

Hogere vraag naar toezicht op portefeuille

1 Performantiemeting nieuw op Belgische markt

JIM LANNOO

Door de financiële crisis, het geschonden vertrouwen in de banken en de lagere rendementen, is er een grotere vraag naar toezicht op de beleggingsportefeuilles. Dat zeggen Jan Verhoeven en Pim Geeven van De Weygerbergen. Dat bureau is specialist in performantiemeting van door banken of vermogensbeheerders beheerde portefeuilles. Ze zien grote mogelijkheden voor hun aanpak op de Belgische markt.

De Weygerbergen hanteert een systeem waarbij de portefeuille van een cliënt maandelijks wordt geëvalueerd. Daarbij wordt gekeken of de effecten in portefeuille goed genoeg gepresteerd hebben ten opzichte van een bepaalde benchmark, of er niet te veel risico is gelopen en of de samenstelling blijft stroken met het profiel van de cliënt.

Via die metingen staat het bureau zijn vermogende cliënten bij in hun relatie met hun bank en vermogensbeheerder. 'De bank/vermogensbeheerder heeft als taak de best passende portefeuille te selecteren voor de cliënt. Als je een hele goede bank hebt, zal die je meer adviseren dan verkopen. Als je een hele slechte bank hebt, zal die je meer verkopen dan adviseren. Misschien zou een bank ertoe over moeten gaan geen eigen producten te hebben en alle ontvangen commissies door te storten naar de cliënt. Maar omdat geen enkele partij zo zuiver is, is er behoefte aan begeleiding,' stelt Verhoeven.

DOOR DE MAND

'Die behoefte is heel erg duidelijk geworden in 2008 door de financiële crisis. Want dan zijn heel veel portefeuilles en banken door de mand gevallen. Als we portefeuilles met terugwerkende kracht analyseren, zien we dat die vaak achterblijven bij de benchmark. En dat heeft twee oorzaken: de dubbele pet van de bank en de emotionele factor bij de belegger, die vaak wil kopen wanneer alles al flink gestegen is, stelt Verhoeven.

Niet alleen particulieren doen een beroep op de performantiemeting van hun portefeuille. Ook



Jan Verhoeven (rechts) en Pim Geeven, partners bij De Weygerbergen.

RV

kleinere institutionele beleggers, zoals stichtingen en Nederlandse pensioenfondsen, beginnen de performantiemeting toe te passen. Het aantal cliënten van De Weygerbergen - in België hoofdzakelijk Nederlanders - bedroeg eind 2009 al het dubbele van eind 2008. En ook dit jaar wordt een omzetstijging met 75 procent verwacht, onder meer door grotere cliënten aan te trekken. Het bureau breidde zijn personeel al uit van drie naar twaalf mensen en zou ook bij Belgische cliënten een steviger voet aan de grond willen krijgen. Maar daarvoor zijn Verhoeven en Geeven nog op zoek naar geschikte partners om de methodologie ook in België te ontplooien.

Zelf geeft De Weygerbergen geen beleggingsadvies. 'Het systeem houdt de mensen louter een spiegel voor. Een bank is een commerciële instelling en op zich is daar niets mis mee; maar men moet er wel rekening mee houden en afspraken maken', zegt Verhoeven. Dergelijke afspraken kunnen erin bestaan dat geen nieuwe producten in portefeuille worden opgenomen, maar alleen producten die hun kwaliteit bewezen hebben. Ook

voor obligaties wordt het risico beperkt door de beheerder te vragen alleen staats- of staatsgegarandeerde obligaties in portefeuille te nemen. Een cliënt moet ook te allen tijde uit een fonds kunnen stappen. De Weygerbergen gaat dan ook voor portefeuilles op lange termijn met een beheerst risico. 'Door die risicomijding zijn er bij onze cliënten veel minder ongelukken gebeurd dan elders.'

KOSTEN

Een ander heikel aspect in de relatie tussen bank en cliënt zijn

de kosten. 'Je kan alleen een zicht krijgen op wat de banken aan een cliënt verdienen als ze dat zelf meedelen. Door de Mifid-regels kan je dat vragen aan een bank. De banken moeten er iets aan verdienen, maar er mag geen sprake zijn van accumulatie. Als een bank gebaat is bij het aantal transac-

ties om zijn inkomsten te spijzen, begeef je je al op een helling. Wij zijn daarom vaak voorstander van een all-in fee. Met het huidige lage effectieve rendement op obligaties en de hoge volatiliteit van aandelen moet evenwicht in een portefeuille financiële rust geven', stelt Geeven.

Een hele goede bank adviseert meer dan hij verkoopt.

JAN VERHOEVEN,
De Weygerbergen