

## 'Regelgever zit op stoel vermogensbeheerder'

---

**'Als je vanuit regelgeving alles standaardiseert, inclusief de risicoparameters en profielen, dan leg je de sector op hoe ze vermogens moeten managen. De toezichthouder neemt dan de plek in van de vermogensbeheerder, terwijl de rol van de bank beperkt wordt tot die van distributeur.'**

Die waarschuwing geeft Michael Maslinski van advieskantoor Maslinski & Co uit Londen in een gesprek met Fondsnieuws. Het advieskantoor adviseert wereldwijd vele private banks en wealth managers.

Toezichthouders leggen volgens hem ten onrechte de focus sterk op volatiliteit als de enige graadmeter voor risico.

### **Risk management**

Maslinski: 'Je kunt risico niet alleen managen met een statische graadmeter. Risk management is geen 'one trick pony'. Het gaat om een veel bredere evaluatie van het risico van een klant.'

Er zou een stimulatie moeten zijn om echt te kijken naar de persoonlijke situatie, de voorkeuren van de klant en een range van factoren die de situatie van de klant kunnen beïnvloeden. Als je niet in staat bent om deze inventarisatie te maken dan ben je niet geschikt als wealth manager'.

### **Andere focus**

Banken benaderen Maslinski & Co in deze tijd om hun klantpropositie te verbreden van beleggingsadvies naar een advies dat het volledige vermogen van de klant in beschouwing neemt.

'Wij kijken bijvoorbeeld naar welke interne cultuur er bij een bank moet zijn om de juiste klantfocus te ontwikkelen. De bank moet onderkennen dat er iets bestaat als de 'kunst van relatiemanagement' en dat de vaardigheden die nodig zijn om een klantrelatie te onderhouden minstens zo belangrijk als de expertise van een beleggingsspecialist', aldus Maslinski.

### **Managen risico's**

De toegevoegde waarde van een private banker zit vooral in het goed inventariseren en managen van de risicosituatie van de klant. Je zou eigenlijk kunnen zeggen dat de functie van private banker meer evolueert van beleggingsspecialist naar risk manager.

'Want strategische asset allocatie bepaalt ongeveer 90 procent van de portefeuille performance. Daar zou de bank dan ook de meeste tijd en aandacht aan moeten besteden' zegt Jan de Zeeuw, adviseur in de Nederlandse markt voor Maslinski & Co.

Het is heel moeilijk voor banken met een beleggingsfocus om een overgang te maken naar een breed adviesbedrijf. Het is de vraag of banken dit zelf wel kunnen.

'Het kan verstandig zijn voor private banks om een financial planning of corporate finance bedrijf op te kopen om de cultuur en vaardigheden in huis te halen die hiervoor nodig zijn. Om het zelf te realiseren met alleen voormalig beleggingsgeoriënteerde medewerkers, is heel lastig' aldus Maslinski.

### **Zwitsers model**

'De toezichthouders in Nederland kijken sterk naar hoe zaken in Engeland zijn geregeld. Daar komt ook de actuele discussie over de provisies en kickbacks vandaan. Het zou beter zijn als de toezichthouder kijkt naar Zwitserland waar de sector veel beter functioneert en ook een perfecte bescherming van klantbelangen biedt', aldus De Zeeuw.

In Zwitserland functioneert de markt ook beter doordat daar door klanten meer vermogen in beheer wordt gegeven. Beheer is een hele transparante oplossing. Afspraken worden duidelijk vastgelegd en er is vaak een goede performance rapportage voor klanten beschikbaar.

### **Adviesrelatie**

In Nederland heeft echter ongeveer 85 procent van de klanten een adviesrelatie met de bank. De provisie en kickback discussie zou zich vooral op het adviesbedrijf moeten richten. De activiteiten van vermogensadvies zijn meestal niet goed gedefinieerd.

De Zeeuw: 'Uit recent onderzoek in de Nederlandse markt is gebleken dat een bank aan een gemiddelde adviesklant die alleen in individuele lijnen belegt, 35 basispunten verdient.'

'Met die verdiensten kun je geen organisatie in de lucht houden, je hebt minimaal 80 of 100 basispunten per klant nodig. Daarom is het voor het verdienmodel van de bank noodzakelijk dat de klant belegt in beleggingsfondsen en structured products waar de bank een kickback op ontvangt'.

## 'Regelgever zit op stoel vermogensbeheerder'

---

### Afschaffen kickbacks

'Als het gaat om wealth management met een breed vermogensadvies, dan kan het niet zo zijn dat alle verdiensten uit de beleggingsportefeuille moeten komen. Het is belangrijk om een balans te vinden in de vergoedingen, een gedeelte uit bijvoorbeeld een adviesfee en een gedeelte uit de productfees van de beleggingen', zegt Maslinski.

De Zeeuw: 'Als de kickback wordt afschaft dan ben ik bang dat, met de Nederlandse kostenbewuste houding, de meeste klanten vermogensbeheer en advies te duur vinden en kiezen voor een 'execution only' relatie met de bank'. In die situatie neemt de klant het beheer in eigen hand, betaalt per gedane transactie en niet voor aanvullend advies.

'De toezichthouder moet zich realiseren dat met afschaffen van de kickback deze beweging in gang wordt gezet en de vraag is of de klant daar beter van wordt', aldus een bezorgde De Zeeuw.

### Maak model transparant

Toch moet er volgens de heren van Maslinski & Co wel iets veranderen. 'Wat er in het huidige systeem ontbreekt, is dat banken niet vertellen dat ze aan die producten verdienen. Dat is niet goed, de bank moet daar volledig inzicht in geven. Het is daarom vooral een issue van transparantie', aldus De Zeeuw.

Het is belangrijk dat banken een duidelijke proposities ontwikkelen waar klanten ook bereid zijn voor te betalen. Beschrijf duidelijk wat je doet en welke verantwoordelijkheden je neemt.

Maslinski: 'Dat ontbreekt er momenteel erg aan. Alle brochures van private banks lijken op elkaar en beloven zaken die ze vaak niet echt waarmaken. Zo wordt alles gepresenteerd als 'persoonlijk' terwijl de bank de cliënt een standaard modelportefeuille als oplossingen biedt. Dat klopt niet en daar krijg je als bank op een gegeven moment problemen mee'.

***Iris van de Looij is medewerker van Fondsnieuws.*** □ □