

Vermogensbeheer verliest zijn exclusiviteit. Miljonairs werden 'tonnairs' en nu kunt u zelfs het beheer over €15.000 al uit handen geven. 'Jan met de Pet' moet zich meestal wel tevreden stellen met simpelere beleggingstechnieken. Maar het rendement is niets minder, stellen aanbieders. *Mathijs Schiffers*

# MET 15 MILLE OP ZAK

## OP ZOEK NAAR BEHEERDER

**O**ns treft u niet aan in Business Class met een glas champagne.' Dat staat te lezen op de website van Alex Online Vermogensbeheer.

Die opmerking geeft mooi weer waarvoor de vermogensbeheertak van Alex Beleggersbank wil staan: laagdrempelig, ontdaan van franje. Maar het is eigenlijk ook een understatement. Want de vermogensbeheerder van Alex treft u nergens aan. Althans niet in levenden lijve.

De vermogensbeheerder van Alex is namelijk een computer. U geeft via internet uw profiel op, waarna het systeem een portefeuille van maximaal 8 Europese aandelen samenstelt. Als dit systeem, dat gebaseerd is op technische en kwantitatieve analyse, een verslechtering van het sentiment signaleert, verkoopt het in ieder geval een deel van portefeuille. Over het geld dat daarmee vrijvalt, ontvangt u vervolgens 3,8% aan spaarrente.

Met dit op het oog simpele product betrad Alex, groot geworden als aanbieder van een onlinetradingplatform voor de particuliere belegger, in de zomer van 2007 de markt voor vermogensbeheer. De beleggersbank lijkt daarmee vreemd te gaan. Want waar het tradingplatform bedoeld is voor beleggers die denken beter te kunnen handelen dan hun vermogensbeheerder, spoort Alex Online Vermogensbeheer diezelfde belegger aan hun beslissingen toch weer uit handen te geven.

Marketingmanager Mark Beekman van Alex legt uit dat de vermogensbeheertak vooral als aanvullend op de andere activiteiten gezien moet worden. 'Wij merken dat er een hoop mensen zijn met een belegbaar vermogen tussen de € 50.000 en € 250.000, die willen dat in ieder geval een deel daarvan rustig beheerd wordt. Daar mikken wij op.'

Alex voorziet dat vermogensbeheer — dankzij het internet — dezelfde ontwikkeling zal doormaken als beleggen. Dat laatste was tien jaar geleden ook voorbehouden aan de grootbanken, maar is steeds meer het speelveld geworden van partijen als Alex, BinckBank en andere laagdrempelige aanbieders van onlinehandelsplatformen.

### Speelveld

Alex is niet de enige die er zo over denkt. Het 'vermogensbeheer voor kleine luyden' is in korte tijd een speelveld geworden waarop meerdere spelers actief zijn. Zo richtten Marc Vijver en Reinder Kuperus het bedrijf The Index People op. Beide heren zijn niet onbekend in de financiële wereld: Vijver was onder meer bestuurder bij De Vries & Co, Kuperus was betrokken bij de opzet van Alex.

The Index People is gehuisvest in een eenvoudig kantoor in Haarlem. Op de website staan vooral de voornamen van de oprichters vermeld. De foto's lijken genomen

**STEEDS MEER MENSEN KUNNEN HET BEHEER OVER HUN VERMOGEN UITBESTEDEN, NU MINIMUMBEDRAGEN IN EEN RAP TEMPO OMLAAGGAAN**



## Alex Vermogensbeheer

**Vanaf €25.000**

**Product** Onlinemodel kiest uit 400 Europese aandelen

**Horizon** 3 jaar

**Rente op kasgedeelte** 3,8%

**Kosten** 0,15% over het gemiddelde vermogen per kwartaal + 10% van het nettorendement, mits positief. Bedrag is inclusief btw.

**Marketingmanager Mark Beekman:**

'Bij ons geef je online je profiel op, waarna het systeem een portefeuille samenstelt van maximaal 8 aandelen. Je kunt ons ook machtigen je beleggersrekening bij je bank over te zetten naar die van ons. Wij nemen dan de kosten van het overzetten, die soms enkele honderden euro's bedragen, voor onze rekening. We hebben een beheermodel ontwikkeld dat handelt op basis van technische en kwantitatieve analyse. Daarmee zijn we in de zomer van 2007 van start gegaan. We hebben dus geen analisten in huis. Als het sentiment slecht is, zoals nu, gaat het systeem bijna volledig cash. Onze klant ontvangt dan een aantrekkelijke rente van 3,8%. We doen niet in opties. Want op die markt liggen de volumes laag en zou je met een verkooporder te veel invloed op de prijsvorming kunnen hebben. Vermogensbeheer van Alex is volledig online, maar dat wil niet zeggen dat geïnteresseerden geen enkele mondelinge toelichting kunnen krijgen. Alex houdt workshops door het hele land, waarop het mogelijk is van gedachten te wisselen over het systeem.'



## The Index People

**Vanaf €15.000**

**Product** Belegt wereldwijd via trackers in aandelen, renteproducten en alternatieven (o.a. onroerend goed, energie, commodities)

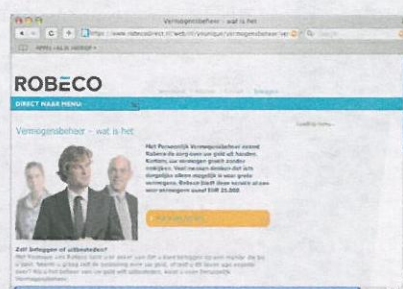
**Horizon** 5 jaar

**Rente op kasgedeelte** n.v.t.

**Kosten** 0,7% per jaar over vermogen tot €100.000, 0,5% over het meerdere tot €250.000, 0,7% over vermogen daarboven + in alle gevallen 0,16% bewaarloon. Bedragen exclusief btw.

**Medeoprichter Marc Vijver:**

'Vermogensbeheer begint bij ons in de meeste gevallen na telefonisch contact waarin we gezamenlijk tot een beleggersprofiel komen. Ons beheer kent drie pijlers: het is online, alleen met trackers en met effectengiro, zodat we ook met weinig geld spreiding kunnen aanbrenge. Wij geloven in trackers waarmee je indices volgt, omdat we denken dat het onmogelijk is met het selecteren van aandelen een beter rendement te halen. Wij zorgen dat de balans binnen uw portefeuille op peil blijft. Dat betekent dat als wij met u afspreken dat 40% van het vermogen in aandelen gaat, 30% in obligaties en 30% in grondstoffen, wij ervoor zorgen dat de verdeling ook zo blijft. Dus als aandelen zo hard gaan stijgen dat de waarde van deze component de 40% binnen uw portefeuille overstijgt, dan nemen wij winst op deze posities. Wij investeren het geld dan zo dat de verdeling weer conform afspraak is.'



## Robeco

**Vanaf €25.000**

**Product** Wereldwijde spreiding over alle assetcategorieën

**Horizon** Afhankelijk van profiel

**Rente op kasgedeelte** 3,5%

**Kosten** €40 per maand + 0,05% over beheerd vermogen indien dit onder de €500.000 is. Daarboven zijn er geen variabele kosten meer. Bedragen zijn inclusief btw.

**Directeur marketing Caspar van der Woude:**

'Bij ons begint het vermogensbeheer in de meeste gevallen met een telefonisch intakegesprek van de klant met de beleggingsadviseur. We kennen vijf verschillende beleggingsprofielen en aan de hand van het gesprek wordt overeengekomen bij welk profiel de klant zich lekker voelt. We beleggen in alle assetcategorieën, van aandelen tot obligaties tot liquiditeiten. We doen dit via beleggingsfondsen. De wegging over assetcategorieën is afhankelijk van het profiel dat we afstemmen samen met de klant. De beleggingshorizon is hierin een belangrijk element. Bij een zeer offensieve portefeuille, met een sterke wegging in aandelen, denken we al snel aan een horizon van 10 jaar. De beslissingen worden gebaseerd op de research van de analisten van Iris. Over 2007 haalde onze meest defensieve portefeuille een positief rendement van 3,2% en onze meest offensieve rendeerdde 1,37%.'



## SNS Bank

**Vanaf €20.000**

**Product** Belegt middels fondsen in zowel geldmarkt, obligaties als aandelen wereldwijd

**Horizon** Afhankelijk van profiel

**Rente op kasgedeelte** 2,6%

**Kosten** Beheervergoeding per kwartaal is 0,29%, inclusief btw. De in- en uitstapkosten bedragen 0,5%

**Directeur Jeroen Vetter van SNS**

**Fundcoach:** 'Wij bieden namens SNS Bank het product "managed account" aan, onze vorm van laagdrempelig vermogensbeheer. Klanten die dit product willen gebruiken, worden verwezen naar het dichtstbijzijnde filiaal van SNS Bank. Daar vindt dan een intakegesprek plaats en wordt het profiel opgesteld dat leidend zal zijn bij de beleggingen. We kennen vier soorten profiel, van defensief naar zeer offensief. De defensieve portefeuille haalde over 2005 een rendement van 7,4%, toen de zeer offensieve portefeuille een rendement had van 29,4%. Over 2007 leed de defensieve portefeuille een verlies van 2,35% en de zeer offensieve portefeuille verloor toen 5,29%. "Managed account" belegt via fondsen in zowel de geldmarkt, obligaties als aandelen. De Europese, Amerikaanse en Aziatische markt worden gevolgd, evenals de opkomende markten. Eigenlijk hoort de hele wereld dus tot het spelveld. De visie van de analisten van SNS staat daarbij centraal.'

met een eigen camera; er worden hier geen overbodige kosten gemaakt, lijkt de boodschap.

Dat gevoel wordt versterkt in het gesprek met medeoprichter Marc Vijver. 'Wij zien onszelf als de EasyJet onder de vermogensbeheerders. Bij ons kun je met lage bedragen al effectief beleggen.'

Volgens Vijver draait goed beleggen niet zozeer om 'timing', maar moet je de markt kiezen waarin je gelooft en die dan volgen. En dat gaat het beste met trackers, een instrument waarmee een onderliggende index een-op-een gevolgd wordt. 'Het is nu eenmaal wetenschappelijk bewezen dat het nauwelijks te doen is met het pikken van individuele aandelen de benchmark te verslaan', zegt Vijver.

Omdat The Index People niet gelooft in timing zal het ook niet uit de markt stappen, zoals bijvoorbeeld Alex wel doet in tijden van een neergaande beurs.

Wat Alex en The Index People wel met elkaar gemeen lijken te hebben is de keuze voor een relatief eenvoudige beleggingsstrategie. Alex heeft de beleggingsbeslissingen aan de computer uitbesteed en beperkt zich tot aandelen; The Index People beweegt in een ruimer Umfeld, maar doet dat alleen met trackers. Of ze het daarmee beter doen dan andere beheerders is eigenlijk nog niet aan te geven. Beide zijn nog te kort actief om op hun prestaties beoordeeld te worden.

Dat ligt anders bij de laagdrempelige vermogensbe-



heervormen van SNS Bank en Robeco. Laatstgenoemde was in 2002 degene die het startschot gaf voor laagdrempelig, persoonlijk vermogensbeheer in Nederland. Bij Robeco kunt u terecht met €25.000. De klant gaat niet golfen met de vermogensbeheerder, zoals bij de grotere vermogensbeheerder nog wel eens gebeurt. Maar directeur marketing Caspar van der Woude bezweert dat er bij Robeco geen verschil is tussen discretionair vermogensbeheer van grote portefeuilles en het beheer van minder grote portefeuilles. 'We stellen samen met de klant een profiel en een beheerovereenkomst op. We beleggen vervolgens conform onze overeenkomst en de visie op de markt die het analistenteam Iris van Robeco heeft.'

SNS Bank zette een vergelijkbaar model voor laagdrempelig vermogensbeheer op en bracht dit onder bij zijn fondsenmarkt SNS Fundcoach. Het product 'managed account' kent €20.000 als instapbedrag, een drempel die al door 'een paar duizend' personen genomen is, aldus directeur Jeroen Vetter van SNS Fundcoach. 'En wij verwachten dat die groep voorlopig zal blijven groeien.'

Een belangrijk verschil tussen het product van SNS en dat van Robeco is overigens dat het beheer bij eerstgenoemde begint bij een gesprek op kantoor, terwijl de 'intake' bij Robeco in de meeste gevallen via de telefoon gebeurt. ■