variabel  
'Timmerman krijgt toch ook geen percentage'**

**Prijzenslag  
'Van alle kanten staan de marges onder druk'**

Veel vermogensbeheerders bedienen klanten met standaardportefeuilles. Het beheren van een vermogen van een miljoen is daardoor niet substantieel meer werk dan het beheren van een ton. Prinsen Geerligts vindt het oneerlijk om dan een percentage te vragen. 'Dat vind ik een niet-loyaal verdienmodel. Hoe langer een klant bij je is, hoe meer je hem laat betalen bij verder gelijkblijvende dienstverlening.'

Het is een duidelijke boodschap die kan aanslaan in een markt waar veel consumenten grote moeite hebben inzicht te krijgen in de tarieven voor vermogensbeheer. 'Er worden van alle kanten pijlen op onze marges afgevuurd en dit is er weer een', erkent Frank Burink van Castanje Vermogensbeheer in Den Bosch. Voor het beheren van € 300.000 rekent hij 1% kosten, bij grotere vermogens 0,6% of minder. Burink vindt zijn model te verantwoord, aangezien hij meer inspanning verricht bij grotere vermogens. 'Als je maatwerk geeft,

Circa **1%**

**van het beheerd vermogen is het tarief van de meeste vermogensbeheerders.**

kun je wel degelijk een verband leggen met de omvang van het vermogen. Voor een groter vermogen ben je meer aan het werk.'

Maatwerk en persoonlijke aandacht zijn een belangrijk verkoop punt van veel vermogensbeheerders die een percentage rekenen. Die aandacht wordt echter betaald door de klant zelf, of hij daar nou rechtstreeks een factuur voor krijgt of niet, betoogt Prinsen Geerligts: 'Persoonlijke aandacht klinkt leuk maar het gaat ten koste van het rendement en dus uiteindelijk het vermogen. Als een timmerman je constant persoonlijke aandacht geeft, denk je op een gegeven moment toch ook: ga eens aan het werk?'

Hoewel een vaste vergoeding aantrekkelijk klinkt, kleven er ook bezwaren aan. 'Het is goed dat de kosten eenvoudig en transparant worden voor de consument', zegt Stephan Freerink van vergelijkings-site Beleggingsmatch. 'Maar het is afhankelijk van je inlegbedrag of de vaste vergoeding interessant is. Je kunt niet direct zeggen dat een vaste vergoeding goedkoper of duurder is.' Daarbij kan een vaste vergoeding vervelend uitpakken als het beheerde vermogen slinkt, zegt Freerink. 'Wat gebeurt er als het beheerde vermogen halveert? Dan worden de kosten relatief gezien opeens twee keer zo hoog. Gaat de vaste vergoeding dan ook omlaag?'

Vergelijker Koen van Laarhoven van Vermogensbeheer.nl hecht bovendien aan de stimulerende werking die in zijn ogen uitgaat van een procentuele vergoeding. Slaagt de beheerder erin om het vermogen te laten toenemen, dan stijgt immers zijn beheersvergoeding. Andersom wordt de beheerder direct

in zijn portemonnee geraakt als het vermogen van zijn klant krimpt. 'Deze "performance fee" werkt beide kanten op', zegt Van Laarhoven. 'Hier zijn klanten van vermogensbeheerders terecht gevoelig voor.'

Roderik Bolle van Orchestra vindt dat laatste argument niet overtuigend. 'Wij blijven het vreemd vinden dat de verdiensten bij een gelijkblijvende dienstverlening op en neer gaan met de omvang van het vermogen. Onttrekkingen en stortingen op het vermogen hebben vaak niets te maken met het geleverde rendement', zegt Bolle. 'Als een klant € 1 mln bij zijn vermogensbeheerder heeft staan en een boot van € 800.000 wil kopen, dan heeft de vermogensbeheerder er alle belang bij dat de klant het bedrag leent, want anders dalen zijn inkomsten met 80%.'

Sommige vermogensbeheerders kiezen voor een tussenoplossing door de twee tariefsoorten te combineren. Klanten betalen een procentuele vergoeding waarbij de vergoeding wordt gemaximeerd op een van tevoren vastgesteld bedrag. Vermogensbeheerder Knab — eigendom van verzekeraar Aegon — rekent bijvoorbeeld een vergoeding van 1% per jaar, maar maximeerde dat bedrag onlangs op € 2.000 per jaar. 'Zo'n constructie zal voor de consument misschien nog wel het beste uitpakken', aldus Freerink van Beleggingsmatch.nl.

Wat hun tarieven ook zijn, het belangrijkste is dat vermogensbeheerders meer oog krijgen voor het uiteindelijk doel van hun klanten, vindt René Kuijs, oprichter van de Triangel Groep, een financiële planner en vermogensbeheerder in Alkmaar. Hij bepaalt pas na het maken van een financiële analyse of beleggen een goed instrument is.

'Een klant moet een doel hebben: na mijn pensioen een boot kopen, niet meer werken. Het heeft weinig zin om geld te beheren als er geen doel voor is.' Kuijs verwijst zijn collega's opzettelijke vaagheid. 'Mensen gaan in een bootje met geld de oceaan op, een dure vermogensbeheerder als loods aan boord. Zolang je op die oceaan dobert, is de loods tevreden, want hij heeft werk. Maar de klant bereikt er helemaal niets mee.'

