

# ‘We zijn een onafhankelijk klankbord’

DOOR HET VERBOD op het provisiemodel gaat er de komende tijd veel veranderen voor vermogensbeheerders. Honderden vermogende klanten zijn zich al aan het heroriënteren. Een goede voedingsbodem voor een vermogensregisseur die niet schroomt om kritische vragen te stellen. ‘Waarom wil je eigenlijk op de beurs beleggen?’

**A**n tafel schuiven aan *Hans Wilton* (Wilton Investment Services), *Pim Geeven* (Compare Consult) en *Roderik Bolle* (Orchestra). Ze noemen zich vermogensregisseur: een term die enige uitleg behoeft, zo erkennen ze ook zelf. Wat ze in elk geval *niet* zijn is een klassieke vermogensbeheerder, want daar hebben ze nou juist geen hoge pet van op. En ze spreken uit ervaring: alle drie hebben ze jarenlang bij een *private bank* of vermogensbeheerder gewerkt en daar gezien hoe vermogende klanten in hun ogen niet optimaal werden geadviseerd. Een beetje in de lijn van ‘Wij van WC-eend adviseren WC-eend’, maar dan met de nadruk op de verkoop van eigen beleggingsproducten.

De aanwezigen zien elkaar ook niet als concurrenten, maar vinden dat ze elkaar vooral aanvullen. Wilton Investment Services werkt exclusief voor een select aantal bijzonder vermogende



Pim Geeven

Roderik Bolle

Hans Wilton



families. Wilton's dienstverlening behelst voornamelijk het ontwerpen en monitoren van een overkoepelend strategisch plan van aanpak. Hierbij wordt naast de invulling van de belegging ook elementen als vermogensoverdracht, bedrijfsvoering en financieel-juridische aspecten belicht. Compare Consult vergelijkt in opdracht van haar klanten het beleggingsadvies en resultaat van hun vermogensbeheerders. En Orchestra verzorgt de financiële en administratieve regie tot en met de jaarrekening over alle vermogenscomponenten (geld, aandelen, kunst, landerijen, etc.) voor met name stichtingen, pensioen BV's en families.

Over één ding zijn de drie vermogensregisseurs het roerend eens: er gaat de komende twee à drie jaar heel veel veranderen in de wereld van het vermogensbeheer. Met ingang van 1 januari 2014 is het provisiemodel, waarbij adviseurs een *kickbackfee* krijgen van de opgenomen fondsen, helemaal verboden. En ook het door banken en vermogensbeheerders gehanteerde fee-model staat ernstig ter discussie. Roderik Bolle: 'Die tarieven zijn gebaseerd op een percentage van het belegd vermogen. Daarmee implicer je dat de kosten bij een beleggingsportefeuille van twintig miljoen euro twee keer zo groot zijn als bij een portefeuille van tien miljoen euro. Maar ook dat je voor minder vermogen (veel) minder werk zou verrichten; dat is in beide gevallen onzin.'

**Julie zetten je stevig af tegen banken en vermogensbeheerders, maar wat is dan jullie toegevoegde waarde?**

**Wilton:** 'We zijn voornamelijk een klankbord. Wij zijn een onafhankelijke partij die cliënten bijstaat en begeleidt bij het aansturen van het integrale vermogen. We vertellen wat de mogelijkheden zijn, maar ook wat de consequenties van de verschillende keuzes zijn.'

**Geeven:** 'Het is best moeilijk om onze vorm van dienstverlening uit te leggen. We beheren niet je geld en we nemen niet de beslissingen, maar we zorgen er voor dat openheid en betrokkenheid tot transparantere resultaten leidt.'

**Bolle:** 'Wij ontzorgen onze klanten door de hele documentatie en administratie van hun vermogen te verzorgen. Beleggen is voor ons slechts één van de mogelijke invullingen van vermogensbeheer. Met een groot stuk land en een ton op de bank ben je bij ons ook een vermogende klant.'

**Uiteindelijk adviseren jullie toch ook aan vermogende particulieren of families over hoe ze hun vermogen kunnen beheren?**

**Geeven:** 'Wij zijn geen vermogensbeheerders of bank. Met Compare Consult richten wij ons alleen op het belegde vermogen. Ik zit dus naast mijn klanten tegenover de vermogensbeheerders en banken en wij stellen de vragen aan de bankier die de klant eigenlijk zelf zou moeten stellen. Maar wij nemen niets over qua dienstverlening van wat een bank of vermogensbeheerder al doet.'

**Wilton:** 'Wij adviseren op de achtergrond, houden mensen een

spiegel voor en behoeden ze voor foute keuzes.'

**Bolle:** 'Iedereen is altijd zo gefocussed op beleggen, onbegrijpelijk. Wij regisseren voor een aantal klanten ook het beleggingsvraagstuk, maar wijzen daarbij altijd de risico's en de verborgen kosten van al die zogenaamd hoog renderende beleggingsportefeuilles. En stellen bijvoorbeeld de vraag: waarom wil je eigenlijk op de beurs beleggen?'

**Hoe gaat zo iets: op een dag besluit je om vermogensregisseur te worden?**

**Wilton:** 'Toen ik weg was bij de bank, zeiden twee families tegen mij: nu kunnen we je eindelijk volledig vertrouwen. Wat een rare opmerking, dacht ik, want ik werkte al ruim tien jaar voor ze. Maar ze wilden iemand die over hun schouder meekeek zonder dat ze het gevoel hadden dat iemand hen iets wilde verkopen of andere belangen had. Hun familievermogen was gespreid over verschillende banken. Daarnaast hadden ze een aantal investeringen in bedrijven. Nu ze hun bedrijf hadden verkocht, waar ze jarenlang dag en nacht mee bezig waren geweest, was die rol overgenomen door het verworven vermogen. Ze zeiden letterlijk tegen me: we willen rust.'

**Dit klinkt ons gewone stervelingen toch wel een beetje als een luxeprobleem in de oren. Wat moet ik doen met tien miljoen?**

**Wilton:** 'Geloof het of niet: het valt niet mee om rijk te zijn. Zeker voor mensen die het ineens overkomt, is het vaak een last. Iedereen wil opeens wat van je, wie kun je nog vertrouwen?'

**Geeven:** 'Ik ken mensen die hebben hun vermogen verspreid over meerdere banken. Bij elke bank hebben ze een *personal banker* die ze wekelijks aan de lijn hebben met een beleggingsvoorstel of een nieuwe fiscale vluchtroute. Ze krijgen minimaal twee uitnodigingen per week voor een golftoernooi, tentoonstelling of een weekendje Formule 1 in Monaco. Dan hebben ze vaak meerdere huizen, meerdere auto's, een boot, een ex, een nieuwe vriendin; zo'n iemand verliest gewoon het overzicht.'

**Toch blijft het vreemd: iemand heeft succes gehad als ondernemer, heeft daarmee een vermogen vergaard, maar dat leidt vervolgens alleen maar tot kopzorgen.**

**Wilton:** 'Ze zijn als ondernemer succesvol geweest, maar na de verkoop van hun bedrijf komen ze in een gebied waar ze niet weten aan welke knoppen ze moeten draaien. Hoe ga je om met dat vermogen? Want dan kun je wel de dakpannengigant van Europa zijn geweest, het is echt een ander spelletje. Het is net als met verzekeringen; niemand die zich daarin verdiept, daar heb je gewoon advies bij nodig. Iemand die er onafhankelijk en met een kritische blik naar kijkt.'

**Geeven:** 'Deze mensen worden ineens overladen met keuzes die ze daarvoor nooit hoefden te maken. Dat brengt veel stress en onzekerheid met zich mee. Dan is het prettig als ze iemand in vertrouwen kunnen nemen die weet wat er in die nieuwe wereld te koop is en ze kan behoeden voor een paar miskeunen.'

‘Geloof het of niet: het valt niet mee om rijk te zijn. Zeker voor mensen die het ineens overkomt, is het vaak een last. Iedereen wil opeens wat van je, wie kun je nog vertrouwen?’



**Hans Wilton (41)** is partner bij Wilton Investment Services en verantwoordelijk voor de family office services. Voorafgaand was hij lid van de directie van The IBUS Company, een asset manager op het gebied van internationale vastgoedbeleggingen. Van 1996 tot 2004 heeft Wilton voor Theodoor Gilissen Bankiers gewerkt, waarvan hij de laatste vier jaar verantwoordelijk was voor het opstarten van Theodoor Gilissen Bank in België. Hij is afgestudeerd in Economisch Publiek- en bedrijfrecht aan de Universiteit Utrecht en heeft de diverse aanvullende opleidingen afgerond aan de Vrije Universiteit Amsterdam, Erasmus Universiteit Rotterdam en INSEAD Fontainebleau.

**Bolle:** 'Inderdaad. Uiteindelijk heeft zo'n ondernemer zijn bedrijf verkocht, wat resulteert in de spreekwoordelijke zak geld. Maar dan gebeurt er iets vreemds. Want als je dat geld met bijvoorbeeld betonvlechten hebt verdiend, waarom wil je dan ineens gaan beleggen? Dat wordt hem aangepreut door een adviseur die alleen aan het belegd vermogen kan verdienen. Zo iemand moet juist wat meer de tijd krijgen om zich af te vragen wat hij met zijn vermogen wil doen. Wat is je nieuwe missie? Wil je weer ondernemer worden of misschien wel investeerder? Wat zijn je hobby's? En past beleggen eigenlijk wel in dat plaatje?'

**Julie stellen vooral veel ongemakkelijke vragen?**

**Bolle:** 'Absoluut, je moet kritisch durven te zijn en vooral niet meepraten. Het heeft je in het voorbeeld van de betonvlechter dertig jaar lang niets geïnteresseerd. Waarom zou je dan rijk willen worden – wat je overigens al lang bent – op een beurs waar je niets van begrijpt?'

**Wilton:** 'Als ze rechtstreeks naar een bank of vermogensbeheerder gaan, dan horen ze dat uiteraard niet. Er is bij die loketten vaak een enorme *push* om het vermogen meteen te beleggen. Onzin, doe gewoon eerst even niets!'

**Geeven:** 'Dat is het grote verschil met banken: dat we niet meepraten. Er is een bank die op dit moment adverteert met 'Het grootste risico is niet beleggen'. Absolute flauwekul!'

**Hoever gaat jullie adviesplicht? Zeg je ook wel eens nee tegen een klant?**

**Wilton:** 'Ik heb een keer afscheid genomen van een grote klant waar ik eerst heel veel moeite voor had gedaan om hem binnen te halen. Maar na een half jaar dacht ik: dit gaat op termijn niet goed. Hij wilde in fiscale oplossingen zo scherp aan de wind varen dat ik dacht: prima, jouw verantwoordelijkheid, maar ik wil er niets mee te maken hebben.'

**Bolle:** 'Je moet mensen soms dringend tegen zichzelf beschermen. Vooral internet-ondernemers die tijdens de internethype in korte tijd hun bedrijf voor veel geld hebben verkocht, zijn vaak een beetje losgezongen van de realiteit. Het hele idee dat je zonnekoning bent gebleken in één sector of industrie, wil niet zeggen dat je dat ook lukt op alle andere schaa kborden die je in het leven tegenkomt.'

**Veel ondernemers die hun bedrijf hebben verkocht komen**



‘Het leek lange tijd niet op te kunnen, maar de klant krijgt langzamerhand door dat hij al die aandacht en leuke uitjes gewoon zelf aan het betalen was’

**Roderik Bolle (41)** is partner en oprichter bij Orchestra. Hij begon zijn carrière als trainee bij ABN AMRO in 1996, waarna hij vrij snel naar Londen werd gestuurd en daar ook voor Goldman Sachs werkte als aandelenhandelaar. Na zijn terugkomst in Nederland ging hij aan de slag bij Optimix Vermogensbeheer en later als directeur bij AFS Group. In 2012 richtte hij Orchestra op. Daarnaast is hij bestuurder van meerdere goede doelen stichtingen en verenigingen.



**automatisch terecht bij de private banking-tak van hun bank. Dat kunnen ze beter niet doen?**

**Geeven:** ‘Deze ondernemer zou in eerste instantie dit artikel moeten lezen, zodat hij weet dat hij niet meteen naar een bank of vermogensbeheerder moet stappen. Die verkopen namelijk hun eigen product en dat is vaak beleggen. Maar dat is niet altijd de beste oplossing.’

**Bolle:** ‘Het leek lange tijd niet op te kunnen, maar de klant krijgt langzamerhand door dat hij al die aandacht en leuke uitjes gewoon zelf aan het betalen was. Er blijkt een grote kloof te zitten tussen wat klanten dachten wat er voor ze gedaan werd en wat er werkelijk gedaan wordt.’

**Wilton:** ‘Er lopen voldoende goede bankiers rond, hoor. Maar het probleem is dat bankiers steeds meer gebonden zijn aan allerlei bank- en sectorbrede richtlijnen. Deze standaardisatie komt voort uit de wens de klant te beschermen, maar laat tegelijkertijd zeer weinig ruimte voor individuele adviseur en dat is een uitholling van de dienstverlening. Private banking wordt steeds meer een online business. Tegelijkertijd wordt er vastgehouden aan een *fee* gebaseerd op de omvang van het belegd vermogen, dus nog steeds volgens het oude model.’

**Wat voor verdienmodel zit er dan achter jullie dienstverlening?**

**Geeven:** ‘Wij werken op basis van advies- en researchuren. Wil je echt toegevoegde waarde leveren door een doorlopende dienstverlening, dan begint dat bij ons vanaf één miljoen euro. Anders wordt het gewoon te duur. Maar voor vermogens onder die grens kun je nog wel wat betekenen, zoals een *quick scan* of het op de rails zetten van het vermogen.’

**Wilton:** ‘In het begin heb ik nagedacht over werken op basis van een uurtarief, maar dat werkt in de praktijk niet. Het is toch een hobbel om sommige onderwerpen te bespreken. Want bij families kunnen het gevoelige onderwerpen zijn, die soms ook heel persoonlijk zijn. Dan moet je niet zeggen: we laten de teller lopen en gaan gezellig voor vierhonderd euro per uur verder babbelen. Daarom werk ik op basis van een vaste fee per maand, wat je zou kunnen zien als een salaris.’

**Bolle:** ‘Ook wij berekenen een vaste vergoeding op basis van een redelijk en billijk jaarlijks ‘salaris’, waarvoor wij een prestatiecontract aangaan met daarin alle van tevoren geuite wensen van de klant. Daarbij staat de dienstverlening naar de klant centraal en niet de hoogte van zijn of haar belegbare vermogen.’

**Jullie zijn alle drie wel behoorlijk kritisch over vermogensbeheerders. Maar moet een ondernemer die een paar miljoen euro voor zijn bedrijf gecash heeft dat geld dan maar op een**

‘Wij zorgen er voor dat openheid en betrokkenheid tot transparantere resultaten leidt’

**Pim Geeven (52)** is partner bij Compare Consult. Hij startte zijn bankiersloopbaan in 1987 als trainee bij Bank Mees & Hope. Daarna werkte hij bij de Amerikaanse broker Prudential Bache, ING Bank en Van Lanschot Bankiers. In 1997 keert hij terug naar MeesPierson dat inmiddels is overgenomen door Fortis. Na de overname van De Generale Bank door Fortis wordt hij in 2001 benaderd om het bankiershuis Lentjes & Drossaerts om te vormen naar de vijfde vestiging van MeesPierson. Na een geslaagde transitie ruilt hij in 2006 Fortis in voor Bank Insinger de Beaufort. Sinds 2012 is hij commercieel directeur en aandeelhouder bij Compare Consult, een partij die zich bezig houdt met vermogensbegeleiding en performancemeting.



**spaarrekening zetten?**

**Wilton:** ‘Kijk, uiteindelijk kan beleggen of het laten beheren van een deel van het vermogen prima onderdeel uitmaken van het plan. Maar eerst worden alle mogelijkheden geïnventariseerd, waarbij de verschillende onderdelen van het vermogen ook logisch aansluiting moeten vinden. Kortom, weloverwogen keuzes en geen ad hoc beslissingen.’

**Geeven:** ‘Nogmaals, wij zijn geen beleggingsadviseur noch vermogensbeheerder. Wij vergelijken en toetsen de verschillende partijen, banken en vermogensbeheerders. Op basis daarvan beslist een klant zelf of en bij wie hij een gedeelte van zijn geld wil beleggen.’

**Bolle:** ‘Beleggen is uiteraard een optie, maar waarom zou je per se een groot deel van je vermogen stoppen in aandelen van bedrijven waar je verder niets mee hebt? De fascinatie van onze maatschappij met vermogen is dat beleggen geacht wordt altijd een onderdeel van de oplossing te moeten zijn. Het is toch vreemd dat mijn moeder bij het RTL-nieuws eerder hoort wat de beurs in Tokio heeft gedaan dan dat ze weet wat het weerbericht voor morgen is?!’

**Tot slot, is in deze economisch turbulente tijd behoud van het vermogen niet belangrijker geworden dan een bepaald**

**rendement nastreven?**

**Wilton:** ‘Dat hangt van het type klant af. Zit het vermogen al generaties lang in de familie, dan zijn ze doorgaans minder bereid om risico’s te nemen dan een jonge ondernemer die een grote klapper heeft gemaakt met de verkoop van zijn bedrijf. Maar het gaat op dit moment inderdaad voornamelijk om het in-stand-houden van het vermogen en over risicobeheersing. Je wilt niet met een vermogen van vijftig miljoen euro het risico lopen dat er over tien jaar nog maar dertig miljoen euro over is omdat je te hoog aan de wind gevaren hebt.’

**Bolle:** ‘Wij komen helemaal niet met procenten aan, omdat niemand weet welk rendement de wereld ons gunt zal de komende jaren. Wij benadrukken juist het additionele rendement vanuit kostenbeheersing, want mensen onderschatten hoe groot de impact is van teveel betalen voor beheeractiviteiten. Wat ik dus wel zeg is dat we met dezelfde portefeuille als de bank de komende tien jaar ‘een miljoen meer’ opleveren. Waarom? Omdat we het niet van je afpakken.’

**Geeven:** ‘Rendement is in geen enkele industrie te voorspellen, laat staan te garanderen. Daar moet je dus niet alleen naar kijken. Wij proberen vooral eerlijke voorlichting te geven over de risico’s. Als een klant dat goed toch op zijn netvlies heeft, komt het rendement vanzelf.’