

# Beleggersmarkt wacht op lage spaarrente

**BBOC presenteerde onlangs voor de vierde keer sinds 2006 haar concurrentieanalyse beleggingsrekeningen. Grootste verschil met voorgaande jaren is dat nu ook de grootbanken zijn meegenomen in de vergelijkingen.**

In de analyse ligt de focus op modelportefeuilles en profielfondsen. “Ook de beleggingsfondsen van partijen als Robeco en ABN Amro/Fortis komen er nu in voor. Dat zijn de partijen waarmee het intermediair moet concurreren. Ik denk dat we hiermee een groot deel van de markt voor modelportefeuilles en profielfondsen in kaart hebben gebracht”, aldus BBOC-directeur Walter Jans. Hij ziet het als de missie van zijn bedrijf om beleggingsadvies bij het intermediair te krijgen. “Zoals het intermediair twintig jaar geleden het hypotheekadvies naar zich toe trok, zou het dat ook moeten doen met vermogensadvies.”

Naast de huidige sentimenten werken ook de aanbieders niet erg mee om beleggingsadvies voor het intermediair mogelijk te maken. Zo zijn er op dit moment maar drie partijen die mogelijkheden bieden voor de adviseur met een Nationaal regime aanstelling: Allianz, Paerel Vermogensbeheer en Insinger de Beaufort. “Met name verzekeraars blijven vasthouden aan de rol van het intermediair als cliëntenremisier en daardoor kan deze niet voldoende diensten tegenover zijn vergoeding stellen. Ik meen dat hier een taak voor

de toezichthouder is weggelegd om het mogelijk te maken.”

Jans begrijpt wel dat dit soort zaken geen eerste prioriteit voor aanbieders zijn onder de huidige marktomstandigheden. Maar toch lijkt het hem voor zowel de aanbieders als het intermediair slim om er klaar voor te zijn wanneer de vraag weer aantrekt. “Als de spaarrente maar ver genoeg daalt, zal de angst voor beleggen bij de consument wegebben en zal het negatieve sentiment weer omslaan.”

Volgens BBOC zijn er drie kritische succesfactoren voor het intermediair op de vermogensadviesmarkt: kennis, tools en informatie. Als onafhankelijk kenniscentrum verzorgt BBOC opleidingen om adviseurs kennis te laten vergaren en daarnaast levert het beleggingssoftware voor de uitvoering van het advies. De concurrentieanalyse moet volgens research analist Jacob Drost gezien worden als het derde ingrediënt dat nodig is om goed te kunnen adviseren in beleggen. In de analyse worden onder meer de kosten van in totaal dertig aanbieders naast elkaar gezet.

Drost: “We proberen met onze analyse de echte kosten, de Total Expense Ratio, boven water te krijgen en dan nog blijven er kosten over die niet inzichtelijk zijn. Zelf zijn we van mening dat de kosten niet het allerbelangrijkste zijn, maar dat vooral telt wat er onderaan de streep staat. Het verband tussen de kos-



Walter Jans.

ten en het rendement is niet altijd eenduidig. Bij de consument is de interesse in de kosten wel groot. Men wil bijvoorbeeld de provisie van het intermediair weten. Die kunnen we inmiddels laten zien, maar het blijft vaak nog schemerachtig welk deel van de inleg bij de aanbieder blijft. Verder laten we de netto rendementen zien.”

Volgens Jans zijn adviseurs vaak geneigd om op basis van historisch rendement een keuze te maken voor een bepaalde aanbieder, maar hecht men ook aan een prettige samenwerking. Het advies is daarom om ook naar kwalitatieve kenmerken te kijken. “Naast rendement zijn ook andere factoren belangrijk, waaronder de opbouw van de beleggingsmix en vastlegging ervan.”

BBOC is zeer te spreken over de medewerking die zij kreeg bij de verschillende aanbieders. Slechts twee maatschappijen weigerden hun rendementscijfers te geven. Jans: “De kredietcrisis heeft aardig huisgehouden en ik vermoed dat maatschappijen geen goede rendementen kunnen laten zien als men ze zo angstvallig geheim houdt.”

## RISICOPROFIELEN

Uit de analyse komt naar voren dat het verschil in rendement tussen de best en de slechtst presterende aanbieder bij een neutraal risicoprofiel 36 procent bedraagt over drie jaar. Ook blijkt dat de rendementen per aanbieder nogal verschillen afhankelijk van het risicoprofiel. Drost: “Robeco bijvoorbeeld doet het bij een defensief profiel heel goed, maar bij een offensief profiel minder.” Allianz Plus was de winnaar in de afgelopen drie jaar over het algemeen genomen met 0,84 procent rendement bij een zeer defensief en -10,32 procent bij een zeer offensief profiel. Verder zijn er vier maatschappijen die strategische asset allocaties met zeer hoge bandbreedtes hantieren. Hierdoor ontstaan zeer dynamische modelportefeuilles waarvan het risicoprofiel door de tijd heen kan wijzigen. Dit zijn AFS Capital, Alex, Today's Beheer en Optimix. “Alex is weliswaar geen intermediairpartij, maar het is er wel een om goed in de gaten te houden. De meesten gaan

bij een neutraal risicoprofiel uit van een 50/50 verhouding tussen aandelen en obligaties. Het behoudende profiel van Alex kan echter voor 100 procent in aandelen belegd zijn. Aan de andere kant vergelijkt Alex haar defensieve portefeuille met een 100 procent aandelenmix. Dat is appels met peren vergelijken natuurlijk.”

De verschillen in rendement mogen groot zijn, maar in de praktijk scoren doe-het-zelf beleggers vaak nog slechter. Volgens Jans is dat ook een van de redenen waarom het intermediair in zijn ogen ideaal is om portefeuilles te adviseren en zich te profileren als onafhankelijk beleggingsadviseur.

De afnemers van de analyse zijn op dit moment vooral aanbieders en vermogensbeheerders. Jans zou het onderzoek ook graag bij het intermediair en de eindklant onder de aandacht brengen. “In opdracht van de Consumentenbond hebben we inmiddels een bewerking gemaakt die eind mei in De Geldgids staat.” ■

## BELEGGINGSREKENINGEN IN VIJF VARIANTEN

In de Concurrentieanalyse beleggingsrekeningen 2009 zijn de rendementscijfers vanaf eind vorig jaar opgenomen. Alle dertig producten zijn onderzocht op beleggingsfilosofie, productsoort en eigenschappen, risicoprofielen en strategische asset-allocaties, de kostenstructuur en de hoogte ervan, de provisies voor het intermediair en het historisch rendement en risico. Verder worden er kritiekpunten gegeven bij de beleggingsrekening waar BBOC dat nodig vond. In het rapport worden vijf verschillende varianten onderscheiden: execution only, met modelportefeuilles, met beheerd karakter, op adviesbasis en de actief beheerde beleggingsrekening.