

ren een substantieel vermogen mee moeten brengen. Lange tijd was 1 miljoen euro aan vrij beschikbaar (familie-)vermogen nodig om binnen te komen bij een private bank. De felle concurrentiestrijd heeft ervoor gezorgd dat klanten met een vermogen van een half miljoen euro ook al worden toegelaten.

Wij vergeleken een achttal Nederlandse aanbieders van private banking: ABN Amro, Triodos, ING Bank, Rabobank, Van Lanschot, InsingerGilissen, Bank ten Cate & Cie en Hof Hoorneman bankiers. Om een vergelijking mogelijk te maken hebben we vooral gekeken naar vermogensbeheer en financiële planning, de twee elementen die in ieder geval onderdeel moeten zijn van het private banking-concept.

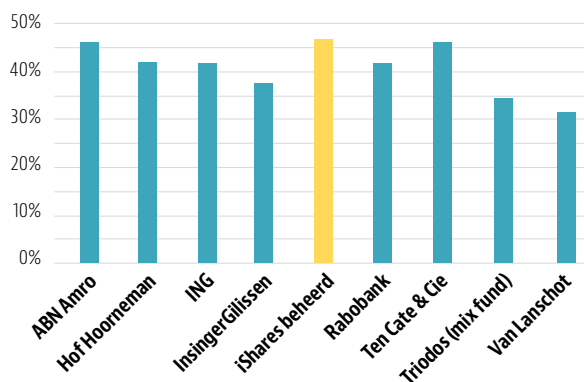
Het financieel plan, eventueel met een geïntegreerd estate plan (vermogensoverdracht), zou de basis moeten zijn voor alle dienstverlening bij een private bank. Hierin wordt de gehele huidige vermogenspositie van een klant in kaart gebracht. Op basis daarvan wordt het gewenste huidige uitgavenpatroon en de toekomstige specifieke doelstellingen geïnventariseerd, waarna in kaart wordt gebracht of de doelstellingen haalbaar zijn en hoe beleggen hierbij een rol kan spelen.

Eerst maar eens een misverstand uit de wereld helpen. Van het door private bankers zo omstandig beleden geloof in een persoonlijke benadering komt in het beleggingsbeleid weinig terecht. Een portefeuille wordt niet individueel samengesteld op basis van maatwerk, maar op basis van een aantal risicoprofielen. Voor ieder risicoprofiel ligt een standaardportefeuille op de plank, waarbij klanten uitsluitend de keuze wordt geboden tussen diverse mandaten zoals duurzaam, fondsen, individuele lijnen of een combinatie hiervan. Individueel maatwerk in vermogensbeheer is nog wel mogelijk, maar is in de regel pas beschikbaar vanaf een substantieel hoger vermogen.

RENDEMENTEN

Op basis van doelstellingen, horizon en risicobereidheid worden klanten in een risicoprofiel ingedeeld variërend van offensief tot defensief. Uitgangspunt was het risicoprofiel 'Neutraal' waar de verdeling over de diverse vermogenscategorieën bestaat uit circa 45 procent vastrentende waarden (obligaties) en circa 55 procent zakelijke waarden (aandelen en vastgoed). Omdat nog niet alle banken de rendementen over 2018 hebben gepubliceerd, vergeleken we de rendementen over de periode 2013 tot en met 2017 van de acht onderzochte private banks. De uitkomsten hebben we afgezet tegen een mandje goedkope indextrackers (45 procent iShares Euro Aggregate bonds en 55

CUMULATIEF NETTO RENDEMENT (2013 - 2017)



procent iShares MSCI World Euro hedged). Uit die vergelijking valt op dat het cumulatief rendement van de neutrale portefeuilles bij alle acht partijen achterblijft bij de tracker-portefeuille. Daarbij moet gezegd worden dat de rendementen van de aanbieders – op Hof Hoorneman en Triodos na – constant zijn door de jaren heen dan het mandje trackers.

VAN EEN PERSOONLIJKE BENADERING KOMT IN HET BELEGGINGSBELEID WEINIG TERECHT

KOSTEN

De private banks wisten over de afgelopen jaren voor neutrale beleggende klanten dus niet beter te presteren dan ons vergelijkbare mandje. De kosten spelen hierbij een significante rol. Het mandje indextrackers kan voor 0,4 procent worden aangeschaft, terwijl de kosten van private banks aanmerkelijk hoger liggen. Daar staat tegenover dat private bank-klanten aanvullende diensten krijgen aangeboden, waarover later meer. Duidelijk is in ieder geval dat klanten die alleen interesse hebben in vermogensbeheer op basis van het rendement weinig te zoeken hebben bij private banks.

De kosten die private banks rekenen, zijn door de diverse aanvullende diensten niet eenvoudig naast elkaar te leggen. Wij vergeleken de kosten die partijen rekenen voor vermogensbeheer – inclusief de lopende kosten van beleggingsproducten – en een financieel plan. Dat is de minimale dienstverlening die van een private

